

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

UNAN - MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS



TESIS PARA OPTAR AL TÍTULO DE MÁSTER EN PROYECTOS DE INVERSIÓN

TEMA DE INVESTIGACIÓN:

**“ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
CONSULTORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN EL DEPARTAMENTO DE MANAGUA
EN EL PERIODO 2023”**

MAESTRANTE:

LIC. DENIA MARÍA BRIONES GARCÍA

TUTOR:

MSC. JUAN DE DIOS LOÁISIGA ARÉVALO

MANAGUA, NICARAGUA 09 DE AGOSTO 2022.

¡A LA LIBERTAD POR LA UNIVERSIDAD!



i.Dedicatoria

A mis hijos, por ser el motivo principal de inspiración, quienes me dan la fortaleza necesaria para culminar con mis estudios.

A mis padres y esposo, por apoyarme día a día en este proceso académico.

A todos los maestros y maestras por el apoyo que me han brindado durante el transcurso de mi maestría.

Autora:

Lic. Denia Briones



ii. Agradecimiento

A Dios nuestro padre por brindarme la sabiduría y fortalecerme en cada momento de mi vida y en mis estudios.

A mi madre quien me ha apoyado y brindado su amor de manera incondicional.

A mi esposo por brindarme el apoyo tanto económico como moral.

Al tutor, Maestro Juan de Dios Loásiga Arévalo por haber compartido su tiempo, sus conocimientos en la asesoría durante la realización de este trabajo.

Autora:

Lic. Denia Briones



iii. Carta Aval Del Tutor

Máster

Ramfis Muñoz

Director CUDECE-PROCOMIN

UNAN-Managua

Estimado MSc. Muñoz:

En cumplimiento con lo establecido en los artículos 97, 20 inciso a y b y 101 del Reglamento de sistema de estudios de posgrado y educación continua SEPEC-MANAGUA, aprobado por el Consejo Universitario en sesión ordinaria No. 21-2011, del 07 de octubre 2011.

Por este medio dictamino en informe final de investigación de tesis para su defensa titulada: **“Estudio de Pre Factibilidad para la creación de una empresa de consultoría contable y tributaria en el departamento de Managua en el periodo 2023”**. Realizada por la Licda.: Denia María Briones García, como requisito para optar el título de Máster en Proyectos de Inversión, cumple con los requisitos establecidos en este reglamento.

Como tutor de Tesis de la Licda.: *Denia María Briones García*, considero que contiene los elementos científicos, técnicos y metodológicos necesarios para ser sometidos a Defensa ante el Tribunal Examinador.

El trabajo de la Licda.: *Denia María Briones García*, se enmarca en las líneas de investigación del programa de Maestría referido a la solución de **“Estudio de Pre Factibilidad para la creación de una empresa de consultoría contable y tributaria en el departamento de Managua en el periodo 2023”**.

Dado en la ciudad de Managua, Nicaragua a los dos días de septiembre del año dos mil veintidós.

MSc. Juan de Dios Loáisiga Arévalo

Tutor

iv. Resumen

El estudio de pre factibilidad se realizó con el propósito de crear y evaluar la rentabilidad de una empresa de consultoría contable y tributaria, que sea competitiva y que cuente con las herramientas necesarias para dar consultorías referentes a la problemática que actualmente enfrentan las empresas.

En esta investigación se llevó a cabo un análisis de mercado para determinar la competitividad y la demanda. Mediante un estudio técnico se verificó el tamaño de la muestra, localización y recursos humanos, mientras el estudio financiero comprobó la viabilidad y rentabilidad económica de la empresa, mediante indicadores financieros.

La empresa entrará en un mercado accesible, ya que existe poca competitividad; además su localización le permite el acceso no solo a clientes de la ciudad de Managua sino también a departamentos aledaños.

finalmente, se comprobó con los estudios técnicos y financieros que existe un personal capacitado para ofertar los servicios de consultorías, y que constan de los requerimientos técnicos para su debida ejecución y dará respuesta a las realidades de las empresas; permitiéndoles continuar dentro del mercado, pero de una manera más eficiente para que puedan llevar un adecuado registro y control financiero de las operaciones que permita la presentación de información contable y financiera confiable y útil que sirva como herramienta para la adecuada toma de decisiones.

Palabras claves: Proyecto, empresa, asesoría contable y tributaria, Inversión.

Índice

i.	Dedicatoria	i
ii.	Agradecimiento	ii
iii.	Carta Aval Del Tutor	iii
iv.	Resumen	iv
I.	Introducción	1
1.1	Antecedentes	3
1.1.1	Antecedentes Teórico	3
1.1.2	Antecedentes de Campo.....	6
1.2	Justificación	9
1.3	Planteamiento Del Problema	10
1.4	Formulación Del Problema.....	11
II.	Objetivos	12
2.1	Objetivo General.....	12
2.2	Objetivos Específicos	12
III.	Marco Teórico.....	13
3.1	Estudio de Pre-Factibilidad	13
3.2	Estudio de Mercado	24
3.3	Estudio Técnico.....	34
3.4	Estudio Financiero	37
IV.	Hipótesis	42
4.1	Hipótesis Alternativa	42
4.2	Hipótesis Nula	42
V.	Cuadro De Operativización De Variables.....	43
VI.	Diseño Metodológico	45
6.1	Enfoque de la Investigación.....	45
6.2	Tipo de Investigación	45
6.3	Método de Investigación.....	46
6.4	Población	46
6.5	Muestra	47
6.6	Fuentes y Técnicas para la recolección y Procesamiento de la	

Información.....	48
VII. Análisis de Resultados	50
7.1 Estudio de Mercado	50
7.1.1 Perfil Estratégico	64
7.1.2 Estrategia del Negocio	65
7.1.3 Plan de Marketing	65
7.1.4 Descripción Del Producto/Servicio.....	82
7.1.5 Ruta del Servicio de la empresa	84
7.1.6 Análisis de la competencia.....	86
7.1.7 Descripción del mercado meta	87
7.2 Estudio Técnico.....	89
7.2.1 Localización	89
7.2.2 Macro Localización.....	89
7.2.3 Micro Localización	92
7.2.4 Distribución de la Planta	92
7.2.5 Plan de Organización y Gestión	93
7.2.6 Estructura Organizacional	98
7.3 Estudio Financiero.....	105
7.3.1 Presupuesto de las Ventas.....	105
7.3.2 Presupuesto de Egresos	111
7.3.4 Depreciación de activos fijos	113
7.3.4 Préstamo.....	118
7.3.5 Amortización de la Deuda	120
7.3.6 Estado de Resultado Proyectado	121
7.3.7 Balance General Proyectado	122
7.3.8 Flujo de Fondos Proyectados.....	124
7.3.9 Punto de Equilibrio.....	128
VIII. Conclusiones.....	130
IX. Recomendaciones	131



X. Bibliografía.....	132
XI. Anexos	135

I. Introducción

Este proyecto comprende la creación y puesta en marcha de una empresa consultora que brinde asesorías contables y tributarias, el cual preste sus servicios en el departamento de Managua, periodo 2023, cuyo esfuerzo estará dirigido atender las necesidades de muchas empresas que no cuentan con las herramientas o conocimientos necesarios para llevar sus registros y control de las operaciones que les ayude a presentar de manera correcta y razonable sus estados financieros.

La parte Contable y Tributaria de todo ente económico constituye la piedra angular del éxito, ya que nos permite cuantificar, medir y mejorar los resultados económicos expresados en términos monetarios. Es por eso que la creación de esta empresa de asesoría Contable y Tributaria tiene como propósito llegar a este mercado que no ha sido explotado para ofrecer servicios eficientes y eficaces aplicando conceptos con las herramientas contables y fiscales para que los contratantes de dichas asesorías tengan una visión más clara de sus negocios y puedan realizar un análisis de su situación económica actual y futura.

Esto contribuirá en alguna medida a generar fuentes de trabajo de manera directa e indirecta, mejorando el nivel de vida de las personas y en el desarrollo de sus actividades cumpliendo con lo exigido por la ley y mejorar sus niveles de rentabilidad

El trabajo de investigación, se estructura en los siguientes acápite:

Acápite I, Constituye la introducción, la cual incluye los aspectos relacionados a los antecedentes de la investigación que resume los aportes y comprensión de cómo han sido analizadas las problemáticas relacionadas al tema de la presente tesis; la Justificación la cual señala la importancia de la investigación, también se describe el planteamiento y formulación del problema de investigación.

Acápito II, Precisa Objetivo General y los objetivos específicos de la investigación que fueron derivados como resultado de la formulación del problema y que se pretenden alcanzar al finalizar la presente tesis.

Acápito III, Se refiere al marco teórico, donde se plasman las bases teóricas y definiciones necesarias y relevantes para respaldar y fundamentar el análisis de los resultados de la investigación.

Acápito IV, Se plantean las preguntas directrices e hipótesis diseñadas con el propósito de alcanzar los objetivos específicos del tema de investigación.

Acápito V, Contiene la Operativización de las variables.

Acápito VI, Comprende el diseño metodológico, que incluye el Enfoque de la investigación, tipo de investigación, método de investigación, la población muestra, así mismo se presentan los instrumentos y las técnicas aplicadas para la recolección e interpretación de los datos.

Acápito VII, Muestra los Análisis de Resultados que se realizó durante la presente tesis.

Acápito VIII, Determina la Conclusión que se llegó durante la realización de la presente tesis.

Acápito IX, Indica la Recomendación consultada durante la realización de la presente tesis.

Acápito X, Revela la Bibliografía consultada durante la realización de la presente tesis.

Acápito XI, Enseña los Anexos, organigramas donde están los instrumentos que se utilizaron para la realización de la tesis.

1.1 Antecedentes

Debido al desarrollo económico de muchas empresas resulta de vital importancia aprovechar esta oportunidad, ya que estas empresas tienen la necesidad de llevar un control contable y cumplir con sus obligaciones.

1.1.1 Antecedentes Teórico

Código de Comercio (1869), en el numeral 2, artículo 28, toda persona (natural o jurídica) que sea considerada como comerciante está obligada a llevar contabilidad, sin embargo, el hecho de que una persona natural no esté obligada a llevar contabilidad no quiere decir que no pueda hacerlo, pues esta constituye una herramienta de control muy importante.

La potencial demanda de los servicios profesionales que requieren las Pymes en todas las áreas del proceso administrativo, induce a la creación de nuevas empresas Consultoras que sirvan de apoyo a éstas a fin de brindarles asistencia y seguimiento a sus actividades. Es indispensable contar con una buena asesoría profesional para el logro de los planes y programas de estos pequeños negocios. Ahora que Nicaragua está a las puertas de un tratado de libre comercio con Estados Unidos y la Globalización de los grandes bloques económicos de la Economía mundial avanzan en sus planes de integración, representando esto serias amenazas a nuestras empresas locales o bien grandes Oportunidades a quienes están mejor preparados y organizadas para enfrentar estos retos.(Álvarez García, 2015).

Actualmente existe el reto de influenciar la cultura contable de un buen porcentaje de propietarios y gerentes de las Pequeñas y Medianas empresas (Pymes) quienes a pesar de conocer la necesidad que tienen de obtener los mejores servicios de Consultoría y Auditoría continúan manejando de manera improvisada el control de sus operaciones y la organización de sus pequeños negocios.

Estos retos a que se enfrentaran las Pymes en el muy corto plazo, representan una gran oportunidad de negocio para las Firms Consultoras que compiten por el posicionamiento de este mercado.

Es de nuestro conocimiento la existencia en el País de al menos unas 146 Firms Consultoras Nacionales y 4 extranjeras que brindan el servicio de Auditoria y Asesoría, predominando en el sector de las Pymes, las Firms Nacionales y los CPA que ofrecen sus servicios de forma independiente.

La consultoría es ante todo un servicio, llevado a cabo por profesionales o empresas especialistas en los campos de acción de una organización, así, desde las consultorías se busca mejorar el funcionamiento de las empresas que las contratan, a partir del análisis de problemas, necesidades y oportunidades en el sector económico en el que las empresas desarrollan su actividad. Las empresas consultoras no son las responsables de la toma de decisiones al interior de las organizaciones, motivo por el cual involucra en todo el proceso al cliente de tal manera que este sea quien tome las decisiones a partir de información sólida sobre su empresa, sector y horizontes de posibilidad. Así mismo, las consultorías son para las empresas un recurso necesario, ya que les permite encontrar nuevas y mejores formas de afrontar situaciones complejas que las ponen en riesgo en el corto, mediano y largo plazo.

Desde esta perspectiva los servicios de consultoría son pensados de forma integral, es decir, que desde ellos se busca comprender las actuaciones de la empresa tanto en lo macro como en micro, con la finalidad de conocer el todo y no solo una parte y reducir el nivel de riesgos por no haber analizado otras variables. Los cinco momentos que comprende un proceso de consultoría liderado por cualquier empresa, en cada uno de ellos la relación empresa consultora cliente se torna sumamente compleja, de ahí la necesidad de que estos dos actores establezcan con anterioridad las reglas en para prestación del servicio de tal manera que no se dé lugar a falsas expectativas en los clientes, es decir que estos no espere recibir por parte de la consultora productos que no fueron acordados. Realizar las precisiones

sobre el proceso desde el principio, hace posible que en las etapas posteriores se logre realizar un buen trabajo en equipo con el cliente, desde el cual la 47 empresa consultora pueda diseñar propuestas que sean viables y factibles para la empresa en la medida que responden a los desafíos como organización y que le permiten ser más competitiva en el mercado (Hincapie Giraldo & Serna Piedrahita, 2015).

La importancia de organizar la empresa consultora en formulación y gerencia de proyectos, se debe concebir como un esfuerzo libre e incesante de la gerencia y todos los miembros de la organización en hacer creíble, sostenible y funcional a la misma en el tiempo, poniéndole énfasis en el capital humano, dinamizando los procesos, creando un estilo y señalando un norte desde la institucionalidad con el ánimo de cumplir con los objetivos propuestos para la cual fue creada la misma. Para la prestación de servicios ágiles, eficientes y oportunos debe implementarse la herramienta Desarrollo Organizacional que permita un constante análisis interno de la organización y del entorno que le rodea, obtener información que lo guíe en adoptar un camino o estrategia hacia el cambio, hacia una evolución, conforme a las exigencias o demandas del medio en el que se encuentre, logrando la eficiencia de todos los elementos que la constituyen para obtener el éxito de la organización. Esto se requiere, para que una organización se encuentre en capacidad o tenga los elementos necesarios para entrar a competir en el mundo actual, convirtiéndose fundamental para el direccionamiento de la misma (Hincapie Giraldo & Serna Piedrahita, 2015).

1.1.2 Antecedentes de Campo

En Nicaragua no se ha realizado ningún estudio asociado a la creación de una empresa de consultoría para brindar servicios de asesoría contable y tributaria para el sector comercio, por lo cual a continuación se hace referencia a investigaciones relacionadas a creación de asesoría contables y tributarias, cuyo objeto ha sido el estudio de factibilidad de una empresa de consultoría:

En la tesis realizada por Obando A. (2016) para optar al Título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa consultora especializada en tributación, contabilidad, y finanzas para las empresas de la ciudad de Guayaquil, en el período 2015”. Con el propósito de realizar el estudio de factibilidad se pretendió evidenciar la necesidad de implementar una consultoría en tributación, contabilidad y finanzas. Además, se alinea a los objetivos de maximizar el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias, reduciendo las brechas de evasión, a través de la generación de riesgo frente al incumplimiento de las obligaciones y brindando las condiciones de servicio para facilitar su acceso.

Se concluyó la percepción de los propietarios y trabajadores de varias empresas que operan en la ciudad de Guayaquil sobre la creación de una empresa consultora especializada en tributación, contabilidad y evaluación de proyectos. Si bien es cierto, la mayoría considero que el manejo de la contabilidad, tributación y finanzas de la empresa era adecuado, es necesario indicar que tan solo el 31% consideró que era muy adecuada; es decir que existe un 60% de empresas que necesitaría fortalecer estos aspectos. Además, el proyecto tendría acogida debido a que el 56% de los encuestados indicó que si estarían dispuestos a adquirir los servicios de una empresa consultora en contabilidad, tributación y finanzas.

En el trabajo de grado realizada por (Rojas Nuñez et al., 2017), para optar a la Especialización en Gerencia de Proyectos “Creación de una Empresa de Asesorías Contables

y Tributarias”, con el propósito de la creación y puesta en marcha de una empresa de asesorías contables y tributarias que preste sus servicios en la ciudad de Bogotá, y cuyo esfuerzo estará dirigido a atender las necesidades de muchas empresas micro, pequeñas y medianas en lo relacionado con el adecuado registro y presentación de la información contable.

Según la tesis de pregrado realizada por (Centeno Castro, 2012) para optar al Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría (C.P.A) “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa consultora contable y tributaria en el Cantón Mocache, año 2011”, con el objetivo de crear una empresa de servicios contables y tributarios, para el cantón Mocache provincia de Los Ríos, se considera una oportunidad para brindar un desarrollo de recursos técnicos, humanos y económicos que ayude de tipo social y laboral, así como a empresas que requieren este tipo de servicio. Los estudios previos de mercado, técnico, económico y evaluación financiera, documentados bibliográficamente en la fundamentación teórica permitieron desarrollar este estudio de investigación. La encuesta, utilizada en el proyecto de investigación arrojó resultados que permitieron conocer las necesidades de los encuestados, manifestadas través de respuestas con un alto porcentaje de aceptabilidad, por la población de Mocache La implementación, rentabilidad y liquidez de la Consultoría se demostró en los resultados obtenidos en el estudio económico y evaluación financiera que dieron una Tasa Interna de Retorno (TIR) con un porcentaje mayor al doscientos por ciento en relación al costo de capital, un Valor Actual Neto (VAN) mayor a 1 y un costo-beneficio de 1.70, lo que indica que por cada dólar invertido liquido regresa 0.63 centavos. Dentro de la metodología de la investigación en la aplicación de técnicas y métodos, utilizados en el presente estudio de implementación de la consultoría contable y tributaria se obtuvo resultados relevantes y un compendio bibliográfico sustancial, como módulo de consulta para otras personas. Asimismo se demostró que Mocache necesita la ejecución de Proyectos que brinden este tipo de servicio Contable y Tributario.

La tesis presentada realizada por (Hincapie Giraldo & Serna Piedrahita, 2015) para optar al Título de Especialista en Gerencia de Proyectos “Estudio de pre factibilidad para la

creación de una empresa de consultoría en formulación y gerencia de proyectos públicos y privados en el departamento de Antioquia”, como resultado la creación de una empresa de consultoría en formulación y gerencia de proyectos públicos y privados en el departamento de Antioquia-Colombia, entidad que tiene como finalidad prestar servicios altamente especializados y calificados en este campo, a la vez busca diversificar el portafolio de instituciones dedicadas a la prestación de este tipo de servicios en el departamento mediante la oferta de una variedad de servicios relacionados con la asesoría en formulación y gestión de proyectos de inversión, construcción de instrumentos de planeación y procesos de mejoramiento institucional.

En la teoría presentada por (Hincapie Giraldo & Serna Piedrahita, 2015) para optar al Título de Especialista en Gerencia de Proyectos “Estudio de pre factibilidad para la creación de una empresa especializada en la consultoría, asesoría y seguimiento, enfocado en la mejora integral de procesos en entidades cooperativas en Colombia”, el crecimiento actual de las cooperativas en Colombia ha mostrado cifras significativas en términos tanto económicos como de ayuda a la comunidad. En ese sentido se hace necesario realizar un estudio de pre factibilidad para la creación de una empresa especializada en la consultoría para el mejoramiento integran de procesos en estas entidades pertenecientes al sector solidario. A través de este estudio se analizan diferentes aspectos técnicos, de mercado, legales, administrativos, económicos y financieros para determinar si es viable la creación de este tipo de empresa para soportar de una manera sostenible el crecimiento de las cooperativas en Colombia.

1.2 Justificación

Mediante la creación de esta empresa de consultoría contable y tributaria se busca llevar eficiencia, competitividad y crecimiento, pues la economía del país cuenta con un gran número de empresas comerciales que no tienen la posibilidad de un acompañamiento y asesoramiento en materia contable y tributaria. Así mismo aportara de manera positiva ya que generara nuevos empleos directos e indirectos y según estudios consultados en Banco Central de Nicaragua, el 70% del Producto Interno Bruto (PIB) actualmente lo representan las Pequeñas y Medianas Empresas a nivel nacional.

Nuestros servicios ayudarán a impulsar el crecimiento a través de asesorías contables siendo esta la oportunidad perfecta; ya que ayuda a conocer el análisis de la situación económica financiera de la empresa y del sector económico en el que esta se encuentra, así como la rentabilidad de la misma. Por otra parte desarrolla las habilidades y talento humano del personal y de nuestros clientes a través de capacitaciones ahorrándose de esa manera tiempo y recursos e incrementando la capacidad operativa y competitiva lo que ayudaría a la sostenibilidad y calidad del servicio que ofrece.

Además, esta iniciativa permitirá conocer el contexto de probabilidad, factibilidad y rentabilidad de hacer realidad este proyecto en el futuro, para lo cual es necesario aplicar los conocimientos adquiridos durante el transcurso de la maestría por parte del investigador ponente del proyecto.

Por ende el presente estudio permitirá a tan prestigiosa institución Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua – Managua (UNAN-MANAGUA), tener una base teórica para los futuros estudiantes que quieran desarrollar e implementar proyectos de inversión en nuestro país.

1.3 Planteamiento Del Problema

El síntoma de esta problemática de algunas empresas de no llevar registro de las operaciones contables, puede generar errores en el cálculo de obligaciones fiscales, así mismo no presentan estados financieros razonables y confiables. Por lo tanto, se obtiene una incorrecta toma de decisiones y se exponen a tener pérdidas económicas y en muchos casos al cierre de sus empresas. Teniendo así problemas para acceder a créditos, pues la información contable es indispensable para demostrar la capacidad de pago de una persona y la solidez de su negocio.

La causa de esta problemática es el desconocimiento de la situación financiera al no llevar registros contables actualizados y el mal manejo de los recursos de la empresa.

Como pronóstico se puede decir que al no tener un adecuado control de la situación financiera se corre el riesgo de tomar malas decisiones ocasionando pérdidas económicas.

El control del pronóstico es la creación de la empresa de consultoría contable y tributaria que contribuirán ayudar a las empresas a fortalecer cada uno de sus procesos administrativos y financieros de manera internos así como también externos poder acceder a financiamiento de préstamos bancarios y están puedan cumplir con los requisitos necesarios, así como su crecimiento y estabilidad financiera de sus negocios.

1.4 Formulación Del Problema

¿Es factible crear una empresa de consultoría contable y tributaria en el departamento de Managua en el periodo 2023?

¿Por qué los clientes contratarían los servicios?

¿Cuáles son los aspectos que son valorados en un servicio de consultoría?

¿Qué sector de la economía se debe atender?

¿Quiénes debieran ser los clientes de este emprendimiento?

¿Es un proyecto rentable?

¿Cómo mantenerse vigente en el largo plazo?

II. Objetivos

2.1 Objetivo General

2.1.1 Presentar un estudio de pre factibilidad para la creación de una empresa de consultoría contable y tributaria en el departamento de Managua en el periodo 2023.

2.2 Objetivos Específicos

2.2.1 Efectuar un estudio de mercado para determinar la demanda potencial y la oferta del mercado para la creación de la empresa.

2.2.2 Realizar un estudio técnico para determinar para determinar el tamaño de la empresa, marco legal y recursos humanos de la empresa.

2.2.3 Desarrollar un estudio financiero para determinar la viabilidad y rentabilidad económica de la empresa.

III. Marco Teórico

3.1 Estudio de Pre-Factibilidad

El estudio de pre factibilidad comprende el análisis técnico económico de las alternativas e inversión que dan solución al problema planteado. Los objetivos de pre factibilidad se cumplirán a través de la preparación y evaluación de proyectos que permitan reducir los márgenes de incertidumbre socioeconómica y privada que apoyan la toma de decisiones de inversión.

Según (Osorio & Guapacha, 2014), en el trabajo de investigación titulado “Estudio de factibilidad de la creación y operación de una empresa dedicada a la consultoría en proyectos de responsabilidad social empresarial en la ciudad de Pereira”, planteó como objetivo general realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la consultoría en proyectos de Responsabilidad Social Empresarial en la ciudad de Pereira.

Llegando a la conclusión de que se debe capacitar a las personas emprendedoras con el objetivo de que los posibles clientes del servicio de asesoría obtengan mayor credibilidad frente a los conocimientos que se les brindará y se relaciona con la presente investigación referente a los servicios de asesoría que se brindará, por tanto, se tomará como soporte y ayuda de la misma.

Según (Campoverde Cueva & Correa Guzman, 2013), en su trabajo de investigación “Estudio de factibilidad para la creación de un centro de asesoría contable y tributaria en el cantón milagro”, planteó como objetivo general el análisis de los impuestos tributarios y contribuyentes que cuenta el cantón Milagro mediante un estudio estadístico que permita reconocer la necesidad de asesorar en el cumplimiento de sus obligaciones tributaria en este sector.

Llegando a la conclusión de que la creación de un centro de asesoría contable y tributaria se debe a la falta de conocimientos adecuados por parte de los contribuyentes que incumplen con los debidos procesos tributarios para lo cual necesitan dicha información y más asesoría para poder realizar sus declaraciones y pagos en el tiempo establecido, y se relaciona con la presente investigación en cuanto a la asesoría contable y tributaria que brindan para que las empresas no incumplan con sus deberes tributarios, por tanto, se tomará como soporte y ayuda de la misma.

Según (Acosta Bedón, 2012), en su trabajo de investigación titulado “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría tributaria y contable en la ciudad de Ibarra” planteó como objetivo general realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría tributaria y contable.

Llegando a la conclusión que de acuerdo a las encuestas que realizaron existe cierto número de empresas que no han buscado asesora, lo cual demuestra que pueden implementar la nueva empresa, y se relaciona con la presente investigación de creación de una empresa de asesoría tributaria y contable, por tanto, se tomará como soporte y ayuda de la misma.

“El estudio de la rentabilidad de una inversión busca determinar, con la mayor precisión posible, la cuantía de las inversiones, los costos y beneficios de un proyecto para posteriormente decidir la conveniencia de emprender dicho proyecto. Consta de tres actividades muy diferentes entre sí –formulación, preparación y evaluación-, donde un error en cualquiera de ellas puede llevar a conclusiones equivocadas, hay que desarrollar de manera adecuada el estudio del proyecto.”

“Todo producto o servicio de una empresa debe encaminarse a la satisfacción de una necesidad o la solución de un problema de un segmento de mercado definido. Lo anterior fundamenta el posible éxito de una empresa, por lo que esos elementos de éxito deben establecerse correcta y concretamente. Si eso se cumple, los productos o servicios de la

empresa poseerán ciertas características particulares y distintivas que los diferenciaran de otros similares presentes en el mercado”, en este caso la ventaja competitiva de el plan de negocios será poder ofrecer servicios de manera integral, brindándole a los usuarios respuesta a cada una de las inquietudes.

“El análisis del entorno donde se sitúa la empresa y del proyecto que se evalúa implementar es fundamental para determinar el impacto de las variables controlables y no controlables, así como para definir las distintas opciones mediante las cuales es posible emprender la inversión. Tan importante como identificar y dimensionar las fuerzas del entorno que influyen o afectan el comportamiento del proyecto, la empresa o, incluso, el sector industrial al que pertenecen es definir las opciones estratégicas de la decisión en un contexto dinámico. El estudio del entorno demográfico permite determinar el comportamiento de la población atendida por otros centros de asesoría y de aquella por atender con el proyecto.”

“La viabilidad económica busca definir, mediante la comparación de los beneficios y costos estimados de un proyecto, si es rentable la inversión que demanda su implementación, mediante el estudio se buscó la viabilidad económica del proyecto.”

“La etapa de pre inversión corresponde al estudio de la viabilidad económica de las diversas opciones de solución identificadas para cada una de las ideas de proyectos. Esta etapa se puede desarrollar de tres formas distintas, dependiendo de la cantidad y la calidad de la información considerada en la evaluación: perfil, pre factibilidad y factibilidad.”

Mientras menor cantidad y calidad tenga la información, más se acerca el estudio a nivel de perfil; y mientras más y mejor sea esta, más se acerca al nivel de factibilidad. Es decir, la profundización de los estudios de viabilidad económica posibilita reducir la incertidumbre sobre algunas variables que condicional el resultado en la medición de la rentabilidad de un proyecto, a costa de una mayor inversión en estudios.

“Los niveles de pre factibilidad y factibilidad son esencialmente dinámicos; es decir, proyectan los costos y beneficios a lo largo del tiempo y los expresan mediante un flujo de caja estructurado en función de criterios convencionales previamente establecidos. En el nivel de pre factibilidad se proyectan los costos y beneficios con base en criterios cuantitativos, pero sirviéndose mayoritariamente de información secundaria. En el de factibilidad, la información tiende a ser demostrativa, y se recurre principalmente a información de tipo primario.”

Concepto de contabilidad: Según (Lara Flores, 2009). Es el registro sistemático y cronológico de las operaciones que realiza una entidad económica con el objetivo de producir información financiera que permita tomar decisiones.

Según (Romero López, 2014). Es la técnica mediante la cual se registran, clasifican y resumen las operaciones realizadas y aquellos eventos económicos, identificables y cuantificables que afectan a la entidad, estableciendo los medios de control que permitan presentar información cuantitativa, expresada en unidades monetarias para que de su análisis en interpretación se pueden tomar decisiones.

Según (Gutiérrez Mercado, 2017) a la Contabilidad también se le ha llamado el lenguaje de los negocios. Si pensamos que en cada tipo de negocios existen intereses distintos, lógicamente será necesario preparar y presentar diferentes tipos de información que los satisfagan, razón por la cual los informes financieros deberá ser sustancial y razonablemente distintos para cada tipo de usuarios y sus necesidades.

De manera que, al adecuarse a esas necesidades y satisfacerlas, la contabilidad adopta una serie de facetas o tipos de información o de contabilidad, entre las cuales tenemos las siguientes, que se listan de forma enunciativa y no limitativa:

Según (Gutiérrez Mercado, 2017) Contabilidad Financiera: corresponde a las definiciones presentadas y su objetivo es presentar información financiera de propósitos o usos generales en beneficio de la gerencia de la empresa, sus dueños o socios y de aquellos lectores externos que se muestran interesados en conocer la situación financiera de la empresa, es decir, esta contabilidad comprende la preparación y presentación de estados financieros para audiencia o usos externos.

Contabilidad Administrativa: Está orientada a los aspectos administrativos de la empresa sus informes nos trascenderán la compañía, o sea su uso es estrictamente interno y serán utilizados por los administradores y propietarios para juzgar y evaluar el desarrollo de la entidad a la luz de las políticas, metas u objetivos preestablecidos por la gerencia o dirección de la empresa, tales informes permitirán comparar el pasado de la empresa (cómo era), con el presente (cómo es), y mediante la aplicación de herramientas o elementos de “control”, prever y planear el futuro (cómo será) de la entidad.

Contabilidad de Costos: Es una rama importante de la Contabilidad Financiera que, implantada e impulsada por las empresas industriales, permiten conocer el costo de producción de sus productos, así como el costo de la venta de tales artículos y fundamentalmente la determinación de los costos unitarios; es decir, el costo de cada unidad de producción, mediante el adecuado control de sus elementos: la materia prima, la mano de obra y los gastos de fabricación o producción. Así mismo tiene otras aplicaciones, como la determinación del punto de equilibrio (el punto en que la empresa no obtiene ganancias, ni pérdidas) con base en los costos fijos y variables, así como la determinación de los costos totales y de distribución.

Contabilidad Fiscal: Comprende el registro y preparación de informes tendentes a la presentación de declaraciones y el pago de impuestos. Es importante señalar que, por las diferencias entre las leyes fiscales y los principios contables, la contabilidad financiera en ocasiones difiere mucho de la contabilidad fiscal, pero esto no debe ser una barrera para

llevar en la empresa un sistema interno de contabilidad financiera y, de igual forma llevar un adecuado registro fiscal.

Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC) (2017). Guía para la formalización empresarial, una empresa es una organización dedicada a actividades o consecución de fines económicos y comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios.

En Nicaragua, la Ley 645 “Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas” (2008) en su artículo 32 se refiere al Registro Único de la MIPYME, el cual tiene como propósito contar con una base de datos suficientemente amplia que permitirá asistir adecuadamente a las MIPYME y que tengan acceso a los incentivos, programas y proyectos que contribuyan al desarrollo de la misma. Este registro tiene como objetivo primordial “Identificar, Categorizar y contribuir a la formalización de las empresas MIPYME, de conformidad con los conceptos, parámetros y criterios establecidos en la presente Ley”.

Asesoría: Según (Parra et al., 1981). La atención a las empresas asociativas en términos de asesoría implica un proceso de seguimiento y asistencia a los socios en la realización de los planes de desarrollo a mediano y largo plazo, con planes de acción a corto plazo, que permitan la consolidación de la empresa en forma rentable velando por el correcto cumplimiento de lo planeado. El objetivo de las mismas es brindar el apoyo necesario a las personas que así lo requieren para que puedan desarrollar diferentes actividades, consultas y finalmente, a través del trabajo que la asesoría en cuestión le brinde, poder lograr la comprensión de diferentes situaciones en las cuales se halla la persona o institución que solicita la asesoría, ya sean estas de tipo: judicial, económicas, políticas, financieras, tributarias, inmobiliarias, entre otras.

Es preciso indicar que las asesorías cuentan con herramientas útiles para el desarrollo viable de los negocios lo cual permitirá que dichos negocios mantengan la mentalidad de ser perfectibles, es decir siempre puede mejorar determinadas áreas para lograr los objetivos fijados por la administración, tal como lo expresa. (Parra et al., 1981).

La asesoría es una actividad por la cual se le brinda el apoyo requerido a las personas para que desarrollen diferentes actividades de consulta y poder lograr la comprensión de las diferentes situaciones en las que se encuentra, ya sean estas judiciales, financieras, contables, inmobiliarias etc.”

Existen diferentes tipos de asesoría las cuales se otorgan dependiendo el tipo de actividad económica de un negocio y/o empresa con la finalidad de resolver las diferentes dudas de los empresarios.

Asesoría administrativa: Implica la presentación de diferentes proyectos para poder obtener un buen financiamiento, también la elaboración de diferentes manuales o libros que lleven registros del funcionamiento de la empresa, y por supuesto, el sector más importante en el cual la asesoría administrativa nos ayuda muchísimo, es en la selección del personal, el pago de los salarios correspondientes, los planes de desarrollo y capacitación del personal, etc.

Asesoría financiera: Aplica ya sea para una empresa o para una persona en particular, suele resultar muy útil para la resolución de los problemas causados por el desconocimiento a la acción frente a los problemas que se nos presentan respecto a nuestros requerimientos financieros.

Asesoría Tributaria: Señala (Fajardo Chacón & Giraldo Martínez, 2016). “El objetivo principal en materia de impuestos consiste en analizar, establecer y diseñar los

controles que permitan el estricto cumplimiento de las normas tributarias que rigen a la compañía.

Paralelamente se diseñará una planeación tributaria que permitan maximizar los resultados de la compañía.

La administración: Es también conocida como administración de empresas, es la ciencia social y técnica que se ocupa de la planificación, organización, dirección y control de los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos, el conocimiento, etc.) de la organización, con el fin de obtener el máximo beneficio posible; este beneficio puede ser económico o social, dependiendo esto de los fines que persiga la organización.

Descomponiendo la definición tenemos:

Planificar: Es el proceso que comienza con la visión del Nro. 1 de la organización; la misión de la organización; fijar objetivos, las estrategias y políticas organizacionales, usando como herramienta el Mapa estratégico; todo esto teniendo en cuenta las fortalezas/debilidades de la organización y las oportunidades/amenazas del contexto (Análisis FODA). La planificación abarca el largo plazo (de 5 años a 10 o más años), el mediano plazo (entre 1 años y 5 años) y el corto plazo donde se desarrolla el presupuesto anual más detalladamente.

Organizar: Responde a las preguntas de, ¿Quién? va a realizar la tarea, implica diseñar el organigrama de la organización definiendo responsabilidades y obligaciones; ¿cómo? se va a realizar la tarea; ¿Cuándo? se va a realizar; mediante el diseño de Proceso de negocio, Curso gramas que establecen la forma en que se deben realizar las tareas y en que secuencia temporal; en definitiva, organizar es coordinar y sincronizar.

Dirigir: Es la influencia, persuasión que se ejerce por medio del Liderazgo sobre los individuos para la consecución de los objetivos fijados; basado esto en la toma de decisiones usando modelos lógicos y también intuitivos de Toma de decisiones.

Controlar: Es la medición del desempeño de lo ejecutado, comparándolo con los objetivos y metas fijados; se detectan los desvíos y se toman las medidas necesarias para corregirlos. El control se realiza a nivel estratégico, nivel táctico y a nivel operativo; la organización entera es evaluada, mediante un sistema de Control de gestión; por otro lado, también se contratan auditorías externas, donde se analizan y controlan las diferentes áreas funcionales de la organización.

El objeto de estudio de la Administración son las organizaciones; por lo tanto, es aplicable a Empresas privadas y públicas; Instituciones públicas y organismos estatales, y a las distintas instituciones privadas. Por ejemplo: iglesias; universidades; gobiernos y organismos municipales, provinciales, nacionales; hospitales; fundaciones, etc. y a todos los tipos de empresas privadas; e incluso las familias y hogares.

Según (Guerrero Reyes & Galindo Alvarado, 2014). La importancia de la administración está en que imparte efectividad a los esfuerzos humanos. Ayuda a obtener mejor personal, equipo, materiales, dinero y relaciones humanas. Se mantiene al frente de las condiciones cambiantes y proporciona previsión y creatividad.

Microempresas: Definiendo lo que representa una microempresa (Cristóbal et al., 2018) señala: “Una microempresa puede ser definida como una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos variables y gastos de fabricación”.

La actividad económica en el país ha manifestado cambios en las últimas décadas destacando así el aumento de las microempresas siendo un fenómeno que ha causado revuelo en las tres últimas décadas.

Tanto la mediana como la pequeña empresa están en su mayor auge debido a la importancia que han cobrado las unidades económicas familiares, así como la necesidad de especializar el trabajo y reducir los procesos. Este fenómeno ha cobrado particular importancia dentro de las economías de los países de América Latina, al ser uno de los sectores más dinámicos y diversos, comprendidos como “la economía informal”.

A mediados de los 90’, el sector de la microempresa otorgaba trabajo a más de la mitad de la mano de obra en la mayor parte de los países de América Latina. Tanto así que dentro de las políticas de los organismos internacionales uno de los principales rubros corresponde al fomento, desarrollo y capacitación de estas unidades de tipo familiar.

Tributos: Lingüísticamente y etimológicamente tributo, proviene de la palabra latina “tributum” que significa carga, gravamen, imposición. Aparece como tal en el imperio romano, en el año 162 antes de Cristo.

El Art. 9 del Código Tributario de Nicaragua (2006) manifiesta: “que los tributos, además de ser medios para recaudar ingresos públicos, servirán como instrumento de política económica general, estimulando la inversión, la reinversión, el ahorro y su destino hacia los fines productivos y de desarrollo nacional; atenderán a las exigencias de estabilidad y progreso sociales y procurarán una mejor distribución de la renta nacional”.

Académicamente el tributo tiene su clasificación, puesto que, para la mayoría de los estudios del Derecho Tributario, se clasifica en impuestos, tasas y contribuciones especiales.

Impuesto: Según lo expresado en el Código Tributario de Nicaragua (2006) “El Tributo en Nicaragua” Es el tributo cuya obligación se genera al producirse el hecho generador contemplado en la ley y obliga al pago de una prestación a favor del Estado, sin contraprestación individualizada en el contribuyente.

Existen impuestos nacionales y municipales, entre los que se pueden mencionar:

Nacionales: Impuesto a la Renta, Impuesto al Valor Agregado, Impuestos a Consumos Especiales, etc.

Municipales: Impuesto sobre la propiedad urbana, Impuesto sobre la propiedad rural, Impuesto a los espectáculos públicos, etc.

Tasas: Es también una prestación en dinero que debe pagar el contribuyente, pero únicamente cuando recibe la realización de un servicio efectivamente prestado por el ente recaudador, ya sea en su persona o en sus bienes.

Las tasas son nacionales y municipales, entre las que se pueden definir:

Nacionales: Tasas por servicios administrativos, Tasas por servicios portuarios y aduaneros, Tasas por servicios de correos, etc.

Municipales: Tasas de agua potable, Tasas de luz y fuerza eléctrica, Tasas de recolección de basura y aseo público, etc.

Contribuciones especiales: Son aquellas sumas de dinero que el Estado o ente recaudador, exige en razón de la ejecución de una obra pública, cuya realización o construcción debe proporcionar un beneficio económico en el patrimonio del contribuyente.

De acuerdo a lo expresado (Aguilar et al., 2017). La pequeña y mediana empresa (conocida también por el acrónimo PYME) es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Las PYMES son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. También existe el término PYMES (acrónimo de “micro, pequeña y mediana empresa”), que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa.

El Ministerio de fomento industria y comercio (MIFIC) hace referencia a las pequeñas y medianas empresas como entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, por ley una microempresa, pequeña empresa, o una mediana empresa se puede convertir automáticamente en una gran empresa cuando cumpla con los requisitos de legislación. En la ciudad de Estelí existen organizaciones tales como: Cámara de comercio, MEFCCA, y Alcaldía municipal que orientan para su desarrollo.

3.2 Estudio de Mercado

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios; lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.

El desarrollo del estudio factibilidad para la creación de un centro de asesoría contable, tributaria y financiera, a nivel público y privado en la ciudad de Chiquinquirá, se define a partir de una necesidad asociada a la inexistencia en la localidad, de un área específica que brinde formación en temas determinados en materia contable, dadas las

condiciones en que se desarrolla la actividad empresarial.(Campoverde Cueva & Correa Guzman, 2013).

La idea lleva a generar un estudio específico que determine algunas características asociadas al tema, pretendiendo una mayor profundización de la problemática, pudiendo así formular un estudio de factibilidad concreto que responda a estas expectativas, donde tanto la población como empresarios de la ciudad, sean los principales beneficiarios, aprovechando todas y cada una de sus ventajas y proporcionando soluciones a cada necesidad.

Descripción del servicio: Se desea brindar una oferta integral de servicios de asesorías, que permita a personas y empresas mejorar y fortalecer su posicionamiento en el mercado actual, para lo cual se dispone un portafolio de servicios enfocado principalmente a la prestación de servicios de asesorías contable, tributaria y financiera, pero que además tendrá otros servicios adicionales, el portafolio está estructurado de la siguiente manera:

Apoyo a nivel gerencial, debido a que puede haber falencias, especialmente en el manejo del área contable, tributario y de finanzas, para que de este modo le permitan un efectivo proceso de tomar decisiones que les dé la oportunidad de aprovechar las ventajas que puedan llegar a tener.

Asesoría en legislación laboral que les permita a los empresarios ejecutar los procesos de forma adecuada y bien estructurada, se trataran temas enfocados a las normas vigentes y la aplicación de estas para el correcto desarrollo de las actividades teniendo en cuenta el sector específico en el que se desarrollen, con el fin de dar claridad a las normas que regulan las relaciones laborales.

Sistema de seguridad social, con esta asesoría se busca informar a los empresarios a cerca de la importancia de vincular a sus empleados al sistema de seguridad social, de los beneficios que pueden tener y evitar gastos como pago de indemnizaciones, pago por

servicios médicos particulares y en casos extremos pagos de pensión por muerte o invalidez, entre otros.

- Asesorías profesionales en la liquidación de nómina.
- Asesoría en materia contable, tributaria y financiera, cumpliendo las normas y protocolos establecidos en el acuerdo y por el mismo centro de asesoría.
- Asesorar a los empresarios reales y potenciales en la elaboración de declaraciones, estados financieros y presupuestos.

El análisis del servicio: Está sujeto al conjunto de actividades que habrá de desarrollarse entre la organización y la empresa contratante del servicio de asesoría. Aunque para ello, se requiere del cumplimiento de actividades adicionales tales como:

Evaluación periódica del entorno en el cual se mueven las organizaciones para determinar necesidades.

Desarrollo de asesorías relacionadas con la formulación y evaluación de proyectos como parte de un proceso de emprendimiento, dirigidas a los empresarios potenciales y reales.

Desarrollar procesos periódicos de control, evaluación y seguimiento a los procesos desarrollados por los empresarios.

Actualización permanente en los esquemas de emprendimiento de acuerdo a las tendencias mundiales y locales como parte de un aseguramiento del éxito.

Análisis de productos o servicios sustitutos: Dentro de los servicios sustitutos también se encuentra los servicios de asesorías prestados por profesionales independientes, que además se constituyen a partir de la misma formación en la creación de empresas,

apoyando la gestión de los recursos en las diferentes fuentes de financiamiento, así como en la construcción de los estados financieros básicos que requieran las empresas para su propia funcionalidad, crecimiento y productividad.

Aun cuando eventualmente, el centro de asesoría podría atender nuevas solicitudes con temas diversos que requieran de su inclusión, desarrollo y socialización, satisfaciendo las necesidades del entorno y retroalimentando cada uno de los procesos en las áreas y empresas que así lo soliciten, previa preparación y programación.

Objetivo del estudio de mercado: Es el de verificar la posibilidad de penetración del producto en un mercado objetivo determinado. El investigador de mercado al final de un estudio de mercado meticulado y bien hecho podría palpar el riesgo que corre y la posibilidad que existirá con la venta o no de ese producto o con la existencia de un nuevo competidor en el mercado.

Análisis del mercado: Como barreras de entrada al sector, podría decirse que lo próximo es la aceptación posible que pueda llegar a tener la idea de negocios entre la población, toda vez que no existe una plena concientización sobre la importancia de adoptar plataformas e ideas que les permita formular planes concretos dirigidos a la inversión e información en los temas contables, tributarios y financieros, evaluando las posibilidades, alternativas, expectativas y dificultades en su puesta en marcha.

Selección del mercado: Es el conjunto compradores actuales y potenciales de un producto o servicio. Los compradores comparten una necesidad o deseo particular que se puede satisfacer mediante relaciones de intercambio.

Estrategia de posicionamiento: El desarrollo de la propuesta en los términos y condiciones, se plantea la necesidad de elaborar estudios permanentes a fin de determinar con mayor exactitud las necesidades de la población que se encuentra entre el rango de 20 a

65 años de edad 29 que podría estar interesada en los temas y servicios ofrecidos por el centro de asesoría contable, tributaria y financiera.

Ya que mediante la creación de este centro de asesorías se desea brindar una oferta integral de servicios profesionales que permita satisfacer las necesidades de los usuarios que allí acudan, brindar un acompañamiento permanente y la correcta orientación de la empresa o negocio que así lo solicite, de esta manera darle confianza al cliente y credibilidad a la empresa de asesorías.

Demanda: El término demanda se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los consumidores están dispuestos a adquirir durante un periodo determinado de tiempo y según determinadas condiciones de precio, calidad, ingresos, gustos de los consumidores etc.

Análisis de la demanda: Tienen como principal propósito determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar, la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.

El objetivo fundamental del análisis de la demanda es cuantificar el número de unidades que se requieren para satisfacer las necesidades de posibles consumidores o usuarios.

Segmentación de mercado: En la actualidad, la competencia dirige todos sus esfuerzos a satisfacer las necesidades de información de personas de todos los estratos sociales, pero en especial de aquellos que cuentan con algún tipo de conocimiento en materia empresarial. Un mercado que viene tendiendo desde hace muchos años y que les ha permitido a muchos empresarios la materialización de ideas de negocios rentables y exitosos.

La segmentación de mercado implica la división de un mercado en grupos más pequeños con necesidades, características o conductas específicas que pueden requerir productos o un marketing mix independiente.

Proveedores: Los proveedores que se involucran en el desarrollo de la siguiente propuesta, están determinados por aquellos establecimientos que comercializan elementos de papelería y aseo, sin dejar de lado a quienes cumplen funciones publicitarias y de comunicación.

El mercado meta: Consiste en la selección final de los clientes a quienes nos dirigiremos a satisfacer sus necesidades.

La muestra: Es la parte seleccionada de la población que tiene una característica común representativa corresponde a una parte de la población o universo que resulta de la aplicación de algún proceso estadístico con el objeto de investigar las características de los elementos de esa población.

La Oferta: Es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de oferentes (bienes o servicios) están dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado (Kotler & Armstrong, 2012).

La oferta, por el contrario, se refiere específicamente a los servicios que se estaría dispuesto a ofrecer por parte del centro de asesoría, dentro de los cuales se mencionan:

- Asesoría en aspectos contables, tributarios y financieros.
- Acompañamiento en el desarrollo de las actividades.
- Capacitación y formación a los empresarios.
- Seguimiento y retroalimentación de los procesos.

La Competencia: Se refiere a la existencia de un gran número de empresas o personas, las cuales realizan la oferta y venta de un producto en un mercado determinado, en el cual también existen personas o empresas, denominadas consumidores o demandantes, las cuales, según sus preferencias y necesidades, les compran o demandan esos productos a los oferentes (Kotler & Armstrong, 2012).

El marketing: Es un proceso que comprende la identificación de necesidades y deseos del mercado objetivo, la formulación de objetivos orientados al consumidor, la construcción de estrategias que creen un valor superior, la implementación de relaciones con el consumidor y la retención de valor del consumidor para alcanzar beneficios, (Zeithaml et al., 2010).

El Servicio: Es cualquier bien, servicio, idea, persona, lugar, organización o institución que se ofrezca a un mercado o segmento de mercado, para su adquisición o uso, para que satisfaga una necesidad, de los consumidores de ese bien (Kotler & Armstrong, 2012).

El precio: Es el valor de intercambio del producto, determinado por la utilidad o la satisfacción derivada de la compra y el uso o el consumo del producto. Al lanzamiento del artículo al mercado, se fija su precio de venta, a razón de precio introductorio y con él, la empresa lo adapta rápidamente al mercado. Su establecimiento es el producto de estudios y no es tentativo o lanzado al azar.

El precio se distingue del resto de los elementos de la mezcla de mercadeo, porque es el único que genera ingresos, los otros elementos, generan costos. Para determinar el precio, es sumamente importante, que la empresa tome en cuenta, “Los costos de producción, de distribución, de publicidad, el margen de utilidad que desea obtener, los elementos del entorno, principalmente la competencia, las estrategias de mercadeo adoptadas y los objetivos establecidos” (Baca, 2013, pág. 108). Para fijar un precio con base en este sistema

se deben considerar todos los elementos que intervienen en los costos históricos reales, (Kotler & Armstrong, 2012).

El costo directo o marginal: Contribuyen en una manera muy efectiva en las decisiones y, por tanto, la mayor parte de las empresas que se dedican a la exportación de sus productos tienen en este método un factor decisivo para fijar sus precios con una contribución marginal que les permita competir en los mercados nacionales, (Kotler & Armstrong, 2012).

Proyección del precio: Es indispensable conocer el precio del producto en el mercado, no por simple hecho de saberlo, sino porque será la base para calcular los costos de nuestros servicios (Cristóbal et al., 2018).

Canal de distribución: Es un conjunto de unidades organizacionales (fabricantes, mayorista, y minorista) que desempeñan todas las funciones necesarias para llevar un producto desde un vendedor hasta un comprador final. Siempre se tratará de elegir el canal más ventajoso desde todos los puntos de vista.

Canal directo: (circuitos cortos de comercialización). El productor o fabricante vende el producto o servicio directamente al consumidor sin intermediarios.

Canal indirecto. Un canal de distribución suele ser indirecto, porque existen intermediarios entre el proveedor y el usuario o consumidor final. El tamaño de los canales de distribución se mide por el número de intermediarios que forman el camino que recorre el producto, (Kotler & Armstrong, 2003).

Técnicas de comercialización: Son las técnicas y acciones que se llevan a cabo en el punto de venta. Consiste en la disposición y la presentación del producto dentro del establecimiento, así como de la publicidad y la promoción desplegada en el lugar de comercialización del bien o del servicio, (Kotler & Armstrong, 2003).

Promoción: Es la comunicación que persigue difundir nuestro mensaje a una audiencia determinada o segmento de mercado, con el objeto de que éste, logre una respuesta favorable de nuestro consumidor. Sus principales propósitos son, comunicar las características y beneficios, que nuestro producto les puede proporcionar y que nuestra marca o imagen, se mantenga en la mente de los consumidores. La comunicación no es sólo publicidad, otros instrumentos, sirven de marco para la difusión de los elementos de mercadeo, también, entre otros, las relaciones públicas, la venta personal, la promoción en el punto de ventas y el mercadeo directo, boca a boca, juegan un papel determinante, para el logro de nuestros objetivos, (Walker et al., 2007).

Herramienta FODA o DOFA, (SWOT, por sus siglas en inglés): Es una técnica de planeación estratégica que permite crear o reajustar a una estrategia, ya sea de negocios, mercadotecnia, comunicación, relaciones públicas, etc.

El cual permitirá conformar un cuadro de la situación actual de una empresa u organización; permitiendo, de esta manera, obtener un diagnóstico preciso que permita tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados por la empresa.

Esta sigla es usada para referirse a una herramienta analítica que le permitirá trabajar con toda la información que posea sobre su negocio, útil para examinar sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

Este tipo de análisis representa un esfuerzo para examinar la interacción entre las características particulares de su negocio y el entorno en el cual éste compete.

El análisis FODA tiene múltiples aplicaciones y puede ser usado por todos los niveles de la corporación y en diferentes unidades de análisis tales como producto, mercado, producto-mercado, línea de productos, corporación, empresa, división, unidad estratégica de negocios.

Muchas de las conclusiones obtenidas como resultado del análisis FODA, podrán ser de gran utilidad en el análisis del mercado y en las estrategias de mercadeo que diseñe y que califiquen para ser incorporadas en el plan de negocios. El análisis FODA debe enfocarse solamente hacia los factores claves para el éxito de su negocio. Debe resaltar las fortalezas y las debilidades diferenciales internas al compararlo de manera objetiva y realista con la competencia y con las oportunidades y amenazas claves del entorno.

El FODA se divide en:

Parte interna: tiene que ver con las fortalezas y las debilidades de su negocio, aspectos sobre los cuales usted tiene algún grado de control.

Parte externa: mira las oportunidades que ofrece el mercado y las amenazas que debe enfrentar su negocio en el mercado seleccionado. Aquí usted tiene que desarrollar toda su capacidad y habilidad para aprovechar esas oportunidades y para minimizar o anular esas amenazas, circunstancias sobre las cuales usted tiene poco o ningún control directo.

El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras:

Fortalezas: Son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por lo que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

Oportunidades: Son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

Debilidades: Son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

Amenazas: Son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

Para determinar las fortalezas y debilidades debes de tener conocimiento de la empresa, de sus servicios y/o productos para poder determinarlas. Las fortalezas son los diferenciadores con respecto a la competencia; las cuales se deben de mantener. Las debilidades son lo que debes de mejorar para convertirlo en fortaleza.

3.3 Estudio Técnico

Un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir bienes y servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica los equipos la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requerida, así como el capital de trabajo que se necesita.

Es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima, ingeniería de proyectos y análisis organizativo, administrativo y legal.

Localización óptima del proyecto: Es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) o a obtener el costo unitario mínimo (criterio social), el objetivo general de este punto es, llegar a determinar el sitio donde se ubicara la planta.

El estudio y análisis de la localización forma parte primordial del proyecto, ya que de su ubicación dependerá mucho la calidad y cantidad de servicios y necesidades a cubrir, por lógica se debe ubicar cerca de la mayoría de los clientes para tener una mejor apreciación y captación del mercado meta.

La localización del estudio, pretende determinar el lugar adecuado para que la nueva empresa desarrolle sus actividades, se debe considera algunos factores estratégicos que pretenden determinar en forma general y especifica el lugar donde se ubicará la nueva empresa.

El objetivo del estudio de localización es elegir la mejor alternativa que permitan las mayores ganancias entre las alternativas que se consideren factibles.

Macro localización: Determina la región o territorio donde será ubicada la empresa y tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa.

Micro localización: Definida la región se elige la zona y dentro de esta la localidad para finalmente elegir el sitio preciso donde se llevará a cabo el proyecto.

Determinación de los costos: Define los siguientes conceptos. El costo es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual (Baca Urbina, 2006).

Costos de administración: Estos costos que provienen de realizar la función de administración en la empresa. Sin embargo, tomados en un sentido amplio, no solo significan el sueldo del gerente o director general y de los contadores, auxiliares, secretarias, así como los gastos generales de oficina.

Costos de venta: Son los que se incurren en el área que se encarga de llevar a cabo los productos y servicios desde la empresa hasta el cliente final. La magnitud del costo de

venta dependerá tanto del tamaño de la empresa, como del tipo de actividades que los promotores del proyecto quieran que desarrolle ese departamento.

Estructura Administrativa

El enfoque administrativo compromete elementos de orden estructural que permiten que la gestión de los procesos y planes proyectados por el centro de asesoría contable, tributaria y financiera, se desarrollen con la mayor celeridad y responsabilidad posibles, todo al contar con personas integrales y comprometidas con los ideales y objetivos planteados.

Organigrama: Es la representación gráfica de la estructura de una empresa o cualquier otra organización incluye las estructuras departamentales y, en algunos casos, las personas que las dirigen, hacen un esquema sobre las relaciones jerárquicas y competencial de vigor.

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

Manual de funciones: Se formula teniendo en cuenta la estructura del centro de asesoría contable, tributaria y financiera, definiendo elementos de identificación de cada uno de los cargos, señalando las actividades y tareas básicas, estableciendo los requisitos en cuanto a educación, experiencia y complejidad, de tal manera que, ante una evaluación de desempeño, le resulte mucho más sencillo a la administración, evaluar el nivel de cumplimiento de las partes.

Marco legal: Proporciona las bases sobre las cuales las instituciones construyen y determinan el alcance y naturaleza de la participación política. En el marco legal regularmente se encuentran en un buen número de provisiones regulatorias y leyes interrelacionadas entre sí.

Cuando se pretende construir legalmente una empresa, es necesario tomar en cuenta entre otros, los siguientes aspectos.

El número de socios que desean iniciar el negocio.

La cuantía del capital social (aportaciones de socios).

Las responsabilidades que se adquieren.

Los gastos de constitución de la empresa.

Los tramites a realizar para implantarla legalmente.

Las obligaciones fiscales que se deben afrontar.

Las diferentes obligaciones laborales que se adquieren

3.4 Estudio Financiero

Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporciona las etapas anteriores (Estudio técnico y de Mercado) y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica. Incluye detalles de las inversiones del proyecto, clasificados en inversiones fijas y diferidas del capital de trabajo y estimaciones en cuanto a venta, gastos de administración, gastos financieros, el balance de resultados, estado de pérdidas y ganancias y flujos proyectados.

El objetivo de este estudio es analizar la factibilidad financiera del presente proyecto, para lo cual se estructurarán estados financieros presupuestados para cinco años, los cuales se basarán en los presupuestos de ventas, gastos y caja/bancos que se elaborarán con información del estudio de mercado y del estudio técnico.

El presupuesto: Es el cálculo anticipado de los ingresos y gastos de una actividad económica (personal, familiar, una empresa, un gobierno) durante un período, por lo general en forma anual.

Elaborar un presupuesto permite a las empresas, los gobiernos, las organizaciones privadas o las familias establecer prioridades y evaluar la consecución de sus objetivos. Los presupuestos son importantes porque ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la organización, por medio de estos se mantiene el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables, también sirven como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias de la empresa y direccionarlas hacia lo que verdaderamente se busca.

Interés: Precio que se le paga por el uso del dinero en el tiempo. Si se trata de un depósito, la tasa de interés expresa el pago que recibe la persona o empresa que deposita el dinero por poner esa cantidad a disposición del otro. Si se trata de un crédito, la tasa de interés es el monto que el deudor deberá pagar a quien le presta, por el uso de ese dinero, (Rodríguez & Torrecilla, 2017).

Flujo de efectivo proyectado: Es una herramienta básica para la administración financiera, con ello se planifica el uso eficiente de efectivo, manteniendo saldo razonablemente cercano, permanentes necesidades de efectivo. Generalmente los flujos de efectivos proyectados ayudan a evitar cambios arriesgados en la situación de efectivo que pueden poner en peligro el crédito de la empresa hacia sus acreedores o excesos de capital durmiente en efectivos, (Horngren et al., 1994).

Estado de resultado proyectado: La finalidad de este método es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta y que se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que deba pagar. Se llama preforma porque esto significa proyectado, lo que en realidad hace el evaluador: proyectar (normalmente a cinco años) los resultados económicos que supone tendrá la empresa (Horngren et al., 1994).

Balance general: Es una relación en un instante de tiempo de los bienes y derechos que posee una firma (Activos), los montos de las deudas y obligaciones con terceros (Pasivos)

y el remanente, que es la diferencia entre los dos y se conoce como capital, es decir lo que les pertenece a los dueños o lo que la firma les debe, (Romero López, 2014).

Al inicio de una actividad económica se genera o se desarrolla un informe general inicial, el mismo que no forma parte de los balances financieros según lo que establece la NIC 1 pero es un reporte que nos muestra financieramente como inicia sus actividades la empresa.

El balance General es un informe que presenta de manera resumida toda la información referente a los movimientos financieros que generó la empresa durante un periodo económico o un ejercicio fiscal.

Indicadores financieros: En esta etapa se analizan los indicadores correspondientes, para la evaluación financiera que se describen a continuación según,

Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR): Es la tasa de ganancia anual que solicita ganar el inversionista para llevar a cabo la instalación y operación de la empresa, o tasa de crecimiento real de la empresa por encima de la inflación.

Valor presente neto (VPN): Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Es un método que consiste en sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivalente a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero.

Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial a continuación se detalla la fórmula a utilizar, (Rodríguez & Torrecilla, 2017).

Periodo de recuperación de la inversión (PRI): Consiste en determinar el número de periodos, generalmente en años, requeridos para recuperar la inversión inicial emitida, por medio de flujos de efectivos futuros que generara el proyecto.

Relación beneficio costo: El análisis de beneficio-costo representa cuanto se gana por encima de la inversión efectuada a través de la relación que existe entre el VAN ingresos y el VAN egresos (incluyendo los costos de inversión) reduciendo el resultado a una sola cifra, fácil de comunicar en la cual se basa la decisión, que consiste en los siguientes criterios:

Beneficio costo.

$B/C > 1.0$ aceptar el proyecto. $B/C < 1.0$ rechazar el proyecto.

Punto de equilibrio: Se le conoce así a la situación en la cual, las ventas totales de una empresa igualan los costos totales de la misa, es decir, situación en la cual, la empresa no gana ni pierde.

Este análisis permite a los administradores contar con datos precisos, relacionados al total de costos fijos y variables más convenientes para la organización, para maximizar las utilidades a través de las ventas planificadas.

Para calcular el punto de equilibrio, es necesario descomponer los costos en fijos y variables. Los costos fijos permanecen constantes, cualquiera que sea el volumen de producción. Los costos variables guardan relación directa con el nivel de producción. Nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y variables.

Tasa Interna de Retorno (TIR): Es un valor relativo que nos indica en qué % se debe establecer una tasa de descuento para que el V.A.N. dé como resultado 0, en otras



palabras, que los flujos sean igual a la inversión. Microsoft Office con su herramienta EXCEL, nos facilita el cálculo de la T.I.R. utilizando los flujos descontados del proyecto.

IV. Hipótesis

4.1 Hipótesis Alternativa

Si el estudio de pre factibilidad para la creación de una empresa de consultoría contable y tributaria, cuenta con un estudio técnico, estudio de mercado, análisis organizacional y viabilidad financiera que proyecten resultados positivos, entonces el negocio Es Rentable.

4.2 Hipótesis Nula

Si el estudio de pre factibilidad para la creación de una empresa de consultoría contable y tributaria, cuenta con un estudio técnico, estudio de mercado, análisis organizacional y viabilidad financiera que proyecten resultados positivos, entonces el negocio NO es Rentable.

V. Cuadro De Operativización De Variables

Objetivos	Variabes	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicador	Ítem
Desarrollar un estudio de mercado que me permita identificar la población meta a tratar en dicha empresa de consultoría contable y tributaria.	Estudio de Mercado	Es una investigación utilizada por diversos ramos de la industria para garantizar la toma de decisiones y entender mejor el panorama comercial al que se enfrentan al momento de realizar sus operaciones.	En el estudio de mercado se desarrolla el análisis de la industria, el análisis del mercado objetivo, el pronóstico de la demanda y otros elementos relacionados con el mercado en donde va a operar el negocio.	Observación Encuestas	Encuesta Anexo I
Elaborar un estudio técnico para determinar el tamaño de la empresa, marco legal y recursos humanos de la empresa. Establecer la estructura organizativa de la empresa. Identificar la base legal y normativa para realizar la creación de una empresa	Estudio técnico y administrativo legal	Se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar. Es la forma cómo se asignan las funciones y responsabilidades que tiene que cumplir cada miembro dentro de	En el estudio técnico se describen los requerimientos físicos necesarios para el funcionamiento del negocio, su proceso productivo y la infraestructura, tamaño y demás características del local en donde funcionará. Establece la cantidad de recurso humano que requieren para poder llevar a cabo	Insumos Recursos Tecnología Organigrama Descriptor de funciones Ley N°822 Concertación Tributaria	Encuesta Anexo I

<p>consultoría contable y tributaria.</p>		<p>una empresa para alcanzar los objetivos propuestos.</p> <p>Marco legal es un conjunto de normas jurídicas que se establecen en la ley. Marco normativo son las normas o reglas que indican la manera de aplicar una ley (reglamento).</p>	<p>sus funciones, tener delimitadas las responsabilidades y los responsables de cada área o proceso, así como sus superiores y lograr que la empresa sea más eficiente.</p> <p>Se pretende conocer el debido proceso para el registro de las operaciones financieras de la empresa.</p>		
<p>Efectuar un estudio financiero para determinar la viabilidad, rentabilidad y pre factibilidad de este tipo de negocio.</p>	<p>Estudio Financiero</p>	<p>Es el proceso a través del que se analiza la viabilidad de un proyecto. Tomando como base los recursos económicos que tenemos disponibles y el coste total del proceso de producción.</p>	<p>En el estudio técnico se describen los requerimientos físicos necesarios para el funcionamiento del negocio, su proceso productivo y la infraestructura, tamaño y demás características del local en donde funcionará.</p>	<p>Indicadores de rentabilidad</p> <p>Balance general</p> <p>Estado de situación financiera</p> <p>Flujo de fondo</p>	<p>Encuesta Anexo I</p>

VI. Diseño Metodológico

El marco metodológico define los procesos que deben llevarse a cabo cuando se realiza un trabajo de investigación, estableciendo las herramientas que deben emplearse para solucionar de manera efectiva el problema objeto de la investigación. El término diseño según (Hernández-Sampieri et al., 2017), se refiere “al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea”. La presente investigación es de campo la cual, (Arias, 2012), se define como aquella cuyos datos son recolectados “de la realidad donde ocurren los hechos”.

6.1 Enfoque de la Investigación

La definición del enfoque metodológico es el primer paso a la definición de la manera que se recogen los datos, como serían analizados e interpretados. El enfoque incluye el diseño mismo del instrumento. A grandes rasgos, en la dinámica del quehacer investigativo de las ciencias sociales se puede distinguir dos enfoques metodológicos: el cuantitativo y el cualitativo. Ambos se diferencian por su lógica interna: diseño de investigación, técnicas e instrumentos que utilizan para recoger la información, tipo de información recolectada, el proceso de análisis, entre otras características. (Cauas, 2015).

La presente investigación, será mediante el método de investigación cualitativo y cuantitativo ya que se realizará un proceso laborioso, organizado, minucioso y controlado. Debido a que se analizarán los estudios de pre factibilidad, viabilidad y rentabilidad de la empresa de consultoría contable y tributaria.

6.2 Tipo de Investigación

La investigación descriptiva reseña las características de un fenómeno existente. Los censos nacionales son investigaciones descriptivas, lo mismo que cualquier encuesta que evalué la situación actual de cualquier aspecto (Salkind, 1999).

La presente tesis se considera de tipo descriptivo, ya que está orientada a recolectar información y detallar características importantes del problema en estudio, la cual consiste según los métodos de investigación.

6.3 Método de Investigación

El método de investigación es deductivo según (Robayo Yáñez, 2014) " Este método garantiza la veracidad en cuanto a la información del asesoramiento en forma directa, por medio de otras consultoras que brinda todo tipo de asesoramiento Si se parte de situaciones generales explicadas por un marco teórico general y va aplicarlas a una realidad concreta, va a emplear la deducción".

6.4 Población

(Palma Silva et al., 2016)“Población es un conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación” (p.120). Jany (2012) define como población “A la cantidad de elementos o individuos que tienen ciertas características similares y sobre las cuales se desea hacer inferencia” (p.130).

La población interesada en adquirir los servicios que ofrecerá la empresa de consultoría contable y tributaria son las empresas ubicadas en el departamento de Managua.

Se pudo observar que existen muchos negocios ubicados dentro de la delimitación del departamento de Managua, pero al no contar con un dato estadístico exacto que indique la cantidad de negocios, se procederá a utilizar el muestreo aleatorio simple a través de la obtención de la población infinita la cual permite la delimitación en el espacio a pesar de no conocer el número de elementos que la integran, así como para efectos de estudio.

6.5 Muestra

(Suárez Ibujés, 2011) Es un subconjunto de la población. Una muestra representativa es una muestra que recoge todas las características relevantes de la población.

Para la fase cualitativa el tipo de muestreo es No probabilístico, es decir las personas que serán sujetas a aplicación de instrumentos serán seleccionados a conveniencia por la investigadora.

Para la fase cuantitativa es tipo de muestreo será un muestreo aleatorio simple.

N: Tamaño de la población 150, según cifras a conveniencia al no contar con un dato exacto siendo este no probabilístico.

Z: Calculado utilizando el nivel de confianza ($0.95 \div 2 = 0.475$) y con el resultado obtenido se busca el valor respectivo según la tabla de distribución estadística, en este caso para 0.475 el valor z es 1.96.

e: Error máximo permisible, para este caso se ha estableció el 5%.

p: Probabilidad de que el evento ocurra

q: Probabilidad de que el evento no ocurra ($q = 1-p$)

n: es el tamaño de la muestra a calcular.

DATOS:		CÁLCULO DE LA MUESTRA
N	= 200	$n = \frac{Z^2 (p)(q)(N)}{(N-1) e^2 + Z^2 (p)(q)}$
N/C	= 0,95	
z	= 1,96	$n = \frac{(1.96)^2 (0.50)(0.50)(150)}{(150 - 1) (0,05)^2 + (1,96)^2 (0.50) (0.50)}$
e	= 0,05	
p	= 0,5	$n = 108.080126$
q	= 0,5	
n	= ?	

Al reemplazar la fórmula se obtuvo como resultado una muestra de 108 Posibles clientes, a las cuales se les aplicará la encuesta.

Supuestos y Restricciones para el desarrollo

Al aplicar las encuestas a los posibles clientes, se tomara como muestra las encuestas recibidas como contestadas.

6.6 Fuentes y Técnicas para la recolección y Procesamiento de la Información

La técnica de investigación científica es un procedimiento típico, validado por la práctica, orientado generalmente aunque no exclusivamente a obtener y transformar información útil para la solución de problemas de conocimiento en las disciplinas científicas. Toda técnica prevé el uso de un instrumento de aplicación; así, el instrumento de la técnica de Encuesta es el cuestionario; de la técnica de Entrevista es la Guía de tópicos de entrevista (Cauas, 2015).

La tesis también depende de fuentes de información primaria que corresponde a la población anteriormente y las técnicas utilizadas para obtención de información que permitirá llevar a cabo la presente tesis son:

Observación: Observar es usar la visión para recabar útiles para un estudio. Es el uso sistemático de nuestros sentidos en la búsqueda de datos que necesitamos para resolver un problema de investigación.

Encuestas: Son un método de investigación y recopilación de datos utilizados para obtener información de personas sobre diversos temas.

La investigación por encuesta, es el método más utilizado para recaudar datos primarios, es la estrategia más adecuada para reunir información descriptiva. La empresa que desea saber cuáles son los conocimientos, actitudes, preferencias o comportamiento de

compra de las personas a menudo puede obtener esa información al preguntarles de manera directa. Investigación por encuesta es su flexibilidad; se puede utilizar para obtener muchos distintos tipos información en muchas situaciones diferentes.

En esta tesis se ha acudido a fuentes de información secundarias, principalmente libros y trabajos de grado en internet, para buscar información apoyada por buscadores como Google académico, otros dispositivos electrónicos en el cual se tomaron de apoyo fundamental en el desarrollo del trabajo en el procesamiento, para archivar datos e información son: computadora, memorias USB, todo relacionado al tema bajo estudio que servirán de apoyo para el desarrollo de la investigación.

El procesamiento de los datos cuantitativos se auxiliara del programa de Excel y Word para generar tablas, cuadros, diagramas y gráficas.

Una vez se dispongan los resultados de los datos cualitativos y cuantitativos se realizará un análisis integrador de lo obtenido, de modo que los aportes cualitativos sean complementario a los valiosos aportes cuantitativos obtenidos en el desarrollo de la investigación.

El análisis será guiado con base en los datos e información que ha sido procesada, con la finalidad de que contribuyan de respaldar y sustentar las respuestas a las preguntas directrices de la investigación.

VII. Análisis de Resultados

En este capítulo se presentan los resultados y análisis de los estudios realizados de estudio de mercado, estudio técnico y análisis económico, necesarios para establecer la viabilidad del proyecto.

7.1 Estudio de Mercado

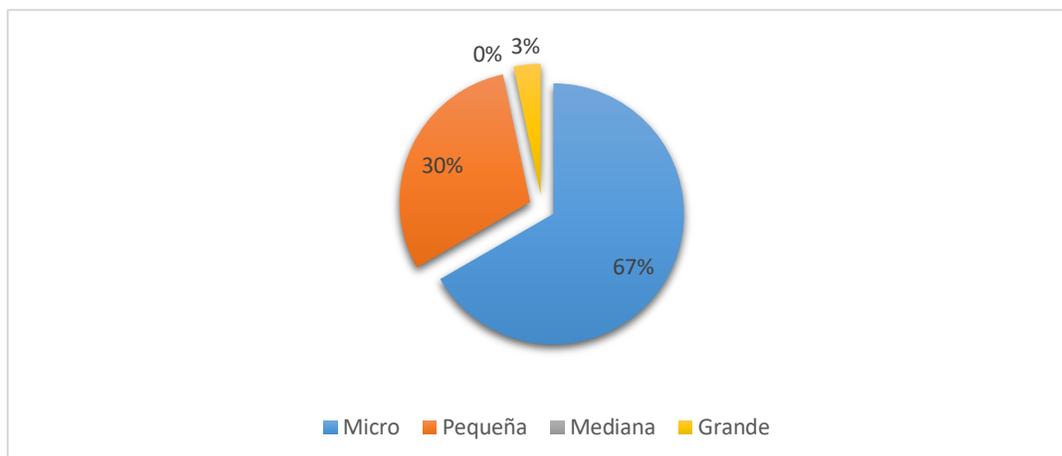
Para realizar el proceso de recolección y análisis de datos e información acerca de sus posibles clientes, competidores y el mercado donde se desarrollara el proyecto se tomó como base los resultados de las encuestas aplicadas.

Pregunta 1

¿Cuál es el tamaño de su empresa?

Micro	Pequeña	Mediana	Grande
20	9	0	1

Gráfico N° 1



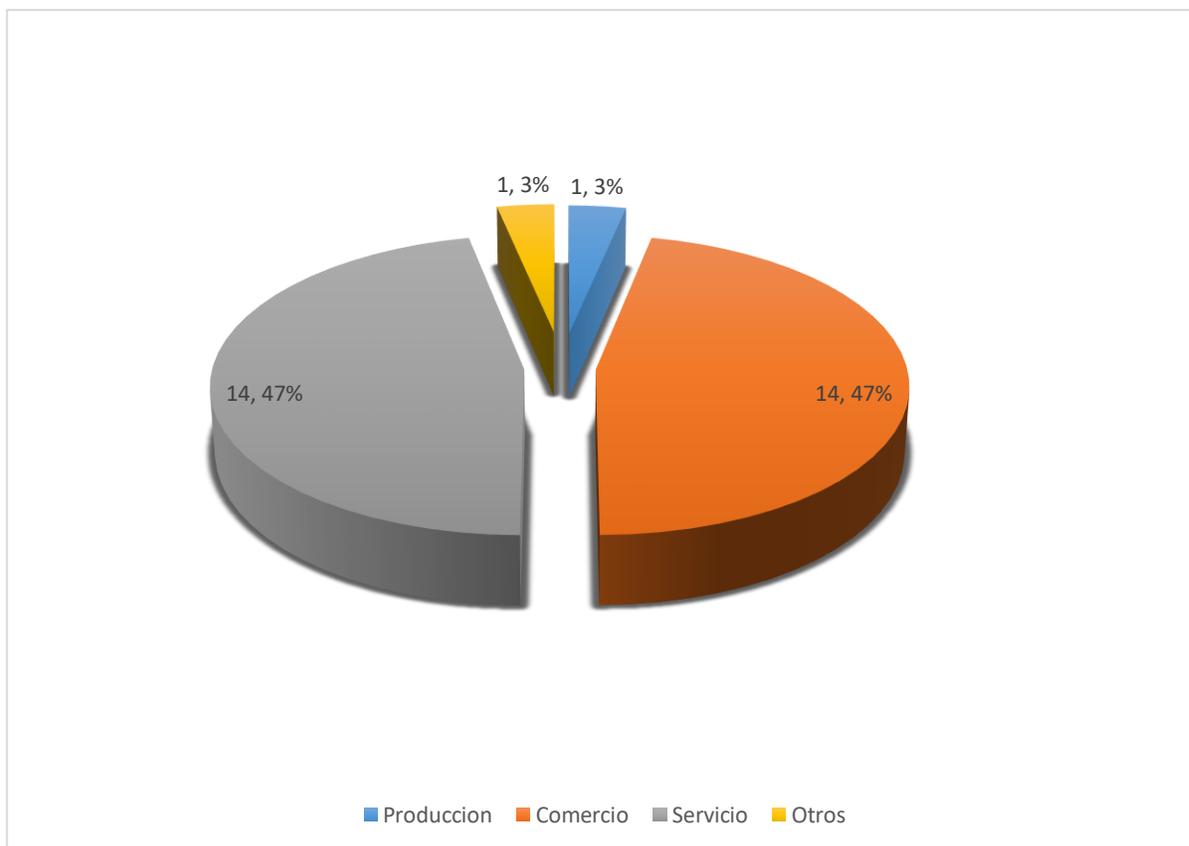
La mayor participación de las empresas encuestadas con mayor accesibilidad y tiempo para brindar la información fueron las MIPYMES dentro del departamento de Managua.

Pregunta 2

¿En qué sector de la economía se encuentra su empresa?

Producción	Comercio	Servicio	Otros
1	14	14	1

Gráfico N° 2



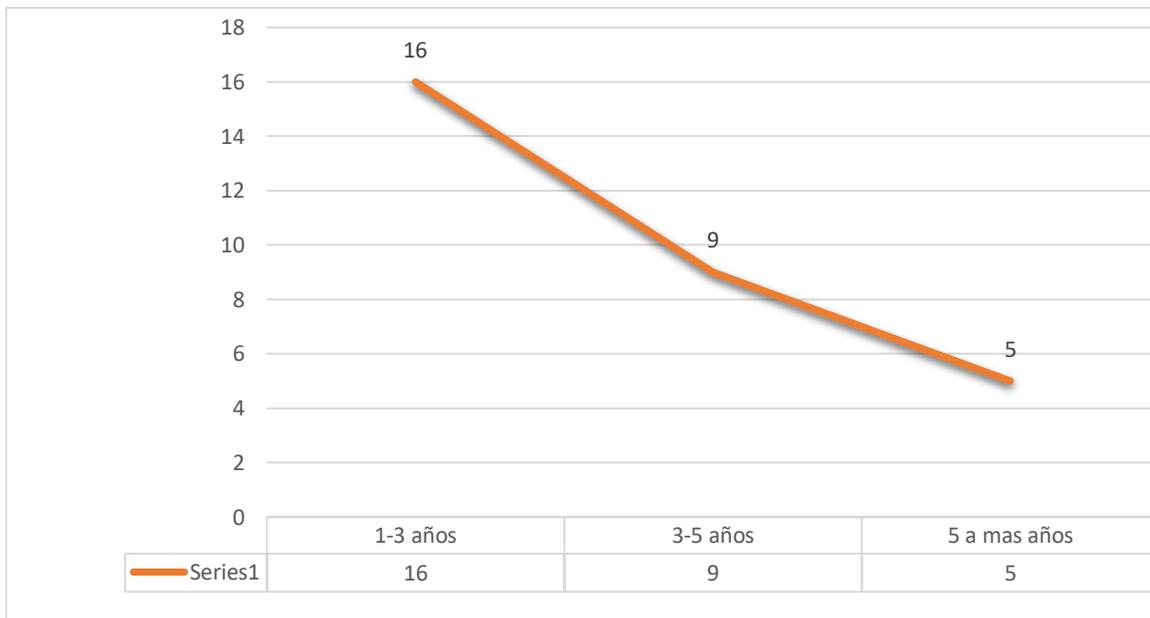
Como se puede apreciar la actividad comercial ocupa el 47% del mercado económico, apoyando el 47% de la actividad de servicios convirtiéndose así en el potencial económico, sin descuidar al sector productivo.

Pregunta 3

¿Aproximadamente por cuanto tiempo viene realizando esta actividad?

1-3 años	3-5 años	5 a más años
16	9	5

Gráfico N° 3



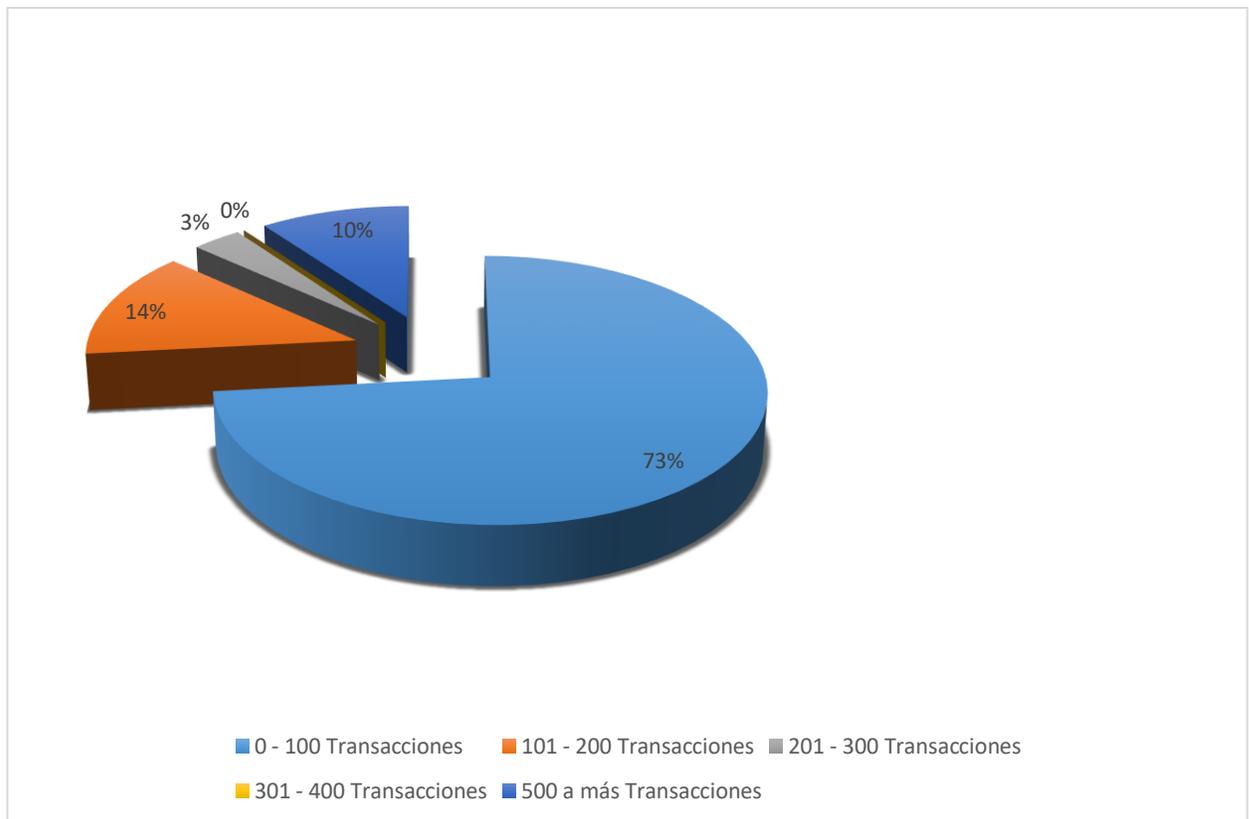
Como se puede apreciar el tiempo de operación de los negocio actual de las MIPYMES encuestadas se encuentran entre 1 – 3 años en el trayecto recorrido dentro de la economía nacional.

Pregunta 4

¿Un promedio de transacciones (compra-venta) que realiza mensualmente?

0 - 100 Transacciones	101 - 200 Transacciones	201 - 300 Transacciones	301 - 400 Transacciones	500 a más Transacciones
22	4	1	0	3

Gráfico N° 4



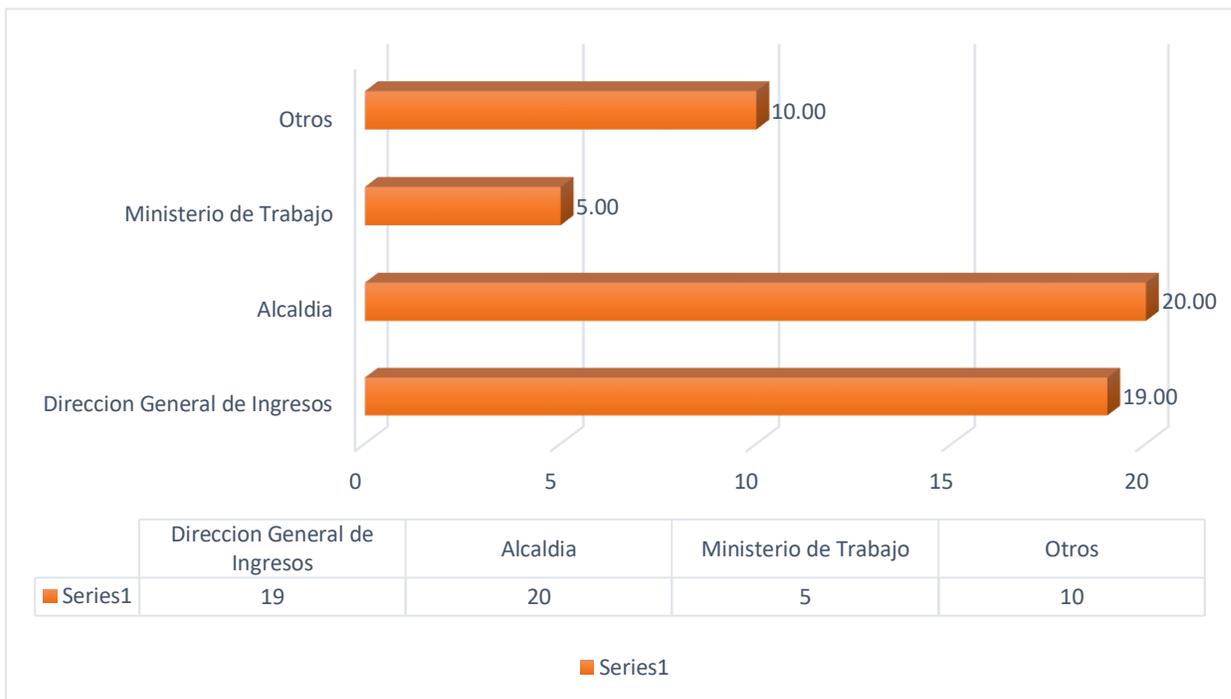
En análisis los movimientos más frecuente de las operaciones se da entre un rango de 0 – 100 transacciones en las MIPYMES con un porcentaje del 73 %, seguido del rango entre 101 – 200 transacciones con 14 % siendo estas las más altos en movimiento económico dentro de las empresas.

Pregunta 5

¿Se encuentra al día en el cumplimiento de sus obligaciones con los siguientes organismos de control?

Dirección General de Ingresos	Alcaldía	Ministerio de Trabajo	Otros
19	20	5	10

Gráfico N° 5



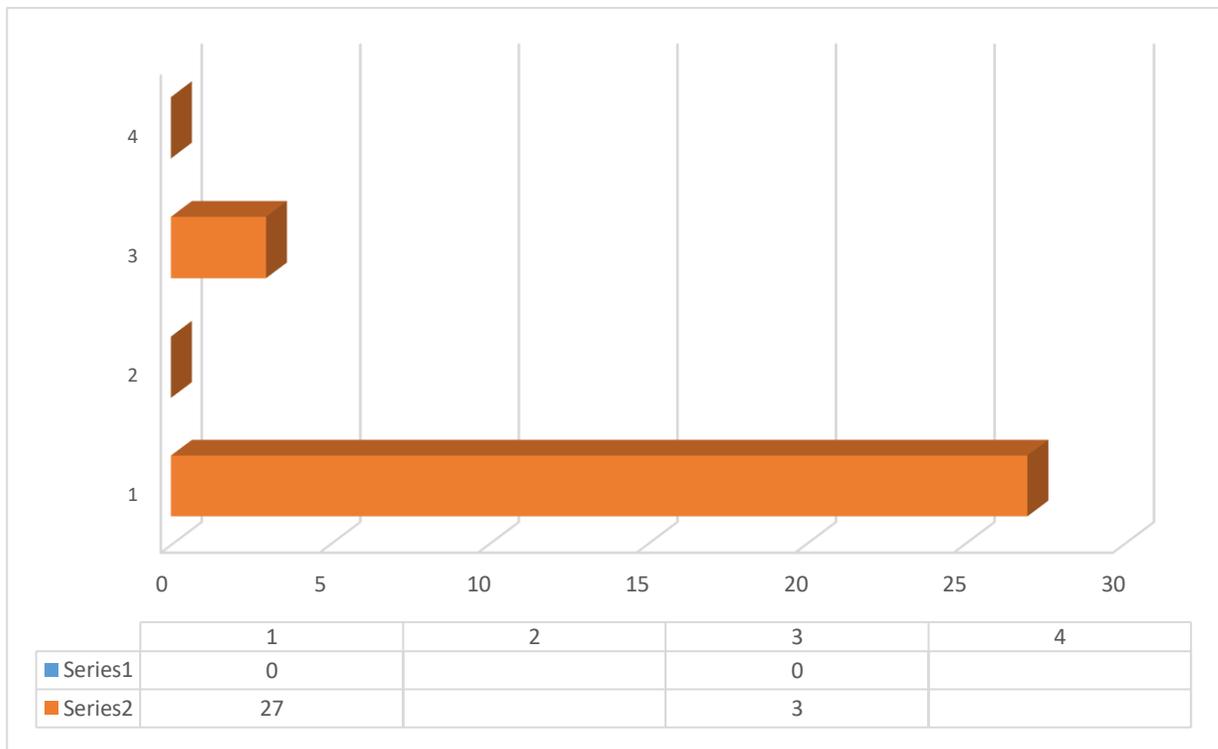
Podemos observar que la mayor parte de las MIPYMEs consideran necesario el cumplimiento de las obligaciones con los organismos de control establecidos en el país.

Pregunta 6

¿Considera que su empresa requiere en algún área el servicio de consultoría?

Si	No
27	3

Gráfico N° 6



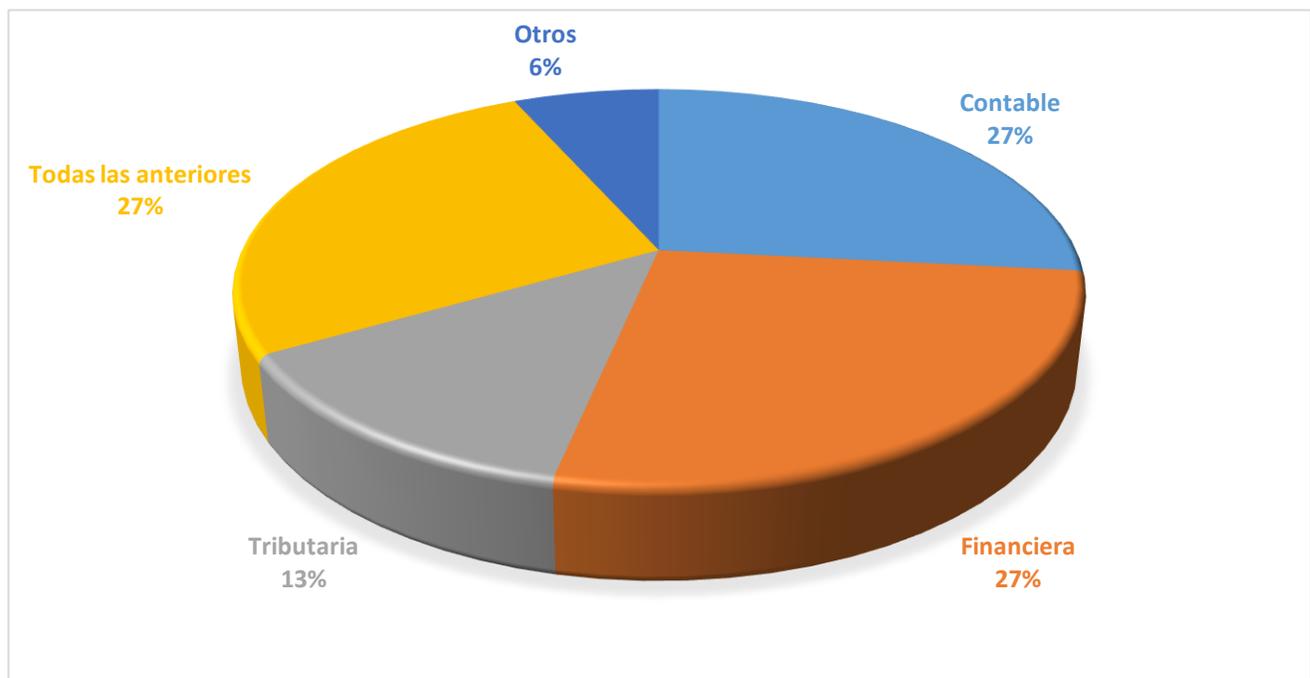
Existe una gran oportunidad de ofertar el servicio, las MIPYMES, sienten la necesidad de contar con asesoría profesional y especializada de acuerdo al nivel de desarrollo que el país está experimentando.

Pregunta 7

¿En qué área cree usted que requiere el servicio de consultoría en su empresa?

Contable	Financiera	Tributaria	Todas las anteriores	Otros
8	8	4	8	2

Gráfico N° 7



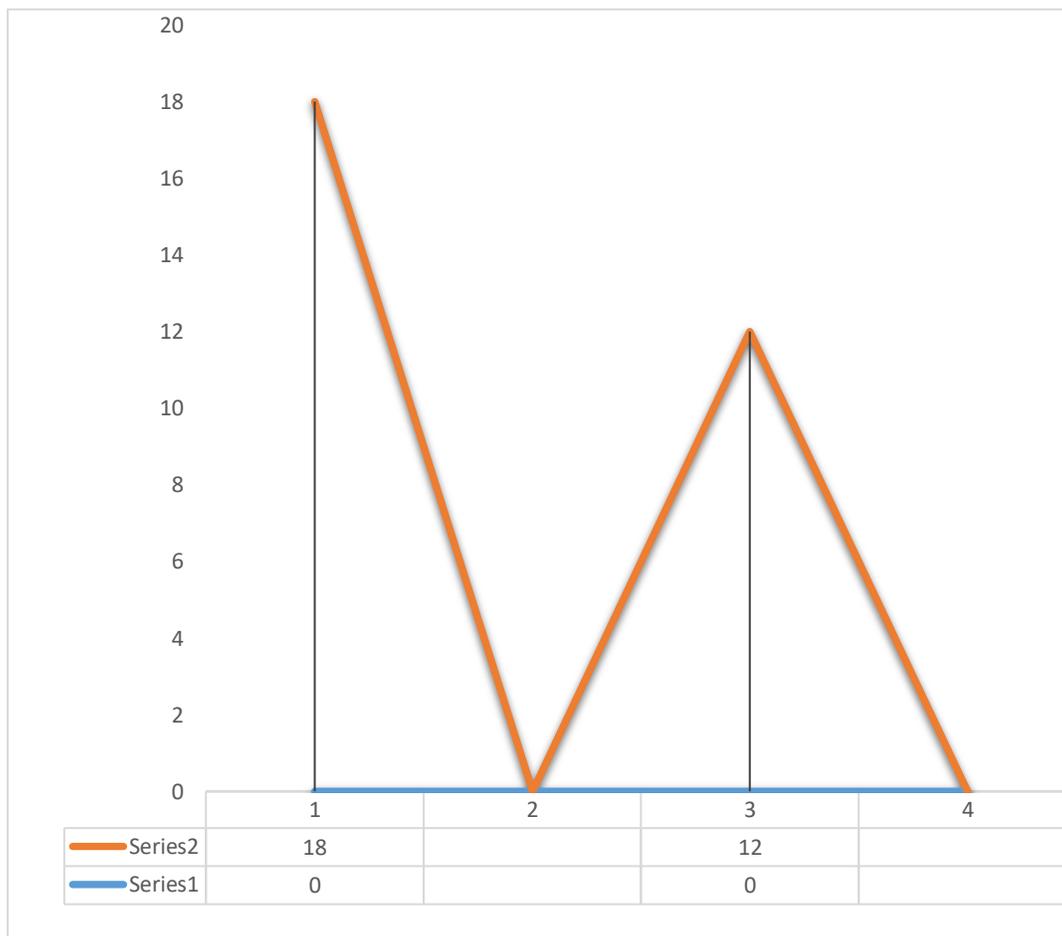
Las MIPYMES encuestadas según la muestra de 30 las cuales contestaron creen que es de mucha importancia tener en las distintas áreas el servicio de consultoría teniendo así una mayor certeza y seguridad en las operaciones económicas y tener una información veraz y confiable para la tomas de decisiones.

Pregunta 8

¿Sabe sobre la existencia de empresas que ofrecen servicios de consultoría contable, financiera y tributaria?

Si	No
18	12

Gráfico N° 8



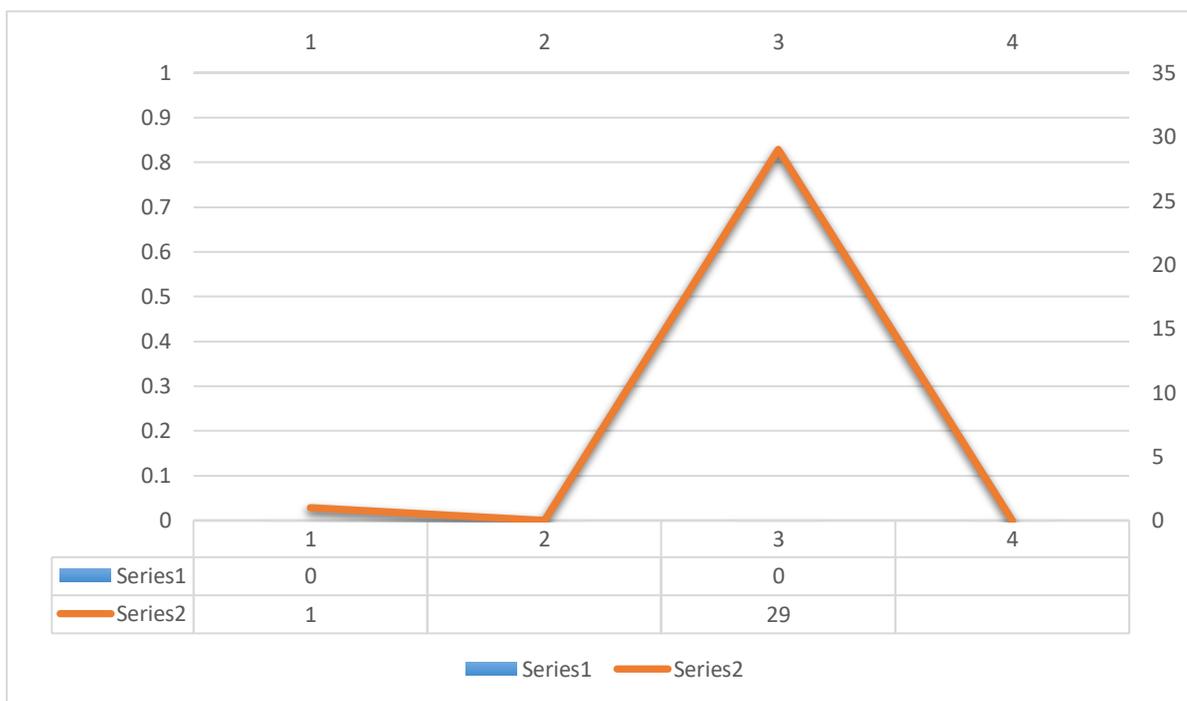
Se considera que las MIPYMES tienen un conocimiento referente a la existencia de empresas de consultoría, pero aún existe un porcentaje de empresas que no conoce sobre la existencia de las mismas y que servicios ofrecen.

Pregunta 9

¿En el momento mantiene contratado los servicios de consultoría?

Si	No
1	29

Gráfico N° 9



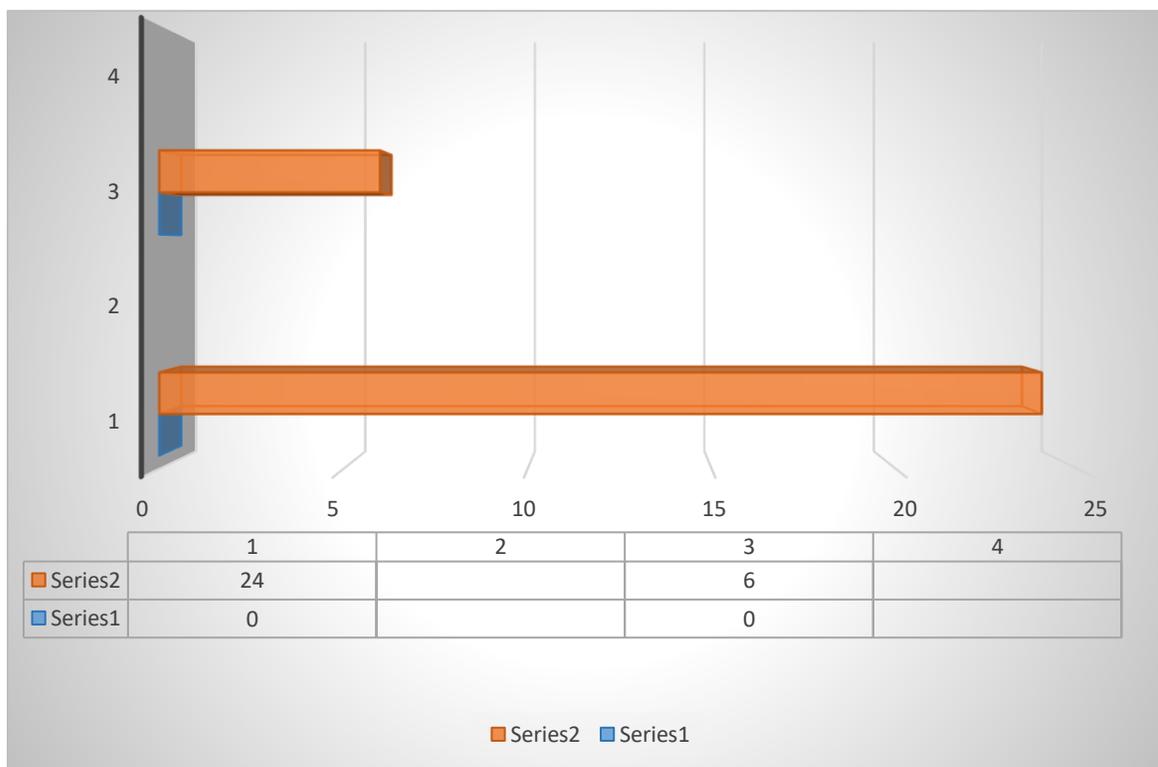
De acuerdo a las encuestas realizadas existe una gran parte de MPYMES que no cuentan con los servicios consultoría y aún no ha sido captadas o satisfecha.

Pregunta 10

¿Estaría dispuesto a contratar los servicios de una empresa de consultoría?

Si	No
24	6

Gráfico N° 10



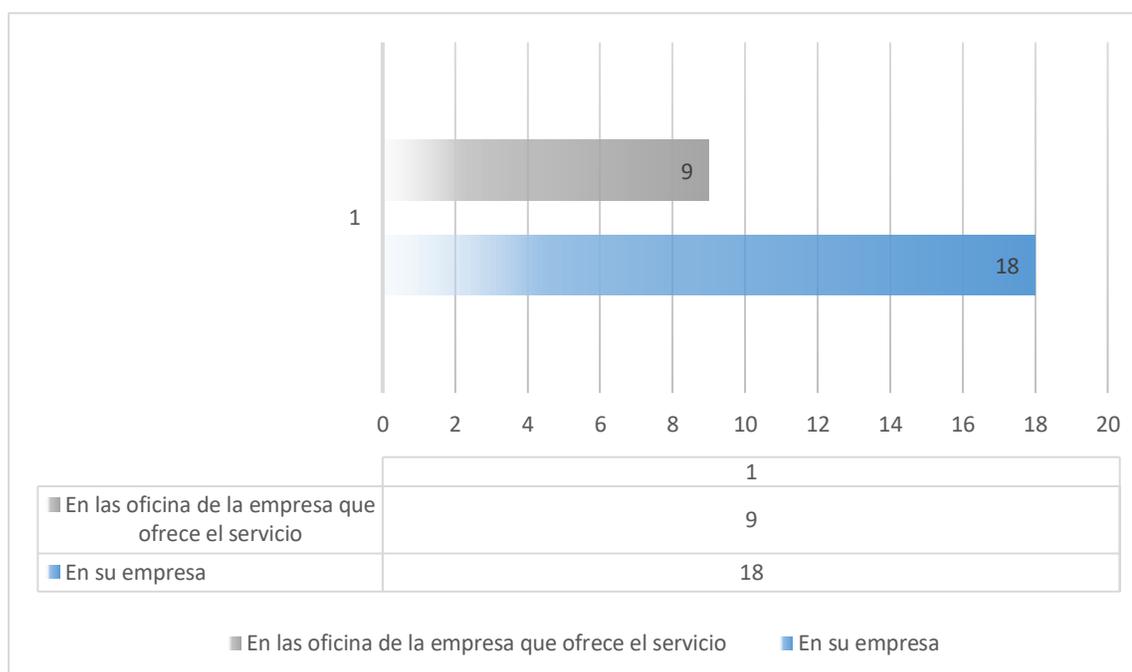
De acuerdo a las encuestas realizadas se puede observar que el 80% de las MIPYMES encuestadas están dispuestas a contratar los servicios externos. En cambio el 20% no consideran necesario. Se debe considerar que la gran mayoría de MIPYMES, requieren de asesoría especializada para lograr su desarrollo; sin embargo, será necesario romper el estigma de que contratar servicios externos son muy caros y ofertar un servicio de calidad a precios razonables.

Pregunta 11

¿Dónde prefiere recibir los servicios de consultoría?

En su empresa	En las oficina de la empresa que ofrece el servicio
18	9

Gráfico N° 11



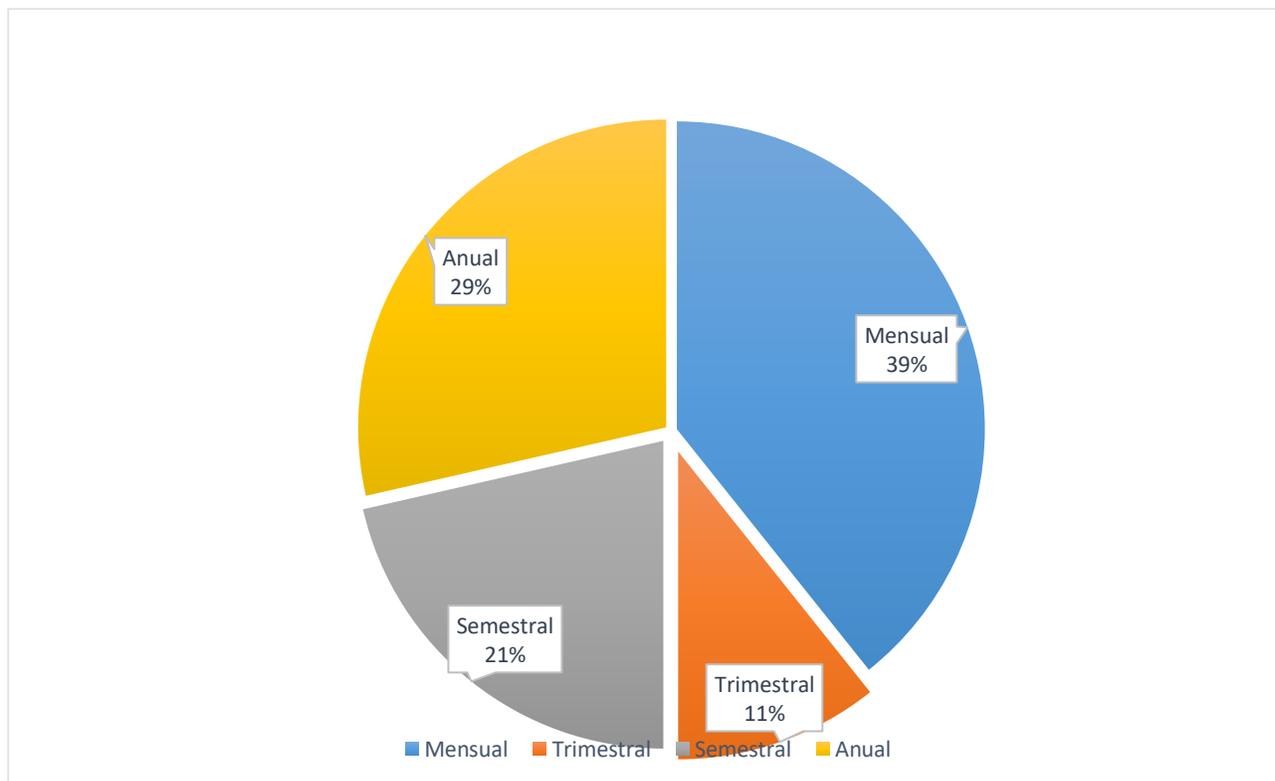
Para mayor comodidad y seguridad las empresas prefieren recibir los servicios de consultoría en sus empresas e instalaciones teniendo mayor precaución en la información brindada para dicho servicio.

Pregunta 12

¿Con que frecuencia contrataría los servicios de consultoría en su empresa?

Mensual	Trimestral	Semestral	Anual
11	3	6	8

Gráfico N° 12



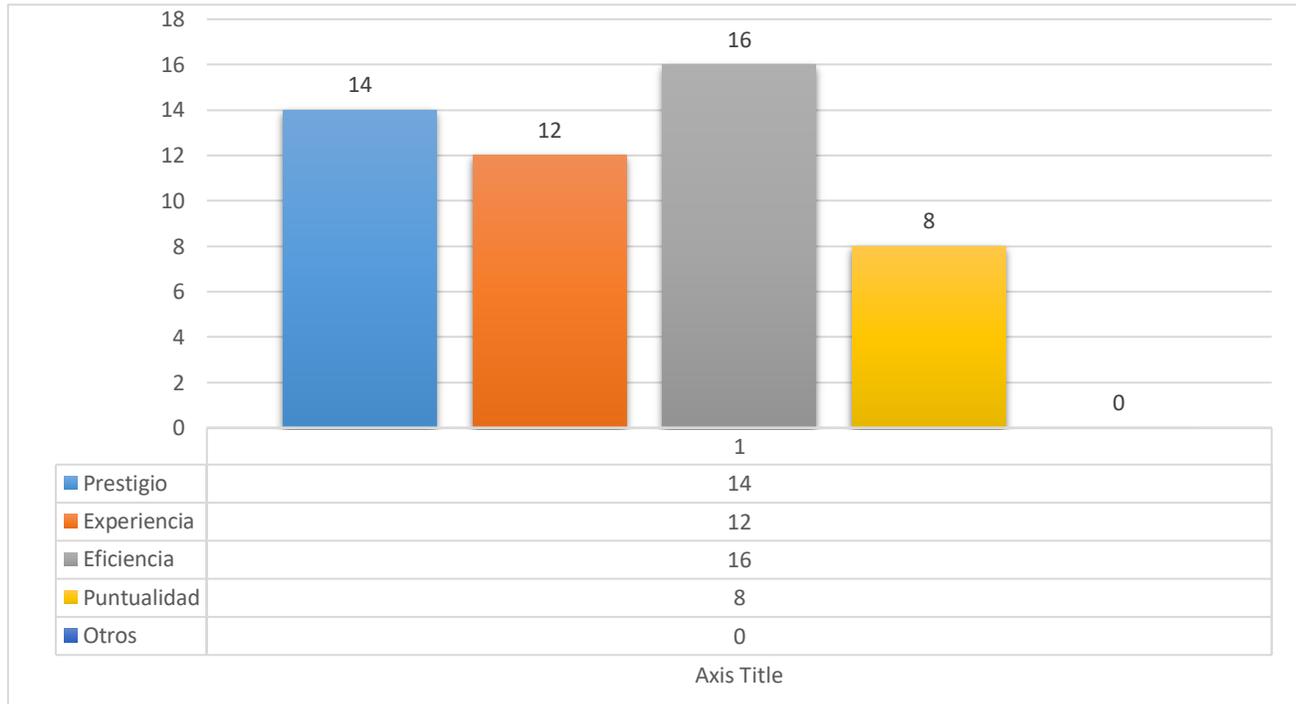
Como resultado se obtuvo que las MIPYMES necesitan el servicio con una frecuencia mensual con el 39%, así como también de manera anual con un 29%, el 21% semestralmente para recibir el acompañamiento y asesoramiento en el pago y cumplimiento de sus obligaciones.

Pregunta 13

¿Qué características adicionales busca en el servicio de consultoría?

Prestigio	Experiencia	Eficiencia	Puntualidad	Otros
14	12	16	8	0

Gráfico N° 13



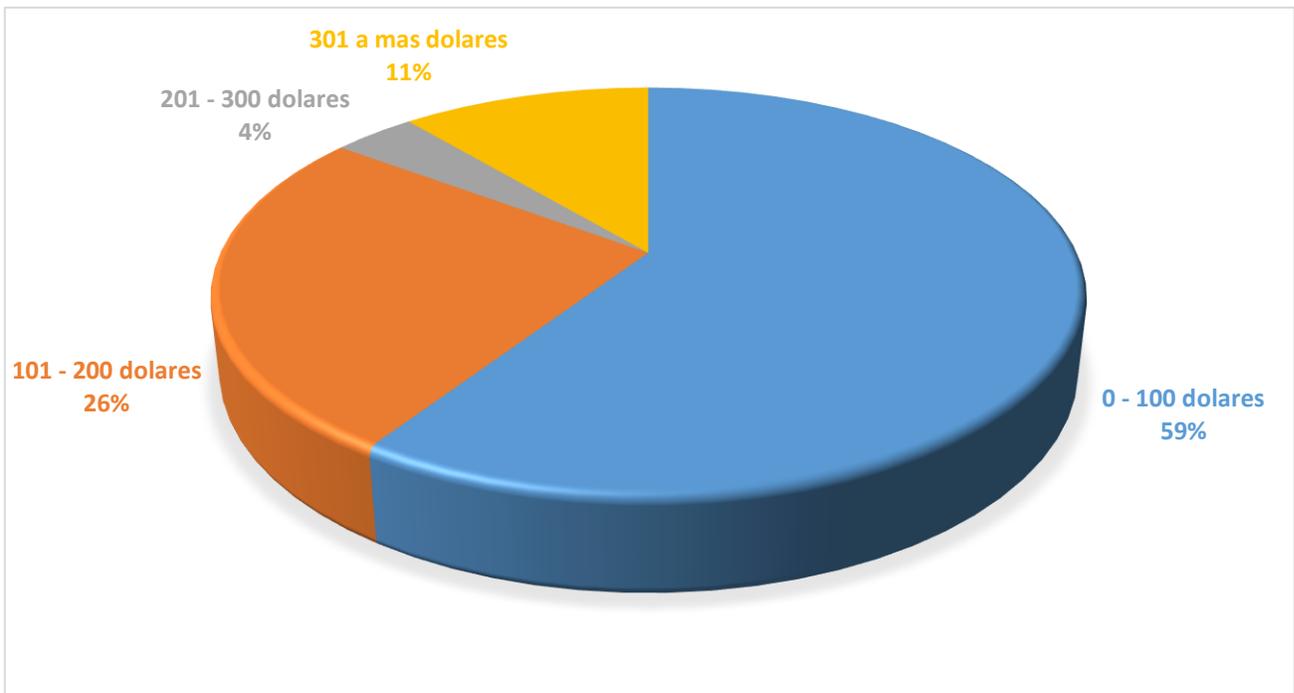
Las MIPYMES encuestadas, consideran que en el servicio contable, tributario, financiero y de asesoría, el valor que más influye en la decisión de contratar a un proveedor determinado es la eficiencia. El servicio debe ser integral; es decir, que debe estar compuesto por todas y cada una de las características citadas. Razón por la cual deberán ser incluidas al momento de que la empresa incluya sus actividades.

Pregunta 14

¿Cuánto invertiría mensualmente en el pago de los servicios de consultoría que usted solicita?

0 - 100 dólares	101 - 200 dólares	201 - 300 dólares	301 a más dólares
16	7	1	3

Gráfico N° 14



De acuerdo al volumen de transacciones comerciales el 59% está dispuesto a pagar entre \$ 100 USD por sesión, 26% entre \$ 200 USD y el 26% de \$ 301 a más USD buscando las MIPYMES posean mayor oportunidad de acceder a los servicios de consultoría siendo estos accesibles para sus empresas.

7.1.1 Perfil Estratégico

Misión

Ser una empresa nacional que ofrece servicios profesionales de asesoría contable a PYMES de la ciudad de Managua. Con el compromiso, seriedad, eficiencia, y responsabilidad de satisfacer al máximo sus necesidades de información y asesoramiento en el ramo de la contabilidad; permitiendo mejorar la toma de decisiones, control y cumplimiento de sus obligaciones.

Visión

Ser una empresa innovadora, líder en el ramo de asesoría y servicios contables en la ciudad de Managua, caracterizándonos en la trayectoria laboral, capaz de brindar soluciones integrales que beneficien a nuestros clientes y genere reconocimiento y solidez de la empresa para contribuir al desarrollo del país.

Valores

- **Integridad:** Somos capaces de actuar con honestidad y ser congruentes en los procesos de gestión, apegados a los principios de la institución.
- **Respeto:** Valorar las habilidades y destrezas de las personas, tomando en cuenta cada punto de vista u operación diferente.
- **Confidencialidad:** Trabajamos con transparencia y profesionalismo en la gestión de tareas encomendadas.
- **Compromiso:** Hacemos nuestro el compromiso de nuestros clientes y lo damos todo para conseguirlo.
- **Responsabilidad:** Es el compromiso social con nuestros clientes, donde todos nos beneficiamos.
- **Pasión por el servicio al cliente:** Los clientes son el primer lugar, nuestro objetivo principal, dar la mayor satisfacción a nuestros clientes.

7.1.2 Estrategia del Negocio

Al tratarse de un sector informal se utilizara una estrategia de segmentación. Por tal razón dispondremos de servicios especializados y con valor agregado mediante el uso de recursos tecnológicos que permiten adaptarse y cumplir con las expectativas y exigencias del cliente. La oferta de la Empresa se dividirá en tres paquetes de servicios denominados Paquete Essential, Medium y Full los cuales cuentan con registros adaptables a las necesidades de los distintos negocios que atenderemos; estipulando la elección del paquete en el contrato firmado con el cliente.

7.1.3 Plan de Marketing

Análisis del Entorno y Sector

Para proceder al plan de marketing, es importante identificar las tendencias y buscar las oportunidades en el entorno, las fuerzas que moldean oportunidades y plantea amenazas y como estas fuerzas pueden afectar nuestro plan de marketing. Por lo tanto, estudiaremos las variables que afectan y favorece el entorno de nuestro negocio, ser capaces de adaptar las estrategias, enfrentar nuevos desafíos y aprovechar las oportunidades del mercado.

Análisis Externo

- Ambiente Económico

La crisis política y socioeconómica se ha extendido por un año, generando un impacto negativo en la economía la que se contrajo un 3.8%, el año 2018, lo que freno 8 años seguidos de crecimiento y se encuentra en caída libre.

Variable que resulta negativa para nuestra empresa; los economistas hacen referencia que estamos apostando por una economía de subsistencia, destacando el papel de las Mi-pymes y descartando un crecimiento real de la economía para los próximos años.

Nuestro desarrollo es trabajar con las pequeñas y medianas empresas, pero si nos enfrentamos a una economía de subsistencia habrá pocas oportunidades de mercado.

Cabe manifestar a como mencionan algunos expertos, que aún se cuenta con empresas sostenibles, que manejan un nivel de ingreso y mantienen una cultura de ahorro, en este punto es una variable positiva porque nosotros estamos empeñados a trabajar con personas jurídicas y no personas naturales, que cuentan capacidad de adquirir un servicio.

Producto Interno Bruto PIB

En el año 2019, decreció un 5%, según el pronóstico del fondo monetario Internacional (FMI). Esto nos indica que las mayores partes afectada es el rubro comercial, aunque estos sectores hayan sido afectados aún no se han detenido; por tanto existen las probabilidades de ser uno de los servicios que siga contribuyendo a este crecimiento.

La Tasa De Interés

Las tasas de interés nos afectan mucho, debido a que la mayor parte de las empresas que atenderemos, para su desarrollo cuentan con el acceso a financiamiento, micro financieras como Mi Crédito y bancos como BANPRO no están facilitando préstamos; solo para aquellas empresas que cuenten con referencias comerciales, bancarias o crediticias. Y los préstamos que se otorgan ahora son más rigurosos, las tasas más altas, los requisitos más fuertes, sin esta fuente nuestro mercado se ve muy débil, no tiene para invertir, ni obtener ganancias, ni rentabilidad de futuro, y para nosotros muy poca entrada para atenderlos.

Por otro lado, existen empresas que están bien establecidas en el mercado, tienen posibilidades de buscar organismos que puedan financiar desde el exterior, pero no todas tienen la misma suerte y quienes no pueden acceder a préstamos nacionales e internacionales han podido por disminuir operaciones, suspender personal o bien en última instancia han cerrado.

- Entorno Demográfico

Las PYMES se clasifican como micro, pequeñas y medianas empresas, todas las personas naturales o jurídicas que cumplan con los siguientes requisitos. Empresa Micro, Pequeña y Mediana.

Micro Empresa: Número total de trabajadores 1-5, Activos totales (Córdobas/C\$) Hasta 200 miles y Ventas totales anuales s (Córdobas/C\$) Hasta 1 millón.

Pequeña Empresa: Número de trabajadores 6-30 Hasta 1.5 millones, Ventas totales anuales (Córdobas/C\$) Hasta 9 millones.

Mediana Empresa: Número de trabajadores 31-100 Hasta 6 millones Ventas totales anuales Hasta 40 millones. A nivel de Distrito en donde nos encontramos ubicados existe una actividad comercial entre las que podemos mencionar Pulperías, Salas de belleza, Farmacias, Vulcanizaciones, Tiendas de ropa y calzado, Pizzerías, entre otras.

Clasificación de las PYMES

Variable	Empresas		
	Micro	Pequeña	Mediana
Número total de trabajadores	1 - 5	6 - 30	31 - 100
Activos totales (Córdobas C\$)	Hasta 200 miles	Hasta 1.5 millones	Hasta 6 millones
Ventas totales anuales (Córdobas C\$)	Hasta 1 millón	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones

Tabla N°1: Clasificación de las PYMES, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

- Ambiente Político

Las regulaciones juegan un papel muy importante en el desarrollo de nuestra empresa.

Aumento de la Legislación que rige a las Empresas

N°	Legislación	Objetivo de la Ley
1	Ley 645 Promoción Fomento y Desarrollo de las MIPYMES	Fomentar, desarrollar de manera integral (MIPYME), propiciando la creación de un entorno favorable y competitivo.
2	Reforma a la Ley Concertación Tributaria (LCT) ley 987	Mayor recaudación, pero eleva los costos empresariales.
3	Código del Comercio de Nicaragua	Regula las relaciones jurídicas derivadas de la actividad comercial.

Tabla N°2: Aumento de la legislación que rige a las empresas, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

Es preciso decir que en nuestro país las empresas han incrementado su nivel en el mercado, la legislación para las Organizaciones ha aumentado, esto se ve demostrado en que el gobierno cada vez pide más requisitos que incurren en más gastos entre los que podemos mencionar Matricula de la Alcaldía, así como todos los Impuestos pagados a la DGI que hay que devengar de las utilidades. En Nicaragua existen leyes que rigen a todos aquellos negocios que están en el ámbito comercial.

La Asamblea Nacional, ha creado en sus facultades, Ley N° 645. Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. (Ley MIPYME) y sus reglamentos nos fomentan 1.2.1 Naturaleza de la Ley.

Esta ley es de orden público e interés económico y social. Su ámbito de aplicación es nacional así mismo, establece el marco legal de promoción y fomento del micro, pequeña y mediana empresa denominadas también MIPYMES, normando políticas de alcance general. (Ley N° 645:2).

De acuerdo con la Ley 645 para que las pequeñas y medianas empresas sean favorecidas en su desarrollo económico y social a través de las políticas de alcance general para las mismas

que han sido normadas por dicha ley ya que es de interés económico y social puesto que esta ley es de carácter nacional y su uso correcto les permite a las PYMES acceder a financiamiento a través de promoción y fomento de la micro, pequeña y mediana empresa.

Reglamento de la Ley de promoción y fomento de las Micros, pequeña y mediana empresa (LEY MIPYME) Capítulo II Política y Estrategias de fomento, promoción y desarrollo de las MIPYME Art.22. Desarrollo empresarial. El MIFIC, en coordinación con el INPYME, INTUR, INATEC, y las organizaciones MYPYME, facilitará y promoverá el desarrollo de la MIPYME, mediante una adecuada vinculación, entre las instituciones públicas y privadas. Las acciones de desarrollo empresarial deberán incluir entre otras; la creación de nuevas organizaciones, su formalización, la promoción para aumentar el valor agregado en el proceso productivo y comercial, investigación y desarrollo de productos, capacitación, asistencias técnicas y encadenamiento productivo.

El Artículo 201 del Código de Comercio de Nicaragua expresa; la sociedad anónima es una persona jurídica formada por la reunión de un fondo común, suministrado por accionistas responsables sólo hasta el monto de sus respectivas acciones, administrada por mandatarios revocables, y conocida por la designación del objeto de la empresa. Se resalta la parte final del artículo 201, para señalar que la ley prevé que la razón social de las sociedades anónimas hace alusión al objeto de la empresa.

En materia fiscal, para principio del año 2019 se realizó la reforma a la Ley de Concertación Tributaria (LCT) Ley N°. 987 ley De Reformas Y Adiciones A La Ley No. 822, Ley De Concertación Tributaria Publicado en La Gaceta, Diario oficial N°41 el 28 de febrero del 2019, el cual no perjudicará a las Micro y Pequeña empresas.

Esto significa que para dar inicio a una empresa se debe estar regido por normas jurídicas a través de las cuales el estado ejerce su poder tributario con el propósito de obtener ingresos que sirvan para sufragar el gasto público para el bien común.

Es obligación de toda empresa ajustarse a las Ley de Equidad Fiscal especialmente a lo relacionado a la enajenación de bienes y servicios, ya que se tiene que declarar y pagar Impuestos al Valor Agregado (IVA), así como Impuesto sobre la Renta (IR).

Soluciones Contables J&D, S.A., realizara las debidas gestiones con la DGI, inscribiéndose como persona jurídica en la Administración Tributaria ya que estos son requisitos de inscripción de nuestra empresa. Base Legal: Disp. Tec. 013-2003, art. 22 numeral 1 y 103 del CTr; art.143 numeral 1 de la LCT. Expresa: “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”.

Al ser una sociedad jurídica debidamente constituida y conformada por jóvenes egresados de la universidad, no podrá inscribirse como Pequeños Contribuyentes para pagar una cuota fija, debido a que está excluida de pertenecer a este Régimen Simplificado de Cuota Fija. Así lo manifiesta Base Legal: art. 103 numeral 1 del CTr. art. 249 numeral 1 de la LCT. Las inscripciones de personas jurídicas en la DGI tienen algún costo, porque la inscripción es ante una Institución del Estado que brinda servicios de derecho público. Una vez que nuestra empresa está registrada en la DGI, la renta otorga la documentación legal pertinente como lo es la Cédula RUC, Certificado de Inscripción, Detalle de obligaciones. La Constancia de Responsable Directo podrá generarse una vez que se encuentre habilitado el usuario de la VET.

Se realizarán gestiones en el Registro Público Mercantil, ya que como empresa se constituirá bajo Sociedad Anónima, nuestro domicilio estará cerca del Distrito III de Managua, nuestra denominación será Soluciones Contables J&D, S.A., nuestro nombre comercial Soluciones Contables J&D, S.A. y nuestro acto jurídico será: Constitución de Sociedades Anónimas y Estatus.

Por lo tanto, en base a la Ley 698, Ley General de Registros Públicos: El Registro Mercantil tiene por objeto la inscripción de los comerciantes o empresarios, de los actos y contratos de comercio; la inscripción y legalización de los Libros de Diario, Mayor, Actas, Acciones y cualquier otra información que determine la Ley.

También se realizarán trámites a la Alcaldía para Registro Contable, ya que como empresa estamos en la obligación de matricular nuestro negocio ante la Alcaldía, conforme lo establece el Arto. 3 del P.A.V. (Plan de Arbitrios Vigente). Este trámite lo puede realizar cualquier persona natural o jurídica con cédula de identidad o poder notarial que le facilite el dueño para actuar como representante legal y realizar las gestiones pertinentes.

El trámite es el siguiente: Formulario de Apertura de Matrícula, modalidad registro contable C\$17.00. El valor de la matrícula de negocio para las personas jurídicas equivale al 1% de su capital social o individual.

- **Ambiente Socio-Cultural**

Las tendencias de los Servicios Contables; para las empresas, llevar una buena contabilidad es uno de los asuntos de mayor importancia. Sin embargo, este puede ser un proceso arduo. En Nicaragua, las declaraciones de impuestos sobre la renta deben hacerse anualmente. Pero además se deben hacer declaraciones mensuales de los tributos recolectados y las retenciones realizadas.

Otros aspectos de la Ley Tributaria que las empresas deben tener en cuenta son las retenciones y los gastos deducibles. Muchas empresas pierden mucho dinero porque no están al tanto de las deducciones de las que pueden beneficiarse. Por otro lado, no llevar una correcta contabilidad puede afectar negativamente a la empresa en caso de una fiscalización.

Cultura Empresarial

El nulo o escaso conocimiento de estos aspectos técnicos ocasiona que la gran mayoría de propietarios practique una cultura empresarial contraria al éxito: contratar empleados por ser parientes o amigos, no por su mérito, lo cual conduce a la baja productividad y competitividad; poco respeto a los demás: baja calidad de los productos o servicios, mal servicio al cliente, no se respetan los contratos de venta; verticalismo en la toma de decisiones o falta de trabajo en equipo; nula o escasa planificación, que se traduce en desdén por el mejoramiento, el ahorro y la inversión, la investigación y el entrenamiento propio y del personal, sólo para mencionar algunos elementos de nuestra cultura empresarial. En síntesis, para la mayoría de los micros y pequeños empresarios - nacieron y se manejan más como un medio de obtener un ingreso para sí mismos y su familia, que como una empresa en el sentido técnico de la palabra.

El 88% de las empresas nacionales están en informalidad, es decir que no están inscritos ante el fisco, la municipalidad, registro mercantil, seguro social y en peor de los casos no llevan contabilidad.

La mayoría de las PYMES están acostumbradas a llevar sus negocios de manera empírica. Lo que para la empresa propuesta es la oportunidad de satisfacer las necesidades existentes de este sector; generando un servicio de asesoría contable que les permita desarrollar mejor sus recursos y formalizarse, pero también representa una debilidad por el hábito de consumo del sector de las PYMES, que en su mayoría le resta importancia y no consideran designar un presupuesto para el sustento de una buena administración financiera, resistiéndose al cambio y operando de la manera tradicional.

- Ambiente Tecnológico

Oportunidades Ilimitadas para la Innovación

Existen programas de contabilidad básica para la empresa encontrando en la red software muy demandado, donde incluso podemos descargarlos gracias a su licencia gratuita.

Sin embargo, no siempre es sencillo encontrar el programa idóneo para adaptarse a nuestra forma de trabajar y satisfacer nuestras necesidades, por básicas que éstas sean.

A continuación, sugerimos cinco programas de contabilidad básica para pymes que pueden ser de gran utilidad para facilitarnos el trabajo contable. Sus características son variadas, algunos gratuitos u otros de pago, pero todos ellos tienen en común su funcionalidad y facilidad de uso.

Si para nosotros es importante poder resolver dudas y contar con un servicio técnico u otros servicios adicionales, las opciones de pago serán más interesantes, si bien a la hora de elegir un programa es importante probar varios y optar finalmente con el que mejor se adapte a lo que buscamos. Si nuestra pyme requiere un programa de contabilidad básica, sin exigencias especiales, muy probablemente nos sea útil alguna o incluso varias de las siguientes cinco opciones:

1. **Contabilidad Serrato Pyme.** Programa de facturación que facilita la contabilidad de las pymes. Potente y sencilla, Contabilidad Serrato Pyme incluye un motor de búsqueda y divide sus múltiples funciones en módulos que dividen las tareas en secciones, entre otras: contabilidad, bancos, cuentas por cobrar, ventas, facturación por lotes, balance general, inventarios, producción, administración, centros de costes, impuestos, retenciones, presupuestos, control de series de productos, estados financieros mensuales.
2. **ContaSOL.** Programa de contabilidad completo, con una interfaz atractiva y cómoda, que realiza entradas automatizadas de asientos, informes e incluye modelo de IRPF, y realiza modelos configurables de balances. También facilita la liquidación de IVA y ayuda a llevar las cuentas de la empresa con una interfaz muy visual e intuitiva.
3. **SeniorConta.** Permite llevar a cabo la contabilidad básica de la empresa, con la ventaja de incluir una serie de funcionalidades extras que pueden ser útiles de forma puntual, con las que podremos generar informes o realizar diagnósticos y estadísticas para detectar

irregularidades. Es multiusuario y se accede al contenido (listados de clientes, proveedores, efectos a cobrar y a pagar, facturas, etc.) a través de la barra de herramientas.

4. Sico. Programa de contabilidad para pymes en español, con una interfaz sencilla y atractiva. Dispone de distintas versiones específicas para distintas necesidades. Sico ofrece soluciones adaptadas al pequeño negocio, lo que se traduce en un programa práctico y sencillo, que cubre las necesidades de contabilidad de una pyme. Rapidez en la gestión de facturas, control de cobro y servicio técnico con resolución de dudas online.

5. Contasimple Windows. Diseñado para pequeñas empresas y autónomos, Contasimple Windows es un programa pensado para usuarios sin conocimientos de contabilidad. Agilizar los procesos y tener control de la contabilidad, calcular los impuestos conocer el estado global de la contabilidad crear las facturas rápidas. También existen cinco herramientas que están teniendo mucho éxito alrededor del mundo tanto por su sencillez de uso como por su efectividad:

- 1. Facturador Electrónico.** Una App móvil que se puede llevar en el celular y facturar desde cualquier lugar; con ella podemos generar los archivos como pólizas contables automáticamente y sin margen de error.
- 2. Kronos.** Esta empresa nació como una firma especializada en fuerza laboral, pero poco a poco empezó a expandirse; anteriormente se dedicaban a llevar el orden de las horas de trabajo; ahora tienen la capacidad de hacer los comprobantes fiscales con los elementos necesarios para que el SAT los acepte como válidos y a la vez integrar las hojas de horas laborales en un mismo sistema. Se podría decir que Kronos es la opción más completa.
- 3. Fiscolic.** Un software que se especializa en contabilidad electrónica desde que empezaron a mudarse todos los comprobantes al mundo virtual incluyendo la capacidad de emitir tres tipos de documentos: un catálogo de cuentas contables que contiene el código agrupador y una actualización del mismo, una balanza de

comprobación con saldos iniciales, finales y movimientos del período mensual y finalmente pólizas y auxiliares requeridos por el SAT ya sea para devolución de impuestos como para comprobación fiscal de operaciones.

4. **Aspel.** Esta es una firma especializada en software contable que apenas el año pasado creaba una alianza con Microsoft para integrar sus soluciones como exportación de información en archivos .xls a Excel.
5. **Mónica.** Es el programa de computador ideal para cualquier negocio. Le permite realizar las facturas, controlar el inventario, realizar listas de precios, tener un archivo de clientes, proveedores, manejar las cuentas por cobrar, las cuentas corrientes, y la contabilidad básica de su empresa tener un boom de operaciones.

Tener un buen software de contabilidad electrónica en nuestra empresa nos ayudará a incrementar y mejorar la accesibilidad, nos dará la libertad de personalizar las herramientas en dependencia de nuestras necesidades, reducirá los costos operativos, ahorrará espacios de almacenamiento e incrementará la confiabilidad tanto de los empleados como de los clientes.

Análisis Interno

- Amenazas de nuevos competidores

Nuevos entrantes a la industria: Soluciones Contables J&D, S.A., es una empresa que está naciendo por lo que se determina como amenaza en primer lugar la cantidad de profesionales contables sin trabajo, para ofrecer estos servicios se requiere de poca inversión en equipos tomando en cuenta que existen programas totalmente gratuitos en la web que muchos contadores independientes usan y sin excluir las empresas debidamente constituidas como firmas de contadores ofreciendo un sin números de paquetes que podrían ser atractivos para una pyme que requiera de los servicios. Michael Porter, describe seis tipos de barreras de entrada: la economía de escala, diferenciación, requerimientos de capital, accesos a canales de distribución, o ventaja de los costos independientes. El nuevo competidor podría

lidiar con dichas barreras, pero de igual manera les sería fácil ingresar al mercado, si cumplen con todas las normas y leyes de Nicaragua. Pero a pesar de estas barreras, algunas veces las empresas logran ingresar fácilmente a una industria cuando cuentan con productos de una calidad superior al de los existentes ya sean estos por precios más bajos o una mejor publicidad los cuales son requerimientos en cuestión de interés por parte de los posibles clientes.

Analizar la amenaza de entrada de nuevos competidores nos permite estar atentos a su ingreso, y así formular estrategias que nos permitan fortalecer las barreras de entradas, o hacer frente a los competidores que lleguen a entrar a nuestro mercado. Para tener éxito, una compañía debe ofrecer mayor valor y satisfacción a sus clientes que sus competidores. Deben hacer algo más que tan sólo adaptarse a las necesidades de los consumidores meta tienen que lograr una ventaja estratégica al posicionar sus ofertas con más fuerza que las ofertas de la competencia en la mente de los consumidores.

Algunos ejemplos de estas estrategias son:

1. Aumentar la calidad de los productos.
2. Reducir los precios.
3. Aumentar la publicidad.
4. Ofrecer mejores condiciones de ventas, por ejemplo, extender las garantías.

Como se había descrito existe un numero de bufete de contadores que brindan la similitud de los servicios, uno más que el otro se especializa, por lo tanto el mismo modelo de la fuerza de Porter nos muestra la manera que podemos competir en un mercado con mayor número de competidores, unas de las estrategias que podemos usar es aumentar la calidad de nuestros productos, reducir precios, brindar nuevos servicios, aumentar la publicidad y promociones de servicio, quedando claro que vamos a entrar a un mercado, donde existe manejo del mismo con estas grandes empresas.

Buscar diferenciación de servicio: Una de las mejores maneras que podemos lograr esto es a través de escuchar al cliente atentamente comprender que es lo que quiere, desea o necesita, si bien es cierto lo que se busca es lograr vender; nuestra diferenciación será no excedernos en nuestras promesas sino superar las expectativas esto logrará que nos mantengamos por delante de nuestra competencia y lo más importante que seamos un activo valioso para el cliente.

Ofrecer garantía de servicio contable no exagerada: Para mejorar nuestras estrategias de ventas se pretende establecer estándares con costos rentables para un consumidor con garantías de buen servicio midiendo el precio de venta siendo esto creíble y en dependencia de la cantidad de información que contenga el servicio que soliciten nuestros clientes, logrando que estos se afirmen que sus expectativas se están cumpliendo a medida que se desarrolle nuestro servicio.

Aumentar nuestras promociones: Una de las maneras más usadas es que sea por temporada nosotros como empresa implementaremos promociones de descuento en nuestros paquetes tres veces al año.

Aumentar la comunicación con el cliente: Una manera de tratar con el cliente es lo que nos caracteriza, no solo vía telefónica si no a través de las distintas plataformas y medios que existan para alcanzar la comunicación fluida y oportuna para el cumplimiento eficiente de nuestras metas para con el cliente.

- **Rivalidad entre los competidores**

Como se había descrito existe un número de bufete de contadores que brindan servicios similares, uno se especializa más que el otro, por lo tanto, el mismo modelo de la fuerza de Kloter nos muestra la manera que podemos competir en un mercado con mayor número de competidores, a continuación, mencionamos algunas de las estrategias que podemos utilizar:

- Aumentar la calidad de nuestros productos
- Reducir precios,
- Brindar nuevos servicios
- Aumentar la publicidad y promociones.

Quedando claro que estamos frente a un mercado donde ya existen grandes empresas que ofrecen este tipo de servicios.

- **Amenaza de productos sustitutos**

Sea la manera en que trabajemos, una asesoría contable, ya sea por empresa, independiente, familiar etc. se usaran los mismos métodos aprendidos, algunos programas son fáciles y gratis en la web, hay micro empresas que el administrador es un egresado de la licenciatura y hace su propia contabilidad.

Hay contadores según lo investigado que llevan contabilidad a otras pymes y los programas que usan son creados por ellos mismo.

Otro dato es que hay personas sin ser estudiadas tienen un conocimiento nato, una virtud en ellos que hace que manejen bien la administración de su negocio.

Ahora bien, servicio sustituto no hay, con el que se pueda decir que la asesoría contable se hará de otra manera, todos tienen que pasar un registro, por un programa que por lo general es en Excel que le refleje cómo va la empresa, es decir que las PYMES deciden si tener una persona fija en donde tengan que pagarle por prestaciones sociales etc. o bien pagar por servicios profesionales en donde una persona puede cobrar hasta \$300 por brindar sus servicios.

Matriz de Oportunidades y Amenazas

Luego de haber realizado el análisis del macro y micro entorno en donde se desenvuelve nuestro plan de negocio, derivamos las oportunidades y amenazas que son significativas a la hora de la toma de decisiones de nuestro plan, las cuales son las siguientes:

Ámbito	Oportunidad	Amenazas
Económico	PIB: Aunque exista un decrecimiento del 5% las empresas no se detienen, la economía va lenta, y puede haber posibilidades de crecimiento.	Las tasas de interés nos afectan mucho, debido a que la mayor parte de las empresas que atenderemos, para su desarrollo cuentan con el acceso a financiamiento.
Demográfico	Hay definición en nuestro mercado meta, ya que las pymes están clasificadas según su tamaño.	
Socio Político y legal	Hay facilidad para inscribir los negocios y se cuenta con organismo que apoyan a este rubro en fomento y desarrollo para la economía.	Esto influye de manera directa ya que con las reformas legales que se han dado, por ejemplo, la reforma tributaria, el salario mínimo esta estático, han hecho aumento el pago INSS Laboral y Patronal, además hay mayor exigencia en cuanto a la declararon de impuesto.

Tecnológico	Innovación tecnológica, a través de sistemas, olvidando la manera mecánica.	
Análisis Interno	Amenaza de nuevos competidores Poder de negociación de proveedores Producto sustituto.	Rivalidad Competitiva: La cantidad de contadores independiente.

Tabla N°3: Matriz de Oportunidades y Amenazas, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

Matriz FODA

Factores	Aspectos Favorables	Aspectos Desfavorables
Análisis Interno	Fortalezas	Debilidades
	1. Servicios especializados con valor agregado	1. Empresa no reconocida
	2. Comunicación fluida con nuestros clientes	2. Servicio orientado a un sector específico
	3. Servicios en línea 4. Precios accesibles	3. Poco personal ejecutivo
Análisis Externo	1. Se requiere de poca inversión para ofrecer los servicios contables	1. Profesionales desempleados 2. Reforma fiscal y tributaria
	2. Alto índice de negocios informales	3. Ingresos bajos

Matriz FODA Estratégico

Factores Internos / Factores Externos	Fortalezas (F)	Debilidades (D)
Oportunidades (O)	Estrategia F.O	Estrategia D.O
	F1-O2: Ofrecemos servicios especializados con las expectativas y exigencias del cliente.	D1-O2: Gran demanda en el mercado y la tecnología avanzada aporta a la obtención de clientes a pesar de ser una empresa poco conocida.
	F3-O1: Brindamos servicios en los tiempos establecidos utilizando los medios necesarios	D3-O2: Elección del personal calificado que permite brindar servicios que cumplan los más altos estándares de calidad.
Amenazas (A)	Estrategia F.A	Estrategia D.A
	F4-A1: Diferenciarnos con la competencia no solo en precio si no en especialización de servicios.	D1-A1: Mediante anuncios en las redes sociales como medio de publicidad informaremos a la población sobre los servicios que ofrecemos.
	F1-A1: Personal calificado y con experiencia en el uso de tecnología y software contable	D2-A2: Fijación de precios a escala con nuestros clientes ante posibles cambios en la economía.

Tabla N°4: Matriz FODA Estratégico, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

7.1.4 Descripción Del Producto/Servicio

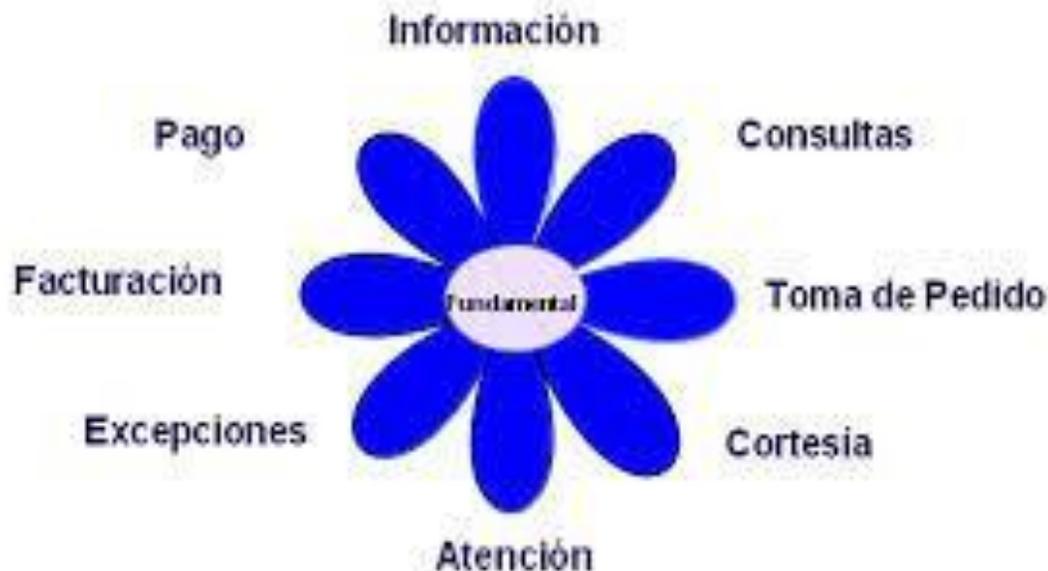


Ilustración N°1: Flor del servicio Lovelock, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

Servicios de Facilitación:

Información: El cliente necesita conocer determinada información de forma rápida y oportuna como, por ejemplo: la forma de llegar al local donde se presta el servicio, los horarios de atención, el tipo de servicio ofrecido, los teléfonos de contacto. Soluciones Contables J&D, S.A. tendrá toda esta información a la disposición de los clientes a través de una página web y de Facebook, que se creará bajo el nombre de la empresa, donde se presentará también el catálogo con los paquetes contables y precios, así como los horarios de atención y dirección exacta para que puedan acudir al local de forma sencilla. Así mismo, se repartirán tarjetas de visita en las instalaciones de los clientes potenciales que mostrarán los datos más importantes (horario, los teléfonos de contacto, responsable de cada área). También cada uno de los socios contará con su tarjeta de presentación y en las oficinas mantendremos brochures e información a simple vista.

La estructura de los paquetes a ofrecerse será:

1. Paquete Essential
2. Paquete Medium
3. Paquete Full

A continuación, en las siguientes tablas se detallan los servicios que consta cada paquete:

Paquete Essential desde U\$ 100

Registro contable

Implementación de NIIF para PYMES

Generación de estados financieros y desarrollo de notas explicativas

Reportes libro diario y mayor general

Declaraciones tributarias

Recomendaciones financieras

Paquete Medium desde U\$ 200

Registro contable

Implementación de NIIF para PYMES

Generación de estados financieros y desarrollo de notas explicativas

Reportes libro diario y mayor general

Declaraciones tributarias y asesorías

Manejo de flujos de caja y arqueos de fondo fijo y caja chica

Conciliaciones bancarias

Creación de manuales y políticas

Paquete Full desde U\$ 300

Registro contable

Implementación de NIIF para PYMES

Generación de estados financieros y desarrollo de notas explicativas

Reportes libro diario y mayor general
Declaraciones tributarias y asesorías
Manejo de flujos de caja y arqueos de fondo fijo y caja chica
Conciliaciones bancarias
Creación de manuales y políticas
Presupuesto
Capacitaciones
Márgenes de venta y punto de equilibrio
Rotación de inventario y cuentas por cobrar

Consulta: Las consultas realizadas por los clientes estarán a cargo directamente de los contadores, en vista que se está iniciando el negocio solo se contará con el administrador, 3 contadores y una mercadología, por lo que el contacto será directo, sin intermediarios, es decir que se consultará directamente con el especialista ya sea vía correo electrónico de la empresa, teléfono o de forma personalizada. Se tendrá un margen de tiempo de respuesta de 1 a 2 días como máximo, según dependa el caso de la consulta pero siempre se tratará de responder a la brevedad posible y se pedirá para más formalidad del servicio el precedente de un correo electrónico como evidencia, aun cuando se haya hecho la consulta vía teléfono o de forma presencial para un mejor control y seguimiento de la respuesta.

Toma de pedido: Una vez el cliente haya decidido qué tipo de paquete contratar se elabora una propuesta en la que se incluirá la descripción completa del mismo, así como los periodos de plazo de las reuniones y entregas de la información y las condiciones de pago: si serán de forma mensual o quincenal y los profesionales que participaran en el proceso. La propuesta deberá ser firmada por los clientes antes de proceder a la prestación del servicio para tal efecto, se ha elaborado una ruta de servicio.

7.1.5 Ruta del Servicio de la empresa

1. El cliente llama a la oficina, será atendido por los colaboradores con un cordial saludo.

2. Si el cliente llega a la oficina es recibido amablemente, por uno de los colaboradores de la empresa.

3. El tiempo de atención desde que llega el cliente es inmediata, el cliente no tiene que esperar sentado, si no hay nadie que esté ocupado con otro cliente se atenderá en el momento.

4. Una vez atendido, se escucha al cliente, sin interrumpir, para captar bien el mensaje.

5. El colaborador presenta el catálogo de servicio con los paquetes para Pymes, si es que el cliente está en la oficina, fuera otro caso el colaborador puede agendar una cita y visitar a su cliente o citarlo en oficina. Una vez listo, empieza a explicar con detalle en que consiste cada paquete y precio.

6. Una vez que el cliente solicite el paquete a contratar y se establezca claramente el proceso para trabajar de mutuo acuerdo (días estipulados para recepcionar la información a procesarse por medio de un mensajero), siempre bajo el régimen de políticas laborales que se deban respetar, no al fraude, ni brindar falsa información.

7. Se establece por último la forma de pago, que será de acuerdo como decida el cliente si quincenal o mensual y se le realiza el contrato donde se detallará todo.

Cortesía: Cuando los clientes lleguen a las instalaciones podrán depositar los efectos personales que traigan consigo (como pueden ser maletines, portátiles) en un armario habilitado para ello. Además, se pondrá a disposición de los clientes el parking de para que puedan aparcar su vehículo y serán recibidos amablemente con un saludo.

Atención: Los clientes serán tratados de forma cordial a su llegada a la empresa o vía telefónica. El tiempo de espera será el mínimo, sin embargo, dispondrá de una sala de espera totalmente equipada donde se les ofrecerá algo para tomar (refresco, agua o café) y dispondrán de revistas especializadas en recursos humanos además de los periódicos del día. A aquellos clientes que no sean o no conozcan la zona donde se encuentran las instalaciones se les facilitará, mediante correo electrónico, las instrucciones detalladas de cómo poder llegar, tanto en coche particular como mediante transporte público. Se atenderá también cualquier contacto de información de parte del cliente a la empresa por medio de la página web o Facebook.

Facturación: Como la empresa, estará registrada a las instancias del gobierno, se contará con factura, recibos membretados y sello de la empresa formalmente constituida, en la factura ira la descripción del Paquete solicitado y el precio. Es deber de la empresa hacer estos procesos de manera formal y transparente para seguridad con él cliente. Así mismo como empresa declarar los impuestos y obligaciones.

Excepciones: Se pondrá a disposición del cliente, tanto en las oficinas como en la página web, un buzón de sugerencias donde podrán explicar aquello que les gustaría que la empresa modificase o mejorase. Este buzón será revisado de forma periódica y se intentará cumplir con las necesidades y mejoras expuestas por los clientes. Asimismo, se pondrá a disposición de los clientes hojas de reclamación. De esta forma podremos conocer que estamos haciendo mal para poder mejorarlo en un futuro y evitar la posible pérdida de clientes.

Pago: Los servicios que se ofertaran están constituido en paquetes como se mencionó antes, cada paquete tiene su precio. En la encuesta se describió las formas de pago, según la capacidad del empresario., arrojando como resultado que las frecuencias más comunes para el pago serian quincenal o mensual esa disposición la tendremos con el cliente en la negociación al brindar el servicio

7.1.6 Análisis de la competencia

A través de la recolección de trabajo de campo podemos determinar nuestra competencia; mediante estos datos obtenidos concluimos que la mayoría de las PYMES tienen más demanda en los servicios de contabilidad general, Certificado EEFF, y asesoría para rentabilidad, debido a que en el análisis de la encuesta, los criterios que se consideran para la contratación de estos servicios han sido por la falta de registro de ingresos y egresos, el control y declaraciones de impuestos, falta de Registros contables, control de inventario y mal manejo de presupuestos y necesidad de inversión para expandirse.

Y dentro del marco de la competencia, Soluciones Contables J&D, no es la única empresa que brinda este servicio, hay otras entidades de servicios que se dedican a esta labor dentro de las cuales podemos buscar en la página web del Colegio de Contadores Públicos en Nicaragua.

Cabe destacar que la mayor competencia directa identificada en el entorno son los contadores independientes profesionales que comúnmente ofrecen sus servicios a las PYMES en su mayoría.

7.1.7 Descripción del mercado meta

El marketing meta puede realizarse en varios niveles diferentes. Las empresas cubren los mercados de forma muy amplia (marketing no diferenciado), muy estrecha (micromarketing) o intermedia (marketing diferenciado o concentrado). Nosotros nos hemos definimos con una estrategia de marketing diferenciado (o marketing segmentado), donde una empresa decide dirigirse a varios segmentos del mercado y diseñar ofertas específicas para cada uno de ellos.

Tipos de Segmentación de Mercado

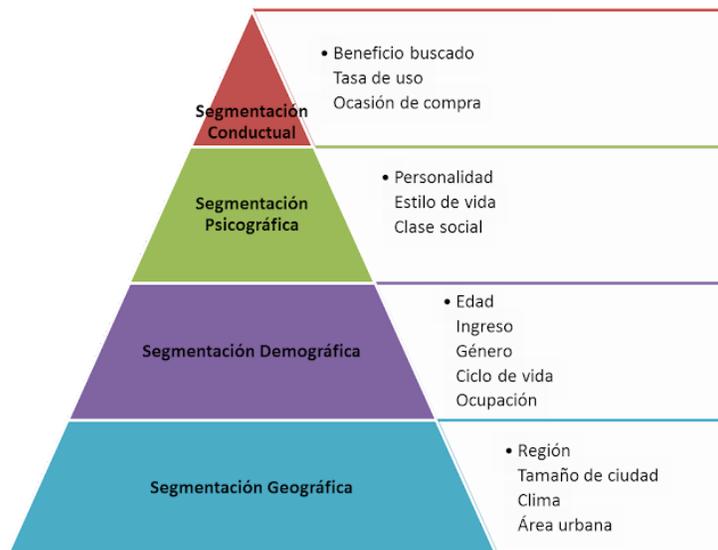


Ilustración N°2: Tipos de segmentación de mercado, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

La Segmentación Geográfica

Implica dividir el mercado en distintas unidades geográficas como países, regiones, estados, municipios, ciudades o incluso zonas. En base a los resultados de nuestra investigación, el segmento de mercado al cual estamos dirigidos a las Pymes de la ciudad de Managua, que en su mayoría son propietarios o administradores, tomadores al momento de una decisión.

La Segmentación Demográfica

Divide el mercado en grupos según variables como la edad, género, tamaño de la familia, ciclo de vida familiar, ingreso, ocupación, escolaridad, religión, raza, generación y nacionalidad. En base a los resultados encontramos que el 62% de la población con más índice en los negocios son las mujeres, tienen alta participación en el mercado, la mayoría son administradores con un nivel de escolaridad, egresados universitarios. La reciente crisis económica plantea desafíos para todos los grupos de ingresos. Los consumidores de todos los niveles de ingresos (incluyendo los consumidores adinerados), están recortando sus gastos y buscando mayor valor en sus compras.

La Segmentación Pictográfica

Divide a los consumidores en diferentes grupos según la clase social, el estilo de vida o las características de personalidad.

La Segmentación Conductual

Divide a los consumidores en grupos según sus conocimientos, actitudes, usos o respuestas a un producto.

Beneficios buscados: Una forma eficaz de segmentación consiste en agrupar a los compradores según los distintos beneficios que buscan en un producto o servicio.

En la presente investigación, se encontró que nuestro mercado meta, tiene a fines en los mismos servicios. Las PYMES buscan la necesidad de satisfacer el déficit administrativo de su negocio, en nuestra investigación encontramos que tienen necesidad de inicio de un proyecto hasta expandirse en otros mercados y también las asesorías más básicas desde una declaración de impuesto.

7.2 Estudio Técnico

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

7.2.1 Localización

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

Este análisis se dividió en macro localización y micro localización, los cuales están descritos a continuación:

7.2.2 Macro Localización

Para el análisis de macro localización en la ubicación de la empresa se utilizó el método cualitativo por puntos, basándose en los siguientes factores determinados para su localización:

- Medios y costos de transporte

- Disponibilidad y costo de mano de obra
- Cercanía del mercado meta
- Costo y disponibilidad de locales
- Disponibilidad de agua energía y otros suministros
- Comunicaciones

Uno de los factores de mayor relevancia de decisión fue el transporte, ya que este no solamente implica las tarifas y distancia, también el acceso, en cuanto al tiempo y las demoras, las maniobras para llegar al destino, la congestión del tránsito o la posibilidad de detenciones no controlables.

Para el desarrollo de la matriz de localización se han determinado tres alternativas de ubicación como son:

Alternativa 1: Los Robles Momotombo Real Estate del portón principal de Claro Villa Fontana 1 1/2 c. al lago. #263

Alternativa 2: Rotonda el Periodista Plaza Caracol

Alternativa 3: Rotonda el periodista, 400 metros al norte, banda izquierda, edificio El Centro Managua, 13006 N°2

Para la elaboración de la matriz se considera una escala numérica de uno a cinco, donde uno representa una calificación muy baja, tres una calificación intermedia, cuatro es una apreciación buena, y cinco una calificación alta.

Matriz de Localización

Factor de Localización	Peso	Alternativa 1		Alternativa 2		Alternativa 3	
		Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
Medios y costos de transporte	10%	5	0.50	5	0.50	4	0.40
Disponibilidad y costo de mano de obra	10%	5	0.50	4	0.40	3	0.30
Cercanía del mercado meta	50%	4	2.00	4	2.00	4	2.00
Costo y disponibilidad de locales	20%	5	1.00	4	0.80	3	0.60
Disponibilidad de agua energía y otros suministros	5%	5	0.25	5	0.25	5	0.25
Comunicaciones	5%	5	0.25	5	0.25	4	0.20
Totales	100%	29	4.50	27	4.20	23	3.75

Tabla N°5: Matriz de Localización, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

La alternativa uno obtuvo una alta calificación, convirtiéndose en la localización ideal para el presente proyecto, esta alternativa está ubicada en Villa Fontana sur.

7.2.3 Micro Localización

Mapa de la Ubicación de las Empresa

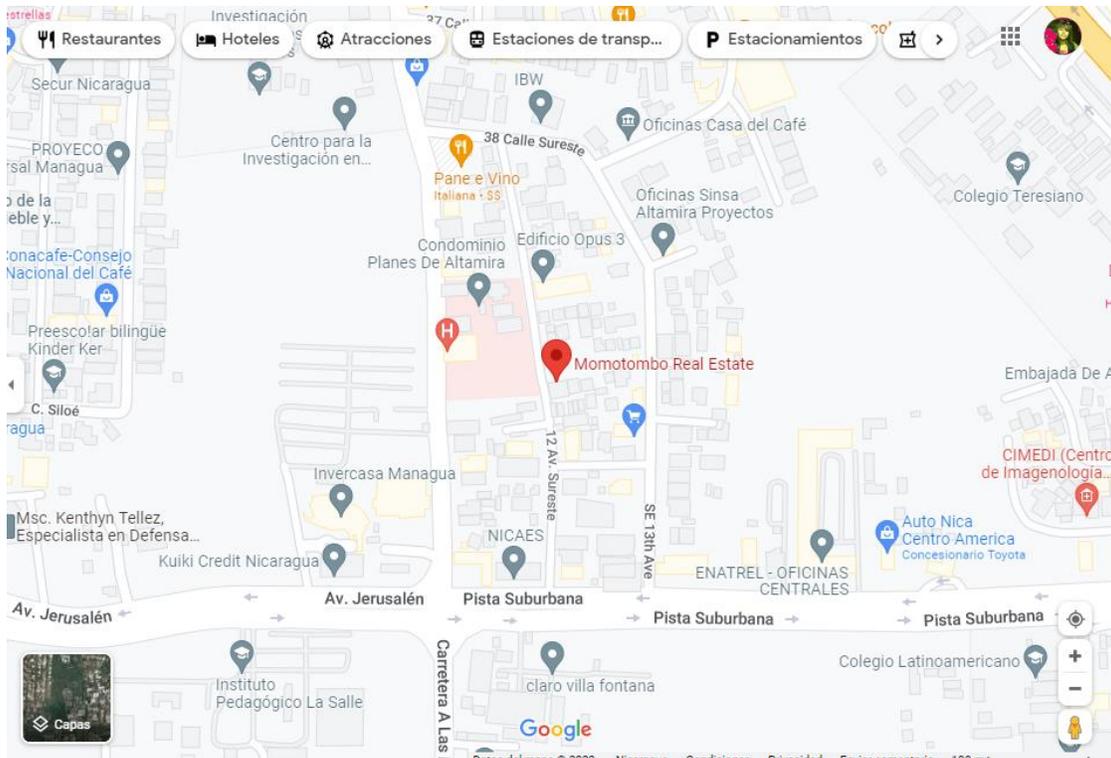


Ilustración N°3: Ubicación de la empresa Soluciones Contables J&D, S.A., Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

El análisis de micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación del proyecto dentro de la macro zona elegida. Para ello se empleó el método de asignación por puntos ponderados. En la tabla N° 5 se indican los factores utilizados para la selección de la mejor opción de localización.

7.2.4 Distribución de la Planta

El local contará con una sala principal que estará destinada al área de recepción, la que contará con sillas de espera para los clientes, oficinas en donde trabajará el personal, y una sala donde se podrán brindar capacitaciones y reuniones. También contará con una bodega para almacenar equipo y utensilios de limpieza, así como un servicio higiénico.

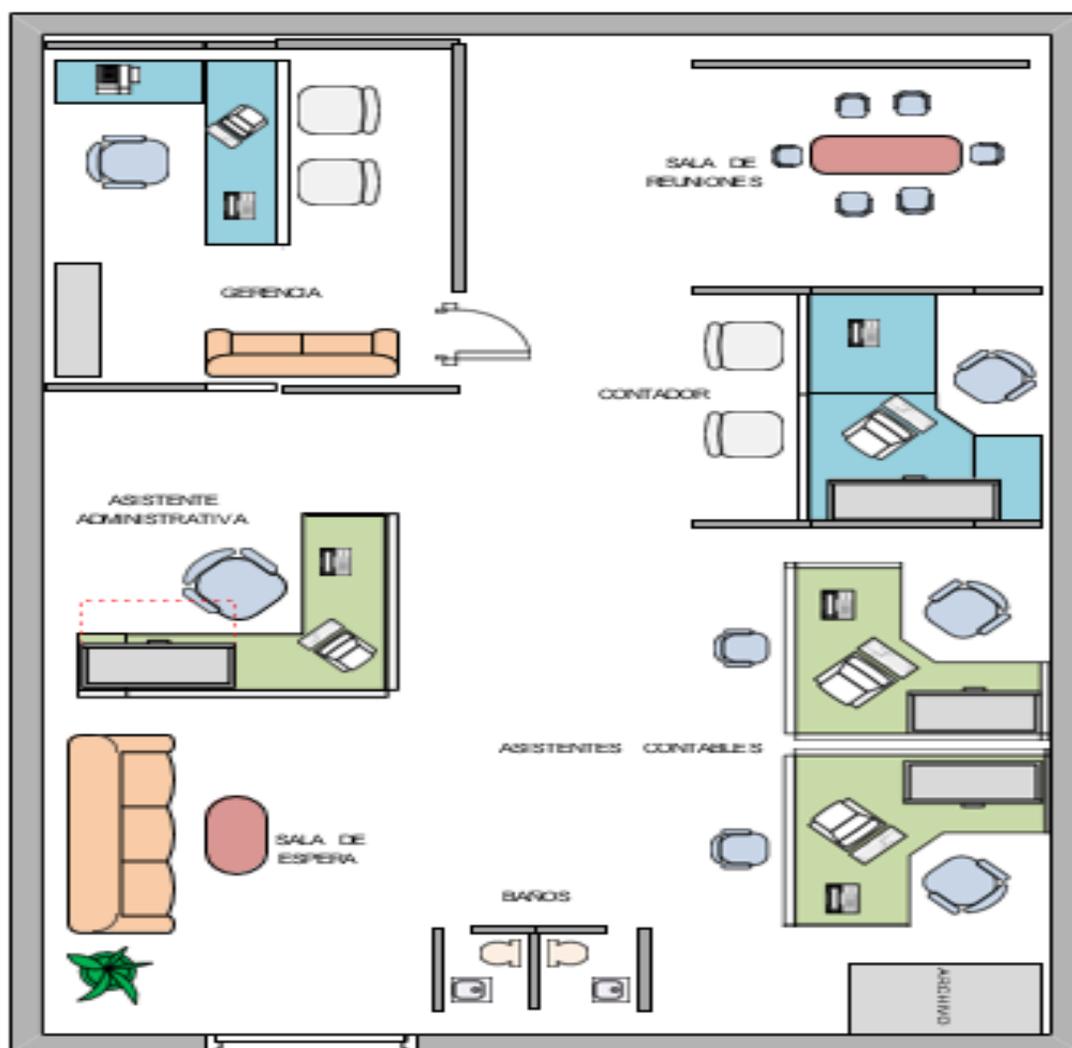


Ilustración N°4: Distribución de la Planta, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

7.2.5 Plan de Organización y Gestión

Forma de la Empresa

Soluciones Contables J&D, S.A. será inscrito como sociedad anónima, es una persona jurídica conocida por la designación del objeto de la empresa.

Requisitos para constituirse en el registro público mercantil

- Registrarse en la DGI para obtener el RUC
- Poder de administración a representante legal
- Registrarse en la Alcaldía de Managua
- Registrarse ante el INSS

Ventajas de constituirse como Sociedad Anónima

- El capital social se divide en acciones que pueden transmitirse libremente, de manera que se motiva la inclusión de nuevos socios y el mantenimiento económico de la empresa.

- La facultad de administración puede recaer sobre una persona o un grupo, sin que se requiera la cualidad de accionistas.

- La responsabilidad de los socios inversores está limitada al capital aportado.

Desventajas de constituirse como Sociedad Anónima:

- Las Sociedades Anónimas son más rígidas, complejas y estrictas a la hora de gestionar su funcionamiento.

- Cada vez que haya un cambio en la organización, es obligatorio modificar los estatutos.

A continuación, se detallan los trámites que se deben de realizar para inscribir nuestra empresa ante las instituciones tales como:

- Dirección General de Ingresos (DGI).
- Alcaldía de Managua.
- Registro Mercantil.
- Instituto Nicaragüense de Seguridad Social
-

Tramite	Instancia/Institución donde se realiza el tramite	Requisitos	Duración
<p align="center">Inscripción como contribuyente</p>	<p align="center">DGI</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Carta de solicitud de inscripción dirigida al administrador de la renta. 2. Tener la edad de 18 años cumplidos 3. Llenar el formulario de inscripción proporcionado gratuitamente. 4. Fotocopia de cedula de identidad. 5. Recibo de servicios básicos o contrato de arriendo para hacer constar el domicilio fiscal, si la factura no está a su nombre debe adjuntar constancia de la persona que aparece en la misma. 6. Fotocopia de cedula de los miembros de la junta directiva. 7. Si la inscripción es en Managua pagar un arancel del 1% sobre el capital. 8. En caso de ser una tercera persona quien realiza el trámite la representación debe ser mediante un escrito simple. 	<p align="center">1 día</p>

<p>Inscripción o Matricula</p>	<p>Alcaldía</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estar solvente con sus impuestos municipales (IBI, rodamiento, etc.). 2. Fotocopia de cedula RUC y/o cedula de identidad del contribuyente o persona autorizada para realizar el trámite. 3. Poder Especial Notariado y fotocopia de Cédula de Identidad (si actúa en representación del Contribuyente) 4. Fotocopia de la primer página de la inscripción de los libros Mayor y Diario. 5. Constancia de Inscripción Definitiva 6. Recibo oficial de pago de Matricula 7. Formato de Matricula Pre numerado con valor de C\$ 5.00 	<p>1 día</p>
<p>Inscripción Registro Mercantil</p>	<p>Registro Mercantil</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Escritura pública de constitución social y estatutos, y cuando corresponda, sus reformas, todos debidamente inscritos en el Registro Público Mercantil. 2. Escritura pública de poder de representación que faculte a la 	<p>1 día</p>

		<p>persona designada por el Sujeto Obligado para actuar en su nombre. En caso de que el poder sea generalísimo o general, este deberá estar debidamente inscrito en el Registro Público Mercantil, y</p> <p>3. Certificación notarial de acta donde conste la elección de la junta directiva actual.</p>	
Inscripción al INSS	INSS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formulario de inscripción patronal. 2. Fotocopia de cedula de identidad del representante legal. 	1 día

Tabla N°6: Tramites para inscribir una empresa, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

7.2.6 Estructura Organizacional

Organigrama

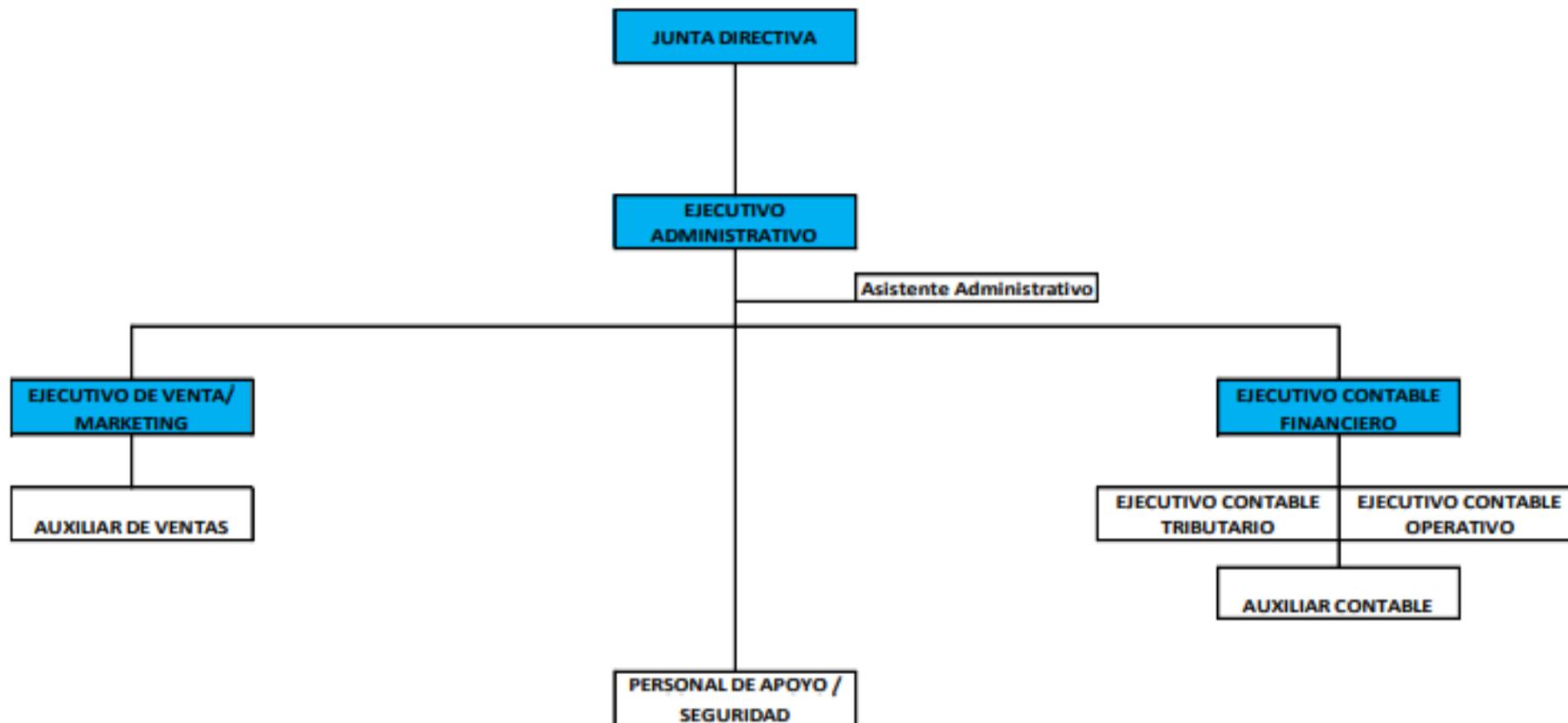


Ilustración N°5: Organigrama de la empresa, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

La estructura organizacional que tendrá la empresa es de tipo vertical lineal funcional, la autoridad será ejercida por la junta directiva a través del Ejecutivo Administrativo y este delegará las funciones de cada colaborador según departamentos con el apoyo de un asistente administrativo; dichas funciones serán supervisadas directamente por los Ejecutivos Ventas y Contable-Financiero.

Ejecutivos quienes serán cada uno de los miembros de la junta directiva razón por la cual seremos una empresa que está iniciando operaciones y para el primer año determinamos tomar las responsabilidades de cada área según la disciplina estudiada, luego para los años posteriores se irá incorporando más personal.

Dentro de la estructura encontramos el departamento de contabilidad quien se encargará de realizar todas las operaciones solicitadas por los clientes, dicho departamento estará a cargo del Ejecutivo Contable-Financiero quien se apoyará de un Ejecutivo Tributario y un Contable, estos tres tendrán a disposición un auxiliar contable para cualquier requerimiento que necesiten. A su vez tenemos el departamento de ventas quien estará coordinado por el Ejecutivo de Ventas en apoyo de un auxiliar de ventas que se encargaran de velar por toda la parte publicitaria de la empresa.

Descripción de Funciones

Ejecutivo Administrativo

Requisitos:

- Ser mayor de edad
- Ser nicaragüense
- Experiencia demostrable como gerente administrativo
- Conocimientos profundos de procedimientos de gestión de oficinas, así como políticas legales y departamentales
- Familiaridad con principios financieros y de gestión de instalaciones
- Dominio de MS Office

- Mente analítica y capacidad para solucionar problemas
- Excelentes habilidades organizativas y para realizar varias tareas a la vez
- Persona que trabaja bien en equipo, con capacidades de liderazgo
- Grado en Administración de Empresas o un campo relacionado

Responsabilidades:

- Planificar y coordinar procedimientos y sistemas administrativos, así como idear modos de optimizar procesos
- Contratar y formar personal, así como asignar responsabilidades y espacio en la oficina
- Valorar el rendimiento de la plantilla y ofrecer asesoramiento y orientación para garantizar la máxima eficiencia
- Asegurar un flujo de información fluido y adecuado dentro de la empresa para facilitar otras operaciones empresariales
- Gestionar calendarios y plazos de entrega
- Controlar el inventario de los suministros de oficina y la compra de nuevo material dedicando especial atención a las limitaciones presupuestarias
- Controlar costes y gastos para ayudar en la preparación de presupuestos
- Supervisar los servicios en las instalaciones, las actividades de mantenimiento y contratistas (p. ej. electricistas)
- Organizar y supervisar otras actividades en la oficina (reciclaje, reformas, planificación de eventos, etc.)
- Asegurar que las operaciones cumplan las políticas y las normativas
- Mantenerse al día de todos los cambios organizativos y las novedades empresariales

Ejecutivo de Ventas/Marketing

Requisitos:

- Ser mayor de edad
- Ser nicaragüense

- Experiencia demostrable como ejecutivo de ventas o en otro puesto pertinente
- Dominio del inglés
- Excelentes conocimientos de MS Office
- Se valorará tener experiencia práctica con el software CRM
- A través del entendimiento de las técnicas de marketing y negociación
- Capacidad para aprender rápido y pasión por las ventas
- Con motivación propia y un enfoque orientado a los resultados
- Aptitud para ofrecer presentaciones atractivas
- Bachillerato/formación profesional de grado medio en Mercadeo o carreras a fines

Responsabilidades:

- Realizar estudios de mercado para identificar posibilidades de venta y evaluar las necesidades del cliente
- Buscar activamente nuevas oportunidades de venta a través de llamadas en frío, el establecimiento de contactos y los medios sociales
- Fijar reuniones con posibles clientes y escuchar sus deseos y preocupaciones
- Preparar y ofrecer presentaciones adecuadas sobre productos y servicios
- Crear revisiones e informes frecuentes con datos financieros y de ventas
- Garantizar la disponibilidad de existencias para ventas y demostraciones
- Participar en nombre de la empresa en exposiciones y conferencias
- Negociar/cerrar acuerdos y gestionar quejas u objeciones
- Colaborar con miembros del equipo para obtener mejores resultados
- Recopilar comentarios y opiniones de los clientes actuales o posibles y compartirlos con los equipos internos

Ejecutivo de Contable Administrativo

Requisitos:

- Ser mayor de edad
- Ser nicaragüense
- Experiencia contable demostrable
- Familiaridad con la teneduría de libros y los principios contables básicos

- Dominio de MS Office, bases de datos y software de contabilidad
- Conocimiento de las Leyes tributarias, Societarias, Seguridad Social, y otras.
- Conocimiento de Normas Contables, NIIF's.
- Manejo de sistemas de información
- Experiencia práctica con hojas de cálculo e informes financieros
- Precisión y atención al detalle
- Aptitud numérica
- Habilidad para realizar tareas de archivo y mantenimiento de registros
- Capacidades de introducción de datos y procesamiento de textos
- Bien organizado
- Grado en Contaduría Pública CPA

Responsabilidades:

- Brindar apoyo contable y administrativo al departamento de contabilidad
- Mecanografiar con precisión y preparar y mantener documentos y registros contables
- Preparar depósitos bancarios, hacer apuntes en el libro mayor y elaborar estados financieros
- Conciliar cuentas de manera oportuna
- Introducir a diario datos clave de transacciones financieras en la base de datos
- Brindar asistencia y apoyo al personal de la empresa
- Investigar, realizar el seguimiento y reparar problemas y discrepancias contables o de documentación
- Informar a la dirección y compilar informes/resúmenes sobre áreas de actividad
- Trabajar de acuerdo con las normas y los procedimientos establecidas y las leyes aplicables
- Actualizar constantemente el conocimiento del puesto de trabajo• Realiza procesos de cotización para la pre-selección de proveedores de todo tipo.
- Registra las operaciones contables en el sistema contable utilizado por el programa conjunto.
- Gestiona y organiza el oportuno pago de los diferentes servicios públicos y obligaciones legales propias.

- Mantiene actualizado la base de datos de registro y seguimiento para planillas del personal contratado.
- Apoya a mantener el archivo administrativo contable organizado y clasificado (tanto físico como electrónico), según directrices institucionales
- Coordina la recepción y envío de documentos administrativos contables y todo tipo de correspondencia generada por la gestión propia del Programa
- Actualiza los saldos bancarios del programa conjunto como insumo para solicitud de fondos Apoya en elaborar las conciliaciones bancarias de las cuentas bancarias del programa.
- Realiza apoyo en el fotocopiado de documentos administrativos/contables
- Organiza la prestación de servicios de limpieza y mensajería externos, cuando sean requeridos o necesarios apoyos externos, previa autorización de la Coordinación de Programa.
- Responde por el manejo y control de la Caja Chica, según directrices institucionales y reglamento de manejo establecido.
- Organiza y responde por el adecuado uso, mantenimiento, cuidado, aseguramiento, marcación y registro de los bienes de la oficina (muebles, equipos, vehículo, otros), implementando las políticas institucionales para su uso y control
- Lleva registro y control de los insumos de oficina, cafetería y papelería, garantizando los mínimos necesarios para la normal operación.
- Establece un sistema de base de datos o registro de proveedores.

Actividades y gastos Pre-operativos

Las actividades pre-operativas que deberá realizar la empresa Soluciones Contables J&D, S.A. se detallan a continuación:

Actividades	Duración	Gastos
Elaboración del plan de negocio	3 meses	\$ 250
Cotización	1 semana	\$ 20
Solicitud y aprobación de préstamo	3 semanas	\$ 5

Registros legales de la empresa (acta constitutiva y legalización del despacho con un notario público)	1 semana	\$ 700
Inscripción en el registro mercantil	1 día	\$ 20
Inscripción en la Dirección General de Ingresos (DGI)	1 día	\$ 500
Matricula de la Alcaldía	1 día	\$ 18
Papelería inicial: compra de libros contables, facturas y recibos membretados	1 semana	\$ 50
Acondicionamiento del local	1 mes	\$ 200
Compra de activos	1 semana	\$ 30
Instalación de activos	1 semana	\$ 160
Reclutamiento del personal	1 semana	\$ 15
Publicidad (volantes, anuncios y afiches)	1 semana	\$ 200
Suministros de oficina y limpieza	2 días	\$ 180
Totales		\$ 2, 348

Tabla N°7: Actividades y gastos pre-operativos, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

Gastos Operativos			
Gastos de Constitución	Monto \$	Gastos de Instalación	Monto \$
Servicios profesionales de abogados y escritura pública de constitución	\$ 700	Cotizaciones	\$ 20
Inscripción en el Registro Mercantil	\$ 20	Acondicionamiento del local	\$ 200
Inscripción en la Dirección General de Ingresos (DGI)	\$ 500	Compra de activos	\$ 30
Matricula de la Alcaldía	\$ 18	Instalación de activos	\$ 160
Solicitud y aprobación de préstamo	\$ 5	Reclutamiento del personal	\$ 15
Otros gastos de constitución	\$ 300	Publicidad (volantes, anuncios y afiches)	\$ 200

		Suministros de oficina y limpieza	\$ 180
Total Gastos de Constitución	\$ 1, 543	Total Gastos de Instalación	\$ 805
Total Gastos Pre Operativos \$ 2, 348			

Tabla N°8: Gastos pre-operativos, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

7.3 Estudio Financiero

El objetivo de este estudio es analizar la factibilidad financiera de la empresa Soluciones Contables, S.A. para lo cual se estructurarán estados financieros presupuestados para cinco años así mismo también se evaluarán los indicadores financieros (VAN, TIR PRI).

7.3.1 Presupuesto de las Ventas

El Presupuesto de Ventas es el pronóstico de ventas esperadas en un periodo determinado generalmente es de un año y se refleja en términos cuantitativos, las cuales se pueden determinar dentro de límites aceptables de exactitud en la mayor parte de los negocios. Éste cálculo se realiza mediante los datos de demanda actual y futura, lo cual nos permite disminuir, mitigar el riesgo inherente en cada proyecto a realizar.

Para analizar un proyecto, su factibilidad y viabilidad se debe hacer un estudio detenido, para obtener resultados aceptables y en mejores condiciones los resultados esperados.

Los flujos proyectados constituyen una base importante en el desarrollo del proyecto, pero a su vez mantiene un riesgo inherente el cual es que por ser flujos proyectados no se tiene la certeza de que sucedan como se los proyecta pero es deber del analista del proyecto o ejecutor del mismo mitigar o reducir dicho riesgo, de tal manera que las diferencias entre los flujos proyectados y los flujos reales sea mínima. Por ello se puede decir que el estudio del mercado constituye la base para que el proyecto tenga buenos resultados, ya que de ello se obtiene la información primaria y real de la situación del mercado.

Empresa Soluciones Contables J&D, S.A.

Proyección De Ventas Año 2023

Primer Semestre

Servicios	PV	Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio		Totales
		Clientes	Ingresos	Cliente	Ingresos	Cliente	Ingresos	Clientes	Ingresos	Clientes	Ingresos	Clientes	Ingresos	
Solo Declaraciones 1	\$ 25.00	20	\$ 500.00	20	\$ 500.00	20	\$ 500.00	20	\$ 500.00	20	\$ 500.00	20	\$ 500.00	\$ 3,000.00
Solo Declaraciones 2	\$ 50.00	20	\$1,000.00	20	\$ 1,000.00	20	\$ 1,000.00	20	\$ 1,000.00	20	\$ 1,000.00	20	\$ 1,000.00	\$ 6,000.00
Declaraciones, Tramites Y Capacitaciones 1	\$ 00.00	5	\$ 500.00	5	\$ 500.00	5	\$ 500.00	5	\$ 500.00	5	\$ 500.00	5	\$ 500.00	\$ 3,000.00
Declaraciones, Tramites Y Capacitaciones 2	\$ 5.00	5	\$ 625.00	5	\$ 625.00	5	\$ 625.00	5	\$ 625.00	5	\$ 625.00	5	\$ 625.00	\$ 3,750.00
Declaraciones, Capacitaciones, Control De Inventario, Conciliaciones Bancarias, Arqueos De Caja	\$ 250.00	4	\$ 1,000.00	4	\$ 1,000.00	4	\$ 1,000.00	4	\$ 1,000.00	4	\$ 1,000.00	4	\$ 1,000.00	\$ 6,000.00
Servicio Integral (Contabilidad, Reportes Contables, Declaraciones, Trámites, Capacitaciones, Control De Inventario, Arqueos De Caja)	\$ 320.00	4	\$1,280.00	4	\$ 1,280.00	4	\$ 1,280.00	4	\$ 1,280.00	4	\$ 1,280.00	4	\$ 1,280.00	\$ 7,680.00
Servicio Integral (Contabilidad, Reportes Contables, Declaraciones, Trámites, Capacitaciones, Control De Inventario, Arqueos De Caja)	\$ 400.00	3	\$1,200.00	3	\$ 1,200.00	3	\$ 1,200.00	3	\$ 1,200.00	3	\$ 1,200.00	3	\$ 1,200.00	\$ 7,200.00

Registro Contable, Implementación De NIIF Para Pymes, Generación De Estados Financieros Y Desarrollo De Notas Explicativas, Reportes Libro Diario Y Mayor General, Declaraciones Tributarias Y Asesorías	\$ 450.00	3	\$1,350.00	3	\$ 1,350.00	3	\$ 1,350.00	3	\$ 1,350.00	3	\$ 1,350.00	3	\$ 1,350.00	\$ 8,100.00
Manejo De Flujos De Caja Y Arqueos De Fondo Fijo De Caja Chica, Conciliaciones Bancarias, Rotación De Inventario Y Cuentas Por Cobrar														
Creación De Manuales Y Políticas	\$ 500.00	0	\$ -	0	\$ -	0	\$ -	0	\$ -	1	\$ 500.00	1	\$ 500.00	\$ 1,000.00
Totales Mensuales		64	\$7,455.00	64	\$ 7,455.00	64	\$ 7,455.00	64	\$ 7,455.00	65	\$ 7,955.00	65	\$ 7,955.00	\$45,730.00

Tabla N°9: Proyección de ventas primer semestre 2023, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

Empresa Soluciones Contables J&D, S.A.

Proyección De Ventas Año 2023

Segundo Semestre

Servicios	PV	Julio		Agosto		Septiembre		Octubre		Noviembre		Diciembre		Totales
		Clientes	Ingresos	Clientes	Ingresos	Clientes	Ingresos	Clientes	Ingresos	Clientes	Ingresos	Clientes	Ingresos	
Solo Declaraciones 1	\$25.00	20	\$ 500.00	20	\$ 500.00	20	\$ 500.00	20	\$ 500.00	25	\$ 625.00	30	\$ 750.00	\$ 3,375.00
Solo Declaraciones 2	\$50.00	20	\$ 1,000.00	20	\$1,000.00	20	\$1,000.00	20	\$ 1,000.00	20	\$ 1,000.00	20	\$ 1,000.00	\$ 6,000.00
Declaraciones, Tramites Y Capacitaciones 1	\$100.00	5	\$ 500.00	5	\$ 500.00	5	\$ 500.00	5	\$ 500.00	5	\$ 500.00	5	\$ 500.00	\$ 3,000.00
Declaraciones, Tramites Y Capacitaciones 2	\$125.00	5	\$ 625.00	5	\$ 625.00	5	\$ 625.00	5	\$ 625.00	5	\$ 625.00	5	\$ 625.00	\$ 3,750.00
Declaraciones, Capacitaciones, Control De Inventario, Conciliaciones Bancarias, Arqueos De Caja	\$250.00	4	\$ 1,000.00	4	\$1,000.00	4	\$1,000.00	4	\$ 1,000.00	4	\$ 1,000.00	4	\$ 1,000.00	\$ 6,000.00
Servicio Integral (Contabilidad, Reportes Contables, Declaraciones, Trámites, Capacitaciones, Control De Inventario, Arqueos De Caja)	\$320.00	4	\$ 1,280.00	4	\$1,280.00	4	\$1,280.00	4	\$ 1,280.00	4	\$ 1,280.00	4	\$ 1,280.00	\$ 7,680.00
Servicio Integral (Contabilidad, Reportes Contables, Declaraciones, Trámites, Capacitaciones, Control De Inventario, Arqueos De Caja)	\$ 400.00	3	\$ 1,200.00	3	\$1,200.00	3	\$1,200.00	3	\$ 1,200.00	4	\$ 1,600.00	4	\$ 1,600.00	\$ 8,000.00
Registro Contable, Implementación De NIIF Para Pymes, Generación De Estados Financieros Y Desarrollo De Notas Explicativas, Reportes Libro Diario Y Mayor General, Declaraciones Tributarias Y Asesorías Manejo De Flujos De Caja Y Arqueos De Fondo Fijo De Caja Chica,	\$ 450.00	3	\$ 1,350.00	3	\$1,350.00	3	\$1,350.00	3	\$ 1,350.00	3	\$ 1,350.00	3	\$ 1,350.00	\$ 8,100.00

Conciliaciones Bancarias, Rotación De Inventario Y Cuentas Por Cobrar														
Creación De Manuales Y Políticas	\$ 500.00	0	\$ -	0	\$ -	0	\$ -	0	\$ -	0	\$ -	1	\$ 500.00	\$ 500.00
Totales Mensuales		64	\$ 7,455.00	64	\$7,455.00	64	\$7,455.00	64	\$ 7,455.00	70	\$ 7,980.00	76	\$ 8,605.00	\$46,405.00

Tabla N°10: Proyección de ventas segundo semestre 2023, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

Empresa Soluciones Contables J&D, S.A.
Consolidado De Proyección De Ventas Anuales
Periodo 2023 - 2027

Servicios	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Totales
Solo Declaraciones 1	\$ 3,375.00	\$ 3,543.75	\$ 3,720.94	\$ 3,906.98	\$ 4,102.33	\$ 18,649.01
Solo Declaraciones 2	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,615.00	\$ 6,945.75	\$ 7,293.04	\$ 33,153.79
Declaraciones, Tramites Y Capacitaciones 1	\$ 3,000.00	\$ 3,150.00	\$ 3,307.50	\$ 3,472.88	\$ 3,646.52	\$ 16,576.89
Declaraciones, Tramites Y Capacitaciones 2	\$ 3,750.00	\$ 3,937.50	\$ 4,134.38	\$ 4,341.09	\$ 4,558.15	\$ 20,721.12
Declaraciones, Capacitaciones, Control De Inventario, Conciliaciones Bancarias, Arqueos De Caja	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,615.00	\$ 6,945.75	\$ 7,293.04	\$ 33,153.79
Servicio Integral (Contabilidad, Reportes Contables, Declaraciones, Trámites, Capacitaciones, Control De Inventario, Arqueos De Caja)	\$ 7,680.00	\$ 8,064.00	\$ 8,467.20	\$ 8,890.56	\$ 9,335.09	\$ 42,436.85
Servicio Integral (Contabilidad, Reportes Contables, Declaraciones, Trámites, Capacitaciones, Control De Inventario, Arqueos De Caja)	\$ 8,000.00	\$ 8,400.00	\$ 8,820.00	\$ 9,261.00	\$ 9,724.05	\$ 44,205.05
Registro Contable, Implementación De NIIF Para Pymes, Generación De Estados Financieros Y Desarrollo De Notas Explicativas, Reportes Libro Diario Y Mayor General, Declaraciones Tributarias Y Asesorías Manejo De Flujos De Caja Y Arqueos De Fondo Fijo De Caja Chica, Conciliaciones Bancarias, Rotación De Inventario Y Cuentas Por Cobrar	\$ 8,100.00	\$ 8,505.00	\$ 8,930.25	\$ 9,376.76	\$ 9,845.60	\$ 44,757.61
Creación De Manuales Y Políticas	\$ 500.00	\$ 525.00	\$ 551.25	\$ 578.81	\$ 607.75	\$ 2,762.82
Totales Anuales	\$ 46,405.00	\$ 48,725.25	\$ 51,161.51	\$ 53,719.59	\$ 56,405.57	\$ 256,416.92

Tabla N°11: Consolidado de Proyección de ventas anual periodo 2023-2027, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

El detalle de los ingresos consolidado por ventas proyectadas de cada servicio a cinco años se muestra en tabla 11. Siendo un total de ingresos brutos de \$ 46, 405.00 para el primer año de operación y de \$ 56, 405.57 para el quinto año.

7.3.2 Presupuesto de Egresos

Este presupuesto planea los gastos a incurrirse dentro de la distribución, comercialización y administración de la empresa para llevar a cabo sus actividades, directa e indirectamente relacionados con la actividad principal de la empresa con la finalidad de obtener ingresos.

Estructura de Costos

Activos Fijos

Los siguientes elementos son parte esencial en el desempeño, funcionamiento y desarrollo de nuestra empresa para poder cumplir con las obligaciones que se logren estimar con nuestros clientes, nuestros activos tienen una duración de más de 12 meses de vida útil, por lo tanto, a continuación, se presenta los costos totales de los activos fijos del proyecto.

La Inversión total en activos fijos para la prestación de los servicios tiene un valor de \$11,927.15

Costos de Activos fijos

En las siguientes tablas se presentan detalles de los activos necesarios para la puesta en marcha del negocio tomando en cuenta calidad y precio.

<u>Costos De Activo Fijo</u>		
Ítem	Concepto	Monto
1	Equipo Rodante	\$ 3,896.00
2	Mobiliario Y Equipo De Oficina	\$ 3,598.95
3	Equipo De Computación	\$ 4,432.20
Total		\$ 11,927.15

Tabla N°12: Costos de Activos Fijos, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

Mobiliario Y Equipos De Oficina

Está compuesto por equipos necesarios para la prestación del servicio el cual detallo a continuación:

<u>Mobiliario Y Equipo De Oficina</u>				
Ítem	Concepto	Cant.	C. Unitario	Costo Total
1	Mesa Despacho	6	\$ 138.00	828.00
2	Archivadores Aéreos	1	\$ 143.75	143.75
3	Archivadores Metálicos	2	\$ 218.50	437.00
4	Sillas De Escritorios Semi Ejecutivas	6	\$ 147.20	883.20
5	Sillas De Espera Y Conferencia	8	\$ 46.00	368.00
6	Teléfono	1	\$ 69.00	69.00
7	Mesa Para Conferencia	1	\$ 276.00	276.00
10	Aire Acondicionado	1	\$ 295.00	295.00
11	Estante O Armario Metálico	1	\$ 299.00	299.00
Totales				\$ 3,598.95

Tabla N°13: Mobiliario y Equipo de Oficina, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

Equipo De Computación

La inversión para equipos de cómputo será por un total de \$ 4, 432.20

<u>Equipo De Computación</u>				
Ítem	Concepto	Cant.	C. Unitario	Costo Total
1	Laptop	4	\$ 669.70	\$ 2,678.80
2	Computadoras De Escritorio	2	\$ 554.70	\$ 1,109.40
4	Impresora Multifuncional	1	\$ 644.00	\$ 644.00
Totales				\$ 4,432.20

Tabla N°14: Equipo de Computación, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

Equipo Rodante

Este rubro está compuesto por los vehículos para el transporte del personal necesarios para realizar visitas a clientes y/o traslado de la mensajería del cliente-empresa y viceversa.

En la siguiente tabla se refleja el equipo rodante teniendo un costo de \$ 3, 896.00

Equipo Rodante				
Ítem	Concepto	Cant.	C. Unitario	Costo Total
1	Moto Yamaha YBR 125	1	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00
2	Moto Pulsar NS 125	1	\$ 2,096.00	\$ 2,096.00
Totales				\$ 3,896.00

Tabla N°15: Equipo Rodante, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

7.3.4 Depreciación de activos fijos

Nuestros activos fijos tienen una vida útil, que se deprecia con cada año según periodo de vida correspondiente para estos, los cálculos son por medio el método de línea recta. Se presenta una tabla con el estimado de bienes tangibles que utilizara para los próximos cinco años proyectados para el funcionamiento de la empresa, estos son importantes y de ellos se depende para el cumplimiento de las funciones en pro del mejoramiento de la calidad de nuestros servicios y eficiencia frente a los requerimientos de nuestros clientes. Con lo antes mencionado, a continuación, se presentan y detallan los cálculos de depreciación de los activos fijos conforme el arto.34 del reglamento de la Ley 822 Ley de Concertación Tributaria y Equidad Fiscal de Nicaragua.

Método Línea Recta					
Descripción Del Bien	Costo Del Bien	Vida Útil (Años)	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada 5 Años	Valor Residual
<u>Equipo Rodante</u>	3,896.00	5	779.20	3,896.00	-
Moto Yamaha YBR 125	1,800.00	5	360.00	1,800.00	-
Moto Pulsar NS 125	2,096.00	5	419.20	2,096.00	-
<u>Mobiliario Y Equipo De Oficina</u>	3598.95	5	719.79	3,598.95	-
Mesa Despacho	828.00	5	165.60	828.00	-
Archivadores Aéreos	143.75	5	28.75	143.75	-
Archivadores Metálicos	437.00	5	87.40	437.00	-
Sillas De Escritorios Semi Ejecutivas	883.20	5	176.64	883.20	-
Sillas De Espera	368.00	5	73.60	368.00	-

Teléfono	69.00	5	13.80	69.00	-
Mesa Para Conferencia	276.00	5	55.20	276.00	-
Aire Acondicionado	295.00	5	59.00	295.00	-
Estante O Armario Metálico	299.00	5	59.80	299.00	-
<u>Equipo De Computación</u>	4,432.20	2	2,216.10	4,432.20	-
Laptop	2,678.80	2	1,339.40	2,678.80	-
Computadoras De Escritorio	1,109.40	2	554.70	1,109.40	-
Impresora Multifuncional	644.00	2	322.00	644.00	-

Mano de Obra Directa

La mano de obra directa es aquella que participa directamente en el proceso de producción del bien o servicio que se va a ofrecer al mercado. A continuación, se presenta la proyección de salarios de Mano de Obra Directa, tomando como referencia un 5% de incremento anual.

Ítem	Mano De Obra Directa	Año 1/ Mes		Año 2/ Mes		Año 3/ Mes		Año 4/ Mes		Año 5/ Mes	
		Cant	Salario	Cant	Salario	Cant	Salario	Cant	Salario	Cant	Salario
1	Ejecutivo Contable Tributario	1	\$ 380.00	1	\$ 399.00	1	\$ 418.95	1	\$ 439.90	1	\$ 461.89
2	Ejecutivo Contable Financiero	1	\$ 380.00	1	\$ 399.00	1	\$ 418.95	1	\$ 439.90	1	\$ 461.89
3	Ejecutivo Contable Operativo	1	\$ 380.00	1	\$ 399.00	1	\$ 418.95	1	\$ 439.90	1	\$ 461.89
4	Ejecutivo De Venta Y Marketing	1	\$ 380.00	1	\$ 399.00	1	\$ 418.95	1	\$ 439.90	1	\$ 461.89
5	Auxiliar De Venta			1	\$ 250.00	1	\$ 262.50	1	\$ 275.63	1	\$ 289.41
6	Auxiliar Contable					1	\$ 262.50	1	\$ 275.63	1	\$ 289.41
Total Mensual		4	\$1,520.00	5	\$ 1,846.00	6	\$ 2,200.80	6	\$ 2,310.84	6	\$ 2,426.38
Total Anual		4	\$18,240.00	5	\$ 22,152.00	6	\$ 26,409.60	6	\$27,730.08	6	\$29,116.58

Tabla N°16: Mano de Obra Directa, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

Detalle Costo Del Personal Con Las Prestaciones Sociales M.O.D.						
Costo Personal	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Empleados	4	5	6	6	6	
Salarios	\$ 18,240.00	\$ 22,152.00	\$ 26,409.60	\$ 27,730.08	\$ 29,116.58	\$ 123,648.26
Prestaciones Sociales + INSS E INATEC (56.49%)	\$ 10,303.78	\$ 12,513.66	\$ 14,918.78	\$ 15,664.72	\$ 16,447.96	\$ 69,848.90
Total Costo Personal	\$ 28,543.78	\$ 34,665.66	\$ 41,328.38	\$ 43,394.80	\$ 45,564.54	\$ 193,497.17

Tabla N°17: Detalle Costo del Personal con las prestaciones Sociales M.O.D., Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

Mano de Obra Indirecta

La mano de Obra Indirecta es aquella que no interviene directamente en el proceso de producción del producto, sin embargo, las actividades indirectas que realizan forman parte de la comercialización y funcionamiento de la empresa como tal. A continuación, se presenta la proyección de mano de obra indirecta.

Ítem	Mano De Obra Indirecta	Año 1/ Mes		Año 2/ Mes		Año 3/ Mes		Año 4/ Mes		Año 5/ Mes	
		CANT.	SALARIO								
1	Ejecutivo Administrativo	1	\$ 380.00	1	\$ 399.00	1	\$ 418.95	1	\$ 439.90	1	\$ 461.89
2	Personal De Apoyo	1	\$ 200.00	1	\$ 210.00	1	\$ 220.50	1	\$ 231.53	1	\$ 243.10
3	Asistente Administrativo					1	\$ 240.00	1	\$ 252.00	1	\$ 264.60



Total Mensual	2	\$ 580.00	2	\$ 609.00	3	\$ 879.45	3	\$ 923.42	3	\$ 969.59
Total Anual	2	\$ 6,960.00	2	\$ 7,308.00	3	\$ 10,553.40	3	\$11,081.07	3	\$11,635.12

Tabla N°18: Mano de Obra Indirecta, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

7.3.4 Préstamo

Para el funcionamiento de la empresa Soluciones Contables J&D, S.A., será necesario adquirir financiamiento por parte de una entidad bancaria donde se requiere de ese aporte y garantizar un capital propio del 38% de la inversión inicial. A continuación, se detalla la realización del préstamo ante las entidades financieras:

Para el cálculo del préstamo fue necesario la visita a distintas instituciones financieras del departamento de Managua, con el fin de obtener las tasas de interés más bajas, entre estas se visitó: BANPRO, BAC, BDF y BANCENTRO; obteniendo como respuestas que con el 18% ofrece el interés más bajo.

Considerando que BANCENTRO es la institución financiera más factible, para hacer el préstamo y garantizar el 62% de la inversión inicial correspondiente a U\$10, 131.15 ya que sin este no hubiese sido posible dar inicio al proyecto. Los socios darán como garantía la hipoteca de una casa superior al monto requerido. Cabe mencionar que el préstamo se solicitará es de inversión a un plazo de 5 años porque de acuerdo a los cálculos financieros hechos por los socios es el tiempo necesario para solventar dicha deuda, detalle en la tabla 19.

Los socios de la empresa aportaron al capital un total de U\$ 6, 244 que corresponde al 38% de la inversión realizada como se muestra en la tabla 19.

Plan de Inversión

Concepto	Inversión Total	Financiamiento	
	Monto	Fondos Propios	Préstamos
<u>Mobiliario Y Equipo De Oficina</u>	\$ 3,598.95		\$ 3,598.95
Mesa Despacho	\$ 828.00		\$ 828.00
Archivadores Aéreos	\$ 143.75		\$ 143.75
Archivadores Metálicos	\$ 437.00		\$ 437.00
Sillas De Escritorios Semi Ejecutivas	\$ 883.20		\$ 883.20
Sillas De Espera Y Conferencia	\$ 368.00		\$ 368.00
Teléfono	\$ 69.00		\$ 69.00
Mesa Para Conferencia	\$ 276.00		\$ 276.00
Aire Acondicionado	\$ 295.00		\$ 295.00
Estante O Armario Metálico	\$ 299.00		\$ 299.00
<u>Equipo De Computación</u>	\$ 4,432.20		\$ 4,432.20
Laptop	\$ 2,678.80		\$ 2,678.80
Computadoras De Escritorio	\$ 1,109.40		\$ 1,109.40
Impresora Multifuncional	\$ 644.00		\$ 644.00
<u>Equipo De Transporte</u>	\$ 3,896.00	\$ 3,896.00	
Motocicletas	\$ 3,896.00	\$ 3,896.00	
<u>Capital De Trabajo</u>	\$ 2,100.00		\$ 2,100.00
Capital De Trabajo	\$ 2,100.00		\$ 2,100.00
<u>Gastos Pre Operativos</u>	\$ 2,348.00	\$ 2,348.00	
Gastos Pre Operativos	\$ 2,348.00	\$ 2,348.00	
Totales	\$ 16,375.15	\$ 6,244.00	\$ 10,131.15
	100%	38%	62%

Tabla N°19: Plan de Inversión, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

7.3.5 Amortización de la Deuda

Por medio de la amortización se determinó el monto de la deuda e interés, donde se establecen cuotas de pagos anuales con las que se irá finiquitando la deuda. El calendario de pagos del préstamo, considerando la tasa activa de 18% se muestra en la tabla 20.

Detalle	
Monto a financiar	\$10,131.15
Tasa de interés anual	18%
Plazo en años	5

CUOTA	\$3,239.72
--------------	-------------------

Tabla De Amortización Del Préstamo				
Período	Cuota	Interés	Amortización	Saldo
0	-	-	-	\$10,131.15
1	\$3,239.72	\$1,823.61	\$1,416.11	\$8,715.04
2	\$3,239.72	\$1,568.71	\$1,671.01	\$7,044.03
3	\$3,239.72	\$1,267.93	\$1,971.79	\$5,072.24
4	\$3,239.72	\$913.00	\$2,326.71	\$2,745.52
5	\$3,239.72	\$494.19	\$2,745.52	\$0.00

Tabla N°20: Amortización de Préstamo, Fuente: Elaboración Propia Briones, G. D.M. (2022)

7.3.6 Estado de Resultado Proyectado

Se plantea el análisis del rendimiento económico que tiene la empresa, es decir las pérdidas y ganancias en un periodo de tiempo de 5 años.

Cálculo De Rentabilidad Proyectada					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<u>Ventas</u>	85,870.00	90,163.50	94,671.68	99,405.26	104,375.52
Ventas Netas	85,870.00	90,163.50	94,671.68	99,405.26	104,375.52
Costo De Ventas	40,310.80	46,432.68	53,095.40	55,161.82	57,331.56
Utilidad Bruta	45,559.20	43,730.82	41,576.27	44,243.44	47,043.96
<u>Gastos Operativos</u>	15,482.11	16,070.46	14,472.13	15,120.79	15,801.88
Gastos De Admón.	11,767.02	12,355.37	12,973.14	13,621.80	14,302.89
Depreciación De Activos	3,715.09	3,715.09	1,498.99	1,498.99	1,498.99
Utilidad Operativa	30,077.10	27,660.36	27,104.14	29,122.65	31,242.08
<u>Ingresos Financieros</u>	3,239.72	3,239.72	3,239.72	3,239.72	3,239.72
Gastos Financieros	3,239.72	3,239.72	3,239.72	3,239.72	3,239.72
Resultado Antes De IR	26,837.38	24,420.64	23,864.43	25,882.93	28,002.37
IR 30%	8,051.21	7,326.19	7,159.33	7,764.88	8,400.71
Utilidad Neta	18,786.16	17,094.45	16,705.10	18,118.05	19,601.66

7.3.7 Balance General Proyectado

En este acápite se refleja el estado financiero de la empresa, donde se muestra contablemente los activos y pasivos, es decir, sus deudas y bienes que posee Soluciones Contables J&D, S.A.

Cálculo De Rentabilidad Proyectada					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activos					
Activos Corrientes					
Caja Y Banco	19,773.37	16,920.44	12,944.76	12,740.85	12,316.54
Total Activos Corrientes	19,773.37	16,920.44	12,944.76	12,740.85	12,316.54
Activos No Corrientes					
Mobiliario Y Equipo De Oficina	3,598.95	3,598.95	3,598.95	3,598.95	3,598.95
Equipo De Computación	4,432.20	4,432.20	4,432.20	4,432.20	4,432.20
Equipo De Transporte	3,896.00	3,896.00	3,896.00	3,896.00	3,896.00
Depreciación Acumulada	-	-	-	-	-
	3,715.09	3,715.09	1,498.99	1,498.99	1,498.99
Pre Operativos (Constitución Y Legalización)	2,348.00	2,348.00	2,348.00	2,348.00	2,348.00
Amortización Diferidos	-	-	-	-	-
	1,416.11	1,671.01	1,971.79	2,326.71	2,745.52
Total Activos No Corrientes	9,143.95	8,889.05	10,804.37	10,449.45	10,030.64
Total Activos	28,917.32	25,809.49	23,749.13	23,190.30	22,347.18
Pasivos					
Pasivos Corrientes					

Préstamo A Largo Plazo	10,131.15	8,715.04	7,044.03	5,072.24	2,745.52
Total Pasivos Corrientes	10,131.15	8,715.04	7,044.03	5,072.24	2,745.52
Capital	18,786.16	17,094.45	16,705.10	18,118.05	19,601.66
Utilidad Del Ejercicio	18,786.16	17,094.45	16,705.10	18,118.05	19,601.66
Total Pasivo Mas Capital	28,917.31	25,809.49	23,749.13	23,190.29	22,347.18

7.3.8 Flujo de Fondos Proyectados

Sin Financiamiento

Años Duración Proyecto	0	1	2	3	4	5
Ingresos Proyectados		85,870.00	90,163.50	94,671.68	99,405.26	104,375.52
Costos		- 40,310.80	- 46,432.68	- 53,095.40	- 55,161.82	- 57,331.56
Dep. Maquinaria, Equipos Y Tecnología		- 4,432.20	- 4,432.20	- 4,432.20	- 4,432.20	- 4,432.20
Dep. Equipo Rodante		- 3,896.00	- 3,896.00	- 3,896.00	- 3,896.00	- 3,896.00
Dep. Equipo De Oficina		3,598.95	3,598.95	3,598.95	3,598.95	3,598.95
Utilidad		40,829.95	39,001.57	36,847.02	39,514.19	42,314.71
Impuesto 30%		12,248.99	11,700.47	11,054.11	11,854.26	12,694.41
Utilidad Neta		28,580.97	27,301.10	25,792.92	27,659.93	29,620.30
Dep. Maquinaria, Equipos Y Tecnología		4,432.20	4,432.20	4,432.20	4,432.20	4,432.20
Dep. Equipo Rodante		3,896.00	3,896.00	3,896.00	3,896.00	3,896.00
Dep. Equipo De Oficina		3,598.95	3,598.95	3,598.95	3,598.95	3,598.95
Maquinaria, Equipos Y Tecnología	- 4,432.20					
Equipo Rodante	- 3,896.00					
Equipos De Oficina	- 3,598.95					
Capital De Trabajo	- 16,375.15	-	-	-	3,375.15	
Recuperación Capital To.	-	-	-	-	-	13,000.00
Valor De Desecho						-

Flujo De Caja	- 28,302.30	40,508.12	39,228.25	37,720.07	42,962.23	54,547.45
---------------	-------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Cálculo De Indicadores De Evaluación Financiera	
Valor Actual Neto (Van)	\$97,165.11
Tasa Interna De Retorno (TIR)	140.48%
Periodo De Recuperación	8 meses, 11.5 días

Como resultado tenemos un V.A.N de \$ 97, 165.11, es decir el proyecto es viable. En base a los resultados de los flujos, el valor de la T.I.R, era un valor relativo del 140.48%.

Con Financiamiento

Años Duración Proyecto	0	1	2	3	4	5
Ingresos Proyectados		85,870.00	90,163.50	94,671.68	99,405.26	104,375.52
Costos		-40,310.80	-46,432.68	- 53,095.40	- 55,161.82	- 57,331.56
Interés Préstamo		- 1,823.61	- 1,568.71	- 1,267.93	- 913.00	- 494.19
Dep. Maquinaria, Equipos Y Tecnología		- 4,432.20	- 4,432.20	- 4,432.20	- 4,432.20	- 4,432.20
Dep. Equipo Rodante		- 3,896.00	- 3,896.00	- 3,896.00	- 3,896.00	- 3,896.00
Dep. Equipo De Oficina		3,598.95	3,598.95	3,598.95	3,598.95	3,598.95
Utilidad		39,006.35	37,432.86	35,579.10	38,601.18	41,820.52
Impuesto 30%		11,701.90	11,229.86	10,673.73	11,580.36	12,546.15
Utilidad Neta		27,304.44	26,203.00	24,905.37	27,020.83	29,274.36
Dep. Maquinaria, Equipos Y Tecnología		4,432.20	4,432.20	4,432.20	4,432.20	4,432.20
Dep. Equipo Rodante		3,896.00	3,896.00	3,896.00	3,896.00	3,896.00
Dep. Equipo De Oficina		3,598.95	3,598.95	3,598.95	3,598.95	3,598.95
Maquinaria, Equipos Y Tecnología	- 4,432.20					
Equipo Rodante	- 3,896.00					
Equipos De Oficina	- 3,598.95					
Capital De Trabajo	- 16,375.15	-	-	-	3,375.15	
Recuperación Capital To.	-	-	-	-	-	13,000.00

Préstamo	10,131.15					
Pago Principal Del Préstamo		- 1,416.11	- 1,671.01	- 1,971.79	- 2,326.71	- 2,745.52
Valor De Desecho						-
Flujo De Caja	- 18,171.15	37,815.48	36,459.14	34,860.73	39,996.41	51,455.99

Cálculo De Indicadores De Evaluación Financiera	
Valor Actual Neto (Van)	\$98,802.03
Tasa Interna De Retorno (TIR)	205.37%
Periodo De Recuperación	5.5 Meses, 8 días

Como resultado tenemos un V.A.N de \$ 98, 802.03, es decir el proyecto es viable. En base a los resultados de los flujos, el valor de la T.I.R, era un valor relativo del 205.37%.

7.3.9 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es aquel en donde la empresa no obtiene utilidades, pero tampoco pierde, cuando llega a un nivel donde el beneficio es cero. La fórmula que se plantea para la realización del punto de equilibrio es la siguiente:

$$\frac{\text{Costo Fijos} * 1}{\frac{\text{Costo Variables}}{\text{Ventas}}}$$

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PORCENTAJE SOBRE VENTAS %	86%	86%	88%	83%	80%
PUNTO DE EQUILIBRIO	\$ 73,848.20	\$ 77,540.61	\$ 83,311.07	\$ 82,506.36	\$ 83,500.42
VENTAS	\$ 85,870.00	\$ 90,163.50	\$ 94,671.68	\$ 99,405.26	\$ 104,375.52
PORCENTAJE SOBRE VENTAS %	82%	82%	84%	80%	77%
PUNTO DE EQUILIBRIO	44,198.58	48,897.44	53,951.32	53,754.78	54,101.22
COSTOS FIJOS	\$ 53,900.71	\$ 59,631.02	\$ 64,227.77	\$ 67,193.47	\$ 70,261.32
MANO DE OBRA DIRECTA	28,543.78	34,665.66	41,328.38	43,394.80	45,564.54
GASTOS VARIOS	11,767.02	12,355.37	12,973.14	13,621.80	14,302.89
DEPRECIACION DE ACTIVOS	3,715.09	3,715.09	1,498.99	1,498.99	1,498.99
INTERESES PAGADOS	1,823.61	1,568.71	1,267.93	913.00	494.19
IMPUESTOS 30% IR	8,051.21	7,326.19	7,159.33	7,764.88	8,400.71

PORCENTAJE SOBRE VENTAS %	5%	4%	4%	4%	4%
PUNTO DE EQUILIBRIO	544.59	457.45	660.60	693.63	728.31
COSTOS VARIABLES	\$ 10,891.70	\$ 11,436.29	\$ 16,515.02	\$ 17,340.77	\$ 18,207.80
COSTOS DE VENTA (SIN M.O.D)	10,891.70	11,436.29	16,515.02	17,340.77	18,207.80

En el cuadro se puede apreciar lo que la formula nos indica, como podemos ver en el año 1, se debe vender al mes el 86% de las ventas proyectadas, así en el año 2 con el 86%, siguiendo el año 3 el 88%, así en el año 4 el 83% y finalmente en el año 5, el 80% esto quiere decir que alcanzamos el punto de equilibrio si vendemos ese porcentaje de las ventas proyectadas, lo demás es ganancia, también se aprecia que a medida que pasa el tiempo los porcentajes disminuyen ya que cada año, el flujo de efectivo es mayor y la empresa se va adaptando al mercado.

Por ello se pondrán los esfuerzos en cumplir cada objetivo de modo que las ventas incrementen y podamos llegar al punto de equilibrio deseado.

VIII. Conclusiones

En el transcurso del estudio de pre factibilidad se analizaron aspectos fundamentales en el estudio de mercado, técnico y financiero que demuestran la viabilidad para la instauración de la Empresa.

En análisis se determinó que el comportamiento de las PYMES en Nicaragua es de manera progresiva por ende puedo determinar la existencia de un nuevo mercado potencial para la nueva empresa y ayudo a pronosticar posibles ventas.

La presencia de una fuerte competencia en el mercado motiva a proveer un servicio diferenciado que genere una ventaja competitiva usando tecnología de punta que permita posicionar a la empresa como una consultoría de calidad con un personal calificado que comparta su conocimiento y permita alcanzar la misión.

En el estudio de mercado efectuado se determinó que el 97% de los encuestados no cuentan con un departamento contable, además la demanda insatisfecha constituye un 90% que estarían en predisposición de contratar los servicios de la nueva empresa.

La factibilidad del proyecto es positiva tal como lo demuestra el Valor Actual Neto (VAN) que es de \$ 98, 802.03 y la Tasa de Retorno (TIR) es de 205.37% criterios que demuestra la viabilidad de la implementación de la nueva empresa.

La inversión inicial será de \$ 16, 375.15 lo cual se irá recuperando de manera paulatina.



IX. Recomendaciones

Dado que el proyecto es rentable en el estudio de pre factibilidad se recomienda realizar la gestión de fondos para la inversión y ser esta una opción de apoyo al sector de las PYMES.

Establecer alianzas con diferentes organizaciones e instituciones gubernamentales para darse a conocer los servicios de la empresa, manteniendo la publicidad estratégica para alcanzar las metas propuestas.

Generar un ambiente de trabajo apropiado al interior de la empresa, de manera que los empleados se sientan motivados a contribuir con el crecimiento de la misma.

Los servicios que ofrecerá la empresa deben ser innovadores, esto hace necesario implementar un programa de capacitación para todos los colaboradores.

Coordinar acciones con el MEFCCA y Soluciones Contables, S.A. para crear espacios de acompañamiento empresarial a la PYMES de Managua y departamentos aledaños y dar a conocer los servicios de la empresa.

X. Bibliografía

Asamblea Nacional (1869) Código de Comercio de Nicaragua. Recuperado 8/7/2021.

https://www.poderjudicial.gob.ni/pjupload/registros/pdf/codigo_de_comercio_de_nicaragua.pdf

Acosta Bedón, R. M. (2012). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría tributaria y contable en la ciudad de Ibarra*.

Aguilar, J. G., Torres, S. G., & Salazar, A. A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes.//Importance of efficient management of working capital in SMEs. *Ciencia unemi*, 10(23), 30-39.

Álvarez García, G. J. (2015). *Plan de negocios para una empresa consultora de operaciones en Nicaragua*.

Arias, F. G. (2012). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica*. 6ta. Edición. Fidia G. Arias Odón.

Baca Urbina, G. (2006). Evaluación de proyectos. *G. Baca Urbina, Evaluación de proyectos*, 4.

Bernal, C. (2010). Metodología de la investigación. Tercera edición PEARSON EDUCACIÓN. Colombia ISBN, 958-978.

Campoverde Cueva, K. P., & Correa Guzman, J. J. (2013). *Estudio de factibilidad para la creación de un centro de asesoría contable y tributaria en el cantón Milagro*.

Cauas, D. (2015). Definición de las variables, enfoque y tipo de investigación. *Bogotá: biblioteca electrónica de la universidad Nacional de Colombia*, 2, 1-11.

Centeno Castro, V. B. (2012). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa consultora contable y tributaria en el cantón Mocache, año 2011*. Quevedo-Ecuador.

Cristóbal, L. A., Vera, G. N., & Ascencio, E. G. (2018). Análisis de factores de competitividad y su incidencia en la gestión de ventas del mercado artesanal Guayaquil. *Revista Publicando*, 5(14 (2)), 352-369.

Fajardo Chacón, M. de L., & Giraldo Martínez, D. L. (2016). *Diseño de propuesta de creación del centro de asesoría administrativa, financiera, tributaria en la universidad politécnica salesiana sede Guayaquil dirigido a los microempresarios del Barrio Cuba*.

Gorina Sánchez, A., & Alonso Berenguer, I. (2017). Perfeccionando el procesamiento de la información en investigaciones pedagógicas desde una relación metodológica cualitativa-cuantitativa. *Encuentros*, 15(2), 189-206.

- Guerrero Reyes, J. C., & Galindo Alvarado, J. F. (2014). *Administración 2*. Grupo Editorial Patria.
- Gutiérrez Mercado, I. J. (2017). *Evaluación del control interno en los procesos de contratación de obras de adoquinado en la Alcaldía Municipal de San Juan, Departamento de León del primer semestre del año 2016*. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.
- Hernández-Sampieri, R., Fernández-Collado, C., & Baptista-Lucio, P. (2017). *Alcance de la Investigación*.
- Hincapie Giraldo, A. M., & Serna Piedrahita, Y. N. (2015). *Estudio de prefactibilidad para la creación de una empresa de consultoría en formulación y gerencia de proyectos públicos y privados en el Departamento de Antioquia*.
- Hornngren, C. T., Sundem, G. L., & Elliott, J. A. (1994). *Contabilidad financiera*. Prentice-Hall Hispanoamericana.
- Jaime, C. E. (2016). Guía para el diseño y documentación de procesos. *YURA Relac. Int*, 6.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de marketing*. Pearson educación.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). Concepto de marketing. *Naucalpan de Juárez: Pearson*.
- Lara Flores, E. (2009). *Primer curso de contabilidad*. Trillas.
- Osorio, K., & Guapacha, L. D. (2014). Estudio de factibilidad de la creación y operación de una empresa, dedicada a la consultoría en proyectos de RSE en la ciudad de Pereira. *Pereira: Universidad Tecnológica de Pereira*.
- Palma Silva, A. J., Quintanilla Castellanos, J. S., & Ventura Santana, G. T. (2016). *Creación de consultoría en área contable tributaria para sector importadora de papel*. Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas.
- Parra, E., Slangen, A., & Puerta, J. L. (1981). *Asesoría socioempresarial*.
- Robayo Yáñez, J. G. (2014). *Creación de la empresa de consultora tributaria y financiera Robayo y Asociados CIA. LTDA., que presentará servicios en la ciudad de Babahoyo*. Universidad de Guayaquil. Facultad de Ciencias Económicas.
- Rodríguez, L. R. R., & Torrecilla, A. M. B. (2017). *Matemática financiera*. Editorial Universitaria.
- Rojas Nuñez, A. C., Vanoy Suárez, L. V., & Soler Escobar, C. L. (2017). *Creación de una empresa de asesorías contables y tributarias*. Universidad Piloto de Colombia.
- Romero López, Á. J. (2014). *Principios de Contabilidad, 4ta. Edición, Ed. Mc Graw Hill, México*.
- Salkind, N. J. (1999). Investigación descriptiva. *Métodos de investigación*.
- Suárez Ibujés, M. O. (2011). *Cálculo del tamaño de la muestra*.
- Tandazo Celi, P. J. (2012). *Propuesta para la creación de una empresa de Asesoría Contable y*



Tributaria orientada a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en la Ciudad de Quito.

Walker, S. E., Etzel, M., & Stanton, W. (2007). *Fundamentos de marketing. Editorial McGraw Hill.*

Zeithaml, V. A., Bitner, M. J., & Gremler, D. D. (2010). *Services marketing strategy. Wiley International Encyclopedia of Marketing.*

Asamblea Nacional (2008) Ley No. 645, ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (ley MiPymes) Publicada en La Gaceta, Diario Oficial N°. 28 del 08 de Febrero del 2008.

<http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/9e314815a08d4a6206257265005d21f9/ec29253dd104d7d30625741d005c6c8c>



XI. Anexos

Anexo I

Encuesta

Dirigido a: Empresarios

Objetivo: Determinar a través de las necesidades y preferencias de la población la factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la consultoría Contable y Tributaria en el departamento de Managua en el periodo 2022.

Nombre de la Empresa:

Cargo:

Lugar:

Indique con una X la respuesta de su preferencia.

¿Cuál es el tamaño de su empresa?

Micro ()

Pequeña ()

Mediana ()

Grande ()

¿En qué sector de la economía se encuentra su empresa?

Producción ()

Comercio ()

Servicio ()

¿Aproximadamente por cuanto tiempo viene realizando esta actividad?

Años ()

1-3 Años ()

3-5 Años ()

5 a más Años ()

¿Un promedio de transacciones (compra-venta) que realiza mensualmente?

- 0-100 transacciones ()
101-200 transacciones ()
201-300 transacciones ()
301-400 transacciones ()
500 a más transacciones ()

¿Se encuentra al día en el cumplimiento de sus obligaciones con los siguientes organismos de control?

- Dirección General de Ingresos SI () NO ()
Alcaldía de Managua SI () NO ()
Ministerio del Trabajo SI () NO ()
Otros SI () NO ()

Considera, que su empresa requiere en algún área el servicio de consultoría?

- SI ()
NO () Fin de la Encuesta

¿De las siguientes áreas en cuál cree usted que requiere el servicio de consultoría en su empresa?

- Área Contable ()
Área Financiero ()
Área Tributario ()
Todas las anteriores ()
Otras ()

Especifique: _____

¿Sabe sobre la existencia de empresas que ofrecen servicios de consultoría Contable, Financiera y Tributaria?

- SI ()
NO ()

¿En el momento mantiene contratado los servicios de consultoría Contable, Financiera y Tributaria con alguna empresa?

SI ()

NO ()

¿Estaría dispuesto/a contratar los servicios de una empresa especializada en consultoría Contable, Financiera y Tributaria, enmarcados en las disposiciones legales vigentes?

SI ()

NO ()

¿Dónde prefiere recibir los servicios que usted contrate?

En su empresa ()

En las oficinas de la empresa que le ofrece el servicio ()

¿Con que frecuencia su empresa contrataría o contrata los servicios de consultoría Contable, Financiera y Tributaria?

Mensual ()

Trimestral ()

Semestral ()

Anual ()

¿Qué características adicionales busca en el servicio de consultoría Contable, Financiera y Tributaria?

Prestigio ()

Experiencia ()

Eficiencia ()

Puntualidad ()

Otros ()

Especifique: _____



¿Sabe realmente cuanto invierte mensualmente en el pago de los servicios de consultoría que usted solicita?

\$ 0-100 ()

\$ 101-200 ()

\$ 201-300 ()

301 a más \$ ()

¡Gracias Por Su Colaboración!

Nota: La información requerida tiene únicamente el carácter de confidencialidad y se utilizara solo para fines académicos.



MOBI-EQUIPOS, S.A.

Mobiliarios y Equipos para oficinas, bodegas, Escolares y del Hogar
Pista Juan Pablo II. Puente El Paraisito, 2Qyrs. abajo.
Teléfonos: 2249-4416 • 2249-1661 • Movil: 8880-8091
ventas@mobi-equipos.com.ni • RUC: J0310000113254



COTIZACION

Nº 21 - 1467

RUC
ATENCIÓN
DIRECCIÓN
E-MAIL

Lic. Denia Briones

FECHA: 3/8/2022
TELF:
CEL: 8922-7618

CANT	DESCRIPCIÓN	UNIT \$	TOTAL \$
6	SILLAS SEMI EJECUTIVAS, RESPALDO EN MALLA, ASIENTO TAPIZADO EN TELA DAMAZCO COLOR NEGRO, PISTÓN AJUSTABLE, ARAÑA CROMADA 5- RODOS, CAPACIDAD DE PESO 300 LIBRAS, MODELO EVA 8011.	\$128.00	\$768.00
6	SILLAS DE ESPERA ASIENTO Y RESPALDO PLÁSTICO, COLOR DISPONIBLE NEGRO O AZUL.	\$40.00	\$240.00
1	MESA DE CONFERENCIA RECTANGULAR ESTRUCTURA METÁLICA, TOP MELAMINA, MEDIDAS: 240 CM X 60 CM, COLOR A ELEGIR POR EL CLIENTE. ***** ÚLTIMA LÍNEA***** 	\$240.00	\$240.00
VIGENCIA DE PRECIOS: 10 DIAS			
FORMA DE PAGO: 50 % ANTICIPO, 50 % CONTRA ENTREGA.			
TIEMPO DE ENTREGA: 15 - 20 DÍAS HÁBILES			
OBSERVACION: SOMOS FABRICANTES E IMPORTADORES DIRECTOS.			
NUESTROS MUEBLES GOZAN DE GARANTIA DE 12 MESES, SILLAS 6 MESES			
ESTAMOS SUJITOS AL 2% RETENCION.			
		SUB TOTAL \$	\$1,248.00
		IVA	\$187.20
ELABORAR CHEQUE A NOMBRE DE MOBI-EQUIPOS, S.A.		TOTAL \$	\$1,435.20

Elaborado Por
YASMINA MIRANDA
Cel No.8775-6841
Telefono Ventas: 2249-1661

RECIBI CONFORME:



MOBI-EQUIPOS, S.A.

Mobiliarios y Equipos para oficinas, bodegas, Escolares y del Hogar

Pista Juan Pablo II, Puente El Paraisito, 20vrs. abajo.
Teléfonos: 2249-4416 • 2249-1661 • Movil: 8880-8091
ventas@mobi-equipos.com.ni • RUC: J0310000113254



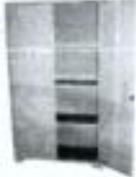
COTIZACION

Nº 21 - 1468

RUC
ATENCION
DIRECCION
E-MAIL

Lic. Denia Briones

FECHA: 3/8/2022
TELF:
CEL: 8922-7618

CANT	DESCRIPCIÓN	UNIT \$	TOTAL \$
1	ARMARIO METÁLICO 2- PUERTAS ABATIBLES, 4 ESPACIOS ÚTILES, MEDIDAS: 180 CM X 90 CM X 35 CM.	\$260.00	\$260.00
1	TELÉFONO ***** ÚLTIMA LÍNEA*****  	\$60.00	\$60.00
<p>VIGENCIA DE PRECIOS: 10 DIAS FORMA DE PAGO: 50 % ANTIPO, 50 % CONTRA ENTREGA. TIEMPO DE ENTREGA: 15 - 20 DÍAS HÁBILES. OBSERVACION: SOMOS FABRICANTES E IMPORTADORES DIRECTOS, NUESTROS MUEBLES GOZAN DE GARANTIA DE 12 MESES, SILLAS 6 MESES ESTAMOS SUJETOS AL 2% RETENCION.</p>		SUB TOTAL \$	\$320.00
		IVA	\$48.00
ELABORAR CHEQUE A NOMBRE DE MOBI-EQUIPOS, S.A.		TOTAL \$	\$368.00


Elaborado Por

YASMIRA MERANDA
Cel No.8775-6841
Teléfono Ventas: 2249-1661

RECIBI CONFORME:





**Ave. Principal Altamira, Semáforos
DDF LOZELSA 5c. Norte, 25mts
Este #518 Código Postal: 14027**

**PBX: 2278- 5577
2270-3554 / 2270-0616 / 2270-1282**

La Evolución de la Tecnología

RUC: J0310000013918

COTIZACION 00018473

www.etech.com.ni

Nombre:	Denia Briones		
RUC:			
Atención:	Denia Briones		
Teléfono:	88227618	Denia Briones	

Fecha:	03/08/2022
Vendedor:	Mauricio Torres
Celular:	8255-7282
	ventas8@etech.com.ni

Observación: Tcambio 36.50

Cantidad	CODIGO	DESCRIPCION	Precio U\$	TOTAL U\$
		<p>Impresora de Alto Rendimiento Multifuncional: Imprime, Copia y Escanea. Tecnología Láser monocromática con Impresión Dúplex. Resolución de Copias (máximo dpi): 1,200 x 600 dpi / Copias Múltiples: 99, Velocidad Primer página impresa: 7.2 seg. / Velocidad de impresión máx. en negro: 42 páginas por minuto Resolución de impresión: 1,200 x 1,200 dpi / Capacidad de entrada del papel: 250 Hojas / Bandeja Multiuso: Sí, 50 hojas Interfaces estándares: Ethernet, USB 2.0 de alta velocidad / Memoria Estándar (MB): 256 MB - Compatibilidad del controlador de impresión: Windows®, Mac OS®, Linux Volumen de impresión mensual recomendado: 3,500 páginas / Ciclo mensual de trabajo: 50,000 hojas, Velocidad de copiado máx. en negro (cpm): 42 cpm / Tipo de copiado: Monocromático Funciones de escaneo avanzadas: Escaneado continuo, auto-enderezamiento (ADF), Velocidad Máx de Escaneo: 24 imágenes por minuto en negro / 20 imágenes por minuto en color Resolución óptica de escaneo (dpi): 1,200 x 1,200 dp Velocidad del procesador: 800 MHz / Memoria: 256MB / Interfaz de red estándar: Red (Ethernet), Manejo de soportes de impresión: Carta, legal, ejecutivo A4, A5, A6 Garantía de 2 años por desperfectos de fábrica</p>		

**Sub Total: U\$ 560.00
IVA: U\$ 84.00
TOTAL: U\$ 644.00**

Condición:	Contado
Tiempo Entrega:	INMEDIATA
Terminos:	Valido por 8 días
Clk A Nombre de eTech S.A	
Tipo de Cambio Paralelo al Banpro	

Esta cotización no es válida sin Firma y Sello Original



DR. LOZELSA 30. Norte, Zona Este #518 Código Postal: 14027

**PBX: 2278- 5577
2270-3554 / 2270-0616 / 2270-1282**

La Evolución de la Tecnología
COTIZACION 00018473

RUC: J0310000013918

www.etech.com.ni

Nombre:	Denia Briones		
RUC:			
Atención:	Denia Briones		
Teléfono:	89227818	Denia Briones	

Fecha:	03/08/2022
Vendedor:	Mauricio Torres
Celular:	8255-7282
	ventas8@etech.com.ni

Observacion: Tcambio 36.50

Cantidad	CODIGO	DESCRIPCION	Precio U\$	TOTAL U\$
1	4-0003	BROTHER Impresora Lasser MFP 45ppm - MFCL5700DW - RJ45/WIFI - ADF Duplex	560.00	560.00

Sub Total:	U\$ 560.00
IVA:	U\$ 84.00
TOTAL:	U\$ 644.00

Condicion:	Contado
Tiempo Entrega:	INMEDIATA
Terminos:	Valido por 8 días
Ck A Nombre de eTech S.A	
Tipo de Cambio Paralelo al Banpro	
Precios Sujtos a cambio	
eTech Cobrara un Cargo Administrativo de U\$25.00 por CK Rebotado	



Mauricio Torres Mejia
Asesor de Ventas Corporativas



**Ave. Principal Altamira, Semáforos
DDF LOZELSA 5c. Norte, 25mts
Este #518 Código Postal: 14027**

**PBX: 2278- 5577
2270-3554 / 2270-0616 / 2270-1282**

La Evolución de la Tecnología

RUC: J0310000013918

COTIZACION 00018470

www.etech.com.ni

Nombre:	Denia Briones		
RUC:			
Atención:	Denia Briones		
Teléfono:	8922 7618	Denia Briones	

Fecha:	03/08/2022
Vendedor:	Mauricio Torres
Celular:	8255-7282
	ventas8@etech.com.ni

Observación: Tcambio 36.50

Cantidad	CODIGO	DESCRIPCION	Precio U\$	TOTAL U\$
1	2-0335	DELL Laptop Inspiron 3501 Ci3-1115G4 1.70 GHz/12GB/1TB/15.6"/W10/S/C Procesador Intel® Core™ i3-1115G4 1.7Ghz (6MB Cache, up to 4.1 GHz) 11va Gen Intel® UHD Graphics Pantalla de 15.6-inch HD (1366 x 768) Anti-glare LED-Backlit Memoria Ram Instalada 12GB DDR4 SDRAM - Expandible a 16GB Disco Duro de 1TB HDD SATA 2.5 Conectividad : Wireless 802.11ac 1x1 WiFi and Bluetooth Audio de alta definición, parlantes estéreo 2.0, Realtek ALC3204 Puertos: 2 x USB 3.2 de 1.ª gen, 1 x USB 2.0, 1 x Ethernet RJ45 (Gigabit), 1 x HDMI 1.4, 1 x Puerto combo de auriculares y micrófono 1 lector de tarjetas de medios SD (SD, SDHC, SDXC) Cámara HD de 720 p a 30 fps con micrófono de arreglo único Batería de 3-Cell, 42 WHr Sistema Operativo Win 10 Home 64-bit Garantía 1 Año por Desperfecto de Fabrica PN: N73D1 Cortesía: Soporte y Cargador Vehicular (Para Celular)	582.35	582.35

**Sub Total: U\$ 582.35
IVA: U\$ 87.35
TOTAL: U\$ 669.70**

Condicion:	Contado
Tiempo Entrega:	INMEDIATA
Terminos:	Valido por 8 días
Ck A Nombre de eTech S.A	
Tipo de Cambio Paralelo al Banpro	
Precios Sujelos a cambio	
eTech Cobrara un Cargo Administrativo de U\$25.00 por CK Rebotado	



REPUBLICA DE NICARAGUA MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO DIRECCION GENERAL DE INGRESOS			
FORMULARIO DE INSCRIPCION DE CONTRIBUYENTE PERSONA NATURAL			
1. Número RUC: <input type="text"/>		(Uso exclusivo de la D.G.I.)	
2. Fecha: <input type="text"/>			
3. Tipo de Régimen: General <input type="checkbox"/> Cuota Fija Normal <input type="checkbox"/> Cuota Fija Mypime <input type="checkbox"/> Cuota Fija Mypime Especial <input type="checkbox"/>			
DATOS BASICOS			
4. Documento de Identificación: Cédula de Identidad <input type="checkbox"/> Cédula de Residencia <input type="checkbox"/> Pasaporte <input type="checkbox"/> Número: <input type="text"/>		5. No. de Registro Cédula de Residencia: <input type="text"/>	
7. Primer Apellido: <input type="text"/>		6. Fecha de Emisión: <input type="text"/> Fecha de Vencimiento: <input type="text"/>	
9. Primer Nombre: <input type="text"/>		8. Segundo Apellido: <input type="text"/>	
11. Nombre Comercial: <input type="text"/>		10. Segundo Nombre: <input type="text"/>	
14. Fecha de Nacimiento: <input type="text"/>		12. N° INSS: <input type="text"/>	13. Cantidad Empleados: <input type="text"/>
15. Nacionalidad: <input type="text"/>		16. Sexo: F <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/>	
17. Entidad Reguladora: <input type="text"/>		18. N° Registro Inscripción Reguladora: <input type="text"/>	
19. Fecha de Certificación: <input type="text"/>		18. N° Registro Inscripción Reguladora: <input type="text"/>	
DATOS FAMILIARES			
20. Parentesco:	21. Nombre y Apellidos:	22. Edad:	23. N° de Cédula de Identidad:
Madre:			
Padre:			
Esposo (a):			
Hijo (a):			
Hijo (a):			
Hijo (a):			
DOMICILIO TRIBUTARIO			
24. Renta de Adscripción: (Uso exclusivo de la D.G.I.)			
25. Departamento:	26. Municipio:	27. Distrito:	28. Barrio:
29. Sector Territorial: Carretera <input type="checkbox"/> Mercado <input type="checkbox"/> Centro Comercial <input type="checkbox"/> Centro Turístico <input type="checkbox"/>			
30. Nombre del Sector: <input type="text"/>		31. Módulo N°: <input type="text"/>	32. Casa N°: <input type="text"/>
33. Dirección: <input type="text"/>			
34. Teléfono: <input type="text"/>		35. Fax: <input type="text"/>	36. Correo Electrónico: <input type="text"/>
37. Página WEB: <input type="text"/>		38. Apartado Postal: <input type="text"/>	
39. Número NIS: <input type="text"/>	40. N° de Cuenta ENACAL: <input type="text"/>	41. N° Cuenta CLARO: <input type="text"/>	
DIRECCION PERSONAL			
42. Sector Territorial:		43. Nombre del Sector:	44. Casa N°:
45. Dirección: <input type="text"/>			
46. Departamento:	47. Municipio:	48. Distrito:	49. Apartado Postal:
50. Teléfono: <input type="text"/>		51. Fax: <input type="text"/>	52. Correo Electrónico: <input type="text"/>
DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL			
53. Documento de Identificación: Cédula de Identidad <input type="checkbox"/> Cédula de Residencia <input type="checkbox"/> Pasaporte <input type="checkbox"/> Número: <input type="text"/>		54. N° Registro de Cédula de Residencia: <input type="text"/>	
56. Primer Apellido: <input type="text"/>		55. Fecha de Emisión: <input type="text"/> Fecha de Vencimiento: <input type="text"/>	
58. Primer Nombre: <input type="text"/>		57. Segundo Apellido: <input type="text"/>	
60. Cargo: <input type="text"/>		59. Segundo Nombre: <input type="text"/>	
61. Período de Duración: Indefinido <input type="checkbox"/> Definido <input type="checkbox"/> Fecha Inicio: <input type="text"/> Fecha Fin: <input type="text"/>			
62. Sector Territorial:		63. Nombre del Sector:	64. Casa N°:
65. Dirección: <input type="text"/>			
66. Departamento:	67. Municipio:	68. Distrito:	69. Apartado Postal:
70. Teléfono: <input type="text"/>		71. Fax: <input type="text"/>	72. Correo Electrónico: <input type="text"/>
73. N° Escritura: <input type="text"/>	74. Año/Escritura: <input type="text"/>	75. Nombres y Apellidos del Notario: <input type="text"/>	
INFORMACION SOBRE ACTIVIDAD ECONOMICA			
76. Actividad Económica Principal:	77. Fecha de Inicio: <input type="text"/>	78. Código CIU: <input type="text"/>	79. Producto Líder: <input type="text"/>
80. Actividad Económica Secundaria:	81. Fecha de Inicio: <input type="text"/>	82. Código CIU: <input type="text"/>	83. Producto Líder: <input type="text"/>

INFORMACION FINANCIERA			
84. Activo Circulante:	85. Activo Fijo:	86. Otros Activos:	87. Total Activos:
88. Pasivo	89. Capital:	90. Pasivo + Capital:	
91. ¿Posee parque vehicular? SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	92. Cantidad:	93. Valor:	
94. ¿Tiene Propiedades? SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	95. Cantidad:	96. Urbanas:	97. Rurales: 98. Valor:
INFORMACION DE SUCURSALES / DEPOSITOS			
99. Dirección	100. Departamento	101. Municipio	102. Distrito
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
PERSONA QUE REALIZA EL TRAMITE DE INSCRIPCION			
103. Documento de Identificación: Cédula de Identidad <input type="checkbox"/> Cédula de Residencia <input type="checkbox"/> Pasaporte <input type="checkbox"/> Número: <input type="text"/>		104. N° Registro de Cédula de Residencia: 105. Fecha de Emisión: ___/___/___ Fecha de Vencimiento: ___/___/___	
106. Primer Apellido:		107. Segundo Apellido:	
108. Primer Nombre:		109. Segundo Nombre:	
110. Sector Territorial:		111. Nombre del Sector:	
112. Casa N°:			
113. Dirección:			
114. Departamento:	115. Municipio:	116. Distrito:	117. Teléfono: _____ / _____
118. Apartado Postal:		119. Correo Electrónico:	
120. N° Escritura:	121. Año Escritura:	122. Nombres y Apellidos del Notario:	
DATOS DE ALCALDIA MUNICIPAL			
123. Barrio Domicilio:		124. Barrio Empresa:	
125. Barrio Rep. Legal:		126. Nombre Licencia Comercial:	
127. ¿Es PYME? SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		128. Categoría:	
129. Dirección del Negocio:			
130. Actividad Comercial:			



**ALCALDIA DE MANAGUA
DIRECCIÓN GENERAL DE RECAUDACIÓN
CONSTANCIA DE MATRICULA
COLOCAR EN LUGAR VISIBLE**



VALIDA PARA EL AÑO DOS MIL DIECINUEVE

REGIMEN: _____ AÑO: _____

LA DIRECCIÓN GENERAL DE RECAUDACIÓN, HACE CONSTAR QUE EL CONTRIBUYENTE:

ESTA MATRICULADO CON No. RUC: _____ CTA. FISCAL: _____

DIRECCIÓN: _____

DIST. No.: _____ ACTIVIDAD ECONOMICA: _____

R.O.C. No.: _____ FECHA: _____ F. EMISION CONSTANCIA: _____

INNEG-41363



FIRMA Y SELLO



FICHA DE INSCRIPCIÓN DEL ASEGURADO

DATOS DEL ASEGURADO/A

1) NSS del Asegurado/a: _____ 2) Tipo de Documento de Identidad: Cédula CSE: Residencia: Pasaporte: 4) Fecha de Nacimiento: _____

3) No. de Doc. de Identidad: _____

5) Primer Nombre: _____ Segundo Nombre: _____ Primer Apellido: _____ Segundo Apellido: _____ 6) Sexo: H M

Datos de Nacimiento

7) País: _____ 8) Departamento: _____ 9) Municipio: _____

Datos de Residencia

10) Departamento: _____ 11) Municipio: _____ 12) Distrito/Zona: _____ 13) Comarca: _____

14) Barrio: _____

15) Dirección Exacta: _____

16) Teléfonos: No. Convencional: _____ No. Celular: _____ 17) Correo Electrónico: _____

18) Nombres y Apellidos del Padre: _____ No. de Cédula de Identidad: _____

19) Nombres y Apellidos de la Madre: _____ No. de Cédula de Identidad: _____

20) Estado Civil: Soltero/a: Casado/a: Unión de Hecho Estable:

21) Nombres y Apellidos de Cónyuge / Compañero/a de vida: _____ No. de Cédula de Identidad: _____

OBLIGATORIO

22) Registro Patronal: _____ 23) Nómina: _____ 24) Razón Social: _____

25) Departamento: _____ 26) Municipio: _____ 27) Distrito/Zona: _____ 28) Comarca: _____

29) Barrio: _____

30) Dirección Exacta del Empleador (donde está la Nómina): _____ 31) Teléfonos: No. Convencional: _____ No. Celular: _____

32) Fecha de Ingreso: Día _____ Mes _____ Año _____ 33) Total Ingreso del Mes: _____ C\$ 34) Salario Mensual: _____ C\$ 35) Cargo que Desempeña: _____

36) Sistema de Pago: Mensual Quincenal Catorcenal Semanal 37) Día de Cierre: _____ (días especiales)

38) Novedades Atrasadas: (máximo 6 meses)

Meses Atrasados	Total Ingreso del Mes	Salario Mensual	Meses Atrasados	Total Ingreso del Mes	Salario Mensual	Meses Atrasados	Total Ingreso del Mes	Salario Mensual
Enero			Mayo			Septiembre		
Febrero			Junio			Octubre		
Marzo			Julio			Noviembre		
Abril			Agosto			Diciembre		

FACULTATIVO

39) Modalidad: Integral IVM Salud 40) Ingreso Mensual: _____ 41) Aporte Mensual: _____

42) Actividad Ocupacional: _____ 43) Mes de Aplicación: _____

Dirección de Envío de Factura (Llenar en caso de ser diferente a la dirección de residencia)

44) Departamento: _____ 45) Municipio: _____ 46) Distrito/Zona: _____ 47) Comarca: _____

48) Barrio: _____

49) Dirección Exacta: _____

PARA USO INSS

50) Municipio de inscripción: _____ 51) Fecha de inscripción en el INSS: _____ 52) Nómina asignada (Facultativo): _____

53) Fotocopias de Documentos que se adjuntan: Cédula Identidad Pasaporte Certificado de Nacimiento/ Apositor. Asegurado/a: Hija(s)/o(s) Certificado Matrimonio Certificado de Unión de Hecho Estable Acreditación como Religioso/a:

54) Observaciones: _____

55) Nombre y apellido del Afiliado/a: _____ 56) Firma del Empleador/Representante Legal/Asegurado: _____ 57) Firma y sello autorizada-INSS: _____

Asegurado: Para la inscripción de sus beneficiarios, favor presentar en el área de Afiliación de la Delegación más cercana el certificado de nacimiento de hijo(s), certificado de matrimonio y cédula de su esposa/compañero de vida. En el Seguro Facultativo después de cotizar un (1) año de manera continua tendrá derecho a subsidio.

Edificio 1907, Dupla Norte, Managua. Teléfonos: 2222-5103/2222-6602/2222-7142. <http://www.inss.gob.ni>

Original: Oficina de Afiliación // Copia: Empleador o Asegurado Facultativo



SERIE "P"

No. 5289691

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

SEÑOR REGISTRADOR PÚBLICO DE LA PROPIEDAD
INMUEBLE Y MERCANTIL DEL DEPARTAMENTO DE
MANAGUA. YO: _____ MAYOR DE
EDAD, EN UNIÓN DE HECHO, PROFESIÓN U OFICIO
_____, CON CEDULA DE IDENTIDAD:

DE CONFORMIDAD AL ART.157 LEY
NÚMERO 698 LEY GENERAL DE LOS REGISTROS
PÚBLICOS, SOLICITO ME INSCRIBA COMO COMERCIANTE
Y ME RAZONE LOS LIBROS DIARIO Y MAYOR.

NOMBRE Y APELLIDOS: _____

EDAD: _____

ESTADO CIVIL: _____

NACIONALIDAD: _____

DOMICILIO: _____

ACTIVIDAD EMPRESARIAL: _____

INICIO DE OPERACIONES: _____

NOMBRE COMERCIAL: _____

AFIRMO BAJO MI RESPONSABILIDAD NO ESTAR SUJETO A LA PATRIA
POTESTAD Y QUE TENGO LA CAPACIDAD PARA CONTRATAR Y QUE NO
ESTOY COMPRENDIDO EN NINGUNA DE LAS INCAPACIDADES GENERALES
NI LAS ESPECIALES SEÑALADAS EN EL CODIGO DEL COMERCIO SOBRE LAS
PROHIBICIONES PARA EJERCER EL COMERCIO.

Artículo 34. Sistemas de depreciación y amortización.

Para efectos de la aplicación del art. 45 de la LCT, se establece:

I. En relación con el numeral 1, la vida útil estimada de los bienes será la siguiente:

General	Descripción		Tiempo	Tasa		
	Específica	Más Específica		Anual	Mensual	
1. De edificios:	a. Industriales		10 años	10%	0.83%	
	b. Comerciales		20 años	5%	0.42%	
	c. Residencia del propietario cuando esté ubicado en finca destinada a explotación agropecuaria		10 años	10%	0.83%	
	d. Instalaciones fijas en explotaciones agropecuarias		10 años	10%	0.83%	
	e. Para los edificios de alquiler		30 años	3%	0.28%	
2. De equipo de transporte:	a. Colectivo o de carga		5 años	20%	1.67%	
	b. Vehículos de empresas de alquiler		3 años	33%	2.78%	
	c. Vehículos de uso particular usados en rentas de actividades económicas		5 años	20%	1.67%	
	d. Otros equipos de transporte		8 años	13%	1.04%	
3. De maquinaria y equipos:	a. Industriales en general	i. Fija en un bien inmóvil	10 años	10%	0.83%	
		ii. No adherido permanentemente a la planta	7 años	14%	1.19%	
		iii. Otras maquinarias y equipos	5 años	20%	1.67%	
	b. Equipo empresas agroindustriales		5 años	20%	1.67%	
	c. Agrícolas		5 años	20%	1.67%	
	d. Otros, bienes muebles:	i. Mobiliarios y equipo de oficina	5 años;	5 años	20%	1.67%
		ii. Equipos de comunicación	5 años;	5 años	20%	1.67%
		iii. Ascensores, elevadores y unidades centrales de aire acondicionado		10 años	10%	0.83%
		iv. Equipos de Computación (CPU, Monitor, teclado, impresora, laptop, tableta, escáner, fotocopiadoras, entre otros)		2 años	50%	4.17%
		v. Equipos para medios de comunicación (Cámaras de videos y fotográficos, entre otros)		2 años	50%	4.17%
		vi. Los demás, no comprendidos en los literales anteriores		5 años	20%	1.67%

Sección IV Período Fiscal y Tarifa del Impuesto

Art. 22 **Período fiscal.**

El período fiscal estará comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año.

Art. 23 **Tarifa.**

Los contribuyentes residentes determinarán el monto de su IR a pagar por las rentas del trabajo con base en la renta neta, conforme la tarifa progresiva siguiente:

Estratos de Renta Neta Anual		Impuesto base	Porcentaje aplicable	Sobre exceso de
De C\$	Hasta C\$	C\$	%	C\$
0.01	100,000.00	0.00	0.0%	0.00
100,000.01	200,000.00	0.00	15.0%	100,000.00
200,000.01	350,000.00	15,000.00	20.0%	200,000.00
350,000.01	500,000.00	45,000.00	25.0%	350,000.00
500,000.01	a más	82,500.00	30.0%	500,000.00

Esta tarifa se reducirá en un punto porcentual cada año, durante los cinco años subsiguientes, a partir del año 2016. El Ministerio de Hacienda y Crédito Público, mediante Acuerdo Ministerial, treinta (30) días antes de iniciado el período fiscal, publicará la nueva tarifa vigente para cada nuevo período.

Sección VI Deuda Tributaria, Anticipos y Retenciones

Art. 52 Alícuotas del IR.

La alícuota del IR a pagar por la renta de actividades económicas, será del treinta por ciento (30%).

Esta alícuota será reducida en un punto porcentual por año, a partir del año 2016 por los siguientes cinco años, paralelo a la reducción de la tarifa para rentas del trabajo dispuesta en el segundo párrafo del artículo 23 de la presente Ley. El Ministerio de Hacienda y Crédito Público mediante Acuerdo Ministerial publicará treinta (30) días antes de iniciado el período fiscal la nueva alícuota vigente para cada nuevo período.

Los contribuyentes personas naturales y jurídicas con ingresos brutos anuales menores o iguales a doce millones de córdobas (C\$12,000.000.00), liquidarán y pagarán el IR aplicándole a la renta neta la siguiente tarifa:

Estratos de Renta Neta Anual		Porcentaje aplicable sobre la renta neta (%)
De C\$	Hasta C\$	
0.01	100,000.00	10%
100,000.01	200,000.00	15%
200,000.01	350,000.00	20%
350,000.01	500,000.00	25%
500,000.01	a más	30%