



Escuela de Negocios

Plan de Negocios

COUNTERS Asesores Contables a Pymes S.A.

Tesis para obtener el título de Licenciatura en Administración de Empresas, Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas y Licenciatura en Mercadotecnia.

Autores:

Br. Darling María Cuadra Neyra	1510771
Br. Jean Carlos Rugama Vallejos	1212396
Br. Henry Hyner Cruz Aragón	1212114
Br. Alba Urania Cruz Jaime	1213072
Br. Juana Lizeth Jarquín Hernández	1012007

Tutores:

MSC. Lizbeth Mejía Martínez.
MSC. María Mercedes Pérez.
MSC. Marbell Guzmán Potosme.

Managua, Nicaragua
Noviembre del Año 2019

Contenido

Dedicatoria.....	1
Agradecimientos.....	3
Resumen ejecutivo.....	5
1. Objetivos.....	6
1.1. Objetivo general.....	6
1.2. Objetivos específicos.....	6
2. Aporte del proyecto a la economía local y/o nacional.....	6
3. Perfil estratégico.....	7
3.1. Misión.....	7
3.2. Visión.....	7
3.3. Valores.....	7
4. Estrategia del negocio.....	8
5. Plan de marketing.....	8
5.1. Análisis del entorno y sector.....	8
5.1.1. Análisis externo.....	8
5.1.2. Análisis Interno.....	19
5.2. Investigación de Mercado.....	26
5.2.1. Problema de investigación.....	28
5.2.2. Sistematización.....	28
5.2.3. Justificación.....	29
5.2.4. Necesidades de Información.....	30
5.2.5. Objetivos de la Investigación.....	30
5.2.6. Método de la investigación.....	31
5.2.7. Validación, Evaluación y Trabajo de campo.....	33
5.2.8. Procesamiento de la información y Análisis de datos.....	34
5.2.9. Análisis de los Resultados.....	34
5.3. Demanda actual y competitiva.....	35
5.4. Demanda potencial.....	36
5.5. Descripción del Producto/Servicio.....	37
5.5.1. Ciclo de vida del producto o servicio.....	41
5.5.2. Niveles del producto o servicio.....	42
5.5.3. Clasificación del producto o servicio.....	43
5.5.4. Marca.....	44

5.5.5.	Grama Cromática.	45
5.6.	Análisis de la competencia.	45
5.7.	Objetivos de marketing.	48
5.7.1.	Objetivo General.	48
5.7.2.	Objetivos Específicos.	49
5.7.3.	Descripción del mercado meta.	49
5.8.	Demanda y participación de mercado.	51
5.8.1.	Demanda Potencial.	54
5.8.2.	Participación de mercado.	57
5.9.	Estrategias de marketing.	59
5.9.1.	Estrategia de posicionamiento.	59
5.9.2.	Estrategia de segmentación de mercado.	60
5.10.	Plan de acción.	61
5.10.1.	Acciones del servicio.	61
5.10.2.	Acciones de precio.	63
5.10.3.	Acciones de promoción.	64
5.10.4.	Acciones de Plaza.	67
6.	Plan de organización y gestión.	68
6.1.	Forma de la Empresa.	68
6.2.	Constitución legal de la Empresa.	68
6.3.	Estructura organizacional.	71
6.4.	Actividades y Gastos Pre-operativos.	72
6.5.	Diagrama de GANTT.	73
7.	Plan de producción.	74
7.1.	Flujo Grama.	74
7.2.	Activos Fijos.	75
7.2.1.	Costos de Activos fijos.	75
7.2.2.	Mobiliario y equipo de oficina.	76
7.2.3.	Equipo Rodante.	76
7.2.4.	Equipo de computación.	77
7.2.5.	Vida útil de los Activos Fijos.	77
7.2.6.	Términos y condiciones de la compra de Equipos, Mantenimiento Reparaciones.	78
7.3.	Capacidad Planificada y futura.	81
7.3.1.	Capacidad Planificada.	81

7.3.2.	Cálculo de Capacidad de Producción operativa.....	82
7.3.3.	Capacidad Futura.....	82
7.4.	Costo de materia Prima necesaria.....	82
7.4.1.	Disponibilidad de materia prima, precios y fuentes.....	85
7.5.	Mano de obra directa.....	86
7.6.	Mano de Obra Indirecta.....	88
7.7.	Gastos Generales de la Empresa.....	90
7.7.1.	Servicios Básicos.....	90
7.8.	Gastos de Mantenimiento.....	91
8.	Plan de finanzas.....	91
8.1.	Plan de Inversión.....	92
8.2.	Estado de pérdidas y ganancias.....	93
8.3.	Balance General.....	94
8.4.	Estado de flujos de caja.....	95
8.5.	Plan de devolución del préstamo.....	95
8.6.	Punto de equilibrio.....	96
8.7.	Razones Financieras.....	97
8.7.1.	Valor actual neto y tasa interna de retorno.....	97
8.8.	Relación beneficio costo y periodo de recuperación.....	98
9.	Conclusión.....	99
10.	Web-grafía.....	101
11.	Anexos.....	103
11.1.	Forma de Encuesta.....	103
11.2.	Resultados de las encuestas.....	106
11.3.	Cotización Activos Fijos.....	111
11.4.	Tramites de Constitución de una empresa.....	129
11.5.	Tabla Salario mínimo Nicaragua 2019.....	135
11.6.	Tabla de amortización del préstamo.....	136

Índice de Ilustración

Ilustración 1 Flor del servicio de Lovelock.....	37
Ilustración 2 Niveles del producto.....	42
Ilustración 3 Imago tipo	45
Ilustración 4 Variables del mercado meta.	49
Ilustración 5 Localización Counters.....	67
Ilustración 6 Planta Arquitectónica de Counters.....	67
Ilustración 7 Diagrama de GANTT.....	73

Índice de Tablas

Tabla 1 Matriz de Oportunidades y Amenaza.....	25
Tabla 2 Datos porcentuales de la demanda actual.....	51
Tabla 3 Demanda actual en unidades físicas	51
Tabla 4 Precios de la demanda actual.....	52
Tabla 5 Demanda actual en unidades Monetaria.....	52
Tabla 6 Datos potenciales de la demanda potencial	54
Tabla 7 Demanda potencial en unidades físicas.....	54
Tabla 8 Precios de la demanda potencial	56
Tabla 9 Demanda potencial en unidades monetarias	57
Tabla 10 Participación de mercado	57
Tabla 11 Precio sin IVA proyectado a 5 años.....	58
Tabla 12 Proyecciones de ventas en unidades monetarias	58
Tabla 13 Plan de comunicación	66
Tabla 14 Presupuesto de comunicación a 5 años	66
Tabla 15 Gastos pre operativos	73
Tabla 16 Activos Fijos, Mobiliario y Equipos de Oficinas, Equipo Rodante y Equipo de Computación.	77
Tabla 17 Vida útil de los Activos Fijos.....	78
Tabla 18 Consideraciones para la adquisición de los activos fijos.....	80
Tabla 19 Costo de la materia prima	83
Tabla 20 Costos totales anuales (5 años) por líneas de productos	85
Tabla 21 Costo de la Mano de Obra Directa.....	88
Tabla 22 Costo de la Mano de Obra Indirecta.....	89
Tabla 23 Gastos generales anual por 5 años	90
Tabla 24 Servicios Básicos y Gastos de Mantenimiento.	91

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Dedicatoria.

Primeramente, se la dedico a Dios por darme la salud y la sabiduría. A mis padres Ariel Rugama y Martha Vallejos por ser pilar fundamental de apoyo para lograr esta meta.

Jean Carlos Rugama Vallejos.

Dedico este trabajo en primera instancia a Dios, por darme la fuerza tanto mental como física necesaria en estos cuatro años de carrera universitaria, en segunda instancia a mis padres que siempre me han dado su apoyo incondicional desde el primer momento que decidí estudiar la carrera de Administración de Empresas, por lo tanto, le dedico todo mi esfuerzo puesto en este proyecto.

Darling Cuadra Neyra.

Dedico este logro ante todo a Dios, por llenarme de la sabiduría necesaria y fuerza para concluir con éxito mi carrera profesional. A mis queridos padres a los que debo todo lo que soy, quienes siempre han estado presentes demostrándome su amor incondicional y apoyo en todas las etapas de mi vida.

Alba Urania Cruz Jaime.

Dedico el esfuerzo y el trabajo ardo en la elaboración de este plan primeramente a Dios, por cada enseñanza aprendida en el camino de la vida gracias al acompañamiento en todos los aspectos que me ha dado, a través del enriquecimiento del conocimiento en mis estudios, el aprendizaje en los buenos valores y principios como persona profesional, de igual forma al esfuerzo de cada uno de mis familiares para con mi persona, sobre todo

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

a mis padres, por el apoyo y motivación que siempre me brindaron a todo momento durante todo el transcurso en este nivel de educación, dedico todo el esfuerzo en este proyecto a cada uno de los antes mencionados que hicieron posible el caminar de esta meta.

Henry Hynor Cruz Aragón.

A Dios por brindarme la sabiduría e inteligencia que me ha permitido culminar con éxitos este camino, a mis padres que han sido un pilar fundamental en este trayecto.

Juana Lizeth Jarquín Hernández.

Agradecimientos.

Agradezco primeramente a Dios por ser la mano que me sostiene y me da fuerza para seguir adelante, a mis padres por ser mi aliento, las personas que hicieron de mí lo que soy ahora, y las que me motivaron a hacer realidad mis proyectos, a la UPOLI y a los maestros por ser el instrumento para guiar este camino de aprendizaje.

Jean Carlos Rugama Vallejos.

A Dios nuestro creador por guiar mis pasos y darme las fuerzas necesarias para culminar este sueño; a mis padres por siempre confiar y creer en mis capacidades; a la universidad Politécnica de Nicaragua por haberme permitido ser parte de esta gran familia y haber abierto las puertas de su seno científico para poder estudiar esta carrera, también a los diferentes docentes que me brindaron sus conocimientos y apoyo a lo largo de este ciclo académico; y a mis tutores de plan de negocio por haberme brindado la oportunidad de recurrir a sus capacidades y conocimientos científicos en el transcurso de esta etapa.

Darling Cuadra Neyra.

A Dios por la fortaleza necesaria para alcanzar todas mis metas. A mi familia por ser Pilar fundamental e incondicional siempre y a mis tutores por ser instrumento de guía en la realización de este proyecto.

Alba Urania Cruz Jaime.

Agradezco a Dios, ya que gracias a él es posible la realización de este proyecto y la búsqueda en el alcance de adquirir la Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas, por darme las fuerzas y energías para continuar mis metas, por hacer dotarme de capacidades para adquirir un conocimiento, para aprender día a día en mis estudios, por haberme

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

permitido formar parte de la vida, a mis padres por el apoyo incondicional que me brindaron a tomo momento y gracias a este haber hecho posible, formar parte de la magna institución que es la Universidad Politécnica de Nicaragua y de igual forma a cada docente por el enriquecimiento a través de la enseñanza que me permitieron alcanzar capacidades y destrezas a través del conocimiento científico, tanto en lo teórico y práctico.

Henry Hyner Cruz Aragón.

Gracias a mi padre Dios, que ha permitido llegar hasta aquí, por su regalo de talentos, inteligencia y sabiduría, paciencia y por cada persona que fue parte de este proceso. Tus esfuerzos son impresionantes y tu amor es para mí invaluable. Junto con mi padre (Roger Jarquín) me has educado, me has proporcionado todo y cada cosa que he necesitado. Tus enseñanzas las aplico cada día; de verdad que tengo mucho por agradecerte Mamá (Concepción Hernández)

Tus ayudas fueron fundamentales desde el inicio hasta para la culminación de mi tesis, No ha sido sencillo el camino hasta ahora, pero gracias a tus aportes, a su amor a su inmensa bondad y apoyo, lo complicado de lograr esta meta se ha notado menos, les agradezco y hago presente mi gran afecto hacia ustedes: (X.Q) (E.D), (J.H), (M.C), (R.L), (IAM).

Juana Lizeth Jarquín Hernández.

Resumen ejecutivo.

El presente plan de negocio de la Empresa COUNTERS Asesoría Contable a Pymes S.A, es la propuesta de trabajo como parte de culminación de estudios de sus autores, con el objetivo de obtener el título de Licenciatura en Administración de Empresa, Contaduría Pública y Finanzas y Mercadotecnia otorgado por la Facultad de Ciencias Económicas Empresariales de la Universidad Politécnica de Nicaragua UPOLI-Managua.

Este servicio consiste en la implementación de asesorías contables para Pymes de Managua que trabajan de manera informal, a través de visitas personales para ofrecer nuestros distintos paquetes de trabajo; así como la promoción vía medios de internet y mantas, es decir ofrecer servicios de contabilidad de la mano con asesorías que mejoren el manejo administrativo y contable de los pequeños negocios.

Contará con oficinas administrativas ubicadas al sureste de la ciudad de Managua, Distrito 7, Barrio Lomas de Guadalupe terminal 118 1c al sur media cuadra al oeste, para atender a los distintos negocios que están creciendo en el departamento de Managua y todas aquellas pymes que requieran y deseen optar por las opciones de paquetes que nosotros ofrecemos.

Lo que se busca en este proyecto es mejorar el manejo de la contabilidad de las pymes ya que, a través del tiempo, la tecnología va evolucionando por lo que la típica manera manual de realizar cálculos ya quedo atrás. Es necesario también que estos negocios se desarrollen con las herramientas necesarias en un mercado creciente, por medio de un buen control de sus recursos y cumplimiento de sus obligaciones.

La Evaluación financiera que se realizó para llevar a cabo este plan de negocio estima que tendrá una Inversión por un monto de U\$23,409.13, de los cuales estarán compuestos por un 42% de financiamiento y un 58% de aporte de los 5 accionistas (patrimonio) para compra de equipos, capital de trabajo y todo lo que tiene que ver con la apertura de dicho negocio.

1. Objetivos.

1.1. Objetivo general.

Determinar la viabilidad económica y financiera, en la creación de una empresa que ofrezca servicios de asesoría contable a PYMES de la ciudad de Managua, para el año 2019.

1.2. Objetivos específicos.

- 1.2.1. Determinar en nuestro plan de negocio el perfil estratégico de nuestra empresa.
- 1.2.2. Conocer mediante los estudios de mercado que tan viable puede resultar la entrada al mercado de una empresa de servicios de asesoría contable.
- 1.2.3. Analizar el mercado potencial, mediante una investigación de mercado que permita identificar y analizar la oferta y de demanda del servicio.
- 1.2.4. Evaluar la rentabilidad y viabilidad económica y financiera de la empresa.

2. Aporte del proyecto a la economía local y/o nacional.

El aporte que dará la creación de esta empresa **Counters asesoría Contables a Pymes S.A** a la economía local es un impacto positivo 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 ayudaran 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 otro 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.

3. Perfil estratégico.

3.1. Misión.

Somos 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.

3.2. 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.

3.3. 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.

4. Estrategia del negocio.

Al tratarse de un sector informal **Counters asesoría Contables a Pymes S.A**, 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 Básico, Oro y Premium, 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.

5. Plan de marketing.

5.1. 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.

5.1.1. Análisis externo.

5.1.1.1. Ambiente económico.

Distribución del ingreso.

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.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

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

Con respecto a los ingresos nos encontramos en una economía de ingresos bajos, los expertos afirman que la economía nicaragüense es débil y frágil. “El territorio de Nicaragua es pequeño y su mercado está compuesto por unos seis millones de habitantes. Y dado que la economía descansa en un bajo porcentaje de empresas sostenibles, entre las que sobresalen, si las evaluamos desde su capacidad productiva-exportadora unas 70 empresas clasificadas como grandes, ninguna de ellas por si sola llega a exportar (según cifras del Cetrex) ni U\$500 millones al año.

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 este año 2019, decrecerá 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 “**Counters**”, aún tiene 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.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

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 optado por disminuir operaciones, suspender personal o bien en última instancia han cerrado.

Desempleo.

Los dueños de las pequeñas empresas que aún sobreviven han sacrificado la calidad y reducido la oferta de sus productos. En este pequeño análisis, nosotros estamos evaluando las variables negativas que trae consigo este impacto, por un lado, el crecimiento del desempleo conlleva al poco consumo de productos y servicios lo que genera a las empresas reducción en ventas, ingresos y rentabilidad.

Cabe mencionar que entre 66 mil y 98 mil nicaragüenses quedarán desempleados a lo largo de este año producto de la crisis sociopolítica que vive el país, según el informe “Nicaragua en Crisis” de la Fundación Nicaragüenses para el Desarrollo Económico y Social (FUNIDES).

Las pymes representan el mayor número de empresas del país y las que más generan empleos. Este es otro contexto las Pymes y los empleos, la reducción de personal, afecta mucho la economía del país y su crecimiento, la productividad es más reducida, por lo tanto las ventas recaen y afectará la escasa liquidez de las empresas.

A resumen como empresa prestadora de servicios profesionales, nos vemos afectados, con la economía actual que persiste en este país.

5.1.1.2. 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\$)

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

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 s (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.

5.1.1.3. Ambiente político-legal.

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

Aumento de la legislación que rige a las empresas.

No	Legislación	Objeto 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	

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

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

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 de la 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.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

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).

Counters 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.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Se realizarán gestiones en el Registro Público Mercantil, ya que como empresa se constituirá bajo Sociedad Anónima, nuestro capital social es U\$ 50,000.00, nuestro domicilio es en ciudad de Managua Distrito VII, nuestra denominación será Servicios contables, nuestro nombre comercial Counters, Asesores Contables a Pymes 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.

Crecimiento de los grupos de presión.

FUNIDES considera de no haber solución a los problemas económicos, si no hay acuerdo en el ámbito político, que consideren la demanda de la población.

Sin embargo, la crisis económica se profundizará y las diversas formas de manifestaciones continuaran como expresión del descontento de la población. Nicaragua está viviendo en un proceso de acelerado revelo de todos los sectores de la sociedad, dentro del cual como se ha venido mencionado en los últimos tiempos las mujeres juegan un rol muy importante en la economía de Nicaragua y se teme un cambio en el modelo de desarrollo económico que venía teniendo el país.

Por otro lado, se han derivado las sanciones, en diciembre del 2018 se materializo la aprobación del NICA ACT, la Unión Europea ha anunciado las aplicaciones de las sanciones económicas al gobierno de Nicaragua y se ha discutido sobre la potencial aplicación de la carta democrática interamericana lo que influye de manera directa ya que con las reformas legales que se han dado, por ejemplo la reforma tributaria, el salario mínimo esta estático, se han hecho aumentos en el pago del INSS Laboral y Patronal, además hay mayor exigencia en cuanto a las declaraciones de impuestos ante la Renta.

5.1.1.4. 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 pro-

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

pio 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.

5.1.1.5. Ambiente tecnológico.

Oportunidades ilimitadas para la innovación.

Existen programas de contabilidad básica para la empresa encontrando en la red softwares muy demandados, 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 solu-

ciones 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 podemos 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.

5.1.2. Análisis Interno.

5.1.2.1. Amenaza de nuevos competidores.

Nuevos entrantes a la industria: Counters, 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 número de paquetes que podrían ser atractivos para una pyme que requiera de los servicios. Michael Porter, describe seis tipos de ba-

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

rreras 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 número de bufetes 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.

5.1.2.2. Poder de Negociación de los Proveedores o vendedores.



El servicio de atención de Asesoría Counters cuenta con insumos, equipos tecnológicos y algunos programas básicos, que podemos usar como inicio del proyecto, pero también hemos consultado vía web, otros equipos tecnológicos como software de contabilidad electrónica que al implementarlo en nuestra empresa nos ayudará a incrementar y mejorar la accesibilidad. Una de las opciones que se está implementando es emitir facturas Electrónicas utilizando el Sistema Facturador SUNAT-SFS, software gratuito desarrollado por la SUNAT para el envío de nuestros comprobantes electrónicos.

Con esta aplicación desarrollada en Excel y macros, podremos generar de manera muy sencilla comprobantes Electrónicos y enviarlos a la SUNAT utilizando el Facturador SFS y así evitar la pérdida de tiempo y que el cliente pueda tener un soporte mediante este sistema. <http://contabilidadactual.com/facturador-electronico-en-excel-con-macros/>



<https://www.fiscoclic.mx> Esta opción es una web donde contratas los servicios de facturación electrónica, el proceso para usar la APP es registrarse, pagar y cargar tu certificado de sello digital, y de esa manera minimizamos los gastos de administración y papelería.

5.1.2.3. Poder de Negociación de los Consumidores.

En el entorno sociocultural habíamos definido que el 88% de las empresas nacionales están en informalidad, es decir que no están inscrita ante el fisco, la municipalidad, registro mercantil, seguro social y en peor de los casos no llevan contabilidad, por lo tanto aunque exista rivalidad de competidores, existe una menor cantidad de consumidores y no es porque no haya necesidad de este servicio, sino porque la cultura de administrar

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

sus negocios es empírica, hoy en día esto es una barrera que vamos a enfrentar y como consecuencia esto genera que la demanda se disminuya en el mercado de nuestro negocio.

Ahora bien si ofrecemos nuestros servicios a distintos giros de negocio pequeños lo más seguro es que el cliente quiera negociar con nosotros la variable del precio, una ventaja para nuestro negocio es que en vista que las grandes empresas de contadores por su participación de mercado y prestigio, tienen un precio muy elevado sobre los servicios a las PYMES o bien un contador independiente cobre por servicios profesionales, ante todo este entorno tomamos en cuenta que al ser negocios pequeños los ingresos son muy bajos por lo cual COUNTERS posee paquetes accesibles y muy atractivos para el cliente prestando la confianza en la ejecución y control de sus bienes monetarios y no monetarios.

Así que, para reducir nuestro poder de negociación podemos optar por las siguientes estrategias.

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.

5.1.2.4. Rivalidad entre los competidores.

Como se había descrito existe un numero 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 usar.

- 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 tales como:

ATRISA

Una Empresa integrada por Profesionales con amplia experiencia que brinda asesoría tributaria, defensa en reparos de las autoridades fiscales y consultorías en el área financiera–contable, actualizados en temas tributarios y financieros a fin de brindar a sus clientes consultorías, capacitaciones y seminarios de calidad, garantizando profesionalismo, valor agregado y ahorro.

Su característica, es que brindan otros servicios a parte de las asesorías, lo que genera mayor captación de sus clientes. La empresa, se mantiene actualizada a los cambios y reformas legales del país.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

5.1.2.5. 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	Amenaza
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 mer-	

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

	cado 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 1 Matriz de Oportunidades y Amenaza

Fuente: Elaboración propia

Matriz FODA.

	Aspectos Favorables	Aspectos Desfavorables
	Fortalezas	Debilidades
Análisis Interno	1- Servicios especializados con valor agregado.	1- Empresa no reconocida.
	2- Comunicación fluida con nuestros clientes.	2- Servicio orientado a un sector específico
	3- Servicio en línea	3- Poco Personal Ejecutivo.
	4- Precios accesibles al bolsillo	

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Análisis Externo		
	1- Se requiere de poca inversión para ofrecer servicios contables.	1- Profesionales desempleados. 2- Reforma Fiscal y Tributaria.
	2- Alto índice de negocios informales.	3- Ingresos Bajos

Factores Internos/ Factores Externos	Fortalezas (F)	Debilidades (D)
Oportunidades (O)	Estrategia F.O	Estrategia D.O
	F1-O2: Ofrecemos servicios especializados cumpliendo 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 de 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 contables	D2-A2: Fijación de precios a escala con nuestros clientes ante posibles cambios en la economía.

5.2. Investigación de Mercado.

A través de la historia, Nicaragua ha crecido en su economía mediante sus principales rubros económicos Las PYMES, la cual es considerada a nivel mundial como agentes de cambio en el proceso de transformación tecnológica y son fuente de mucha actividad

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

innovadora. En países altamente desarrollados como Canadá, el porcentaje de PYMES en la economía nacional es de un 85% de las empresas, casi el mismo porcentaje de PYMES en la economía nicaragüense.

Según antecedentes el crecimiento de las PYMES, para el 2016 fue un buen año para las Pymes de Nicaragua. Sus directivos reportan un crecimiento del sector lo que también beneficia a la economía de esa nación. Las Pequeñas y Mediana Empresas (Pymes) en Nicaragua registraron un crecimiento del 10 % durante ese mismo año, igual para el año 2017 las MIPYMES en Nicaragua: cierran con 9.5% de crecimiento, Las micro, pequeñas y medianas empresas son unas 300 mil en el país, las que generan empleo y desarrollo y desde ya esperan un mejor año 2018.

En la actualidad La crisis que atraviesa Nicaragua ha sido letal para las micro, pequeñas y medianas empresas que se han visto obligadas a cerrar totalmente operaciones. “En la actualidad un 70% del empresariado está paralizado totalmente otras han tenido que salir del país, porque se comieron su capital de trabajo” Las medianas empresas que han logrado subsistir son los que tienen contactos con los mercados de Costa Rica y Panamá, un pequeño empresario no puede soportar muchos días sin trabajar.

Por lo anterior, podemos analizar que las PYMES en años anteriores han tomado un buen rumbo para el crecimiento económico de Nicaragua, y se crea una demanda potencial para este mercado, para brindar servicios contables. Aunque debido a la crisis sociopolítica el mercado actual se mantiene, aún hay oportunidad de dominar este sector y con mucha más razón, estas empresas deben tener mayor rendimiento y control en la administración de sus negocios.

Como mencionamos, aunque años atrás las pymes tuvieran un crecimiento, en nuestra investigación queremos determinar la oferta y la demanda potencial en los servicios contables, como conocemos bien muchas empresas demandan servicios contables debido al déficit administrativo de sus negocios, por otro lado nuestra empresa tiene que trabajar en la cultura empresarial y espíritu emprendedor, mencionamos en las variables del entorno que el 88% de las empresas nacionales están en informalidad, es decir que no

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

están inscrita ante el fisco, la municipalidad, registro mercantil, seguro social y en peor de los casos no llevan contabilidad.

Para nuestra empresa, son futuras demandas potenciales, donde la competencia no ha logrado entrar, Es por eso la creación de la empresa **Counters Asesores Contables Pymes S.A** para ofrecer servicios de asesoría contable a PYMES, Nuestros servicios ayudaran 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

5.2.1. Problema de investigación.

Debido a los antecedentes del estudio se lograron percibir las causas que dieron pie a formular el problema en los cuales percibimos que existe una baja tendencia en servicios contables, debido a la falta de cultura empresarial y espíritu emprendedor de las Pymes.

El problema formulado es el siguiente: Determinar la oferta y la demanda de los servicios contables por parte las Pymes de la ciudad de Managua.

5.2.2. Sistematización.

- ⇒ ¿Cuál es el perfil de clientes que contrata servicios contables en la ciudad de Managua?
- ⇒ ¿Qué porcentaje de las pymes contrata servicios contables en la ciudad de Managua?
- ⇒ ¿Qué tipo de servicios contable contratan las pymes en la ciudad de Managua?
- ⇒ ¿Cuál sería la demanda potencial de servicios contables en la ciudad de Managua?
- ⇒ ¿Cuánto estarían dispuestos a pagar por los servicios contables las pymes, en la ciudad de Managua?
- ⇒ ¿Estarían dispuestos a contratar servicios contables en modalidad de paquetes?
- ⇒ ¿A través de qué medios consultaría la información de una asesoría contable?

5.2.3. Justificación.

Este proyecto surge a través de la necesidad de determinar la oferta y la demanda de los servicios contables que ofrecerá Counters, Asesores Contables a Pymes S.A. en la ciudad de Managua, y que nuestros clientes cuenten con un bufete de atención contable especializada, dirigida a incrementar la rentabilidad de sus negocios.

Las asesorías contables, son servicios desarrollados para clientes empresariales, el uso de los servicios permite crecer y tener un ritmo vertiginoso en las empresas, el acudir a asesores contables, ayuda a impulsar el crecimiento de los negocios siendo esta la oportunidad perfecta; ya se conoce un 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.

Un sistema contable es de gran importancia para las empresas ya que comprende información financiera que es analizada e interpretada por los usuarios que necesitan tomar decisiones.

También es una oportunidad de trabajar de la mano con el rubro empresarial, y conocer sus necesidades, sus niveles de ingresos, el funcionamiento de su negocio, los servicios contables acuden al desarrollo de sus funciones, variables que le dan significado a un negocio y que son unas de las principales bases de información para conocer el mercado y determinar si existe una demanda en los servicios.

Además, consideramos importante el realizar dicha investigación de mercado ya que ningún proyecto de negocios puede tomar decisiones cruciales, sin una fuente de información sistematizada y confiable, que nos da la posibilidad de analizar datos y variables de un segmento de mercado, por tal razón es importante el ejecutar todo el proceso de investigación porque sin este, cualquier decisión tomada será poco efectiva para el desarrollo de dicho plan de negocio.

5.2.4. Necesidades de Información.

Perfil del cliente: Conocer el sexo, el giro del negocio, su mercado, sus rangos de ingresos.

Demanda actual y competencia: demanda de los servicios contables, quienes son los que manejan estos servicios, la frecuencia del servicio, su nivel de satisfacción.

Demanda Potencial: aceptación de una nueva modalidad de servicios contable “Paquetes”, precios, la modalidad de información, precio por los paquetes.

5.2.5. Objetivos de la Investigación.

Objetivo general.

Determinar la demanda y oferta de los servicios contables dirigidos a las Pymes de la ciudad de Managua.

Objetivos específicos.

- ⇒ ¿Cuál es el perfil de clientes que contrata servicios contables en la ciudad de Managua?
- ⇒ ¿Qué porcentaje de las pymes contrata servicios contables en la ciudad de Managua?
- ⇒ ¿Qué tipo de servicios contable contratan las pymes en la ciudad de Managua?
- ⇒ ¿Cuál sería la demanda potencial de servicios contables en la ciudad de Managua?
- ⇒ ¿Cuánto estarían dispuestos a pagar por los servicios contables las pymes, en la ciudad de Managua?
- ⇒ ¿Estarían dispuestos a contratar servicios contables en modalidad de paquetes?
- ⇒ ¿A través de qué medios consultaría la información de una asesoría contable?

5.2.6. Método de la investigación.

Tipo de investigación.

El propósito de este estudio de mercado es delimitar la oferta, demanda y grado de aceptación de servicios contables brindados por la empresa COUNTERS Asesorías Contables a Pymes S.A., por lo que es de tipo exploratoria ya que pretenden reunir datos preliminares que arrojen luz sobre la verdadera naturaleza del problema, y sugerir posibles soluciones o nuevas ideas sobre el mismo.

A través de los métodos de recolección de información, será el punto de partida para que se respondan algunas interrogantes y se obtengan conocimientos de algunas variables, de esta forma la investigación exploratoria brindará la oportunidad de tomar decisiones que afecten positivamente al inicio del proyecto.

Esta investigación es importante porque de la información que brinde, no solo se determinará la demanda, sino también la preferencia de los clientes con respecto a los servicios contables, la frecuencia con que los adquieren, precios, si la competencia les ofrece un servicio de calidad que satisface todas sus necesidades o que otro tipo de servicio adicional se le podría ofertar en el futuro como una segunda etapa del plan.

No nos quedamos solo a nivel exploratorio, pasamos una etapa descriptiva, pretendiendo cuantificar la demanda, cuando ya estudiamos características particulares del mercado, a través de los resultados de una investigación de campo.

Desarrollo del plan de investigación:

- **Fuente de información.**

Secundaria y primaria.

- **Vía de contacto.**

Entrevista Personal.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

- **Plan de muestreo:**

1. Va dirigido a todos los propietarios o administradores de negocios de PYMES de la ciudad de Managua.
2. Para determinar el cálculo del tamaño de la muestra, tomamos en cuenta la población total, pero no por cada persona, sino por las Pymes encontrada en la ciudad de Managua que son 3,349 Pymes.
3. El tamaño población lo calculamos con un margen de error admitido del 9%, los que nos resulta un tamaño para un nivel de confianza y tomamos del 99%.
4. del mismo cálculo anterior nos arroja del 99% de nivel de confianza #194 que sería para el desarrollo de nuestra investigación los visitantes con los que se procederá a llenar las encuestas y que son los que con más frecuencia se dirigen a la Dirección General de Recaudación de la ciudad de Managua, a pagar los impuestos.

Instrumento de investigación:

Cuestionario, estructurado de 17 preguntas, las cuales 12 son de respuesta cerrada y 5 de selección múltiple. Esto con la finalidad de conocer las variables de necesidad de información presentada en la información: consumidor, demanda, competencia.

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.

Se elige la técnica vía contacto personal porque es flexible, y los entrevistadores capacitados guían la entrevista, explican las preguntas difíciles y exploran diversos aspectos según lo requiera la situación.

Plan de muestreo en tamaño de la muestra.

Los investigadores de mercados suelen sacar conclusiones acerca de grandes grupos de consumidores al estudiar una pequeña muestra de la población total.

Una muestra es un segmento de la población que se selecciona para la investigación de mercado y para representar a la población en conjunto

El cuestionario es por mucho el instrumento más común, ya sea administrado en persona, por teléfono, por correo electrónico o en línea. Los cuestionarios son muy flexibles, ya que hay muchas formas de plantear las preguntas. Las preguntas cerradas incluyen todas las posibles respuestas y los sujetos eligen entre ellas

Algunos ejemplos son las preguntas de opción múltiple y las preguntas de escala. Las preguntas abiertas permiten que los sujetos respondan con sus propias palabras.

Las preguntas abiertas son muy útiles en la investigación exploratoria, cuando el investigador intenta averiguar qué piensa la gente, pero sin medir cuánta gente piensa de cierta forma. Las preguntas cerradas, por otro lado, ofrecen respuestas que son más fáciles de interpretar y tabular.

5.2.7. Validación, Evaluación y Trabajo de campo.

Se realizó trabajo de campo, se llenaron 194 encuestas, nuestro punto de trabajo fue en la Dirección General de Recaudación de la Alcaldía de Managua ubicada en el Zumen, debido que es el lugar de mayor frecuencia de muchos contribuyentes, en especial de PYMES, porque la Alcaldía como sabemos está dividida por distrito por lo cual se contactó a la Alcaldía del Distrito VII y nos reflejaron que si la empresa al registrarse en la Dirección General de Ingreso (DGI) y la Renta decide dejarlo bajo el régimen simplificado de cuota fija , la apertura de negocio lo puede hacer en el distrito que le corresponde, pero si la DGI lo hace como Registro Contable tiene que aperturar Matricula en la Alcaldía Central Zumen.

Es por tal razón que nuestra población fue en ese lugar, el trabajo fue distribuido entre los integrantes del grupo, por cuestión de tiempo duramos una semana, trabajando hasta

el mediodía. Contamos con el apoyo del Director General de Recaudación Dr. Eduardo Gaytán, quien nos permitió el ingreso a dicho centro.

5.2.8. Procesamiento de la información y Análisis de datos.

El procesamiento de la información recolectada se realizó a través del programa SPSS statistics, de igual manera se usa otra herramienta muy útil como es Microsoft Excel.

5.2.9. Análisis de los Resultados.

Perfil del cliente.

El trabajo de campo se realizó de manera satisfactoria con el apoyo de los contribuyentes que llegan a las oficinas de la dirección general de Recaudación de la Alcaldía de Managua, en donde abarcamos la formula finita que nos da un resultado de 199 encuestas en total.

Según los resultados encontrados de los encuestados para identificar los géneros masculino y femenino 76 son hombres y 123 son mujeres, donde el mayor margen de crecimiento es el de la mujer con un 62 % y el hombre 38%. Aquí tenemos un determinante demográfico, negativo como se especifica en el macro entorno, las mujeres representan un volumen mayor en el mercado.

Según el giro del negocio, encontramos: carnicerías, centro de computación, Centro de reparación y mantenimiento de computadoras, comideria, Confecciones de accesorios y comercialización de ropa para damas, cyber, Distribuidor autorizado de repuestos de motos, Distribuidor de lubricantes y aditivos, Distribuidora de equipos deportivos, Distribuidora de equipos médicos, embotelladora de agua, Empresa de seguridad privada personal, Fabricación e instalación defensas para vehículos, farmacias, ferreterías, Importadora de productos de belleza, Importadora de repuestos automotrices, juguetería, librería, organizadores de evento, panadería, bar, restaurante, publicidad, Repuestos electrónicos automotrices, taller de mecánica, electricidad, tapicería, Transporte de carga liviana y pesada externo e interno, venta de llanta, venta de materiales de construcción, Venta de productos farmacéuticos, Venta de Ropa Importada.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

El mercado que se atiende, es un mercado nacional con un 82% siendo el internacional un 18%. En la variable económica las exportaciones tienen un gran significado en la economía, pero según lo encontrado la mayoría de las empresas están trabajando de manera local-nacional, por lo tanto, es una determinante positiva.

El rango de ingreso de estas empresas varía con un 45% en donde disponen de un ingreso de \$500 a \$1000 mensuales, el 33% su rubro es \$1001 a \$2000 mensuales y el 22% sus ingresos son de 2001 a \$4000 mensuales.

5.3. Demanda actual y competitiva.

En este campo las encuestas arrojaron que un 67% de las empresas si están constituidas legalmente y el otro 33% no llevan registros. En la segunda pregunta: ¿Ha contado con algún tipo de asesoría contable y tributaria antes de iniciar su negocio? El 56% contestó que sí y el 44% respondieron No. El 57% contestó que en su momento llevaron de manera formal la contabilidad de su empresa, el 43% respondieron que no.

También se encontró que el 52% de las empresas buscan los servicios contables de un contador independiente, 21% contestó que contratan a un contador fijo, el 15% un familiar le lleva la contabilidad y El 5% contestó que contratan a una empresa terciaria, el 7% es contador propio.

En el nivel de satisfacción en servicios brindados encontramos que el 41% se encuentra satisfecho, el 31% muy satisfecho, 28% insatisfecho.

El mayor porcentaje de solicitud del servicio por falta de control de impuestos y declaraciones retrasadas es de un 42% Registros contables retrasados con un 17%, desconocimiento total en el área de contabilidad y ausencia de esta en la operatividad de la empresa desde un inicio con un 15%, Falta de ingreso y egreso con un 12%, falta de control de inventario y mal manejo de presupuestos con un 10% y necesidad de inversión para expandirse 4%.

Entre las fechas de pago sostienen que el 75% le gusta mensual y el 23% quincenal, el 2% semanal.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

El tiempo de pago por los servicios manifiesta que ha sido de tres a cinco años con un 42%, el 28% confirmo que tienen más de 5 años llevando estos servicios, y 30% menos de un año.

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

5.4. Demanda potencial.

Por último, en esta parte de la información encontramos que el 64% de los encuestados no piensan cambiar de asesor o quien les representa contablemente en vista a que para llevar la contabilidad de una empresa se requiere de alguien confiable y por lo tanto se sienten seguros quien los representa, y un 71% de los encuestado si están dispuesto a que se maneje la contabilidad de manera formal de su negocio.

Existe un mayor volumen de aceptación del 72% que exista en la ciudad de Managua una empresa que brinde asesoría y gestión empresarial contable. Es muy positivo para nuestra empresa y de muchos clientes que estén interesados en este servicio.

Según la pregunta 14 Con la cantidad de los precios estaría dispuesto a pagar sobre el servicio contable, el 77% está capacitado a pagar \$100 a \$200 dólares mensuales, el 18% \$201 a \$300 dólares mensuales, eso nos indica que el precio promedio es hasta 300 dólares respectivamente.

Entre los servicios a ofrecer se muestran segmentados en paquetes denominados Básico, Oro y Premium, en respuesta de las personas sobre qué servicio le gustaría que tuviera COUNTERS, con el mayor alcance de elección es el paquete básico con el 72% que contiene Registro Contables, Implementación de NIIF para PYMES, Generación de Estados Financieros y desarrollo de Notas Explicativas, reportes de libro diario y reporte

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

general, declaraciones tributarias, recomendaciones financieras. Y el 19% respondió paquete oro, que contiene los mismos servicios del paquete básico, con servicios adicionales como Manejo de Flujos de Cajas y Arqueos de fondo fijo y caja chica, Conciliaciones Bancarias, Creación de Manuales y políticas Presupuesto (Preparación, Manejo y Control), Capacitaciones, el resto no respondió.

También recopilamos los resultados acerca de que otros registros contables, les gustaría que lleváramos y el 57% respondió contabilidad general, Asesoría para más rentabilidad y el certificado EEFF.

Y como última pregunta de la encuesta donde le gustaría informarse sobre los servicios y promociones que COUNTERS ofrecerá, siendo el porcentaje más alto las redes sociales con un 41 %, seguido del presencial 31 %.

5.5. Descripción del Producto/Servicio.

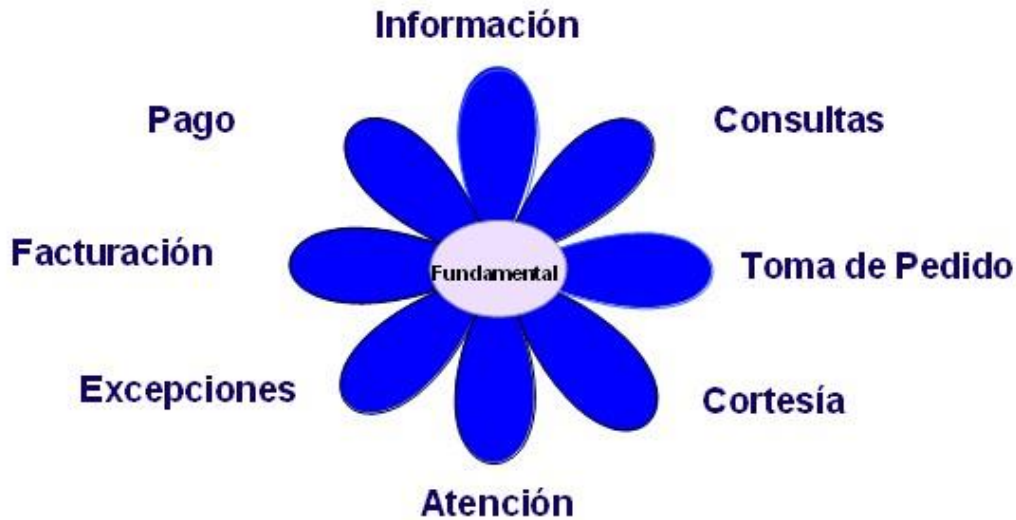


Ilustración 1 Flor del servicio de Lovelock

Servicios de facilitación:

- ✓ **Información:** El cliente necesita conocer determinada información de forma rápida

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

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. **Counters- Asesores Contables Pymes 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. Asimismo, 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 básico**
- 2. Paquete oro**
- 3. Paquete Premium**

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

Paquete Básico Desde U\$100	Paquete Premium Desde U\$301
Registro Contables	Registro Contables
Implementación de NIIF para PYMES	Implementación de NIIF para PYMES
Generación de Estados Financieros y desarrollo de Notas Explicativas.	Generación de Estados Financieros y desarrollo de Notas Explicativas.
Reportes libro de diario y mayor general	Reportes libro de diario y mayor general
Declaraciones Tributarias	Declaraciones tributarias y asesorías
Recomendaciones Financieras	Manejo de Flujos de Cajas y Arqueos de fondo fijo y caja chica
Paquete ORO Desde U\$201	Conciliaciones Bancarias
Registro Contables	Creación de Manuales y políticas
Implementación de NIIF para PYMES	Presupuesto (Preparación, Manejo y Control)
Generación de Estados Financieros y desarrollo de Notas Explicativas.	Capacitaciones
Reportes libro de diario y mayor general	Márgenes de Venta y punto de equilibrio
Declaraciones tributarias y asesorías	Rotación de inventarios y cuentas por cobrar
Manejo de Flujos de Cajas y Arqueos de fondo fijo y caja chica	Identificación de fuentes de financiamientos
Conciliaciones Bancarias	Reinversión de utilidades
Creación de Manuales y políticas	
Presupuesto (Preparación, Manejo y Control)	
Capacitaciones	

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

- ✓ **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.

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 cinco 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

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

- 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

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

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.

5.5.1. Ciclo de vida del producto o servicio.

Fase de crecimiento: El servicio de asesoría contable en el país para Pymes, se considera que esta en la fase de crecimiento, a pesar de que existen pocas empresas prestadoras de dicho servicio; estas son muy diversas en sus ofertas y el mercado al que se dirigen no se enfoca en el sector de las PYMES.

El auge de crecimiento en los diferentes sectores por partes de las pequeñas y medianas empresas en los últimos años, 6 % anual, hace un mercado con una gran demanda potencial con diferentes necesidades por satisfacer; en ese ámbito surgen la innovación y el nivel de competencia alto por parte de los profesionales independientes que se dedican atender al sector solo de las PYMES, pero bajo con respecto a empresas terciarias dirigidas a este sector y las nuevas que apuestan por este mercado.

5.5.2. Niveles del producto o servicio.

Niveles de producto



Ilustración 2 Niveles del producto.

Beneficio básico: Counters- Asesores Contables Pymes S.A está orientada al crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de Managua,

Servicio Genérico: Counters- Asesores Contables Pymes S.A ofrece paquetes de servicios en los cuales tiene como principal beneficio para las PYMES, el fortalecimiento de su **contabilidad** siendo la mejor manera de garantizar que las decisiones tomadas aseguren la buena marcha de la empresa. Una **gestión de la contabilidad** en manos de profesionales asegura que las operaciones económicas de los negocios se estudien de manera detallada, lo que permite dos cosas muy importantes: control y seguimiento de la actividad. Además, el conocimiento experto del **sistema tributario nicaragüense** que es vital para armonizar la marcha económica de la empresa con el efecto tributario en el desarrollo de proyectos e inversión, entonces una buena asesoría contable para las pymes ayuda a la determinación de sus debilidades para el mejoramiento de las funciones operativas

Servicio esperado: Counters- Asesores Contables Pymes S.A cumplirá con: - que el

servicio siempre se realice debidamente en el tiempo y forma estipulada – Obtener resultados reales y eficientes. Al mismo tiempo, se contará con un soporte de software y hardware continuamente actualizado. La empresa contará con un sistema de seguridad confiable y un amplio parqueo cómodo.

Servicio Aumentado: Counters- Asesores Contables Pymes S.A Ofrece diferentes paquetes de servicio personalizado a Pymes, dispone de personal calificado y accesibilidad de tiempo, respondiendo a las necesidades de los clientes, para la mejora y crecimiento de su empresa. Se brindarán capacitaciones al personal de la

Empresa pyme si se solicita por parte del cliente, con periodos de asesoramiento mientras se realiza la ejecución de las actividades.

El servicio de asesoría contable es un servicio real, debido que la empresa adopta las características del servicio: intangibilidad, inseparabilidad, variabilidad y caducidad, el nombre de la marca contable **COUNTERS, Asesoría contable PYMES S.A** cumple con las variables estratégicas de la Flor del servicio de Lovelock para poder brindar calidad en nuestros servicios.

Por lo tanto y de acuerdo a lo analizado en el nivel de producto y servicio se encuentra en la segunda etapa como servicio real, gracias a los estudios de mercadotecnia en el que se analiza que los consumidores perciban los servicios como conjuntos complejos de beneficios que satisfacen sus necesidades.

5.5.3. Clasificación del producto o servicio.

Los productos y servicios se dividen en dos clases generales de acuerdo con el tipo de consumidor: producto de consumo y producto industrial. En el caso de la empresa en marcha el servicio que ofrece es de consumo.

Ahora bien, para definir la clasificación, producto y servicio de consumo son aquellos bienes y servicios de consumo que el consumidor final adquiere para su consumo personal. Los productos de consumo incluyen producto de conveniencia, productos de compra, producto de especialidad y producto no buscados.

Como la definición de estos tipos de producto y servicio difiere en la forma que los consumidores lo compran, así que la empresa está clasificada como producto o servicio de especialidad por las características o identificación de marcas únicas donde los compradores están dispuestos a hacer un esfuerzo de compra especial, Kloter define ejemplo como servicios de especialidades médica y legales, así que COUNTERS también entra en esta especialidad porque son servicios profesionales.

5.5.4. Marca.

COUNTERS, en español significa “Contadores”, usamos este nombre para definir la marca por el hecho de que la contabilidad es la rama principal de especialidad del negocio, tomando en cuenta las características que una marca debe de tener, corta, diferencial, fácil de pronunciar y distinta, haciendo la diferencia de la mayoría de los competidores de este ramo ya que no es usual que se asocie esta palabra en inglés para despachos contables ni términos relacionados a la contabilidad lo que despierta la curiosidad o llama la atención del cliente desde un principio y el color negro de las letras le transmite elegancia, simplicidad y sofisticación haciendo énfasis en la calidad del servicio brindado.

La marca es un Imago tipo por la combinación de imagen y texto, el gráfico se encuentra compuesto por un arco azul que sostiene los edificios, la imagen del gráfico es referencia que la asesoría contable para las pymes es una herramienta importante de sostenibilidad para los negocios, enfocados en la filosofía empresarial sobre ayudar al crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. Asimismo, el color azul del gráfico ya que psicológicamente representa confianza y seguridad, que es lo que se desea transmitir.

Las letras Asesoría Contable PYMES S.A. van en color azul, estos colores por lo general son suaves y tenues y sumerge a las personas en un ambiente de paz y tranquilidad, también significa lealtad, integridad, poder y conocimiento, son perfectas combinaciones porque se asimilan a los valores como empresa, por lo tanto, se quiere que ambas combinaciones demuestren la filosofía de la empresa.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Con respecto a la tipografía se escogió la letra “Collegue semiconden” tamaño considerable 60, con más anchura en las letras superiores que las inferiores, una tipografía sencilla pero elegante.



Ilustración 3 Imago tipo

5.5.5. Grama Cromática.

La gama cromática utilizada se mueve en colores fríos, debido que se usan para dar sensación de tranquilidad, calma, seriedad y profesionalidad. Los colores básicos utilizados para el diseño son azules y negros.

5.6. 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, **Counters**, 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 nombrar algunas.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”



ATRISA Una Empresa integrada por Profesionales con amplia experiencia que brindamos asesoría tributaria, defensa en reparos de las autoridades fiscales y **consultorías en el área financiera–contable**. Nos mantenemos actualizados en temas tributarios y financieros a fin de brindar a nuestros

clientes consultorías, capacitaciones y seminarios de calidad, garantizando profesionalismo, valor agregado y ahorro.

Productos/Servicios.

- Outsourcing en gerencia financiera y contabilidad.
- Actualización de registro.
- Asesoría contable permanente.
- Diagnostico financiero.
- Auditorias.
- Certificado de estados financieros.

ATRISA ASESORÍA TRIBUTARIA S.A.
¡CONSULTORES EMPRESARIALES!

¿Quiénes somos?
Una Empresa integrada por Profesionales con amplia experiencia, en el área de impuestos, contable y legal. Nos mantenemos actualizados en temas tributarios y financieros - contables a fin de brindar a nuestros clientes consultorías, capacitaciones y seminarios de calidad, garantizando profesionalismo, valor agregado y ahorro.

Misión
Ser reconocidos como una Empresa que apoya a sus clientes a lograr su consolidación tributaria y contable, así como maximizar sus resultados.

Visión
Brindar un servicio con excelencia, confidencialidad y valor agregado en consultorías y adicionalmente un enfoque teórico-práctico en las capacitaciones.

Nuestros Valores
• Ética
• Integridad
• Excelencia
• Confidencialidad

Nuestros Servicios:

Consultoría Tributaria	Consultoría Financiera – Contable	Capacitación
<ul style="list-style-type: none">• Asesoría Tributaria permanente• Diagnóstico Fiscal• Planeación Tributaria• Revisión Declaración Anual IR• Régimen Especial a su medida• Estrategias Fiscales• Atención de Reparos (Recursos Administrativos)• Asesoría en Precios de Transferencia	<ul style="list-style-type: none">• Diagnóstico Financiero• Asesoría Contable permanente• Outsourcing en gerencia financiera y contable• Actualización de registros• Certificación de Estados Financieros• Auditorías	<ul style="list-style-type: none">• Seminario Impuesto sobre la Renta (IR)• Seminario Declaración Anual del IR• Seminario Impuesto al Valor Agregado (IVA)• Seminario Tributación Municipal• Seminario Recursos Administrativos• Seminario Reforma Tributaria• Seminario Actualización Tributaria• Especialización o Actualización en Tributación con NIIF para PYMES y Control Interno

Managua, Nicaragua - Rubenia D-20 - (505) 2289 4851 - (505) 8688 0913 - info@atrisanic.com
www.atrisanic.com - www.facebook.com/atrisanic

Plaza.

Dirección: Residencial Rubenia, Puente a Desnivel 1 c. al Norte y 1 ½ c. al Este. Managua (Nicaragua).

Promoción.

Página web: info@atrisanic.com

Facebook: <https://www.facebook.com/atrisanic/>

Teléfono: Claro 8743-5622.

Correo: benjamin.hernandez@atrisanic.com

En las redes sociales, encontramos que ellos imparten seminarios

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”



Analizando a esta empresa no sería una competencia directa para el negocio sino indirecta ya que no atiende ni se enfoca solo al sector de mercado de las Pymes y sus necesidades.



SERVICIOS CONTABLES INTEGRADOS

Es una firma seria e innovadora en el campo de la Contaduría Pública, con experiencia de más de 10 años en el ramo de la contabilidad se dedica a brindar servicios de asesoramiento en materia contable a empresas en general ,pero también se especializa en materia de servicios enfocados para las necesidades de las PYMES, fiscal y administrativa, así como de montaje e implementación de sistemas contables automatizados, por lo tanto sería un competidor directo al atender al mismo sector de mercado y ofrecer servicios contables dirigidos a este.

Servicios que ofertan:

- Servicios Contables , implementación de NIIF para PYMES.
- Auditoría & Procesos
- Representación & Gestiones

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

- Asesoría & Capacitación
- Tributación
- Mantenimiento de computadoras

Plaza: Barrio Enrique Smith 4ta etapa, detrás de la iglesia adventista.

Promoción: gerencia@serviciocontablenicaragua.com

Teléfono: [505-7786-9973](tel:505-7786-9973) lgodoy@serviciocontablenicaragua.com

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.

En los resultados de la encuesta se encontró que el 52% las empresas buscan los servicios contables por un contador independiente, 21% contestó que contratan a un contador fijo, el 15% que un familiar le lleva la contabilidad, entonces la mayor competencia directa son todos los profesionales contables que trabajan y suplen las necesidades de las pequeñas y medianas empresas ya que solo un 5 % dijo que se decidiría por una empresa terciaria ya que no hay muchas empresas dirigidas y enfocadas a este sector la mayoría enfocan sus servicios a grandes empresas ya constituidas y con precios mayores, por lo tanto se concluye que el servicio de una asesoría contable para PYMES ofertado por **COUNTERS** está en una fase de crecimiento y presenta la oportunidad de atender a un nicho de mercado con necesidades específicas en materia contable pero que carece de una ofertas de servicios especializadas dirigidos a este.

5.7. Objetivos de marketing.

5.7.1. Objetivo General.

Diseñar estrategias y programas de marketing para posicionamiento de la empresa **Counters Asesores contables PYMES S.A** en la ciudad de Managua.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

5.7.2. Objetivos Específicos.

- ✓ Definir los atributos del servicio Counters para lograr una diferenciación en el mercado, de acuerdo a las necesidades de las Pymes.
- ✓ Establecer estrategia de precio para obtener rentabilidad económica y determinar un precio el cual nuestro mercado meta pueda adquirir el producto.
- ✓ Diseñar estrategia de publicidad y promoción de **Counters** para lograr una correcta comunicación del producto en el mercado.
- ✓ Fijar estrategia de distribución de fruta de pan empacada al vacío para el correcto funcionamiento de la cadena de distribución.
- ✓ Desarrollar un programa de marketing que establezca relaciones con nuestro mercado meta.

5.7.3. 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.

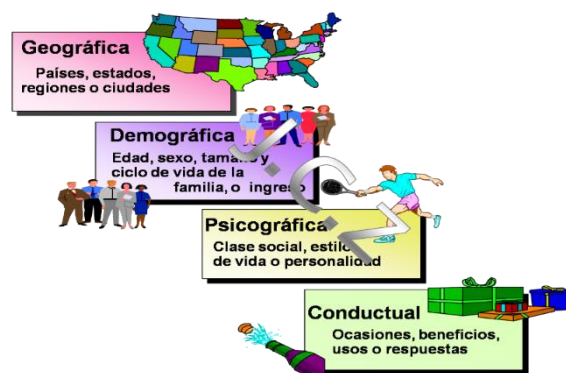


Ilustración 4 Variables del mercado meta.

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. El ingreso, el 45% manifiesta que sus rangos de ingreso son de \$500 a 1000 mensual, el 33% de \$1001 a 2000 mensual, nuestra empresa está orientada hacia el rubro empresarial y por lo tanto tomamos en cuenta su ocupación, 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.

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

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

En nuestra investigación, encontramos 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.

5.8. Demanda y participación de mercado.

Población	1	2	3	4	5
	3349	3550	3763	3989	4228

SERVICIOS CONTABLE	Registros contables, Declaraciones de impuestos, Registros de ingresos y egresos, Control de inventario y manejo de presupuestos, Inversión para expandirse y Asesoría contable inicio de la empresa				
% demandante	56.00%				
Frecuencia de Consumo	12				
Cantidad que demanda	1				

Tabla 2 Datos porcentuales de la demanda actual

Fuente: Elaboración propia

Demanda Actual en Unidades Físicas					
SERVICIOS CONTABLE	1	2	3	4	5
Registros contables, Declaraciones de impuestos, Registros de ingresos y egresos, Control de inventario y manejo de presupuestos, Inversión para expandirse Asesoría contable inicio de la empresa y Asesoría contable inicio de la empresa.	22,505.28	23,855.60	25,286.93	26,804.15	28,412.40

Tabla 3 Demanda actual en unidades físicas

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Precios	1	2	3	4	5
Registros contables, Declaraciones de impuestos, Registros de ingresos y egresos, Control de inventario y manejo de presupuestos, Inversión para expandirse Asesoría contable inicio de la empresa y Asesoría contable inicio de la empresa.	200	210.000	220.500	231.525	243.101

Tabla 4 Precios de la demanda actual

Fuente: Elaboración propia

DAUM	1	2	3	4	5
Registros contables, Declaraciones de impuestos, Registros de ingresos y egresos, Control de inventario y manejo de presupuestos, Inversión para expandirse Asesoría contable inicio de la empresa y Asesoría contable inicio de la empresa.	4,501,056.00	5,009,675.33	5,575,768.64	6,205,830.50	6,907,089.34
Total	4,501,056.00	5,009,675.33	5,575,768.64	6,205,830.50	6,907,089.34

Tabla 5 Demanda actual en unidades Monetaria

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo al análisis de la demanda actual, trabajamos con un tamaño de población de 3,349 Pymes, Mismo dato del que utilizamos para la muestra. Tomamos el crecimiento poblacional del 6%, ya que en los registros del Nuevo Diario afirma que la población entre al 2017 es de un 6% según sus censos estadístico.

Existe gran demanda por los servicios contables, en la pregunta # 2, de los encuestados un 56% afirma que, si ha contado con asesoría contable y tributaria, lo que refleja la tabla 6, En base a la pregunta a la pregunta #6, el 42% de la población encuestada solicitan el apoyo para la gestión de Registros contables, Declaraciones de impuestos, Registros de

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

ingresos y egresos, Control de inventario y manejo de presupuestos, Inversión para expandirse y Asesoría contable inicio de la empresa.

El cálculo para determinar la demanda actual se realizó de la siguiente manera, en Que fue la multiplicación de la población, Mismo dato del que utilizamos para la muestra. El porcentaje demandante, Según resultados de Investigación de la demanda actual en porcentaje. La frecuencia de consumo, que la demanda de nuestros servicios será en la modalidad mensual y cantidad que demanda (1) que lo tomamos por cada Pyme solicita este servicio.

El análisis de la tabla 7 de la **Demanda Actual en Unidades Físicas** nos refleja, que los servicios contables demandados para el primer año será 22,505.28 usaran estos servicios contables con un incremento para el quinto año de 28,412.40 servicios, con 56% de porcentaje de demandantes, y una frecuencia de consumo de 12 meses, equivalente a cada mes.

El cálculo para determinar la **Demanda Actual en Unidades Físicas fue** multiplicación de la población (muestra) por % de la demanda, por la frecuencia de consumo y por la cantidad que demanda.

El precio de estos servicios lo obtuvimos de la pregunta # 7 ¿Cuánto pagaba por los servicios contables contratados? Lo que en resultado una asesoría redondea de 100 a 200 dólares, tabla #8. Tomamos el factor de crecimiento del 5%, como es una demanda de 5 años, esta se realiza de la multiplicación entre el precio y el % del factor de crecimiento.

Para determinar Demanda actual en unidades Monetaria se realiza una multiplicación entre la demanda actual de unidades establecidas por el precio de la demanda actual.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

5.8.1. Demanda Potencial.

Demanda Potencial.

Asesoría contable	
% demandante	71%
Frecuencia de Consumo	12
Cantidad que demanda	1

Detalle	Paquete Básico	Paquete Oro	Paquete Premium
% que demandaría	72.00%	19.00%	9.00%
Frecuencia de Consumo	12	12	12
Cantidad que demanda	1	1	1

Tabla 6 Datos potenciales de la demanda potencial

Fuente: Elaboración propia

Demanda Potencial en Unidades Físicas					
Población	1	2	3	4	5
Paquete Básico	28,935	30,671	32,512	34,462	36,530
Paquete Oro	7,636	8,094	8,579	9,094	9,640
Paquete Premium	3,617	3,834	4,064	4,308	4,566

Tabla 7 Demanda potencial en unidades físicas

Fuente: Elaboración propia

La tabla de la demanda potencial, la obtuvimos del resultado de las encuestas, donde en respuesta de la pregunta #11, fue que el 71% de la población le gustaría llevar servicios contables. También en la pregunta #12 Le gustaría que exista en la ciudad de Managua una empresa que brinde asesoría y gestión empresarial contable y tributaria. Y en respuesta el 72% acepta. En la pregunta #13, la población encuestada, está dispuesta que se le lleve asesoría contable. Así que contamos con un entorno positivo, la entrada de la empresa COUNTERS.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Debido a la gran variedad que otros servicios que ofrecen otras empresas, o Contadores independientes, hemos diseñado una nueva modalidad en servicios contable, que consiste en paquetes contables, que describiremos a continuación.

Paquete Básico Desde U\$100	Paquete Premium Desde U\$301
Registro Contables	Registro Contables
Implementación de NIIF para PYMES	Implementación de NIIF para PYMES
Generación de Estados Financieros y desarrollo de Notas Explicativas.	Generación de Estados Financieros y desarrollo de Notas Explicativas.
Reportes libro de diario y mayor general	Reportes libro de diario y mayor general
Declaraciones Tributarias	Declaraciones tributarias y asesorías
Recomendaciones Financieras	Manejo de Flujos de Cajas y Arqueos de fondo fijo y caja chica
	Conciliaciones Bancarias
	Creación de Manuales y políticas
	Presupuesto (Preparación, Manejo y Control)
	Capacitaciones
	Márgenes de Venta y punto de equilibrio
	Rotación de inventarios y cuentas por cobrar
	Identificación de fuentes de financiamientos
	Reinversión de utilidades
Paquete ORO Desde U\$201	
Registro Contables	
Implementación de NIIF para PYMES	
Generación de Estados Financieros y desarrollo de Notas Explicativas.	
Reportes libro de diario y mayor general	
Declaraciones tributarias y asesorías	
Manejo de Flujos de Cajas y Arqueos de fondo fijo y caja chica	
Conciliaciones Bancarias	
Creación de Manuales y políticas	
Presupuesto (Preparación, Manejo y Control)	

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

De acuerdo a los datos que arrojo la encuesta en la pregunta #15, el 72% de la población encuestada aceptan la modalidad de los servicios contables en paquetes, lo que para nosotros es una variable muy positiva, y muy competitiva para que ellos que se dedican a ofrecer los servicios contables independientes.

Así mismo, también hicimos ver a nuestra población que otros o tipos de registro le gustaría que llevara, lo que la encuesta arrojo que el 57% le gustaría una asesoría de contabilidad general, un 29% de asesoría para más rentabilidad, y un 14% control de los EEFF.

La demanda potencial en unidades físicas, la obtuvimos los cálculos a través de la población de la demanda actual luego ese dato se multiplico por el porcentaje demandante, frecuencia de consumo, y cantidad que, eso nos dio los resultados para la demanda potencial.

Se estima que en el primer año de proyección de la demanda de Counters es de 28,935 servicios en modalidad de paquete con un aumento para el quinto año 36,530, posterior le sigue el paquete Oro con 7,636 y el paquete Premium con 3,617 esto consecutivo desde el primer año.

Precios	1	2	3	4	5
Paquete Básico	150	157.5	165.38	173.64	182.33
Paquete Oro	250	262.5	275.63	289.41	303.88
Paquete Premium	350	367.5	385.88	405.17	425.43

Tabla 8 Precios de la demanda potencial

Fuente: Elaboración Propia

El precio lo sacamos de la demanda potencial, en base a nuestras investigaciones que hicimos en las encuestas, lo observamos en la pregunta #15. Lo trabajamos con un factor de crecimiento del 5 %, ya que al entrar a nuestro mercado debemos determina la variante de precio de cada año.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Demanda Potencial en Unidades Monetarias US \$

Población	1	2	3	4	5
Paquete Basico	\$ 4,340,304.00	\$4,830,758.35	\$ 5,376,634.05	\$ 5,984,193.69	\$ 6,660,407.58
Paquete Oro	\$ 1,908,930.00	\$2,124,639.09	\$ 2,364,723.31	\$ 2,631,937.04	\$ 2,929,345.93
Paquete Premium	\$ 1,265,922.00	\$1,408,971.19	\$ 1,568,184.93	\$ 1,745,389.83	\$ 1,942,618.88
Total	\$ 7,515,156.00	\$8,364,368.63	\$ 9,309,542.28	\$10,361,520.56	\$ 11,532,372.38

Tabla 9 Demanda potencial en unidades monetarias

Fuente: Elaboración propia

La demanda potencial en unidades monetarias, resulta de la multiplicación de la demanda potencial en unidades, por el precio de la demanda potencial, resultando con mayor ingreso monetario el servicio en la modalidad paquete básico, por mayor cantidad demandada.

5.8.2. Participación de mercado.

En la siguiente tabla se muestra la participación de mercado **COUNTERS** tendrá en los primeros cinco años.

Participación de Mercado en Unidades

Población	1	2	3	4	5
Paquete Basico	289	460	650	862	1096
Paquete Oro	76	121	172	227	289
Paquete Premium	36	58	81	108	137

Tabla 10 Participación de mercado

Fuente: Elaboración propia

Para el cálculo de nuestra participación de mercado en unidades, demanda potencial en física multiplicado por la participación anual del 1%, que va a aumentando un poco por año, 1.5%, 2%, 2.5%, 3% esto está basado a la función de nuestra capacidad administrativa, condiciones de mercado, como la competencia, disposición de adquirir de un servicio.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Precios	1	2	3	4	5
Paquete Basico	150	157.5	165.38	173.64	182.33
Paquete Oro	250	262.5	275.63	289.41	303.88
Paquete Premium	350	367.5	385.88	405.17	425.43

Tabla 11 Precio sin IVA proyectado a 5 años

Fuente: Elaboración propia

Para el cálculo de nuestra participación de mercado, tomamos para el primer año los precios establecidos de la demanda potencial, para la equivalencia de los otros años multiplicamos precio base del primer año multiplicado por el factor de crecimiento de precios del 5 %.

Proyección de Ventas US \$

Población	1	2	3	4	5
Paquete Basico	\$ 43,403.04	\$ 72,461.38	\$ 107,532.68	\$ 149,604.84	\$ 199,812.23
Paquete Oro	\$ 19,089.30	\$ 31,869.59	\$ 47,294.47	\$ 65,798.43	\$ 87,880.38
Paquete Premium	\$ 12,659.22	\$ 21,134.57	\$ 31,363.70	\$ 43,634.75	\$ 58,278.57
Total	\$ 75,151.56	\$ 125,465.53	\$ 186,190.85	\$ 259,038.01	\$ 345,971.17

Tabla 12 Proyecciones de ventas en unidades monetarias

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a lo que podemos observar, es que nuestras proyecciones de venta correspondientes a la de Counters, van creciendo cada año, de esta manera se puede apreciar que en el primer año se prevé vender el servicio paquete básico U\$ 43,403.04 dólares, \$19,089.30 dólares en servicios de paquete Oro y \$12,659.22 dólares en paquete Premium.

El cálculo para la proyección de venta se determina de la participación de mercado en unidades multiplicado por precio.

5.9. Estrategias de marketing.

5.9.1. Estrategia de posicionamiento.

Nuestro posicionamiento será a través de los atributos, calidad, características, y estilo y diseño del servicio. La calidad es una de las principales herramientas de posicionamiento, Queremos crear valor para los clientes mediante la satisfacción de los servicios contables, es decir que el servicio contable que mejor opte el cliente, que el desempeño de nuestras funciones se muestre mediante el crecimiento de la empresa, si atendemos a una pequeña empresa su crecimiento será a mediana empresa.

Unas de las estrategias específicas para crear valor es evaluar la **Calidad interna del servicio**: selección y capacitación de los prestadores del servicio, crear un ambiente de trabajo de calidad, **Mayor valor del servicio**: creación de valor y entrega de servicio más eficaces para el cliente, lo cual redundará en... • Clientes satisfechos y leales: clientes satisfechos que permanecen leales, repiten compras y recomiendan el servicio a otras personas, lo cual resulta en... • Utilidades y crecimiento saludables: desempeño superior a nuestra empresa de servicios.

Unas de las **Características** que se agregarían a nuestros servicios, sería la modalidad en que se ofrecen nuestros servicios, la mayoría de las empresas que tienen un contador independiente su modalidad será cobrar por un servicio específico, mientras Counters ofrecerá su modalidad en paquete contable que incluye varios servicios y sobre todo lo más rentable.

Cuando hablamos de **estilo**, nos enfocamos a la apariencia de un producto, nosotros podemos optar el estilo como la apariencia de nuestro servicio y de quien los presta y por lo tanto tenemos que mejorar en nosotros mismo como servidores, para transmitir un valor por ejemplo “Transparencia”, es la primera impresión que puede ver el cliente a primera vista, porque seremos la cara de empresa. Por otro lado, el **diseño** la forma en que los clientes los utilizarán y se beneficiarán de los servicios, que los clientes se sientan parte de la evaluación contable, de conocer cada procedimiento del servicio, su presencia también es importante. A como mencionamos anteriormente trabajar en los atributos del

servicio nos llevara al posicionamiento del consumidor.

Administración de la diferenciación del servicio, en estas épocas de intensa competencia de precios, resulta un poco complicado diferenciar nuestros servicios de los de sus competidores. En tanto queremos que nuestros clientes perciban más los servicios brindados que por el precio. Queremos optar una solución para la competencia de precios y es el desarrollo de una oferta, entrega e imagen diferenciadas.

5.9.2. Estrategia de segmentación de mercado.

Para definir una segmentación de mercado hemos evaluado tres factores: El tamaño y el crecimiento del segmento, El tamaño y el crecimiento del segmento, el atractivo estructural del segmento, y los objetivos y recursos de la empresa.

Counters ha decidido dirigirse a las Pymes de la ciudad de Managua, evaluamos la demanda actual existe una proyección del 6% del crecimiento de esta población. Y una demanda del 71% servicios contables como lo refleja la tabla # 16.

También hemos examinado factores estructurales el atractivo del segmento. Por ejemplo, un segmento sería menos atractivo si ya incluye a muchos competidores fuertes y dinámicos, que es en el caso de nosotros que contamos con diferente tipo de competencia para que se brinde un servicio contable: Empresa terciaria, contadores fijos e Independiente, familiar, propio.

Y por último considerando los objetivos y recursos de nuestra empresa. Hemos seleccionado este segmento atractivo de las pymes porque coinciden con los

Objetivos de nuestra empresa. Con el segmento que queremos trabajar tenemos las capacidades y los recursos necesarios para tener éxito, ya que vamos a trabajar con los servicios que más se demanda el mercado, a pesar de las condiciones actuales del país, podemos responder a la demanda.

Después de evaluar diferentes elementos, Counters decide a cuáles segmentos dirigirse, Kotler define que las empresas cubren los mercados de forma muy amplia.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

- Marketing no diferenciado (masivo).
- Marketing diferenciado (segmentado).
- Marketing concentrado (de nicho).
- Micromarketing (marketing local o individual).

El segmento de mercado que se implementarán, se aplicará la estrategia de diferenciado o segmentado, ya que nuestro servicio, no se puede ofrecer a una persona natural, es decir que no es un servicio para la micro empresa, nosotros conocemos la clasificación de las Mipymes. Y por eso por sus rubros, su rango de ingreso y su crecimiento en el mercado, es por eso que nos hemos dirigido a este segmento.

5.10. Plan de acción

5.10.1. Acciones del servicio

Counters, Asesores Contable Pyme S.A, nos dirigimos hacia un mercado empresarial Pymes de la ciudad de Managua, con comportamientos de compras como, fuerte preferencia y lealtad hacia a su empresa prestadora de servicio, esfuerzo de compra hacia el servicio especial, con escasa comparación de marcas y con baja sensibilidad al precio.

Las gestiones de un empresario de negocio deben estar dirigidas a generar utilidades, ser más eficiente, descubrir áreas de oportunidad y expandir sus horizontes mediante nuevos mercados, por lo tanto, contratar los servicios contables a Counters le generara muchos beneficios, como por ejemplo los siguientes.

Disponibilidad para la estrategia del negocio, los empresarios no deben ser multifacéticos en sus negocios, si está todo el tiempo preocupado por entender los números que arrojan sus operaciones o cómo se evaluaron sus obligaciones tributarias, se mostrara un gran grado de frustración, porque quiere asimilar hasta en los más mínimos detalles un campo que no suele ser su especialidad.

Por lo tanto, contratar Counters le generara ideas novedosas y lo libramos de esa actividad que entorpece la función que exige sus mayores esfuerzos: administrar con buen juicio para lograr que su compañía produzca ganancias.

Menores gastos en personal, tener a un contador de planta suele ser más costoso que emplear los servicios de un despacho contable. Un empleado implica no solo un sueldo, sino vacaciones, aguinaldo, contribuciones de seguro social, impuestos sobre nómina y otras prestaciones que suelen ser estipuladas por ley. No se acumula antigüedad ni se incurre en una indemnización en caso de despido como sucede con un empleado de planta. El despacho contable de Counters, elimina todas esas erogaciones puesto que es una entidad aparte que se ocupa de los intereses del negocio.

Por otra parte, un solo contador difícilmente podría cubrir todas las responsabilidades que de él se demandan hoy en día; puesto que han quedado muy atrás los tiempos en que la actividad contable era una serie de sumas y restas en un libro de asientos. Hoy las funciones van desde las básicas elaboraciones de estados financieros y pago de impuestos, hasta complejos trámites gubernamentales, registros, obtención de permisos, altas y bajas de trabajadores, conciliaciones bancarias, auditorías internas y una lista prácticamente interminable de compromisos. El despacho contable de Counters cuenta con especialistas para realizar estas tareas de manera legítima y sin errores, asegurando la correcta operación de una empresa.

Menores gastos de oficina y equipo de cómputo, sin un contador en la oficina se eliminan gastos de computadora, licencias de programas y software, escáner e impresora. Recursos todos ellos con un **dinámico índice** de obsolescencia y los cuales hay que estar renovando. Adicionalmente se eliminan otros gastos asociados, quizá no tangibles en primera instancia, pero que implican la asignación de un espacio físico para la tarea del **contador** dentro de las instalaciones de la empresa.

Menores gastos de capacitación y actualización, las políticas fiscales cambian a menudo. Tales modificaciones pueden ser mínimas y de poco alcance en ocasiones, pero en otras implican reformas muy importantes que exigen que un **contador** deba capacitarse para estar al día. Dicho proceso de aprendizaje y actualización es un gasto adicional para la empresa cuando se cuenta con un contador en nómina. Recurriendo a los **servicios** de Counters un empresario no tiene por qué preocuparse por estos programas de

instrucción, que por otra parte suelen resultar onerosos. Dentro del grupo de profesionales de un despacho, éstos están en renovación constante manteniéndose al tanto de las más recientes disposiciones fiscales.

Un despacho contable tiene otra visión, delegar la contabilidad a un despacho contable no solo sirve para llevar unos estados financieros ordenados y mantener el pago de los impuestos en regla. También puede constituirse en un consejero útil e imparcial para emitir el diagnóstico de un negocio.

Al brindar servicios a las empresas de distintos giros y tamaños, tiene una perspectiva más heterogénea de lo que deben ser unas finanzas saludables.

Una firma contable externa, así como nosotros puede (y debe) brindar asesoría para detectar dónde reducir gastos. Ayudamos para prevenir problemas potenciales.

Orientar de manera profesional sobre las mejores prácticas fiscales que ayuden a optimizar la carga de contribuciones; eliminando multas, recargos y pagos indebidos o fuera de tiempo.

Nuestro despacho contable Counters realmente profesional y con un alto sentido de la ética, está comprometido con la empresa a la cual sirve. Hace recomendaciones, informa, advierte y opina para maximizar los beneficios de su cliente.

5.10.2. Acciones de precio.

Nuestra estrategia para la fijación de precio que usaremos “**Fijación de precios basada en la competencia**” Implica establecer precios con base en las estrategias, costos, precios y ofertas de mercado de los competidores, Los consumidores basarán sus juicios sobre el valor de un producto según los precios que los competidores cobran por productos similares.

Para definirnos a esta estrategia, evaluamos que no podemos fijar un precio a base del valor Como resultado, la fijación de precios inicia con el análisis de las necesidades de los consumidores y sus percepciones de valor, mientras que el precio se fija para que coincida con el valor percibido por los clientes. Por otro lado, establecer fijación de precio

costo + margen, genera utilidades, y son usados por despachos contables, pero consideramos que podríamos analizar esta estrategia más adelante, cuando tenga una buena participación de mercado, así como estimamos en la demanda en un plazo de 5 años, podemos ir cambiando el % del incremento del precio y así basarnos a Costo más utilidades.

Así que para optar por esta estrategia nos definimos las siguientes preguntas:

¿La oferta de mercado de la empresa es comparable con la oferta de los competidores en términos del valor para los clientes?

Nuestra empresa brindara servicios similares a la de la competencia, sabemos que ellos tienen otra estrategia de precio, más su participación y experiencia en el mercado, por lo tanto, una empresa con esas características transmite valor para sus clientes. Ahora bien, Counters generara valor a los clientes en sus servicios, y mantendremos el mismo precio, a como está el valor del mercado. Recordamos que nuestro mercado son empresas, no consumidores o personas naturales.

¿Qué principio debería guiar las decisiones acerca del precio que se debe cobrar con respecto a los precios de los competidores? La respuesta es sencilla, en teoría, pero a menudo es difícil en la práctica: no importa cuál sea el precio que asigne (alto, bajo o intermedio), asegúrese de entregar a los clientes un valor superior por ese precio.

5.10.3. Acciones de promoción.

Promover Acciones profesionales estratégicas, es decir implementar trabajar de forma colaborativa con otras oficinas que no representen una competencia directa. Esto es, que ofrezcan servicios complementarios o que sean capaces de cubrir una demanda que el propio estudio no puede cubrir. Dar muestras de trabajo colaborativo genera lazos de confianza con los clientes y otorga una buena reputación.

Asegurar coherencia entre el servicio ofrecido y el efectivamente entregado En concordancia con el punto anterior, un principio básico para construir una reputación que permita atraer nuevos clientes es no prometer servicios que no se puedan ofrecer de manera prolija. Cumplir con los plazos y ofrecer tarifas claras y competitivas desde un inicio son

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

otros puntos importantes que hacen atractivo el servicio frente a potenciales nuevos clientes.

El marketing digital para despachos de contadores es un terreno de batalla hostil, fuertemente competido con muchos otros despachos, donde todos pelean por atraer a ese cliente especial. Antes de entrar a los tips, te damos tres sugerencias muy importantes:

1. Estrategia de marketing: Contaremos con una agencia con experiencia, con recursos y con tecnología.
2. Como despacho contable tienes mucho que compartir en las redes sociales y, por ello, es importante integremos una estrategia sólida y profesional en, al menos, LinkedIn, Facebook, Twitter y YouTube.
3. La gente va directamente a Google para encontrar lo que busca, incluyendo despachos contables y contadores. De hecho, una búsqueda frecuente en Google es “como conseguir clientes para un despacho contable” y, como esa, hay muchísimas frases elaboradas de búsqueda que, si configuramos, pueden hacer que nuestro despacho contable aparezca en Google.

Tan solo la palabra “contabilidad” en Google genera más de 32 mil vistas al mes y, la frase “despacho contable”, genera más de 17 mil búsquedas mensuales también en Google.

Actividad	Objetivo	Duración/Frecuencia	Presupuesto
Mantas	1. Realizar cotización es 2. Gestionar presentación del tamaño Promocionar los distintos servicios.	Semestral	C\$134.32.
	1. Realizar diseño de página de Facebook. 2. Realizar	Anual	\$100.00

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Redes so- ciales	anuncios publicados en la pá- gina. 3. Realizar dinámicas del día.		
---------------------	--	--	--

Tabla 13 Plan de comunicación

Fuente: Elaboración propia

Actividad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantas	134.32	134.32	144.32	159.25	159.25

Actividad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Redes so- ciales	\$100	\$100	\$110	\$110	\$110

Tabla 14 Presupuesto de comunicación a 5 años

Fuente: Elaboración propia

El costo de la actividad de colocación de mantas, lo solicitaremos a la Alcaldía de Managua, del distrito correspondiente, Distrito III, Distrito IV y distrito V de la Alcaldía de Managua.

- Distrito III pista principal de la rotonda del periodista, la pista que lleva hasta el Zumen.
- Distrito IV: Pista de la cancillería hasta la rotonda del Hugo Chávez.
- Distrito V: Pista del Huembé hasta la Centroamérica.

Se colocará una manta en cada distrito y la selección de estos lugares se debe por la frecuencia poblacional y porque existen negocios aledaños.

El costo de la manta es de 22.38 dólares cada una multiplicado por 3 en los distintos lugares da 67.16 dólares córdobas por 2 veces al año, porque solicitaremos el servicio semestral., con un total de C\$ 134.32 dólares anual.

En la tabla de presupuesto de comunicación en los primeros tres años quedaran con ese

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

costo fijo, debido a que, en la Alcaldía de Managua, el departamento Urbanístico ha mantenido el precio por varios años, se prevé que pueda que cambie más a delante.

5.10.4. Acciones de Plaza.

Se muestra el diseño de la planta en la cual se espera realizar la actividad comercial de la empresa Counters, esta se establecerá al sureste de la ciudad de Managua, distrito siete, Barrio Lomas de Guadalupe terminal 118 1c al sur media cuadra al oeste.

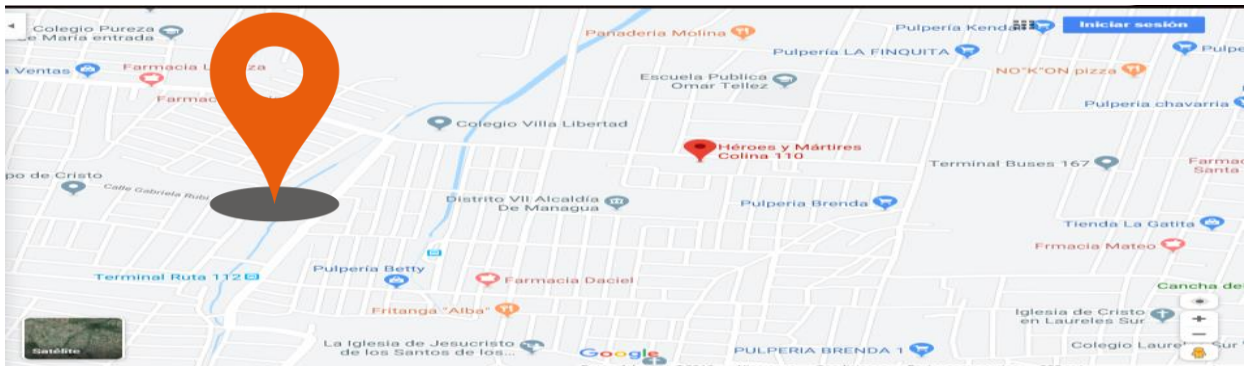


Ilustración 5 Localización Counters

Con un edificio rentado que cuenta con un área estimada de 300 mts cuadrados, 2 plantas totalmente construidas, inicialmente para abrir operaciones se utilizará la planta baja con opción a utilizar la planta alta cuando el crecimiento del negocio lo requiera.

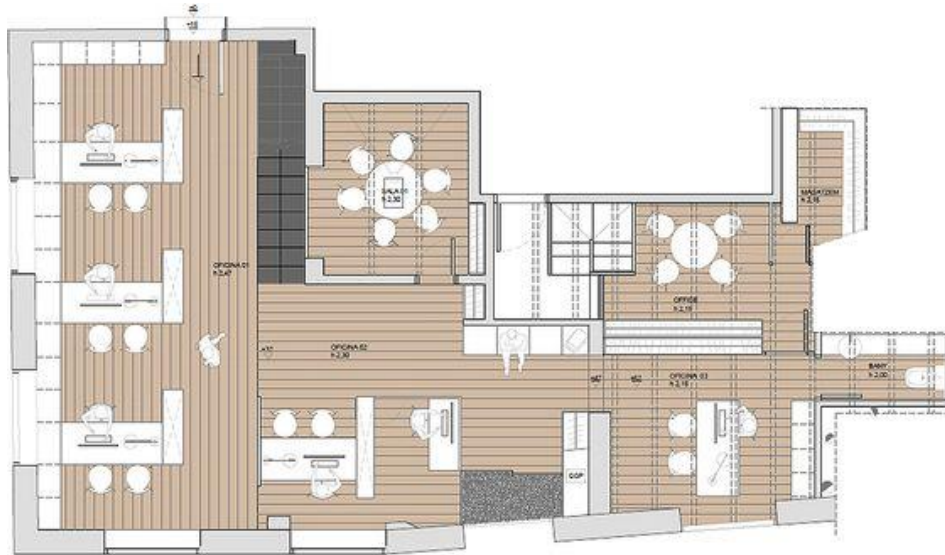


Ilustración 6 Planta Arquitectónica de Counters

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Al dar inicio las operaciones de la empresa tenemos gastos de alquiler y arrendamiento por terceras personas. No tenemos sucursales para expandir el negocio, ya que describimos que la planta a usar es de dos pisos, por el momento la planta baja será el de apoyo.

Con respecto a la distribución de nuestro servicio, lo veremos de la manera en que vamos a interactuar con el cliente para el manejo de su contabilidad, contaremos con un mensajero, que será el encargado de trasladar la documentación de la empresa del cliente a nuestra oficina, el será un personal contratado.

Los puntos de atención serán desde nuestra oficina, con el apoyo de la vía telefónica y correo electrónico, para su atención ya sea vía local- personal o telefónica en donde se dejará evidencia de la atención a través de un correo electrónico.

6. Plan de organización y gestión.

6.1. Forma de la Empresa.

Counters Asesores contables S.A, está inscrito como sociedad anónima, es una persona jurídica formada por la unión de un fondo común, suministrado por cinco accionistas y 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.

6.2. Constitución legal de la Empresa.

COUNTERS S.A es una empresa de Servicios de asesoría contable a Pymes de Managua, creada por la iniciativa de, Jean Carlos Rugama, Darling Cuadra, Henry Hyner Cruz, Alba Urania Cruz y Juana Lizeth Jarquín, dicha empresa está constituida bajo sociedad

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

anónima, en donde los socios fundaran la empresa aportando equitativamente al 10% del capital de inversión. Todo esto con el objetivo de poner en marcha una idea emprendedora que será aportando entre dichos socios partes iguales.

Por otro lado, la sociedad anónima cuenta con ventajas tales como responsabilidad limitada ante terceros, las deudas de la empresa son solventadas con dinero de la misma y sin tomar capital personal de los socios, además en caso que uno de los socios desee retirarse la sociedad no se disolvería.

Previo a la organización de esta sociedad se tomarán en cuenta las respectivas medidas administrativas y tributarias conforme lo establece la Ley.

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

- 1- Dirección General de Ingresos (DGI).**
- 2- Alcaldía de Managua.**
- 3- Registro Mercantil.**
- 4- Instituto Nicaragüense de Seguridad Social.**

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Trámite	Instancia /Institución dónde se realiza el trámite	Requisitos	Duración
INSCRIPCIÓN COMO CONTRIBUYENTE	DGI	1-Carta de solicitud de inscripción dirigida al administrador de la Renta. 2-Tener la edad de 18 años cumplidos. 3- Llenar formulario de inscripción proporcionado gratuitamente. 4- Fotocopia de cedula de identidad. 5- Recibo de servicio basico o contrato de arriendo para hacer constar el domicilio fiscal, Si la factura no está a su nombre, debe adjuntarle constancia de la persona que aparece reflejada 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 deberá ser	1 DIA
INSCRIPCIÓN O MATRICULA	ALCALDIA	1- Fotocopia de cedula Ruc y/o Cedula de identidad. 2-Carta poder (solo si actua como representante legal). 3- Fotocopia de cedula de identidad del representante legal o peresona autorizada para realizar tramites. 4- Fotocopia de la primera pagina de la inscripción de los libros Mayor y Diario. 5- Fotocopia de las primeras paginas de los libros contables debidamente inscritos ante el registro publico de Managua. 6- Anticipo de Matricula. 7- Copia de la ultima pagina del acta de constitución de la sociedad(todo el documento) debidamente inscrito en el	1 DIA
INSCRIPCIÓN REGISTRO MERCANTIL	REGISTRO MERCANTIL	1- Protocolización en original de constitución de sociedad del pais de origen y acta o escritura publica de Apertura. 2-Solicitud de inscripción de comerciante en papel sellado firmada por el represante legal y copia de cedula de identidad . 3- Poder general de administración C\$70 de timbres fiscales en original.	1 DIA
INSCRIPCIÓN AL INSS	INSS	1- Formulario de inscripción patronal . 2-Fotocopia de cédula de identidad del representante legal.	1 DIA

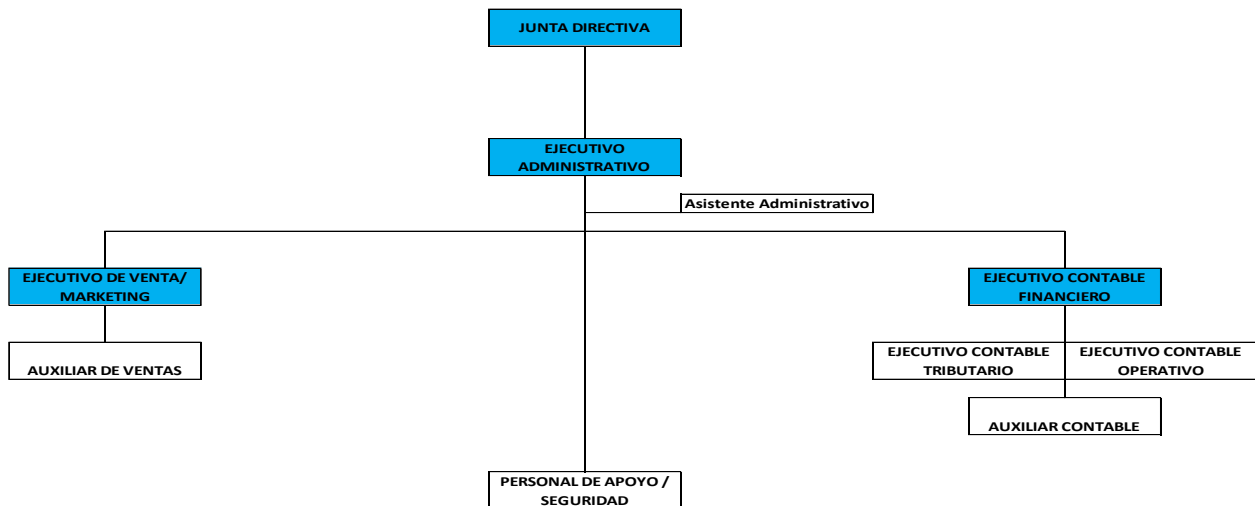
6.3. Estructura organizacional.

Organigrama.

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 somos 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.



Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

6.4. Actividades y Gastos Pre-operativos.

Las actividades pre-operativas que Counters Asesores Contables S.A debe de realizar se detallan a continuación; acompañado de la duración de cada una de estas.

ACTIVIDADES PREOPERATIVAS

ACTIVIDADES	DURACIÓN	GASTO
Elaboración de Plan de Negocios	3 meses	\$ 250.00
Cotizaciones	1 semana	\$ 20.00
Solicitud y aprobación de préstamo	3 semanas	\$ 5.00
Registros legales de la empresa(acta constitutiva y legalizacion del despacho con notario publico)	1 Semana	\$ 700.00
Inscripcion en registro mercantil	1 dia	\$ 20.00
Inscripcion en Direccion General de Ingresos (DGI)	1 dia	\$ 500.00
Matricula de la Alcaldia	1 dia	\$ 18.00
Papeleria Inicial :compra de libros contables,corporativos, facturas y recibos membretados	1 semana	\$ 50.00
Acondicionamiento del Local	1 mes	\$ 200.00
Compra de Activos	1 semana	\$ 30.00
Instalación de Activos	1 semana	\$ 160.00
Reclutamiento del personal	1 semana	\$ 15.00
Publicidad(volantes , anuncios y afiches)	1 semana	\$ 200.00
Suministro de oficina y Limpieza	2 dias	\$ 180.00
TOTAL		\$ 2,348.00

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

GASTOS PREOPERATIVOS			
GASTOS DE CONSTITUCION	MONTO	GASTOS DE INSTALACION	MONTO
Servicios profesionales de abogado y escritura publica de constitucion	\$ 700.00	cotizaciones	\$ 20.00
Inscripcion en registro Mercantil	\$ 20.00	Acondicionamiento del Local	\$ 200.00
Inscripcion en Direccion General de Ingresos (DGI)	\$ 500.00	Compra de Activos	\$ 30.00
Matricula de la Alcaldia	\$ 18.00	Instalación de Activos	\$ 160.00
solicitud y aprobacion de prestamos	\$ 5.00	Reclutamiento del personal	\$ 15.00
Otros gastos de constitucion	\$ 300.00	Publicidad(volantes , anuncios y afiches)	\$ 200.00
		Suministro de oficina y Limpieza	\$ 180.00
TOTAL DE GASTOS CONSTITUCION	\$1,543.00	TOTAL DE GASTOS CONSTITUCION	\$ 805.00
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS			\$ 2,348.00

Tabla 15 Gastos pre operativos

Fuente: Elaboración Propia

6.5. Diagrama de GANTT.

Actividades Pre-Operativas	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5				MES 6				MES 7
	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
Elaboración de Plan de Negocios.																									
Registros legales de la empresa.																									
Solicitud y aprobación de préstamo.																									
Acondicionamiento del Local.																									
Compra de Activos .																									
Instalación de Activos.																									
Reclutamiento del personal.																									

Ilustración 7 Diagrama de GANTT

Elaboración Propia

7. Plan de producción.

7.1. Flujo Grama.

Nuestro servicio surge mediante un proceso de análisis, planeamiento y propuestas realizadas como las alternativas más oportunas para nuestro cliente, comienza desde la visita por nuestro personal de publicidad y presentación de los paquetes disponibles, todo esto acompañado por una breve reseña del entorno y beneficios que pueden obtener una vez se logre un acuerdo entre las partes.

FLUJOGRAMA COUNTERS

ACTIVIDADES	DISTANCIA	TIEMPO	●	➔	D	■	▼	OBSERVACIONES
El cliente llama o llega a las oficinas de counters		5 mint.						Se atiende lo mas pronto posible por uno de nuestros colaboradores
Presentación de catalogo de servicio con los distintos paquetes que ofrecemos.		5 mint.						
Organización y gestion de firma de contrato ya sea en las oficinas del cliente y/o Oficinas de counters		10 mint.						
Recepción por parte del cliente copia de contrato y plan de trabajo		20 mint						
Se solicita Información de la empresa		1 día						
Entrega de información (documentación) al asesor		10 mint.						
Se traslada la documentación recibida a las instalaciones de Counters		20 mint.						
Se organiza y analiza la documentación para ser distribuida entre los ejecutivos		20 mint.						El o los ejecutivos analizan y distribuyen las tareas a realizar entre si para agilizar el proceso.
Ejecución de operaciones para mejorar el desarrollo de la empresa del cliente		3 días						
Se envía trabajo realizado al superior para su aprobación		1 días						El supervisor analiza y da el aprobado para la entrega del reporte final al cliente
Se traslada la documentación con reporte final al cliente		20 mint.						
El cliente recibe el reporte final y revisa que todo este en orden y conforme a lo solicitado		20 mint.						
El cliente gestiona pago de servicio mediante transferencia o efectivo		1 días						
El cliente llama o llega a las oficinas a realizar pago por servicios recibidos satisfactoriamente		1 días						El pago se efectuara por transferencias o mediante cheques

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

El proceso de atención, planeación y ejecución de nuestro servicio consta de varias etapas, entre estas destacan la selección adecuada del personal trabajador encargado de atender determinado cliente, en primera instancia existe una venta del servicio de manera general, dándole opciones al cliente para que este decida entre los paquetes que nuestro negocio ofrece cual es el de su interés o conveniencia, además de esto una vez realizado este proceso y haber acordado entre las partes las obligaciones a cumplir, se procede con la entrega de los aspectos legales presentados entre las partes esto para garantizar el compromiso mutuo necesario durante el periodo determinado o deseado.

En el proceso de planeación y presentación del servicio y cuáles son los requisitos necesarios para tratar de presentar los requerimientos según el plan seleccionado nuestro personal procede con la atención inmediata convenida una vez el cliente desee iniciar la prestación del servicio.

7.2. 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 en el plan de negocio.

La Inversión total en activos fijos para la prestación de los servicios tiene un valor de \$11,789.22.

7.2.1. 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.

N°	Concepto	Cantidad
1	Equipo Rodante	\$ 1,880.00
2	Mobiliario y Equipo de Oficinas	6,276.30
3	Equipo de Computación	3,632.92
Total		\$11,789.22

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

7.2.2. Mobiliario y equipo de oficina.

Está compuesto por los equipos necesarios para la prestación del servicio como, por ejemplo, Mesa de despacho, archivadores aéreos, archivadores metálicos y sillas de escritorios, teniendo un costo total de \$6,276.30. En la tabla se puede observar los costos de cada mueble con los que cuenta la empresa.

Mobiliario y Equipo de Oficina				
Descripción	Proveedor	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Mesa despacho. Dimensiones: 1.60m x 0.65m x 0.74m.	MICHEL PIERSON	6	\$ 210.00	\$ 1,260.00
Archivadores aéreos para estaciones de trabajo	EQUIOFFI, S.A	6	140.00	840.00
Archivadores metálicos	MOBI-EQUIPOS, S.A	4	130.00	520.00
Sillas de Escritorios Semi ejecutivas	MOBI-EQUIPOS, S.A	6	130.00	780.00
Sillas de Esperas	MOBI-EQUIPOS, S.A	6	42.00	252.00
Teléfono	COMTECH	1	40.00	40.00
Mesa para Conferencias	MOBI-EQUIPOS, S.A	1	160.00	160.00
Sillas Ejecutivas para sala de conferencia	MOBI-EQUIPOS, S.A	8	135.00	1,080.00
Pizarra Grande	MICHEL PIERSON	1	644.30	644.30
Aire Acondicionado	COMTECH	2	295.00	590.00
Estante o Armario metálico con 2 puertas	MOBI-EQUIPOS, S.A	1	\$ 110.00	\$ 110.00
TOTAL				\$ 6,276.30

7.2.3. Equipo Rodante.

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

En la siguiente tabla se ve reflejado los detalles del equipo rodante teniendo un costo total de \$ 1,880.00.

Equipo rodante				
Descripción	Proveedor	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Moto Serpento Boa Roja	Aporte de accionista	1	\$ 400.00	\$ 400.00
Moto Génesis GE150 GY	Aporte de accionista	1	1,480.00	1,480.00
TOTAL				\$ 1,880.00

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

7.2.4. Equipo de computación.

La inversión para equipos de cómputo será por un total de \$3,632.92.

Equipo de Computación				
Descripción	Proveedor	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Laptops LENOVO S145 4GB RAM 500DD 15.6	COMPU-EX-PRESS	5	\$ 299.00	\$ 1,495.00
Computadoras de Escritorios INTEL CELERON 1TB GGB RAM CON MONITOR	COMPU-EX-PRESS	2	301.74	603.48
Multifuncional M227fdw HP LaserJet Pro MFP/ 270.78 541.56 Impresora/ Scanner/ Copiadora/ Fax/ Ciclo mensual 3000/ usb-port/ (B3Q11A)	COMPU-EX-PRESS	1	270.00	270.00
DELL Server P.EDGE T30 E3-1225v5 3.3GHz/8GB/1TB	ETECH	1	764.44	764.44
BenQ Proyector MS550 DLP SVGA 3600 ANSI Lumens	ETECH	1	500.00	500.00
			TOTAL	\$ 3,632.92

Tabla 16 Activos Fijos, Mobiliario y Equipos de Oficinas, Equipo Rodante y Equipo de Computación.

Fuente: Elaboración Propia

7.2.5. Vida útil de los Activos Fijos.

Nuestros activos fijos tienen una vida útil, que se deprecia con cada año según el 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 se 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 los antes mencionados, a continuación, se presentan y se detallan los cálculos de depreciación de los activos fijos conforme el arto. 34 del reglamento de la

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Ley 822 Ley de Concertación Tributaria y Equidad Fiscal de Nicaragua.

Según la ley la depreciación del equipo de reparto se basa en 5 años al 20%, Mobiliario Y equipo de oficina en 5 años al 20% y el Equipo de cómputo 2 años al 50% como se puede observar en el siguiente cuadro.

Activo	Valor Activo	Depreciación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
motocicletas	\$1,880.00	20%	\$ 376.00	\$ 376.00	\$ 376.00	\$ 376.00	\$ 376.00
Mesa despacho. Dimensiones: 1.60m x 0.65m x 0.75m	\$1,260.00	20%	\$ 252.00	\$ 252.00	\$ 252.00	\$ 252.00	\$ 252.00
Archivadores aereos para estaciones de trabajo	\$840.00	20%	\$ 168.00	\$ 168.00	\$ 168.00	\$ 168.00	\$ 168.00
Archivadores metalicos	\$520.00	20%	\$ 104.00	\$ 104.00	\$ 104.00	\$ 104.00	\$ 104.00
Sillas de Escritorios Semi ejecutivas	\$780.00	20%	\$ 156.00	\$ 156.00	\$ 156.00	\$ 156.00	\$ 156.00
Sillas de Esperas	\$252.00	20%	\$ 50.40	\$ 50.40	\$ 50.40	\$ 50.40	\$ 50.40
Telefono	\$40.00	20%	\$ 8.00	\$ 8.00	\$ 8.00	\$ 8.00	\$ 8.00
Mesa para Conferencias	\$160.00	20%	\$ 32.00	\$ 32.00	\$ 32.00	\$ 32.00	\$ 32.00
Sillas Ejecutivas para sala de conferencia	\$1,080.00	20%	\$ 216.00	\$ 216.00	\$ 216.00	\$ 216.00	\$ 216.00
Pizarra Grande	\$644.30	20%	\$ 128.86	\$ 128.86	\$ 128.86	\$ 128.86	\$ 128.86
Aire Acondicionado	\$590.00	20%	\$ 118.00	\$ 118.00	\$ 118.00	\$ 118.00	\$ 118.00
Estante o Armario metalico con 2 puertas	\$110.00	20%	\$ 22.00	\$ 22.00	\$ 22.00	\$ 22.00	\$ 22.00
Laptops LENOVO S145 4GB RAM 500DD 15.6	\$1,495.00	50%	\$ 747.50	\$ 747.50	\$ -	\$ -	\$ -
Computadoras de Escritorios INTEL CELERON	\$603.48	50%	\$ 301.74	\$ 301.74	\$ -	\$ -	\$ -
Multifuncional M227fdw HP LaserJet Pro MFP/4	\$270.00	50%	\$ 135.00	\$ 135.00	\$ -	\$ -	\$ -
DELL Server P.EDGE T30 E3-1225v5 3.3GHz/4	\$764.44	50%	\$ 382.22	\$ 382.22	\$ -	\$ -	\$ -
BenQ Proyector MS550 DLP SVGA 3600 ANSI	\$500.00	50%	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ -	\$ -	\$ -
Total			\$ 3,447.72	\$ 3,447.72	\$ 1,631.26	\$ 1,631.26	\$ 1,631.26

Tabla 17 Vida útil de los Activos Fijos

Fuente: Elaboración Propia

7.2.6. Términos y condiciones de la compra de Equipos, Mantenimiento Reparaciones.

Nuestros proveedores fueron seleccionados debido a que estos cumplían con los requerimientos necesarios en nuestros equipos, además de esto sus ofertas comprendían las generalidades presentadas y completas por nosotros acompañadas de un buen precio respecto a los demás oferentes.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

En la siguiente tabla se muestran las características, uso, proveedores seleccionados, además de la forma de compra y la obtención de dichos activos con los que cuenta la empresa Counters para iniciar operaciones.

Activo	Detalle	Proveedor	Características del Activo	Tipo de Compra	Uso que se le dara
Equipo de Computación	Laptops LENOVO S145 4GB RAM 500DD 15.6	COMPU-EXPRESS	RAM, Propiedades garantes de su buen desempeno como disco duro, pantalla tactil etc.	Contado	Se usara para la atencion personalidad ya sea fuera o dentro de la empresa de una manera mas rapida.
	Computadoras de Escritorios INTEL CELERON 1TB GGB RAM CON MONITOR	COMPU-EXPRESS	Memoria RAM con capacidad suficiente para el buen desarrollo de estas con todas las prestaciones utiles para un buen funcionamiento.	Contado	Se usara para el trabajo del dia a dia en horas laborales.
	Multifuncional M227fdw HP LaserJet Pro MFP/ 270.78 541.56 Impresora/ Scanner/ Copiadora/ Fax/ Ciclo mensual 3000/ usb-port/ (B3011A)	COMPU-EXPRESS	Capacidad para impresion y fotocopia mas rapida desempeno con plazos mas eficientes en el proceso de presentacion de informacion.	Contado	Se usara para el proceso de impresion o copia de informacion trabajada en el dia a dia.
	DELL Server P.EDGE T30 E3-1225v5 3.3GHz/8GB/1TB	ETECH	Capacidad de red.	Contado	Se usara para el control y proceso de datos en el sistema de red local de la estacion de trabajo.
	BenQ Proyector MS550 DLP SVGA 3600 ANSI Lumens	ETECH	Sus prestaciones completas en cuestion de estetica, facil manejo etc.	Contado	Se usara para la sala de conferencias en la exposición de temas especificos en pro del conocimientos para nuestros clientes y trabajadores mismos.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Activo	Detalle	Proveedor	Características del Activo	Tipo de Compra	Uso que se le dara
Mobiliario y Equipos de Oficina.	Mesa despacho	MICHEL PIERSON	Mesa despacho. Dimensiones: 1.60m x 0.65m x 0.74m.	Contado	Se utilizara para la atencion a los clientes atraves de la visita directa a sus asesores.
	Archivadores aereos	EQUIOFFI, S.A	Archivadores aéreos, elaborado de melanina chilena de 16mm de grosor.	Contado	Se usara para el resguardo y control de los documentos elaborados a favor de nuestros clientes, crear un histórico de lo trabajo y presentar la información necesaria correspondiente al ciclo trabajado.
	Archivadore metalicos	MOBI-EQUIPOS, S.A	Archivo metalico de 4 gavetas T/L con sistema de enllave automatico para todas las gavetas.	Contado	Se usara para el resguardo y control de los acuerdos, y contratos obtenidos con nuestros clientes, para crear un historico base de nuestros clientes alcanzados.
	Sillas de Escritorios Semi ejecutivas	MOBI-EQUIPOS, S.A	Silla semi ejecutivas con brazos sistema hidraulico para regulacion y respaldo medio, asiento y respaldo esponja moldeable de alta densidad.	Contado	Se usara para la comodidad en el desempeño de las funciones del trabajador en el negocio.
	Sillas de Esperas	MOBI-EQUIPOS, S.A	Silla de espera sin brazos, estructura metalica pintada en color negro asiento y respaldo esponja moldeable de alta densidad tapizada en damasco color negro.	Contado	Se usara para la atencion y comodidad de nuestros clientes o personas a tratar.
	Telefono	COMTECH	Telefono de IX AVAYA IP J129	Contado	Se usara para la comunicaci3n del cliente al asesor y viceversa.
	Mesa para Conferencias	MOBI-EQUIPOS, S.A	Mesa de conferencia para 8 personas estructura modular metalica patas euro pintada en esmalte torneable color negro.	Contado	Se usara para las reuniones o exposiciones de documentos en pro del conocimiento para nuestros clientes o entre nosotros mismos.
	Sillas Ejecutivas para sala de conferencia	MOBI-EQUIPOS, S.A	Silla ejecutiva con brazo hidraulico para regulacion de altura, asiento y respaldo de esponja moldeable de alta densidad tapizada.	Contado	Se usara para la comodidad y desempeño de las funciones del trabajo en equipo.
	Pizarra Grande	MICHEL PIERSON	Pizarra acrilica modelo Edge. Marco fino de aluminio. Dimensiones: 72W X 48H	Contado	Se usara para mostrar o debatir temas a tratar en grupo o dar a conocer de manera grupal.
	Aire Acondicionado	COMTECH	JAMES Aire Acondicionado 30000 BTU AAM-30FCF	Contado	Se usara para la comodidad en ambiente de la clase trabajadora y publico en general.
	Estante o Armario metalico	MOBI-EQUIPOS, S.A	Puertas abatibles con cerradura y heladeras troqueladas al frente, bandejas internas para espacio utiles de ampos estructura pintada en pintura electrostatica de alta calidad.	Contado	Se usara para el resguardo de documentos con revision constante.

Tabla 18 Consideraciones para la adquisici3n de los activos fijos

Fuente: Elaboraci3n Propia

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

7.3. Capacidad Planificada y futura.

En este punto se necesita saber si el sistema de servicio que se ofrece puede satisfacer las necesidades demandadas por un mercado anualmente, tomando en cuenta la calidad, equipos y personal capacitado para satisfacer las necesidades de las clientes demandadas anualmente.

Cabe destacar que las horas laborales serán: de las 8: am a 5: 30 pm y una hora de almuerzo de las 12:00 md a 1:00 pm. Horario que equivalente a 8 horas laborales de lunes a viernes y sábados: 8:00 am -12 md. Para prestar un servicio que consta de 3 paquetes contables: Básico, Oro y Premium.

7.3.1. Capacidad Planificada.

En la capacidad planificada se analiza si el sistema de servicio que se oferta cuenta con la capacidad para satisfacer la demanda actual del mercado, tomando en cuenta factores para establecer la capacidad de producción para prestar los servicios, en base a nuestra proyección de participación de mercado de 401 paquetes contables, (Básico, Oro y Premium) para el primer año, se cuenta con una eficiencia del sistema del 95% y una capacidad ociosa del 5%.

Año	Producción No. De servicios que se pueden atender	Demanda Anual (participación de mercado en unidades físicas)	Eficiencia Del sistema	Capacidad Ociosa
1	420	401	95%	5%
2	504	425	84%	6%
3	504	451	89%	11%
4	504	478	95%	5%
5	504	506	98%	2%

Los factores que se toman en cuenta para calcular la capacidad de producción en la prestación de servicios son:

- Equipo de profesionales con experiencia en el área

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

- El número de operadores en el área contable que se dividirán para trabajar los paquetes
- El tiempo y forma que tomara realizar cada servicio

7.3.2. Cálculo de Capacidad de Producción operativa.

En el primer año se planifica una capacidad operativa de 5 personas cada uno atendiendo 7 paquetes, es decir 7 PYMES al mes, 4 pertenecientes a mano de obra directa y uno de mano de obra indirecta para apoyar en la producción de servicios, debido a que la empresa estará iniciando y se pretende reducir costos, todo esto proyectado a 12 meses. ($5 \times 7 = 35 * 12 = 420$). A partir del segundo año se aumentará la capacidad incorporando un personal más en operaciones, siendo 5 de mano de obra directa y 1 de mano de obra indirecta, ($6 \times 7 = 42 * 12 = 504$) siempre manteniendo la misma capacidad operativa por persona de 7 paquetes al mes.

7.3.3. Capacidad Futura.

En el segundo año hasta el quinto se mantendrá constante la producción de servicios, con la única diferencia que operando serán solo 6 personas de mano de obra directa en el área operativa, ($6 \times 7 = 42 * 12 = 504$) para que el personal restante de mano de obra indirecta pueda enfocarse únicamente en las necesidades de las áreas según su especialidad. Debido a que el porcentaje de eficiencia del sistema a partir del cuarto año, alcanza un equilibrio de acuerdo a la capacidad planificada y demanda anual. A partir del quinto año se pretende según las proyecciones de ventas alcanzar el 100% de eficiencia del sistema de servicio y reducir la capacidad ociosa a cero.

7.4. Costo de materia Prima necesaria.

Costos de servicios.

Estos son los costos que se consideraron necesario para ofrecer los paquetes, con un incremento del 5% por inflación.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Calculo de los costos por paquete anualmente.

Prorrates de Costos sobre Unidades de Ventas Proyectadas del año 1					
Costos	Mensual	Anual	Paquete Básico	Paquete Oro	Paquete Premium
			72%	19%	9%
Luz	74.63	895.52	644.78	170.15	80.60
Teléfono Fijo	19.40	232.84	167.64	44.24	20.96
Internet	25.50	306.00	220.32	58.14	27.54
Software	33.33	400.00	288.00	76.00	36.00
Licencia Microsoft	10.42	125.00	90.00	23.75	11.25
Combustible	7.46	89.55	64.48	17.01	8.06
Telefonía Celular	45.00	540.00	388.80	102.60	48.60
Papelería	66.67	800.00	576.00	152.00	72.00
Totales	282.41	3388.91	2440.02	643.89	305.00

A continuación, se presenta el costo bruto del servicio por cada paquete que ofreceremos, que resulta de la sumatoria de todos los rubros que tomamos en cuenta como directos para la prestación de nuestro servicio.

Costos brutos por paquete

Descripción	Paquete Básico	Paquete Oro	Paquete Premium
	Costo	Costo	Costo
Luz	\$2.23	\$ 2.24	\$ 2.24
Teléfono Fijo	\$0.58	\$ 0.58	\$ 0.58
Internet	\$0.76	\$ 0.77	\$ 0.77
Software	\$1.00	\$ 1.00	\$ 1.00
Licencia Microsoft	\$0.31	\$ 0.31	\$ 0.31
Combustible	\$0.22	\$ 0.22	\$ 0.22
Telefonía Celular	\$1.35	\$ 1.35	\$ 1.35
Papelería	\$1.99	\$ 2.00	\$ 2.00
Total	\$ 8.44	\$ 8.47	\$ 8.47
Porcentaje de Incremento Anual Estimado 5%			

Tabla 19 Costo de la materia prima

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Proyección de los costos totales por paquete a cinco años.

Para la proyección de costos totales se consideró el incremento del 5% a partir del segundo año, siendo así estos los costos proyectados a 5 años.

Costo Bruto	Año 1		
Líneas de productos	Unidades	Costo unitario	Total
Paquete Básico	289	\$ 8.44	\$ 2,440.02
Paquete Oro	76	\$ 8.47	\$ 643.89
Paquete Premium	36	\$ 8.47	\$ 305.00
Total	401	\$ 25.39	\$ 3,388.91

Costo Bruto	Año 2		
Líneas de productos	Unidades	Costo unitario	Total
Paquete Básico	306	\$ 8.44	\$ 2,586.42
Paquete Oro	81	\$ 8.47	\$ 682.53
Paquete Premium	38	\$ 8.47	\$ 323.30
Total	425	\$ 25.39	\$ 3,592.25

Costo Bruto	Año 3		
Líneas de productos	Unidades	Costo unitario	Total
Paquete Básico	325	\$ 8.44	\$ 2,741.60
Paquete Oro	85	\$ 8.47	\$ 723.48
Paquete Premium	40	\$ 8.47	\$ 342.70
Total	451	\$ 25.39	\$ 3,807.78

Costo Bruto	Año 4		
Líneas de productos	Unidades	Costo unitario	Total
Paquete Básico	344	\$ 8.44	\$ 2,906.10
Paquete Oro	91	\$ 8.47	\$ 766.89
Paquete Premium	43	\$ 8.47	\$ 363.26
Total	478	\$ 25.39	\$ 4,036.25

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Costo Bruto	Año 5		
	Líneas de productos	Unidades	Costo unitario
Paquete Básico	365	\$ 8.44	\$ 3,080.46
Paquete Oro	96	\$ 8.47	\$ 812.90
Paquete Premium	45	\$ 8.47	\$ 385.06
Total	506	\$ 25.39	\$ 4,278.42

Tabla 20 Costos totales anuales (5 años) por líneas de productos

Fuente: Elaboración propia

7.4.1. Disponibilidad de materia prima, precios y fuentes.

- **Internet:** Existen diversas opciones en cuanto a disponibilidad de proveedores de internet, después de haber analizado las diferentes ofertas y hacer las respectivas cotizaciones se decide contratar los servicios de internet con la empresa Tigo, por su amplia cobertura en la zona donde estará ubicado el negocio y su velocidad de 60 Mbps a un precio de 51 dólares mensuales, beneficios más favorables que las demás ofertas disponibles en este apartado.

<https://www.tigo.com.ni/tigo-home/internet>

- **Telefonía fija:** Para la comunicación vía telefonía fija de la empresa se contratará los servicios de Claro por su tarifa preferencial, mejores equipos y por poseer la red más confiable en toda la región de Nicaragua en términos de comunicación y estabilidad, a un costo promedio de 39 dólares mensuales.

<https://www.claro.com.ni/empresas/soluciones/comunicacion-fija/>

- **Telefonía Celular:** Se contratará servicios con la empresa movistar por plan pos pago ya que presenta la mejor tarifa en relación costo- beneficio para celulares, este servicio se contratará solo para 4 números de celular de los siguientes cargos:
 - Ejecutivo de ventas

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

- Auxiliar de ventas
- Ejecutivo contable financiero.
- Ejecutivo contable operativo.

A un costo de 22 dólares mensuales por plan pos pago, con beneficios de: 8 GB de internet, redes sociales gratis, minutos, SMS ilimitados a movistar y 70 minutos multiusos

<https://www.movistar.com.ni/pospago#header=0>

- **Software:** Como proveedor del software se eligió Auto Tech ya que es el distribuidor autorizado de Mónica, el Software más utilizado en el control de los negocios y especialmente para las Pymes con un costo de 400 dólares anual y 33.33 mensual que contara con beneficios de: instalación, capacitación y soporte técnico.

<http://autotechnicaragua.com/>

- **Licencia Microsoft:** Con respecto a la licencia necesaria para la utilización de los equipos de cómputo y sus programas, se decidió por el proveedor etech ya que ofrece las licencias 365 a 25 dólares cada una y por ser un buen referente en el mercado en el ofrecimiento y soporte de productos tecnológicos.

<https://www.etch.com.ni/catalogo-de-productos/>

- **Papelería y útiles de oficina:** Gonper Librerías será el proveedor designado para los requerimientos necesarios del trabajo en oficinas por poseer un amplio catálogo de útiles en diferentes marcas y precios más accesibles respecto a la competencia. Se estima un costo promedio mensual de 66.67 dólares mensuales y de 800 dólares anuales. <http://www.launiversal.com.ni/#oficina>

7.5. Mano de obra directa.

La mano de obra directa es aquella que participa directamente en el proceso de producción del bien 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.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Crecimiento Anual: 5,00%

Mano de OBRA DIRECTA	Año 1 / Mes		Año 2 / Mes		Año 3 / Mes	
	Cant	Salario	Cant	Salario	Cant	Salario
Ejecutivo Contable Tributario	1	\$ 380,00	1	\$ 399,00	1	\$ 418,95
Ejecutivo Contable Financiero	1	\$ 380,00	1	\$ 399,00	1	\$ 418,95
Ejecutivo Contable Operativo	1	\$ 380,00	1	\$ 399,00	1	\$ 418,95
Ejecutivo de Venta y Marketing	1	\$ 380,00	1	\$ 399,00	1	\$ 418,95
Auxiliar de venta			1	\$ 250,00	1	\$ 262,50
Auxiliar contable					1	\$ 262,50
Total	4	\$ 1.520,00	5	\$ 1.846,00	6	\$ 2.200,80
Total por año		\$ 18.240,00		\$ 22.152,00		\$ 26.409,60

Crecimiento Anual: 5,00%

Mano de OBRA DIRECTA	Año 4 / Mes		Año 5 / Mes	
	Cant	Salario	Cant	Salario
Ejecutivo Contable Tributario	1	\$ 439,90	1	\$ 461,89
Ejecutivo Contable Financiero	1	\$ 418,95	1	\$ 418,95
Ejecutivo Contable Operativo	1	\$ 418,95	1	\$ 418,95
Ejecutivo de Venta y Marketing	1	\$ 439,90	1	\$ 461,89
Auxiliar de venta	1	\$ 275,63	1	\$ 289,41
Auxiliar contable	1	\$ 275,63	1	\$ 289,41
Total	6	\$ 2.268,95	6	\$ 2.340,50
Total por año		\$ 27.227,34		\$ 28.085,97

Fuente: Elaboración propia

Detalle del costo del personal con las prestaciones sociales M.O.D.			
Costo personal	Año 1	Año 2	Año 3
Empleados	4	5	6
Salarios	\$ 18.240,00	\$ 22.152,00	\$ 26.409,60
Prestaciones + seguridad social	\$ 8.846,40	\$ 10.743,72	\$ 12.808,66
Total costo personal	\$ 27.086,40	\$ 32.895,72	\$ 39.218,26

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Detalle del costo del personal con las prestaciones sociales M.O.D.		
Costo personal	Año 4	Año 5
Empleados	6	6
Salarios	\$ 27.227,34	\$ 28.085,97
Prestaciones + seguridad social	\$ 13.205,26	\$ 13.621,69
Total costo personal	\$ 40.432,60	\$ 41.707,66

Tabla 21 Costo de la Mano de Obra Directa

Fuente: Elaboración propia

Counters en su mano de obra directa cuenta con un ejecutivo de venta que se encargara de primera mano en ofrecer el servicio por paquetes, donde el cliente elegirá el paquete más adecuado de acuerdo al giro del negocio, posterior 3 contadores serán quienes se encarguen de todos los registros contables y seguimiento de las operaciones según la cartera de clientes que cada colaborador tenga bajo su responsabilidad operativa.

Los salarios están nivelados para los socios ya que al formar parte de la mano de obra se acordó que estos sean de forma equitativa, se tomó también en base a otras empresas que ofrecen servicios similares, estos salarios están por encima del salario mínimo en el sector de servicios que actualmente es de: 5,854.99 córdobas (Comisión Nacional del Salario Mínimo aprobada a inicios de marzo 2019).

7.6. 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.

Mano de OBRA INDIRECTA	Año 1 / Mes		Año 2 / Mes		Año 3 / Mes	
	Cant	Salario	Cant	Salario	Cant	Salario
Ejecutivo de Administración	1	\$ 380,00	1	\$ 399,00	1	\$ 418,95
Personal de apoyo	1	\$ 200,00	1	\$ 210,00	1	\$ 220,50
asistente administrativo					1	\$ 240,00
Total	2	\$ 580,00	2	\$ 609,00	3	\$ 879,45
Total Anual		\$ 6.960,00		\$ 7.308,00		\$ 10.553,40

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Mano de OBRA INDIRECTA	Año 4 / Mes		Año 5 / Mes	
	Cant	Salario	Cant	Salario
Ejecutivo de Administración	1	\$ 439,90	1	\$ 461,89
Personal de apoyo	1	\$ 231,53	1	\$ 243,10
asistente administrativo	1	\$ 252,00	1	\$ 264,60
Total	3	\$ 923,42	3	\$ 969,59
Total Anual		\$ 11.081,07		\$ 11.635,12

Detalle del costo del personal con las prestaciones sociales M.O.I.			
Costo personal	Año 1	Año 2	Año 3
Empleados	2	3	3
Salarios	\$ 6.960,00	\$ 7.308,00	\$ 10.553,40
Prestaciones + seguridad social	\$ 3.375,60	\$ 3.544,38	\$ 5.118,40
Staff (Contador público)	\$ 3.600,00	\$ 3.780,00	\$ 3.969,00
Total costo personal	\$ 13.935,60	\$ 14.632,38	\$ 19.640,80

Detalle del costo del personal con las prestaciones sociales M.O.I.		
Costo personal	Año 4	Año 5
Empleados	3	3
Salarios	\$ 11.081,07	\$ 11.635,12
Prestaciones + seguridad social	\$ 5.374,32	\$ 5.643,03
Staff (Contador público)	\$ 4.167,45	\$ 4.375,82
Total costo personal	\$ 20.622,84	\$ 21.653,98

Tabla 22 Costo de la Mano de Obra Indirecta

Fuente: Elaboración propia

Gastos generales	U \$13.189,43	U\$13.511,10	U\$14.290,04	U\$15.124,24	U\$ 15.997,70
Gastos de Administración (M.O.I)	U\$13.935,60	U\$14.632,38	U\$19.640,80	U\$20.622,84	U\$ 21.653,98

Para asignar el salario de los trabajadores se tomó en cuenta como base el salario mínimo del sector de servicios sociales y personales luego de haber asignado el salario a los colaboradores se consideró el 48.5% de las prestaciones sociales. (7% INSS, 8.33 % por Aguinaldo, Vacaciones, Indemnización, 2 % INATEC).

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

7.7. Gastos Generales de la Empresa.

En la siguiente tabla se muestra los gastos generales de la empresa durante los 5 años de operación, así mismo también se muestra los gastos de servicios básicos, gastos de oficina, mantenimiento y suministros.

Gastos Generales					
Detalles	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Presupuesto de Mercadeo	\$ 234.32	\$ 234.32	\$ 244.32	\$ 259.25	\$ 259.25
Depreciación	\$ 3,447.72	\$ 3,447.72	\$ 1,631.26	\$ 1,631.26	\$ 1,631.26
Servicios básicos (agua, luz	\$ 2,153.46	\$ 2,261.13	\$ 2,374.19	\$ 2,492.90	\$ 2,617.54
viaticos de transporte	\$ 250.00	\$ 262.50	\$ 275.63	\$ 289.41	\$ 303.88
papelería y suministro de lim	\$ 811.94	\$ 852.54	\$ 895.16	\$ 939.92	\$ 986.92
gastos de mantenimiento	\$ 1,134.00	\$ 1,190.70	\$ 1,250.24	\$ 1,312.75	\$ 1,378.38
ayuda economica pasante	\$ 537.31	\$ 564.18	\$ 592.38	\$ 622.00	\$ 653.10
Alquiler	\$ 4,200.00	\$ 4,410.00	\$ 4,630.50	\$ 4,862.03	\$ 5,105.13
1% sobre ventas	\$ 749.50	\$ 834.19	\$ 928.46	\$ 1,033.37	\$ 1,150.14
Matricula alcaldía (1%)	\$ 1,150.00	\$ 834.19	\$ 928.46	\$ 1,033.37	\$ 1,150.14
Gastos Generales	\$ 14,668.25	\$ 14,891.47	\$ 13,750.59	\$ 14,476.26	\$ 15,235.75
Gastos Generales sin depr	\$ 11,220.53	\$ 11,443.75	\$ 12,119.33	\$ 12,845.00	\$ 13,604.49

Tabla 23 Gastos generales anual por 5 años

Fuente: Elaboración Propia

Los gastos generales de la empresa se presentan a 5 años obteniendo el resultado que se refleja, para realizar el cálculo de los servicios básicos, combustible, alquiler, ayuda económica pasante y mantenimiento se aplicó una inflación de 1.05 respecto al año 1 para obtener las proyecciones de los años siguientes estos gastos corresponden al área administrativo.

7.7.1. Servicios Básicos.

Gastos	Mensual	Anual
Agua	14.93	179.10
Energia Electrica Admon	74.63	895.52
telefono fijo Admon	19.40	232.84
internet Admon	25.50	306.00
telefonía celular Admon	45.00	540.00
Totales	164.53	2153.46

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

7.8. Gastos de Mantenimiento.

En la siguiente tabla se muestra los gastos a incurrir en concepto de mantenimiento y operaciones de la empresa, tomando en cuenta el 5% del efecto de inflación. Lo cual incluye mantenimientos generales y preventivos para el equipo de reparto y cómputo con un período trimestral y semestral durante los 5 años.

Mantenimientos de Activos				5% de incremento por inflación				
Unidades	Descripcion	Periodicidad	Costo unitarios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
2	motocicletas	trimestral	15	USD 120	USD 126	USD 132	USD 139	USD 146
6	Mesa despacho. Dimensiones: 1.60m x 0.65	semestral	5	USD 60	USD 63	USD 66	USD 69	USD 73
6	Archivadores aereos para estaciones de tra	semestral	5	USD 60	USD 63	USD 66	USD 69	USD 73
4	Archivadore metalicos	semestral	5	USD 40	USD 42	USD 44	USD 46	USD 49
6	Sillas de Escritorios Semi ejecutivas	semestral	5	USD 60	USD 63	USD 66	USD 69	USD 73
6	Sillas de Esperas	semestral	5	USD 60	USD 63	USD 66	USD 69	USD 73
1	Telefono	semestral	5	USD 10	USD 11	USD 11	USD 12	USD 12
1	Mesa para Conferencias	semestral	5	USD 10	USD 11	USD 11	USD 12	USD 12
8	Sillas Ejecutivas para sala de conferencia	semestral	5	USD 80	USD 84	USD 88	USD 93	USD 97
1	Estante o Armario metalico con 2 puertas	semestral	5	USD 10	USD 11	USD 11	USD 12	USD 12
2	Aire Acondicionado	trimestral	13	USD 104	USD 109	USD 115	USD 120	USD 126
5	Laptops LENOVO S145 4GB RAM 500DD 15.6	trimestral	13	USD 260	USD 273	USD 287	USD 301	USD 316
2	Computadoras de Escritorios INTEL CELERO	trimestral	13	USD 104	USD 109	USD 115	USD 120	USD 126
1	Multifuncional M227fdw HP LaserJet Pro M	trimestral	13	USD 52	USD 55	USD 57	USD 60	USD 63
1	DELL Server P.EDGE T30 E3-1225v5 3.3GHz/8	trimestral	13	USD 52	USD 55	USD 57	USD 60	USD 63
1	BenQ Proyector MS550 DLP SVGA 3600 ANS	trimestral	13	USD 52	USD 55	USD 57	USD 60	USD 63
Totales				USD 1,134	USD 1,191	USD 1,250	USD 1,313	USD 1,378

Tabla 24 Servicios Básicos y Gastos de Mantenimiento.

Fuente: Elaboración propia

8. Plan de finanzas.

Nuestro plan nos permite reunir toda la información de tipo económico y financiero que tiene que ver con el plan de negocio para poder decretar el grado de la viabilidad económica y factibilidad que esté presente, este plan se encuentra conformado por el plan de inversión, atreves del cual se especifica el valor inicial necesario para emprender nuestro negocio, además incluye y da a conocer el valor necesario en el caso de financiamiento, la rentabilidad económica y financiera del proyecto logrando por medio de este presentar en valores razonables su viabilidad en ejecución de este para conocer el tiempo de recuperación de la inversión inicial y organizar mejor nuestro negocio.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

8.1. Plan de Inversión.

El monto total de inversión para poner en marcha la empresa es de \$23,409.13. De los cuales el 58% correspondiente a \$13,499.91 será asumido por los socios por partes equitativas, el 42% equivalente a \$9,909.22 será financiado por un préstamo en el Banco de América Central (BAC).

En la siguiente tabla se muestra el presupuesto de inversión.

Concepto	Inversión total	Financiamiento	
	Monto	Fondos Propios	Préstamos
Equipo de Oficina y Producción			
Equipo de Reparto	\$ 1,880.00	\$ 1,880.00	
Motocicletas	\$ 1,880.00	\$ 1,880.00	
Mobiliarios y Equipos de Oficinas	\$ 6,276.30		\$ 6,276.30
Mesa despacho	\$ 1,260.00		\$ 1,260.00
Archivadores aéreos	\$ 840.00		\$ 840.00
Archivadores metálicos	\$ 520.00		\$ 520.00
Sillas de Escritorios Semi ejecutivas	\$ 780.00		\$ 780.00
Sillas de Esperas	\$ 252.00		\$ 252.00
Teléfono	\$ 40.00		\$ 40.00
Mesa para Conferencias	\$ 160.00		\$ 160.00
Sillas Ejecutivas para sala de conferencia	\$ 1,080.00		\$ 1,080.00
Pizarra Grande	\$ 644.30		\$ 644.30
Aire Acondicionado	\$ 590.00		\$ 590.00
Estante o Armario metálico	\$ 110.00		\$ 110.00
Equipo de Computación	\$ 3,632.92		\$ 3,632.92
Computadoras	\$ 3,632.92		\$ 3,632.92
Capital de Trabajo:	\$ 9,271.91	\$ 9,271.91	
Capital Trabajo	\$ 9,271.91	\$ 9,271.91	
Gastos pre operativos	\$ 2,348.00	\$ 2,348.00	
Gastos pre operativos	\$ 2,348.00	\$ 2,348.00	
Totales:	\$ 23,409.13	\$ 13,499.91	\$ 9,909.22
	Total	Aporte	Financiamiento
	100%	58%	42%

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

8.2. Estado de pérdidas y ganancias.

En el siguiente estado de resultado se presenta el total de ingreso y gastos incurridos por **Counters Asesores Contables de Pymes S.A** durante los primeros cinco años de funcionamiento, con el fin de conocer las ganancias o pérdidas de la empresa.

Calculo de Rentabilidad Proyectada					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$74.950,00	\$ 83.419,35	\$ 92.845,74	\$ 103.337,30	\$115.014,42
Costo de los bienes vendidos	\$30.475,31	\$ 36.487,97	\$ 43.026,04	\$ 44.468,85	\$ 45.986,08
Utilidad Bruta	\$44.474,69	\$ 46.931,38	\$ 49.819,70	\$ 58.868,46	\$ 69.028,34
Gastos Generales (sin depreciación)	\$11.220,53	\$ 11.443,75	\$ 12.119,33	\$ 12.845,00	\$ 13.604,49
Gastos Administración	\$13.935,60	\$ 14.632,38	\$ 19.640,80	\$ 20.622,84	\$ 21.653,98
Depreciación	\$ 3.447,72	\$ 3.447,72	\$ 1.631,26	\$ 1.631,26	\$ 1.631,26
Total Gastos de Operación	\$28.603,85	\$ 29.523,85	\$ 33.391,39	\$ 35.099,10	\$ 36.889,73
Utilidad de Operación	\$15.870,84	\$ 17.407,53	\$ 16.428,31	\$ 23.769,36	\$ 32.138,61
Intereses pagados	\$ 1.637,82	\$ 1.272,44	\$ 838,06	\$ 318,70	
Utilidad antes de impuestos	\$14.233,02	\$ 16.135,10	\$ 15.590,26	\$ 23.450,66	\$ 32.138,61
Impuestos 30% IR	\$ 4.269,91	\$ 4.840,53	\$ 4.677,08	\$ 7.035,20	\$ 9.641,58
Utilidad neta	\$ 9.963,11	\$ 11.294,57	\$ 10.913,18	\$ 16.415,46	\$ 22.497,03

En los costos de los servicios vendidos corresponde a la mano de obra directa (asesores) y los gastos administrativos la mano de obra indirecta.

Al culminar el primer periodo de operación **Counters Asesores Contables de Pymes S.A**, generará una utilidad de \$ 9963.11 dólares, valor total que se obtiene después de haber cumplido con todas las obligaciones del negocio.

Se puede observar que la utilidad neta tiende a crecer partir del segundo año y más en los dos últimos, esto es debido al crecimiento anual de la demanda de un 6% que afecta las ventas.

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

8.3. Balance General.

El monto que se registre de amortización de activos diferidos, afectará el flujo de caja, y al no representar una salida de efectivo se le dará el mismo trato que la cuenta de depreciaciones, el saldo final del flujo de caja también afectará el balance general a través de la cuenta de Caja y Banco por **\$9,271.91**.

Balance general						
ACTIVOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activos circulantes	\$ 9,271.91	\$ 21,610.23	\$ 34,914.62	\$ 45,586.78	\$ 60,454.97	\$ 84,583.25
Caja y bancos	\$ 9,271.91	\$ 21,610.23	\$ 34,914.62	\$ 45,586.78	\$ 60,454.97	\$ 84,583.25
Activo fijo	\$ 11,789.22	\$ 8,341.50	\$ 4,893.78	\$ 3,262.52	\$ 1,631.26	\$ -
Equipo de Reparto	\$ 1,880.00	\$ 1,880.00	\$ 1,880.00	\$ 1,880.00	\$ 1,880.00	\$ 1,880.00
Mobiliarios y Equipos de Oficinas	\$ 6,276.30	\$ 6,276.30	\$ 6,276.30	\$ 6,276.30	\$ 6,276.30	\$ 6,276.30
Equipo de Computacion	\$ 3,632.92	\$ 3,632.92	\$ 3,632.92	\$ 3,632.92	\$ 3,632.92	\$ 3,632.92
Depreciación acumulada		\$ (3,447.72)	\$ (6,895.44)	\$ (8,526.70)	\$ (10,157.96)	\$ (11,789.22)
Activo Diferido	\$ 2,348.00	\$ 1,565.33	\$ 782.67	\$ -		\$ -
Pre-Operativos (Constitución y Legalización)	\$ 2,348.00	\$ 2,348.00	\$ 2,348.00	\$ 2,348.00		
Amortización Diferidos		\$ 782.67	\$ 1,565.33	\$ 2,348.00		
Total de activos diferidos	\$ 2,348.00	\$ 1,565.33	\$ 782.67	\$ -		
Total de activos	\$23,409.13	\$31,517.06	\$40,591.07	\$48,849.30	\$ 62,086.23	\$ 84,583.25
PASIVOS	\$ 9,909.22	\$ 8,054.04	\$ 5,833.48	\$ 3,178.54	\$ -	\$ -
Pasivo largo plazo	\$ 9,909.22	\$ 8,054.04	\$ 5,833.48	\$ 3,178.54	\$ -	\$ -
Préstamo largo plazo	\$ 9,909.22	\$ 8,054.04	\$ 5,833.48	\$ 3,178.54	\$ -	\$ -
CAPITAL	\$ 13,499.91	\$ 23,463.02	\$ 34,757.59	\$ 45,670.76	\$ 62,086.23	\$ 84,583.25
Capital social	\$ 13,499.91	\$ 13,499.91	\$ 13,499.91	\$ 13,499.91	\$ 13,499.91	\$ 13,499.91
Utilidad acumulada			\$ 9,963.11	\$ 21,257.68	\$ 32,170.86	\$ 48,586.32
Utilidad del periodo		\$ 9,963.11	\$ 11,294.57	\$ 10,913.18	\$ 16,415.46	\$ 22,497.03
Total pasivo mas capital	\$ 23,409.13	\$ 31,517.06	\$ 40,591.07	\$ 48,849.30	\$ 62,086.23	\$ 84,583.25
	-	-	-	-	-	-

Se registró de forma separada la amortización anual de los activos diferidos, esto con el fin de tener identificado a nivel de detalle el valor de los activos diferidos y su amortización acumulada, sin embargo, para efectos de presentación de estados financieros nos permite conocer el valor neto de la cuenta. En el año o periodo en que un activo se amortiza o se deprecia completamente queda a criterio de cada empresa realizar una partida contable para depurar las cuentas de activos, esto estará en dependencia del tipo de activo y su utilidad al momento del análisis.

El registro de la amortización del activo diferido en el Balance General se afecta al Estado de Resultado a través del incremento de la cuenta de gasto por depreciación en la misma proporción en la que se va amortizando el activo. Las cuentas de Estado de Resultado a diferencia de las de Balance no son acumulativas de un periodo

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

a otro. El incremento del gasto de amortización, disminuirá en dicha proporción a la utilidad del periodo en el que se registre, y esta afectará nuevamente al Balance General a través del patrimonio/capital.

8.4. Estado de flujos de caja.

En el estado de flujos de caja se puede observar los detalles de ingresos y egresos que nuestro negocio alcanza a un ciclo de 5 años en funcionamiento, el cual a partir del año 2 con respecto al año 1 se observa un incremento del %13.36 en la utilidad contable. Por otro lado, es importante mencionar que en el último año no existirá amortización lo cual significa que en el quinto año será aún mayor la variación de la utilidad con respecto a los años anteriores, debido a que la deuda del préstamo es cancelada en el cuarto año.

Flujo de caja						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo inicial		\$ 9,271.91	\$ 21,610.23	\$ 34,914.62	\$ 45,586.78	\$ 60,454.97
Ingresos (Utilidad contable)	\$ 23,409.13	\$ 9,963.11	\$ 11,294.57	\$ 10,913.18	\$ 16,415.46	\$ 22,497.03
Egresos	\$ 14,137.22					
Amortización		\$ 1,855.18	\$ 2,220.56	\$ 2,654.94	\$ 3,178.54	\$ -
Amortización Diferido		\$ 782.67	\$ 782.67	\$ 782.67		
Depreciación		\$ 3,447.72	\$ 3,447.72	\$ 1,631.26	\$ 1,631.26	\$ 1,631.26
Saldo final	\$ 9,271.91	\$21,610.23	\$ 34,914.62	\$ 45,586.78	\$ 60,454.97	\$ 84,583.25

8.5. Plan de devolución del préstamo.

Para la ejecución y puesta en marcha se requiere un financiamiento por la cantidad de \$9,909.22 el cual será utilizado para la compra de maquinaria y equipos de producción, y los demás activos fijos detallados en el plan de inversión, el financiamiento será obtenido a través del Banco de América Central (BAC), bajo las condiciones siguientes:

Cálculo Cuota Préstamo	
Monto	\$ 9,909.22
Interés Anual	18%
Plazo en Meses	48
Cuota	(\$291.08)
Seguros	0%
Cuota Total	\$ 291.08

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

8.6. 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:

Cálculo de punto de equilibrio:

Costos Fijos* **1**

1-Costos variables

Ventas

Punto de equilibrio (U\$)					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Porcentaje sobre ventas %	86%	86%	88%	83%	80%
Punto de Equilibrio	\$64,515.07	\$ 71,616.52	\$ 81,465.85	\$ 86,254.61	\$ 91,648.19
Ventas	\$74,950.00	\$ 83,419.35	\$ 92,845.74	\$ 103,337.30	\$115,014.42
Porcentaje sobre ventas %	82%	82%	84%	80%	77%
Costos Fijos	\$61,597.98	\$ 68,532.54	\$ 78,124.78	\$ 82,885.59	\$ 88,238.97
Mano de Obra Directa	\$27,086.40	\$ 32,895.72	\$ 39,218.26	\$ 40,432.60	\$ 41,707.66
Gastos Generales (sin depreciación)	\$11,220.53	\$ 11,443.75	\$ 12,119.33	\$ 12,845.00	\$ 13,604.49
Gastos Administración	\$13,935.60	\$ 14,632.38	\$ 19,640.80	\$ 20,622.84	\$ 21,653.98
Depreciación	\$ 3,447.72	\$ 3,447.72	\$ 1,631.26	\$ 1,631.26	\$ 1,631.26
Intereses pagados	\$ 1,637.82	\$ 1,272.44	\$ 838.06	\$ 318.70	\$ -
Impuestos	\$ 4,269.91	\$ 4,840.53	\$ 4,677.08	\$ 7,035.20	\$ 9,641.58
Porcentaje sobre ventas %	5%	4%	4%	4%	4%
Costos Variables	\$ 3,388.91	\$ 3,592.25	\$ 3,807.78	\$ 4,036.25	\$ 4,278.42
Costo de Venta (sin M.O.D.)	\$ 3,388.91	\$ 3,592.25	\$ 3,807.78	\$ 4,036.25	\$ 4,278.42

En el cuadro podemos apreciar lo que la fórmula nos indica, como podemos ver en el año 1, se debe vender al menos el 86% de las ventas proyectadas, así en el año 2 con el 86%, siguiendo con el año 3 el 88%, así en el año 4 el 83% y finalmente en el año 5, el 80% esto quiere decir que alcanzaremos el punto de equilibrio si vendemos ese porcentaje de las ventas proyectadas, lo demás es ganancia, también se

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

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. Es importante destacar que la empresa, debe vender más del 50% proyectado para poder cubrir sus costos fijos y variables y de ese modo, ir recuperando poco a poco la inversión. Por ello se pondrán los esfuerzos en cumplir cada objetivo de modo que las ventas incrementen y podamos llegar al punto de equilibrio deseado.

8.7. Razones Financieras.

Razones Financieras					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rentabilidad sobre ventas	13%	14%	12%	16%	20%
Rentabilidad sobre inversión	43%	48%	47%	70%	96%

Los incrementos en la rentabilidad sobre inversión se deben a que a medida que se recupera la inversión inicial aumentarán las utilidades, esto significa que de cada dólar que vende la empresa 0.13 en el año 1, 0.14 en el año 2, 0.12 en el año 3, 0.16 en año 4 y 0.20 en el año 5 corresponden a las ganancias obtenidas respectivamente en base a la rentabilidad sobre ventas.

Respecto a la rentabilidad sobre inversión indica que en el año 1 nuestro negocio tiene una rentabilidad del 43%, año 2 del 48%, año 3 del 47%, año 4 del 70% y alcanzando una rentabilidad de la inversión aún mayor en el año 5 del 96% respecto a la variación entre el porcentaje de los años antepuestos.

8.7.1. Valor actual neto y tasa interna de retorno.

Los datos representados en la siguiente tabla de flujos de fondos reflejan los ingresos y egresos que el negocio tendrá durante los 5 años, obtenido como resultado, el saldo de efectivo al final de un periodo

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

Flujo de fondos						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad contable		\$ 9.963,11	\$ 11.294,57	\$ 10.913,18	\$ 16.415,46	\$ 22.497,03
Depreciación		\$ 3.447,72	\$ 3.447,72	\$ 1.631,26	\$ 1.631,26	\$ 1.631,26
Amortización		\$ 1.855,18	\$ 2.220,56	\$ 2.654,94	\$ 3.178,54	\$ -
Flujo de fondos	\$ (23.409,13)	\$11.555,66	\$ 12.521,73	\$ 9.889,49	\$ 14.868,19	\$ 24.128,29
VAN al 20%	17.506,16					
TIRM	34%					
Tasa de descuento	0,2					

En el estado de flujo de fondos se muestra el ingreso que tiene el negocio en el año primero con \$ 11,555.66 hasta el año quinto con \$24,128.29 donde se puede observar su crecimiento.

- El flujo de fondo es la inversión inicial en la apertura del negocio.
- Se utilizó una tasa de descuento del 20%
- Se obtiene el 34 % en la TIR siendo bastante distante a la tasa de descuento aplicada.
- Y un valor actual neto de \$ 17,506.16; que es el beneficio de la suma invertida recuperada en 5 años.

8.8. Relación beneficio costo y periodo de recuperación.

Relación Beneficio Costo

		FACTOR DE DESCUENTO				
		Año 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		1,20	1,44	1,73	2,07	2,49
		FLUJO DE FONDOS DESCONTADOS POR AÑO				
		1	2	3	4	5
RELACION BENEFICIO COSTO	1,75	9.629,71	8.695,64	5.723,09	7.170,23	9.696,62
Periodo de Recuperacion		(13.779,41)	(5.083,77)	639,32	7.809,55	17.506,16

La relación costo beneficio es de \$1.75 dólares, es decir que por cada dólar invertido se obtiene un beneficio de \$0.75 dólares

El periodo de Recuperación es el tiempo en el cual, la empresa luego de recibir ingresos va recuperando poco a poco la inversión que se utilizó para la puesta en marcha del proyecto. Luego de haber calculado el flujo de caja por año que simbolizan los beneficios totales, se procedió a sumar cada año hasta llegar al punto donde recuperamos la inversión en nuestro caso partir del segundo año nuestro negocio pasa a ser una inversión rentable con el periodo de recuperación del capital

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

aportado a corto plazo, lo cual nos permite que nuestro negocio sea garante y rentable para inversión.

9. Conclusión

La importancia del enriquecimiento de los planes que abarcan un proyecto de negocio permite poner en desarrollo herramientas las cuales son esenciales en el día a día para la realización de negocios a mediano, corto o largo plazo.

La realización del plan de negocio sirvió como una guía futura para la creación de un bufete de Asesores Contables, cumpliéndose objetivos específicos de investigación a lo largo del desarrollo del proyecto que consistían en el conocimiento de la adecuada ejecución de un plan operativo para una empresa, la recolección de la información para respaldar el estudio y creación del negocio acompañados de la realización del sondeo en materia económica financiera para determinar el éxito de nuestro plan de negocios.

El desarrollo del plan de negocios favoreció siendo una herramienta de mucha utilidad para el proyecto dado que a través de sus consideraciones permite en la planeación determinar las debilidades y fortalezas en pro del crecimiento de nuestra empresa.

A lo que se refiere a Counters y la aplicación de los distintos planes para conformar el estudio del negocio para tomar decisiones en relación a la rentabilidad de Counters asesores contables, se analizaron los siguientes aspectos claves, se toma en cuenta que para operar se necesita la inversión de activos fijos por \$11,789.22 , el cual el equipo rodante será aporte de 2 socios y el equipo de oficina y computo la estrategia será un apalancamiento por préstamo a 4 años con una tasa del 18% y el capital necesario para cubrir los primeros 2 meses de operación será de \$ 9,271.91.

Puesto en marcha los resultados son favorables, el flujo de caja es positivo lo que permitirá tener liquidez y sostener sin problemas las operaciones de la empresa. Para mantener nuestros resultados en un punto de equilibrio el margen de ventas

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

debe ser del 86% disminuyendo en los siguientes años alcanzado el 80% para el quinto año.

Otro aspecto importante es la recuperación de la inversión, dado que la relación de costo beneficio es que por cada dólar que se invierta se obtiene un beneficio de \$0.75, siendo el periodo proyectado de recuperación en el segundo año de operación.

En cuanto a resultados la proyección de rentabilidad y la utilidad neta para el primer año es de \$9,963.11 alcanzando el quinto año \$22,497.03, el flujo neto de efectivo asciende a \$84,583.25 para el quinto año. La VAN arroja U\$17,506.16 y el TIR del 34% superior a la tasa de descuento de 0.20 demostrando ser rentable.

Por tanto, Counters, S.A, a través del estudio en los distintos planes que conforman parte de este proyecto es una empresa rentable con un periodo de recuperación del capital de inversión a partir del segundo año de desarrollo, siendo este rentable a corto plazo con un margen de beneficio en ingresos suficientes para establecer una atención mayor a un mercado futuro.

10. Web-grafía

- Sistemas de facturación SUNAT SFS.

<http://contabilidadactual.com/facturador-electronico-en-excel-con-macros/>

- Facturación electrónica.

<https://www.fiscoclic.mx>

- ATRINSA (contacto de la competencia).

<https://www.facebook.com/atrisanic/>

- Disponibilidad de materia prima, precios y fuentes:

<https://www.claro.com.ni/empresas/soluciones/comunicacion-fija/>

<https://www.claro.com.ni/empresas/soluciones/comunicacion-fija/>

<https://www.movistar.com.ni/pospago#header=0>

<http://autotechnicaragua.com/>

<https://www.etch.com.ni/catalogo-de-productos/>

<http://www.launiversal.com.ni/#oficina>

- Impacto económico de la crisis sociopolítica:

<https://www.elnuevodiario.com.ni › economia › 489672>.

Tasa de interés

<https://www.laprensa.com.ni › 2019/07/10 › economia>

Clasificación de las Pymes

<https://www.bcn.gob.ni › estadísticas › estudios>

<repositorio.unan.edu.ni>

Ley 645: Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de Micro, Pequeña y Mediana Empresa (LEY MIPYME):

<https://www.mific.gob.ni/Portals/0/Documentos%20DGFE/DDE/Ley%20N%C2%BA%20645.%20Ley%20MIPYME%20y%20su%20Reglamento.pdf>

- 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.

[http://legislacion.asamblea.gob.ni/SILEG/Iniciativas.nsf/0/3636a2c1dc3dae2606257654006000c2/\\$FILE/Ley%20No.%20822,%20Ley%20de%20concertaci%C3%B3n%20tributaria.pdf](http://legislacion.asamblea.gob.ni/SILEG/Iniciativas.nsf/0/3636a2c1dc3dae2606257654006000c2/$FILE/Ley%20No.%20822,%20Ley%20de%20concertaci%C3%B3n%20tributaria.pdf)

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

- DGI Ley 987 Ley de Reformas a la Ley 822.

https://drive.google.com/file/d/1WnorOyT_AtvlbqfhnOOqXvOiUSQ3RKA2/view

- Administración Tributaria.

<https://www.dgi.gob.ni>

- Definición De Servicio.

<http://mejormarketing.blogspot.com/2011/02/definicion-de-servicio.html>

<http://contabilidadactual.com/facturador-electronico-en-excel-con-macros/apen.org.ni> > tag > pymes

- **Investigación de mercado** KOTLER, PHILIP Y KELLER, KEVIN Dirección de Marketing

https://issuu.com/jlsreyes63/docs/direccion_de_marketing1_-_philip_k

11. Anexos.

11.1. Forma de Encuesta.

**DESPACHO CONTABLE
Counter
Asesores Contables S.A**

ENCUESTA

No. _____

La siguiente encuesta esta siendo realizada por estudiantes de la Escuela de Ciencias Económicas Empresariales de la Universidad Politécnica de Nicaragua UPOLI, como plan culminación de la carrera de negocio con el fin de culminación de la carrera.

OBJETIVO: Estimar la demanda de servicios y precios de asesoría contable que tendrá CRCJC, Asesores Contables S.A por parte de las PYMES de la ciudad de Managua.

I. PERFIL DE LA EMPRESA

Propietario Administrador
Sexo
 Hombre Mujer

Giro del Negocio

Atiende a un mercado

Nacional / Local _____
 Internacional

Rango de Ingreso

\$500-1000 mensual
 \$1001-2000 mensual
 \$2001-4000 mensual

Otros especifique _____

Fundación

1- Cuánto tiempo lleva en funcionamiento su negocio?
 a- Menos de un año
 b- Uno a tres años
 c- Tres a cinco años
 d- Más de 5 años

II. DEMANDA ACTUAL Y COMPETITIVA

1-Su empresa está legalmente Constituida?

a- Si
 b- No

2- Ha contado con algún tipo de Asesoría Contable y Tributaria antes de iniciar su negocio? (Si-pasar pregunta #4) (No pasar a la #10)

a- Si
 b- No

3- En algún momento usted ha llevado de manera formal la contabilidad de su empresa?

a- Si
 b- No

4- Quien le presenta sus servicios contables? (pasar pregunta #5)

a- Una Empresa terciada (preguntar nombre de la empresa)
 b- Un Contador independiente
 c- Un Contador Fijo
 d- Usted mismo
 e- Familiar
 d- Otros Especifique: _____

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

5- Con que nivel de satisfacción valora usted el servicio que le han brindado?

- a- Muy satisfecho
- b- Satisfecho
- c- Muy Insatisfecho
- d- Insatisfecho

6- Que criterios considero para la contratación de esto servicios?

- a- Registros contables retrasados
- b- Falta de control de impuestos y declaraciones retrasadas
- c- Falta de registros de ingresos y egresos
- d- Falta de control de inventario y mal manejo de presupuestos
- e- Desconocimiento total en el área de contabilidad y ausencia de esta en la operatividad de la empresa desde un inicio.
- f- Necesidad de inversión para expandirse

7- Cuanto pagaba por los servicios contables contratados?

Internos especifique costo) _____

Externos (especifique costo) _____

8- Cada Cuanto?

- a- Semanal
- b- Quincenal
- c- Mensual
- d- Otros, (especifique) _____

9- Por cuanto tiempo pago por los servicios?

- a- Menos de un año
- b- Uno a tres años
- c- Tres a cinco años
- d- Más de 5 años

III. DEMANDA POTENCIAL

10- En algún momento ha pensado en cambiar de asesor contable?

- a- Si
- b- No
- c- Tal vez

11- Estaría dispuesto a que le lleven la contabilidad de su negocio?

- a- Si
- b- No

12- Le gustaría que exista en la ciudad de Managua una empresa que brinde asesoría y gestión empresarial contable y tributaria?

- a- Si
- b- No

13- Estaría dispuesto a pagar los servicios de contabilidad para su negocio?

- a- Si
- b- No

14- Cuanto estaría dispuesto a pagar por el servicio?

- a- \$100 a 200 mensual
- b- \$201 a 300 mensual
- c- \$301 a más

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

15- Que paquete le resulta mas beneficioso

Contabilidad

Paquete Basico Desde U\$100	Paquete Premiun Desde U\$301
Registro Contables	Registro Contables
Implementación de NIIF para PYMES	Implementación de NIIF para PYMES
Generación de Estados Financieros y desarrollo de Notas Explicativas.	Generación de Estados Financieros y desarrollo de Notas Explicativas.
Reportes libro de diario y mayor general	Reportes libro de diario y mayor general
Declaraciones Tributarias	Declaraciones tributarias y asesorias
Recomendaciones Financieras	Manejo de Flujos de Cajas y Arqueos de fondo fijo y caja chica
	Conciliaciones Bancarias
Paquete ORO Desde U\$201	Creacion de Manuales y politicas
Registro Contables	Presupuesto (Preparación, Manejo y Control)
Implementación de NIIF para PYMES	Capacitaciones
Generación de Estados Financieros y desarrollo de Notas Explicativas.	Margenes de Venta y punto de equilibrio
Reportes libro de diario y mayor general	Rotacion de inventarios y cuentas por cobrar
Declaraciones tributarias y asesorias	Identificacion de fuentes de financiamientos
Manejo de Flujos de Cajas y Arqueos de fondo fijo y caja chica	Reinversion de utilidades
Conciliaciones Bancarias	
Creacion de Manuales y politicas	
Presupuesto (Preparación, Manejo y Control)	
Capacitaciones	

16- Que otros registro le gustaría que le llevaran?

- a- Certificación de EEFF
- b-Asesoría para más rentabilidad
- c-Contabilidad general
- d-Otros Especifique

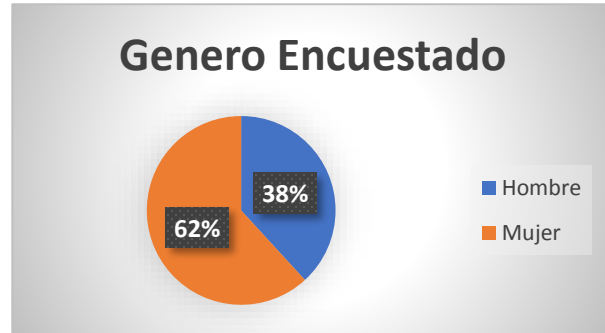
17- En donde le gustaría consultar la información de una asesoría contable?

- a- directorio Telefónico
- b- internet o radio
- c- por un conocido
- d- Presencial
- e- otros , especifique :

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"

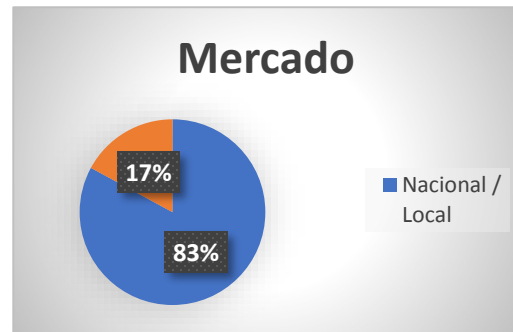
11.2. Resultados de las encuestas.

FRECUENCIA	Hombre	Mujer
Sexo	76	123

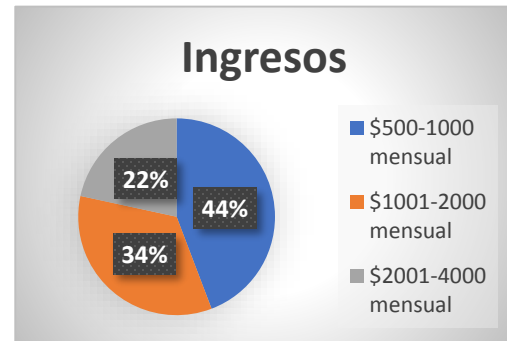


Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"

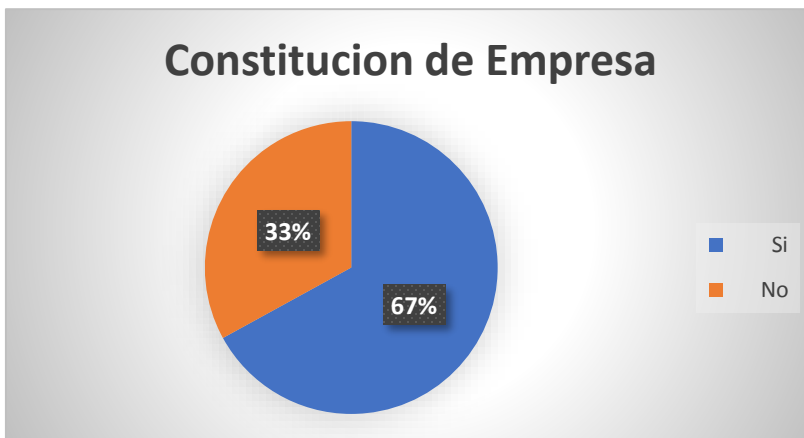
ATIENDE MERCADO	FRECUENCIA
a-Nacional / Local	165
b-Internacional	34



RANGO DE INGRESO	FRECUENCIA
a-\$500-1000 mensual	88
b-\$1001-2000 mensual	68
c-\$2001-4000 mensual	43

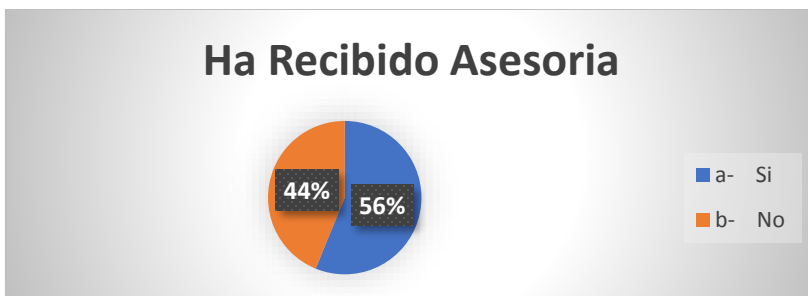


1-Su empresa está legalmente constituida?	FRECUENCIA
a-Si	130
b-No	64

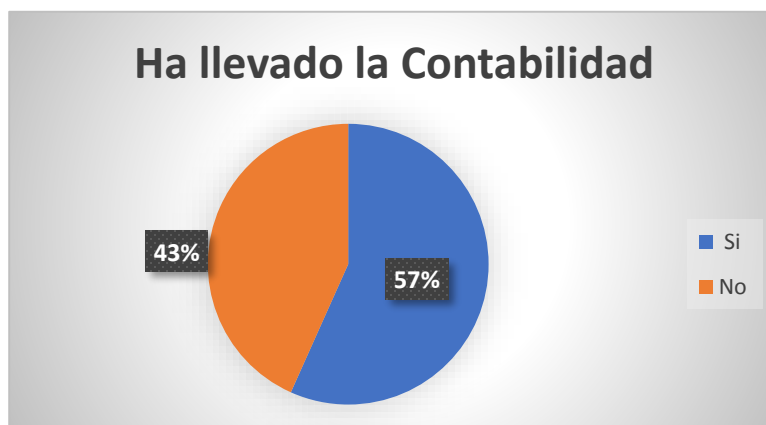


Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"

2- Ha contado con algún tipo de asesoría contable y tributaria antes de iniciar su negocio?	FRECUENCIA
a-Si	109
b-No	85

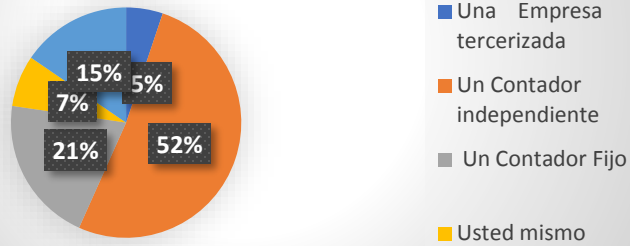


3- En algún momento usted ha llevado de manera formal la contabilidad de su empresa?	FRECUENCIA
a-Si	110
b-No	84



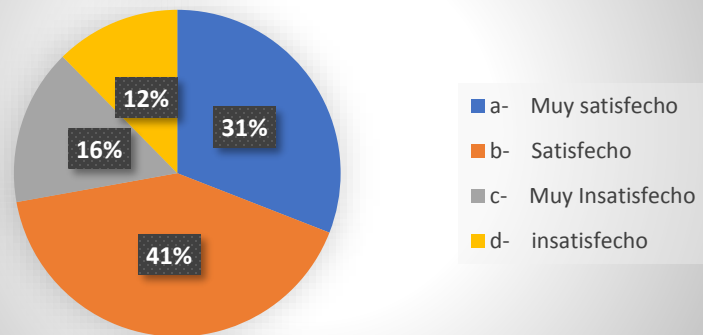
4- Quien le presenta sus servicios contables?	Frecuencia
a-Una Empresa tercerada	10
b-Un Contador independiente	100
c-Un Contador Fijo	40
d-Usted mismo	14
e-Familiar	30

Sus servicios contables son atendidos



5- Con qué nivel de satisfacción valora usted el servicio que le han brindado?	Frecuencia
a-Muy satisfecho	60
b-Satisfecho	80
c-Muy Insatisfecho	30
d-Insatisfecho	24

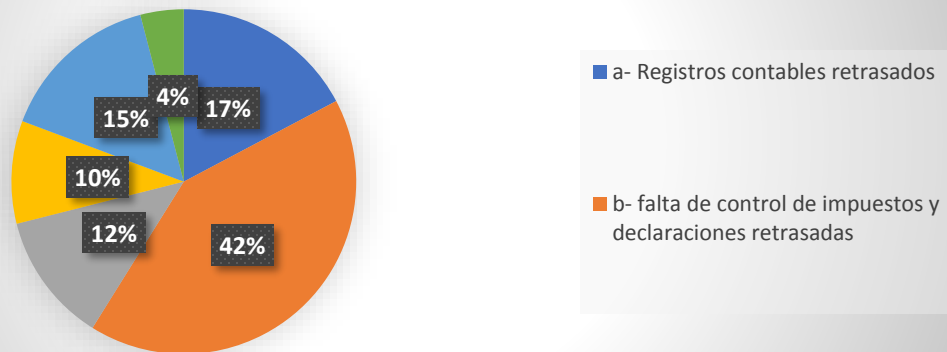
Nivel de Satisfacción



Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

6- Que criterios considero para la contratación de esto servicios?	Frecuencia	Co-lumna1
a- Registros contables retrasados	34	17%
b- falta de control de impuestos y declaraciones retrasadas	82	42%
c-falta de registros de ingresos y egresos	24	12%
d-falta de control de inventario y mal manejo de presupuestos	19	
e-desconocimiento total en el área de contabilidad y ausencia de esta en la operatividad de la empresa desde un inicio.	30	15%
f-necesidad de inversión para expandirse	8	

Criterios de contratación de servicios contables



Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"

11.3. Cotización Activos Fijos.







PIERSON OFICINA SA
No. RUC: J0310000203903
Edificio ESCALA Piso 4
Tel.(505)2293-7883 - (505) 2293-7884



PROFORMA ASESORES CONTABLES

Atención: _____ Alba Cruz
Fecha: _____ 12.09.19
Tel: _____
email: _____

N° Cotización **719/19**
6919

Qty	Codigo	Modelo	Descripcion	Imagen	Precio unitario	Precio unitario con descuento	Precio total
Gabinete louis							
1	LS-C8080W	JNM	Gabinete con acabado laqueado y puertas en veneer. Bases metalicas cromadas mate. Disponible en color teak		\$ 450.00	\$ 270.00	\$ 270.00
						SUB TOTAL	\$ 270.00
Escritorios							
6	802TS0116	DVO	Mesa despacho. Dimensiones: 1.60m x 0.65m x 0.74m.		\$ 420.00	\$ 210.00	\$ 1,260.00
6	550CS2004	DVO	Cajonera con ruedas 1 cajón + 1 archivador. Dimensiones: 0.42m x 0.57m x 0.55m		\$ 268.50	\$ 134.25	\$ 805.50
6	802MP0116	DVO	Panel de proteccion para mesa. Dimensiones: 1.47m x 1.8m x 0.35m		\$ 102.00	\$ 51.00	\$ 306.00
						SUB TOTAL	\$ 2,371.50
Mesa de conferencia 8 personas - E TABLE							
1	E2R1248A	STEELCASE	Mesa de conferencia top laminado y base metalica con dos bahias de conexión eléctrica. Dimension: 1.44"x 48".		\$ 6,117.00	\$ 5,259.36	\$ 5,259.36
						SUB TOTAL	\$ 5,259.36
Sillas ejecutivas							
8	465A300	STEELCASE	Silla Think, estructura platinum, respaldo malla, asiento tela. Variedad de acabados disponibles.		\$ 1,415.00	\$ 894.68	\$ 7,157.44

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"






PIERSON OFICINA SA
No. RUC: J0310000203903
Edificio ESCALA Piso 4
Tel.(505)2293-7883 - (505) 2293-7884



PROFORMA ASESORES CONTABLES

Atención: Alba Cruz
 Fecha: 12.09.19
 Tel: _____
 email: _____

N° Cotización **719/19**
6919

Qty	Codigo	Modelo	Descripcion	Imagen	Precio unitario	Precio unitario con descuento	Precio total
							SUB TOTAL \$ 7,157.44
Sillas de espera							
8	490412	STEELCASE	Silla Move, estructura platinum, respaldo plastico, asiento tela.Variedad de acabados disponibles.		\$ 468.00	\$ 292.32	\$ 2,338.55
							SUB TOTAL \$ 2,338.55
Silla semi ejecutiva							
1	435A00	STEELCASE	Silla Serie 1, estructura platinum, respaldo malla, asiento tela.Variedad de acabados disponibles.		\$ 775.00	\$ 483.21	\$ 483.21
							SUB TOTAL \$ 483.21
Pizarra							
1	CEDM064	STEELCASE	Pizarra acrilica modelo Edge. Marco fino de aluminio. Dimensiones: 72W X 48H.		\$ 791.00	\$ 644.30	\$ 644.30
							SUB TOTAL \$ 644.30
			Disponible a pedido.				
			Productos incluyen transporte por oferta completa.				
							SUB TOTAL \$ 18,524.37
							IVA \$ 2,778.66
							GRAN TOTAL \$ 21,303.03

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"



PIERSON OFICINA SA
No. RUC: J0310000203903
Edificio ESCALA Piso 4
Tel.(505)2293-7883 - (505) 2293-7884



PROFORMA ASESORES CONTABLES

Atención: _____ Alba Cruz
Fecha: _____ 12.09.19
Tel: _____
email: _____

N° Cotización **719/19**
6919

Qty	Codigo	Modelo	Descripcion	Imagen	Precio unitario	Precio unitario con descuento	Precio total
-----	--------	--------	-------------	--------	-----------------	-------------------------------	--------------

Arq. Valeria Besteiro Tel: 8701-7899 valeria@michelpierson.com.ni	Marcel Pierson Gerente General Diseños Michel Pierson	Aceptado por el cliente
---	---	-------------------------

Notas:

- 1 STEELCASE** Ofrece Garantía Estructural de por vida.
- 2 DVO** Ofrece Garantía Estructural de 2 años.
- 3 JNM** Ofrece Garantía Estructural de 5 años.
SILLAS JNM: Garantía estructural de 2 años. Garantía de tela, esponja, rodos, apoya brazos: 1 año
- 4 Proforma válida por 30 días.**
- 5 Forma de pago:**
ENTREGA INMEDIATA: 100% AL PROGRAMAR INSTALACION
A PEDIDO: 60% PREVIO A COLOCACION DE ORDEN Y 40% UNA VEZ EL PRODUCTO INGRESE A BODEGA DMP,
PARA PROGRAMAR INSTALACION
- 6 Tiempo de entrega:**
ENTREGA INMEDIATA: PROGRAMACION CON CONFIRMACION DE UN TIEMPO ESTIMADO DE TRES DIAS
A PEDIDO: DE 8 A 10 SEMANAS UNA VEZ RECIBIDO ADELANTO.
- 7 LAS INSTALACIONES SE PROGRAMAN CON 72 HORAS DE ANTICIPACION (SEGÚN DISPONIBILIDAD).**
- 8 El precio incluye instalación durante horas laborales de Lunes a Viernes de 8:30am a 5:00pm, en Managua.**
- 9 Los pagos (depósitos y cancelación) deben efectuarse en dólares y/o en córdobas al cambio del BAC.**
- 10 Favor elaborar cheque a nombre de Pierson Oficina S.A.**
- 11 No. RUC: J0310000203903**
- 12 Estamos sujetos a retención (2% Y ALMA)**

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"






PIERSON OFICINA SA
No. RUC: J0310000203903
Edificio ESCALA Piso 4
Tel.(505)2293-7883 - (505) 2293-7884



PROFORMA ASESORES CONTABLES

Atención: Alba Cruz
 Fecha: 12.09.19
 Tel: _____
 email: _____

N° Cotización **717/19**
6919

Qty	Codigo	Modelo	Descripcion	Imagen	Precio unitario	Precio unitario con descuento	Precio total
Gabinete louis							
1	LS-C8080W	JNM	Gabinete con acabado laqueado y puertas en veneer. Bases metalicas cromadas mate. Disponible en color leak		\$ 450.00	\$ 270.00	\$ 270.00
						SUB TOTAL	\$ 270.00
Escritorios							
6	802TS0116	DVO	Mesa despacho. Dimensiones: 1.60m x 0.65m x 0.74m.		\$ 420.00	\$ 210.00	\$ 1,260.00
6	550CS2004	DVO	Cajonera con ruedas 1 cajón + 1 archivador. Dimensiones: 0.42m x 0.57m x 0.55m		\$ 268.50	\$ 134.25	\$ 805.50
6	802MP0116	DVO	Panel de proteccion para mesa. Dimensiones: 1.47m x 1.8m x 0.35m		\$ 102.00	\$ 51.00	\$ 306.00
						SUB TOTAL	\$ 2,371.50
Mesa de conferencia 8 personas - E TABLE							
1	E2R1248A	STEELCASE	Mesa de conferencia top laminado y base metalica con dos bahias de conexión electrica. Dimension: 144"x 48".		\$ 6,117.00	\$ 5,259.36	\$ 5,259.36
						SUB TOTAL	\$ 5,259.36

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"







PIERSON OFICINA SA
 No. RUC: J0310000203903
 Edificio ESCALA Piso 4
 Tel.(505)2293-7883 - (505) 2293-7884



PROFORMA ASESORES CONTABLES

Atención: Alba Cruz
 Fecha: 12.09.19
 Tel: _____
 email: _____

N° Cotización **717/19**
6919

Qty	Codigo	Modelo	Descripcion	Imagen	Precio unitario	Precio unitario con descuento	Precio total
Sillas ejecutivas							
8	A7H-NPC1	JNM	Silla ejecutiva. Estructura y base color negro. Respaldo alto en malla y reposa cabeza, asiento en tela. Brazos ajustables. Soporte lumbar ajustable.		\$ 205.00	\$ 184.50	\$ 1,476.00
						SUB TOTAL	\$ 1,476.00
Sillas de espera							
8	A7V-NPCC	JNM	Silla de visita o espera. Estructura color negro estilo trineo. Respaldo medio en malla y asiento en tela. Brazos ajustables. Soporte lumbar.		\$ 130.00	\$ 117.00	\$ 936.00
						SUB TOTAL	\$ 936.00
Silla semi ejecutiva							
1	A7M-NPC1	JNM	Silla semi ejecutiva. Estructura color negro. Respaldo alto en malla y asiento en tela. Soporte lumbar. Brazos, reclinacion y altura de asiento ajustable.		\$ 180.00	\$ 162.00	\$ 162.00
						SUB TOTAL	\$ 162.00
Pizarra							
1	CEDM064	STEELCASE	Pizarra acrilica modelo Edge. Marco fino de aluminio. Dimensiones: 72W X 48H.		\$ 791.00	\$ 644.30	\$ 644.30

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"



PIERSON OFICINA SA
No. RUC: J0310000203903
Edificio ESCALA Piso 4
Tel.(505)2293-7883 - (505) 2293-7884



PROFORMA ASESORES CONTABLES

Atención: Alba Cruz
Fecha: 12.09.19
Tel: _____
email: _____

N° Cotización **717/19**
6919

Qty	Codigo	Modelo	Descripcion	Imagen	Precio unitario	Precio unitario con descuento	Precio total
						SUB TOTAL	\$ 644.30
			Disponible a pedido.				
			Productos incluyen transporte por oferta completa.			SUB TOTAL	\$ 11,119.16
						IVA	\$ 1,667.87
						GRAN TOTAL	\$ 12,787.03

Arq. Valeria Besteiro Tel: 8701-7899 valeria@michelpierson.com.ni	Marcel Pierson Gerente General Diseños Michel Pierson	Aceptado por el cliente
---	---	-------------------------

Notas:

- 1 STEELCASE** Ofrece Garantía Estructural de por vida.
- 2 DVO** Ofrece Garantía Estructural de 2 años.
- 3 JNM** Ofrece Garantía Estructural de 5 años.
- SILLAS JNM:** Garantía estructural de 2 años. Garantía de tela, esponja, rodos, apoya brazos: 1 año
- 4 Proforma válida por 30 días.**
- 5 Forma de pago:**
ENTREGA INMEDIATA: 100% AL PROGRAMAR INSTALACION
A PEDIDO: 60% PREVIO A COLOCACION DE ORDEN Y 40% UNA VEZ EL PRODUCTO INGRESE A BODEGA DMP,
PARA PROGRAMAR INSTALACION
- 6 Tiempo de entrega:**
ENTREGA INMEDIATA: PROGRAMACION CON CONFIRMACION DE UN TIEMPO ESTIMADO DE TRES DIAS
A PEDIDO: DE 8 A 10 SEMANAS UNA VEZ RECIBIDO ADELANTO.
- 7 LAS INSTALACIONES SE PROGRAMAN CON 72 HORAS DE ANTICIPACION (SEGÚN DISPONIBILIDAD).**
- 8 El precio incluye instalación durante horas laborales de Lunes a Viernes de 8:30am a 5:00pm, en Managua.**
- 9 Los pagos (depósitos y cancelación) deben efectuarse en dólares y/o en córdobas al cambio del BAC.**
- 10 Favor elaborar cheque a nombre de Pierson Oficina S.A.**
- 11 No. RUC: J0310000203903**
- 12 Estamos sujetos a retención (2% Y ALMA)**

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"



MOBIEQUIPOS, S.A.

Mobiliarios y Equipos de Oficina, Escolares, Hospitalarios, Mercadería en General

Pista Juan Pablo II, Puente El Paraisito, 20 Vrs. Abajo

Teléfonos: 2249-4416 / 2240-0132 / 2249-1661 • Fax: 2248-1182 • Apdo. Postal: 1567

E-mail: ventas1@mobi-equipos.com.ni • ventas2@mobi-equipos.com.ni • www.mobi-equipos.com.ni

No. Ruc: j0310000113254



COTIZACION N° 20461

CLIENTE	ASESORES CONTABLES	FECHA:	12/09/2019
ATENCION	LIC. ALBA URANIA CRUZ	TEL:	
DIRECCION	MANAGUA	CEL:	
E-MAIL	uraniacruz@hotmail.com	EXT.	

CANT	DESCRIPCION	UNIT US	TOTAL US
1	MESA DE CONFERENCIA PAR 8- PERSONAS, ESTRUCTURA MODULAR METALICA PATAS EURO PINTADA EN ESMALTE HORNEABLE COLOR NEGRO, TOP 1" ELABORADO EN AGLOMERADO MELAMINICO COLOR A SELECCIONAR POR EL CLIENTE. MEDIDAS: 200CM ANCHO X 100CM FONDO	160.00	160.00
8	SILLA EJECUTIVA CON BRAZOS, SISTEMA HIDRAULICO PARA REGULACION DE ALTURA, RESPALDO ALTO, ASIENTO Y RESPALDO ESPONJA MOLDEABLE DE ALTA DENSIDAD TAPIZADA EN TELA DAMASCO COLOR NEGRO, ASPA DE CINCO RODOS CON BASE NYLON, CAPACIDAD DE PESO: 280LBS. MODELO: XAVIER	135.00	1,080.00
5	ARCHIVO METALICO 4- GAVETAS T/ LEGAL CON SISTEMA DE ENLLAVE AUTOMATICO PARA TODAS LAS GAVETAS , HALADERAS TROQUELADAS Y PORTA ETIQUETAS AL FRENTE DE CADA GAVETA QUE CORREN SOBRE RODOS PLASTICOS, ESTRUCTURA METALICA PINTADA EN ESMALTE HORNEABLE COLOR BEIGE.	130.00	650.00
*****ULTIMA LINEA*****			
TRANSPORTE INCLUIDO EN EL PERIMETRO DE MANAGUA			
VIGENCIA DE PRECIOS: 30 DIAS			
FORMA DE PAGO: 50% ANTICIPO, 50% CONTRA ENTREGA			
TIEMPO DE ENTREGA: SILLAS 1- DIAS HABIL , ARCHIVO Y MESA 7- DIAS HABILES			
GOZAN DE GARANTIA DE 12 MESES.			
ESTAMOS SUJETOS AL 2% RETENCION.			
		SUB TOTAL u\$	1,890.00
		IVA 15%	283.50
		TOTAL U\$	2,173.50
ELABORAR CHEQUE A NOMBRE DE MOBIEQUIPOS, S.A.			

Eugenia Mena G.

Elaborado Por
Eugènia Mena G.

CEL No. 7761-2926

TELEFONO VENTAS: 2249-1661 / 2252-8651



RECIBI CONFORME:



Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"



MOBI-EQUIPOS, S.A.

Mobiliarios y Equipos de Oficina, Escolares, Hospitalarios, Mercadería en General

Pista Juan Pablo II, Puente El Paraisito, 20 Vrs. Abajo

Teléfonos: 2249-4416 / 2240-0132 / 2249-1661 • Fax: 2248-1182 • Apdo. Postal: 1567

E-mail: ventas1@mobi-equipos.com.ni • ventas2@mobi-equipos.com.ni • www.mobi-equipos.com.ni
No. Ruc: j0310000113254



COTIZACION N° 20462

CLIENTE	ASESORES CONTABLES	FECHA:	12/09/2019
ATENCION	LIC. ALBA URANIA CRUZ	TEL:	
DIRECCION	MANAGUA	CEL:	
E-MAIL	uraniacruz@hotmail.com	EXT.	

CANT	DESCRIPCION	UNIT US	TOTAL US
6	SILLA SEMI EJECUTIVA CON BRAZOS, SISTEMA HIDRAULICO PARA REGULACION DE ALTURA, RESPALDO MEDIO, ASIENTO Y RESPALDO ESPONJA MOLDEABLE DE ALTA DENSIDAD TAPIZADA EN TELA DAMASCO COLOR NEGRO, ASPA DE CINCO RODOS CON BASE CROMADA. CAPACIDAD DE PESO: 280 LBS. MODELO: STAR	130.00	780.00
6	SILLA ESPERA SIN RAZOS, ESTRUCTURA METALICA PINTADA EN COLOR NEGRO ASIENTO Y RESPALDO ESPONJA MOLDEABLE DE ALTA DENSIDAD TAPIZADA EN TELA DAMASCO COLOR NEGRO. CAPACIDAD DE PESO: 250LBS. MODELO: KORA	42.00	252.00
1	ARMARIO METALICO 2- PUERTAS ABATIBLES CON CERRADURA Y HALADERAS TROQUELADAS AL FRENTE, 2- BANDEJAS INTERNAS PARA 3- ESPACION UTILES PARA AMPOS, ESTRUCTURA PINTADA EN PINTURA ELECTROSTATICA DE ALTA CALIDAD. MEDIDAS: 150CM ALTO X 75CM ANCHO X 40CM FONDO	110.00	110.00
*****ULTIMA LINEA*****			
TRANSPORTE INCLUIDO EN EL PERIMETRO DE MANAGUA			
VIGENCIA DE PRECIOS: 30 DIAS			
FORMA DE PAGO: 50% ANTICIPO, 50% CONTRA ENTREGA			
TIEMPO DE ENTREGA: SILLAS 1- DIAS HABIL , ARMARIO INMEDIATO			
GOZAN DE GARANTIA DE 12 MESES.			
ESTAMOS SUJETOS AL 2% RETENCION.			
		SUB TOTAL us	1,142.00
		IVA 15%	171.30
		TOTAL US	1,313.30
ELABORAR CHEQUE A NOMBRE DE MOBI-EQUIPOS, S.A.			

E. Mena G.
Elaborado Por
Eugenia Mena G.
CEL No. 7761-2926



RECIBI CONFORME:



TELÉFONO VENTAS: 2249-4416 / 2252-8651

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"



MOBI-EQUIPOS, S.A.

Mobiliarios y Equipos de Oficina, Escolares, Hospitalarios, Mercadería en General

Pista Juan Pablo II, Puente El Paraisito, 20 Vrs. Abajo

Teléfonos: 2249-4416 / 2240-0132 / 2249-1661 • Fax: 2248-1182 • Apdo. Postal: 1567

E-mail: ventas1@mobi-equipos.com.ni • ventas2@mobi-equipos.com.ni • www.mobi-equipos.com.ni

No. Ruc: j0310000113254



COTIZACION N° 20444

CLIENTE
ATENCIÓN
DIRECCIÓN
E-MAIL

ASESORES CONTABLES
LIC. ALBA URANIA CRUZ
MANAGUA
uraniacruz@hotmail.com

FECHA: 12/09/2019
TEL:
CEL: 8879-2274
EXT.

CANT	DESCRIPCION	UNIT US\$	TOTAL US\$
6	ESTACION DE TRABAJO MODULAR CONSTA DE PAREDES DE ESTRUCTURA METALICA PINTADA EN ESMALTE HORNEABLE COLOR NEGRO, FORRADAS EN TABLETA MELAMINA Y/O TELA COLORES A SELECCIONAR POR EL CLIENTE. MEDIDAS: 182CM ALTO X 150CM ANCHO CONSTA DE: PAREDES , GABINETE AEREO Y ESCRITORIO EJECUTIVO EN FORMA DE "L" *****ULTIMA LINEA*****	1,030.00	6,180.00
<p>ESTA OFERTA INCLUYE: TRASLADO, INSTALACION, ANCLAJES</p> <p>TRANSPORTE INCLUIDO EN EL PERIMETRO DE MANAGUA</p> <p>VIGENCIA DE PRECIOS: 30 DIAS FORMA DE PAGO: 50% ANTICIPO, 50% CONTRA ENTREGA TIEMPO DE ENTREGA: SILLAS 1- DIAS HABIL , ARMARIO INMEDIATO GOZAN DE GARANTIA DE 12 MESES. ESTAMOS SUJETOS AL 2% RETENCION.</p>			
		SUB TOTAL u\$	6,180.00
		IVA 15%	927.00
		TOTAL US\$	7,107.00
<p>ELABORAR CHEQUE A NOMBRE DE MOBI-EQUIPOS, S.A.</p>			

Elaborado Por
Eugenia Mena G.
CEL No. 7761-2926
TELEFONO VENTAS: 2249-1661 / 2252-8651



RECIBI CONFORME:



Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"



Villa Fontana, Edificio Procredit 1C al lago 1C al este, Residencial Mirasol # B2
 2278-6285 / 888-88828 / 888-99983
 Info@equi-offi.com/equi-offi@hotmail.com
 www.equi-offi.com

RUC J0310000308756

PROFORMA			
Información del Cliente		Información Ejecutivo	
Cliente:	ASESORES CONTABLES	Nombre:	Lic. Svieta Arteaga
Atención:	Lic. Alba Urania Cruz	Telefono:	888-99983
Fecha:	13/09/2019	Correo:	ventas1@equi-offi.com
Telefono:			
Cantidad	Descripcion	Valor / U	Valor Total
1	Estación de trabajo para 6 usuarios, elaborada de melamina chilena de 16mm color a elegir por el cliente, tapacantos del mismo color, incluye archivo fijo de 3 gavetas, haladeras de barra de acero inoxidable, llavín metálico de seguridad con 02 originales, sistema de cierre centralizado, rieles telescopicos para facilitar el deslizamiento de la gaveta, medidas generales de 3.70mts de largo, 1.25mts de fondo y altura estandar de 0.76mts para altura de escritorio y 1.20mts de altura total incluyendo divisiones de marco de tubo 2x1", pintado y secado al horno con esmalte anticorrosivo color gris.	\$ 1,980.00	\$ 1,980.00
05	Archivadores aereos, elaborado de melamina chilena de 16mm de grosor, color a elegir por el cliente, con tapacantos del mismo color, con 01 puerta abatible hacia arriba, haladeras de barra de acero inoxidable, llavín metálico de seguridad con 02 originales, con forro trasero de 3mm, medidas generales de 0.90mts de largo, 0.35mts de fondo y 0.40mts de alto.	\$ 140.00	\$ 700.00

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"





EQUIOFFI, S.A
Equipos y Muebles de Oficina

Villa Fontana, Edificio Procredit 1C al lago 1C al este, Residencial Mirasol # B2
2278-6285 / 888-88828 / 888-99983
Info@equi-offi.com/equi-offi@hotmail.com
www.equi-offi.com

RUC J0310000308756

PROFORMA

Información del Cliente		Información Ejecutivo	
Cliente:	ASESORES CONTABLES	Nombre:	Lic. Svieta Arteaga
Atención:	Lic. Alba Urania Cruz	Telefono:	888-99983
Fecha:	13/09/2019	Correo:	ventas1@equi-offi.com
Telefono:			
Cantidad	Descripcion	Valor / U	Valor Total
3	<p>Archivo metálico de 4 gavetas de rieles reforzados, con medidas generales de 18½x25x50½", elaborado de lámina de hierro 0.70mm, pintado y secado al horno con esmalte anticorrosivo color beige, haladeras troqueladas, llavín metálico de seguridad con 2 originales, sistema de cierre centralizado, porta tarjetero incluido, rieles telescópicos para facilitar el deslizamiento y mejor capacidad de peso en las gavetas.</p> 	\$ 150.00	\$ 450.00
6	<p>Silla semi ejecutiva, con brazos, estrella cromada de 05 rodos de alta calidad, tapizado general en tela damasco color negro, espaldar y asiento de esponja gruesa moldeable, sistema hidráulico de ajuste de altura, Capacidad de peso 220 libras.</p> 	\$ 135.00	\$ 810.00



Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"



EQUIOFFI, S.A
Equipos y Muebles de Oficina

Villa Fontana, Edificio Procredit 1C al lago 1C al este, Residencial Mirasol # B2
2278-6285 / 888-88828 / 888-99983
Info@equi-offi.com/equi-offi@hotmail.com
www.equi-offi.com

RUC J0310000308756

PROFORMA			
Información del Cliente		Información Ejecutivo	
Cliente:	ASESORES CONTABLES	Nombre:	Lic. Svieta Arteaga
Atención:	Lic. Alba Urania Cruz	Teléfono:	888-99983
Fecha:	13/09/2019	Correo:	ventas1@equi-offi.com
Teléfono:			
Cantidad	Descripción	Valor / U	Valor Total
6	Silla de espera sin brazos, asiento y respaldo tapizado en tela damasco color negro, con espuma moldeable de alta calidad, asiento y respaldo acolchonado, estructura metálica cromada, protectores inferiores antideslizantes, capacidad de peso 300 lbs. 	\$ 52.00	\$ 312.00
01	Armario metálico de 02 puertas abatibles, elaborado de lamina de hierro 0.70mm, Pintado y secado al horno con esmalte anticorrosivo color BEIGE/GRIS, con 4 entrepaños para crear 5 espacios de almacenamiento interno, cada puerta lleva su refuerzo vertical, haladera de barra de acero inoxidable, con llavin metálico de seguridad, sistema de cierre centralizado, medidas generales de 1.90mts de alto, 0.35mts de fondo y 0.92mts de largo. 	\$ 210.00	\$ 210.00
TRANSPORTE E INSTALACION INCLUIDA DENTRO DE MANAGUA			
Condiciones de compra		Subtotal U\$	4,462.00
Plazo de Entrega: 5 días hábiles una vez recibido el 50% de adelanto.		IVA U\$	669.30
Forma de Pago: 50% de adelanto y 50% contraentrega una vez recibidos los bienes a entera		Total U\$	5,131.30
Tiempo de garantía: 1 año			
Oferta valida por 15 días calendarios una vez recibida la cotización			

Nota: ESTA COTIZACIÓN ESTA SUJETA A REVALORIZACIÓN SIN PREVIO AVISO DE DEVALUACIÓN DE LA MONEDA
ELABORAR ORDEN DE COMPRA/CHEQUE A FAVOR DE EQUIOFFI SA

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"



RUC J0310000113939

PROFORMA

0000178206

Ciente :

Nombre Asesores Contables

Att: _____

Ciudad: _____

Teléfono: _____ Fax: _____

Fecha 12-sep-2019 03:03:44p.m.

Vendedor Johanna Artola

Celular 76427689

E-MAIL jartola@compuexpress.com.ni

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Total
2	COMPUTADORA PROFESIONAL 1 CPU INTEL CELERON G3900 - 2.8GHZ - Doble Núcleo- 1151 - 7ma Gen- BX80662G3900 1 DD Seagate / 1TB- Sata/ 3,5" -7200rpm/ ST1000DM010. 1 MEMORIA KINGSTON P/PC 4GB 2400MHz DDR4 /KVR24N17S6/4 1 TARJETA MADRE GIGABYTE GA-H110M-H - SOCKET 1151 - CHIPSET H110 - DDR4 - USB 3.0 - HDMI 1.4 - 4K- 2SLOT DE RAM - EXP 32GB- LAN 10/100/1000/ 4USB/ 1PCI-16/ 2PCIX1/ 2PS2/ 1VGA/ 1HDMI/ 2USB-2.0/ 2 USB 3.0/ 1RJ45/ 3X AUDIO 1 Monitor hp 19ka black/ T3U81AA#ABA/ 1year 1 DVD RW LG INTERNO GH24NSC0 1 Teclado Logitech K120 ID222LOG65 920-004422/ Garantia:6 meses 1 Mouse USB Logitech M90 ID010LOG58/ Garantia:6 meses 1 CASE MQ-330 + USB + HD AUDIO -FUENTE 600watts 1 Almohadilla p/ mouse Xtech Azul/ Negro AC260GEN63/ AC260GEN60	301.74	603.48

Compu-Express recomienda Microsoft Office 365

Detalles de Pago

En efectivo

Con Cheque **T/C: 33.68**

Tarjeta de Credito

TIPO DE CAMBIO PARALELO BANCENTRO

CK. NOMBRE DE COMPU-EXPRESS

Subtotal U\$:	603.48
Descuento U\$:	0.00
Impuesto U\$:	90.52
Total Neto U\$:	694.00
Total Neto C\$:	23,373.99

ENTREGA INMEDIATA SUJETO AEXISTENCIAS.

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"



RUC J0310000113939

PROFORMA

0000178206

Ciente :

Nombre Asesores Contables

Att: _____

Ciudad: _____

Teléfono: _____ Fax: _____

Fecha 12-sep-2019 03:03:44p.m.

Vendedor Johanna Artola

Celular 76427689

E-MAIL jartola@compuexpress.com.ni

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Total
5	LAPTOP LENOVO S145 PENTIUM GOLD/4GB/500DD WINDW/15.6"	299.00	1,495.00
2	Multifuncional M227fdw HP LaserJet Pro MFP/ Impresora/ Scanner/ Copiadora/ Fax/ Ciclo mensual 3000/ usb-port/ (B3Q11A)	270.78	541.56
1	SERVIDOR DELL POWEREDGE T30 E3-1225v5 8GB/ 1TB/1YEAR/ MNP: 739574310	791.78	791.78
1	Proyector Epson PowerLite S41+ /3300 lumens/ Tecnología Epson 3LCD de 3 chips/ HDMI/ SVGA/ V11H842021	520.00	520.00

Compu-Express recomienda Microsoft Office 365

Detalles de Pago

En efectivo

Con Cheque **T/C: 33.68**

Tarjeta de Credito

TIPO DE CAMBIO PARALELO BANCENTRO

CK. NOMBRE DE COMPU-EXPRESS

Subtotal U\$:	3,348.34
Descuento U\$:	0.00
Impuesto U\$:	502.25
Total Neto U\$:	3,850.59
Total Neto C\$:	129,687.90

ENTREGA INMEDIATA SUJETO AEXISTENCIAS.

1

Dirección: Calle Principal Altamira, Semafaros BDF 1c. arriba PBX 22702951 / 22709592 / 22709925
E-mail: ventas@compuexpress.com.ni. Website: www.compuexpress.com.ni

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"



EVOLUCIÓN DE LA TECNOLOGÍA DE PUNTA

Altamira Donde Fue El
BANPRO 25 vrs al este No

PBX: PBX: 22785577

Fax: 22785577 Ext 109

RUC: J0310000013918

COTIZACION 00071126

www.etech.com.ni

Nombre : ASESORES CONTABLES

RUC :

Atención :

Telefono :

Fecha: 12-sep-19

Vendedor: Mario Cajina

Celular : 8224-5608

customer care@etech.com.ni

Cantidad	Codigo	Descripcion	Precio	Total
5	2-0185	DELL Laptop INSP 15-3567 Ci3-7020u 2.3Ghz/4GB/1TB/BT/DVD Procesador Intel Core Core™ i3-7020U Processor (3MB Cache, 2.30 GHz Memoria Ram Instalada: 4GB DDR4 - 2400 MHZ / Max.16GB Disco Duro de 1Tb (5400 rpm SATA) Pantalla de 15.6" AG HD TN (1366 x 768) Unidad de DVDRW / Cámara Web HD (720p) y Parlantes estéreo Tarjeta de Red: Ethernet (RJ45) y Wi-Fi 802.11ac (Incluida) – BlueTooth 4.0 Ranuras de Expansion: 2 x USB 3.0 + 1 x USB 2.0 + 1 HDMI + LAN 10/100 Lector de Memoria 3-in-1 (SD, SDHC, SDXC) Batería Primaria 4 Celdas 40 WHr Garantía de 1 año por desperfectos de fábrica P/N: 6XGXN / KRK0K	472.22	2,361.10
2	2-0024	eTech #4: I3-7350k 4.2Ghz/4GB/1TB/DVDRW/T/M/P - 7ma Gen	362.00	724.00

Forma de Pago

- Contado
 Tramite de CK 8 dias.
 Credito
 Valido por 8 dias
 Valido por 15 dias
 Valido por 30 dias

Ck. A Nombre de eTech S.A.

Tipo de Cambio Paralelo al Banpro

Precios Sujetos a Cambios

eTech Cobrara un Cargo Administrativo de U\$25.00 por CK Rebotado

Sub Total US: 4,840.66

IVA US: 726.10

Total US: 5,566.76

Firma del Vendedor

Tiempo de Garantía:

Tiempo de Entrega: Inmediata

Esta Cotización no es valida sin Firma y Sello Original

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"

Case Minitorre Standard ATX Color Negro con Fuente de Poder 600W
 Procesador Intel I3-7350K de 4.2Ghz 4Mb/64Bits - LGA1151 - 7ma Gen
 Tarjeta Madre GIGABYTE GA-H110M-H DDR4 - LGA1151-7ma/6ta Gen
 Memoria Ram Instalada de 4Gb DDR4 (Ampliable a 32Gb)
 Disco Duro de 1000Gb (1TB) 7200rpm SATA
 Tarjeta de Sonido 7.1 CH HD Audio (Realtek ALC887)
 CD - MultiDVD Drive Negro 22X SATA
 Ranuras de Expansion:
 1 x ranura PCI Express 3.0 x16 (azul para modo x16)
 1 x ranura PCI Express 2.0 x1
 Puertos:
 1 x Puerto LAN RJ-45 10/100/1000
 4 x Puertos USB 2.0 / 2 x Puertos USB 3.0
 1X Puerto VGA ; 1 x Puerto HDMI / 2 x Puertos PS/2
 Teclado USB + Mouse USB Optical Black y Parlantes USB Negro

Agrega Office Personal 365 por U\$25.00 + IVA

2	1-0210	Monitor de 20" - AOC - E2070swvn VGA - LED	95.56	191.12
1	4-0128	Impresora HP LaserJet Color Pro 200 M254DW (T6B60A#BGJ)	300.00	300.00
1	2-0112	DELL Server P.EDGE T30 E3-1225v5 3.3GHz/8GB/1TB/DVDRW Procesador Intel® Xeon® E3-1225 v5, (3.3 GHz, 8M Cache), Turbo, Quad Core/4T (80W) – Chipset Intel C236 Memoria Ram Instalada: 8GB UDIMM, 2400MT/s, ECC4 slots DIMM, *hasta 2,133 MT/s y 64 GB de DDR4 Almacenamiento: Disco Duro de 1TB 7.2K RPM SATA 3.5" Unidad Óptica: DVD+/-RW, 8X interno Controladora de Red: Intel I219-LM Gigabit Ethernet LAN 10/100/1000 Controladora HDD conectada a SATA integrada; sin RAID Controladora Raid de Software: Intel Rapid Storage Controller 12.0 (admite SATA de 6 Gb/s o SATA de 3 Gb/s) Acceso al dispositivo (Puertos): Puertos USB: 10 Puertos (6 x 3.0 + 4 x 2.0), un micrófono, una entrada para auriculares, PS2, DisplayPort, HDMI, RJ45, puerto serial, entrada de audio, salida de audio Ranuras: 1 PCIe16 3.0, 1 PCIe16 3.0 (vel. X4), 1 PCIe4 3.0, 1 PCI Sistemas Operativos compatibles: Microsoft® Windows Server® 2012; 2012 R2; 2016 (solo en la configuración de ECC), Red Hat® Enterprise Linux® (solo en CPU Intel Xeon), Servidor Ubuntu 14.04/16.04 Fuente de Alimentación de 290 Watts con cable Garantía® de 1 Año en hardware y mano de obra con servicio en sitio al siguiente día laborable. P/N: 642XY	764.44	764.44
1	1-0473	BenQ Proyector MS550 DLP SVGA 3600 ANSI Lumens (9H.JJ47)	500.00	500.00

Forma de Pago

- Contado
 Tramite de Ck 8 dias.
 Credito
 Valido por 8 dias
 Valido por 15 dias
 Valido por 30 dias

Ck. A Nombre de eTech S.A.

Tipo de Cambio Paralelo al Banpro

Precios Sujetos a Cambios

eTech Cobrara un Cargo Administrativo de U\$25.00 por CK Rebotado

Sub Total US: 4,840.66
IVA US: 726.10
Total US: 5,566.76

Firma del Vendedor

Tiempo de Garantía:
Tiempo de Entrega: Inmediata

Esta Cotización no es valida sin Firma y Sello Original

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"

Sistema de proyección DLP
Resolución SVGA (800x 600)
Soporte de resolución VGA (640 x 480) a WUXGA_RB (1920 x 1200)
Brillo (ANSI Lúmenes) 3600
Relación de contraste (FOFO) 20,000:1
Potencia de la fuente de luz 200 W
Interfaces: HDMI x 2, PC (D-sub) x 1, Salida de monitor (D-sub 15pin) x 1, Entrada S-Video (Mini DIN 4pin) x 1, Entrada de video compuesto (RCA) x 1, USB tipo mini B x 1, Entrada de audio (minijack de 3.5 mm) x 1, Salida de audio (mini jack de 3.5 mm) x 1, RS232 (DB-9pin) x 1, Receptor infrarrojo x 2, Barra de seguridad x 1
Garantía de 1 año por desperfectos de fábrica

Forma de Pago

- | | |
|---|--|
| <input checked="" type="radio"/> Contado | <input checked="" type="radio"/> Valido por 8 dias |
| <input type="radio"/> Tramite de Ck 8 dias. | <input type="radio"/> Valido por 15 dias |
| <input type="radio"/> Credito | <input type="radio"/> Valido por 30 dias |

Ck. A Nombre de eTech S.A.

Tipo de Cambio Paralelo al Banpro

Precios Sujetos a Cambios

eTech Cobrara un Cargo Administrativo de U\$25.00 por CK Rebotado

Sub Total	US:	4,840.66
IVA	US:	726.10
Total	US:	5,566.76

Firma del Vendedor

Tiempo de Garantía:
Tiempo de Entrega: Inmediata

Esta Cotización no es valida sin Firma y Sello Original

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"

Para un mejor rendimiento de su equipo, MASTERTEC recomienda lincencias originales. Consultenos



LARREYNAGA, IGLESIA LA MERCED 1 C AL SUR, 10 VARAS ABAJO.
Managua, Nic P.B.X. (505) 2250-7193

RUC: J0510000037433

N° 0000137

COTIZACIÓN

FECHA :	jueves, 19 septiembre, 2019	VEND. :	00035 LEVYS SALINAS
EMPRESA :	ASESORES CONTABLES	E-MAIL :	promotor@mastertec.com.ni
ATENCION :	Jean Rugama	TEL. :	22507193/94/95
Teléfono :		CEL. :	2250-7193

CODIGO	SUC	PRODUCTO	CANT.	P/UNIT	TOTAL
000	01	HP Notebook 15-da0040la/15.6"/SPA/Intel Pentium Gold 4417U/8GB/1TB/Color Gray Smoke/4PF22LA#AKH	5.00	440.00	2,200.00
000	01	PC INTEL CORE i3-8100 3.60GHZ/H310CM-HDV/8GB/1TB/TECLADO K120/MOUSE M90/MONITOR 18.5" HP V190	2.00	427.00	854.00
7306	01	MULTIFUNCIONAL HP LASERJET PRO 400 M426DW F6W13A#BGJ	1.00	445.00	445.00
000	01	SERVIDOR DELL POWER EDGE T30 E3-1225v5 3.3GHz/8GB/1TB/DVDRW	1.00	798.00	798.00
5421	01	PROYECTOR EPSON POWERLIT X41+ V11H843021	1.00	760.00	760.00

T/Entrega:	0.00 INMEDIATA HASTA AGOTAR EXISTENCIA
T/Cambio:	33.6700
Of. Valida:	0 dias o Hasta Agotar Existencias
Forma de Pago:	01 EFECTIVO
Garantía:	1 año

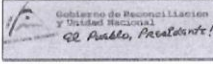

SUB-TOTAL	5,057.00
DESCUENTO	0.00
SUB-TOTAL	5,057.00
IVA	758.55
TOTAL	US \$ 5,815.55

FIRMA:



Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"

11.4. Tramites de Constitución de una empresa.

 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:	
7. Primer Apellido:		6. Fecha de Emisión: <input type="text"/> Fecha de Vencimiento: <input type="text"/>	
9. Primer Nombre:		8. Segundo Apellido:	
11. Nombre Comercial:		10. Segundo Nombre:	
14. Fecha de Nacimiento: <input type="text"/>		12. N° INSS:	13. Cantidad Empleados:
17. Entidad Reguladora:		15. Nacionalidad:	16. Sexo: F <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/>
19. Fecha de Certificación: <input type="text"/>		18. N° Registro Institución Reguladora: <input type="text"/>	
DATOS FAMILIARES			
20. Parentesco:	21. Nombre y Apellidos:	22. Edad:	23. N° de Cedula de Identidad:
Madre:			
Padre:			
Espos(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:		31. Modulo N°:	32. Casa N°:
33. Dirección:			
34. Teléfono: <input type="text"/> / <input type="text"/>		35. Fax:	36. Correo Electrónico:
37. Página WEB:		38. Apartado Postal:	
39. Número NIS:		40. N° de Cuenta ENACAL:	41. N° Cuenta CLARO:
DIRECCION PERSONAL			
42. Sector Territorial:	43. Nombre del Sector:		44. Casa N°:
45. Dirección:			
46. Departamento:	47. Municipio:	48. Distrito:	49. Apartado Postal:
50. Teléfono: <input type="text"/> / <input type="text"/>		51. Fax:	52. Correo Electrónico:
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:	
56. Primer Apellido:		55. Fecha de Emisión: <input type="text"/> Fecha de Vencimiento: <input type="text"/>	
58. Primer Nombre:		57. Segundo Apellido:	
60. Cargo:		59. Segundo Nombre:	
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:			
66. Departamento:	67. Municipio:	68. Distrito:	69. Apartado Postal:
70. Teléfono: <input type="text"/> / <input type="text"/>		71. Fax:	72. Correo Electrónico:
73. N° Escritura:	74. Año Escritura:	75. Nombres y Apellidos del Notario:	
INFORMACION SOBRE ACTIVIDAD ECONOMICA			
76. Actividad Económica Principal:	77. Fecha de Inicio:	78. Código CIU:	79. Producto Líder:
80. Actividad Económica Secundaria:	81. Fecha de Inicio:	82. Código CIU:	83. Producto Líder:

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"

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 style="width: 150px;" 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:			

INSCRIPCIÓN DGI

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"

REPUBLICA DE NICARAGUA
DIRECCIÓN GENERAL DE INGRESOS
CEDULA - RUC



PERSONA NATURAL
REGIMEN

NUMERO RUC:
NOMBRE O RAZON SOCIAL:
NOMBRE COMERCIAL:

Para toda gestión o trámite relacionados con la Dirección General de Ingresos y demás organismos que señalan la ley y el reglamento de organización del RUC y Código Tributario de Nicaragua (Ley No.542) deberá presentar este documento.

17/07/2019 Emisión 17/07/2021 Expiración

DIRECTOR GENERAL
DGI



- a) Estimado contribuyente este es el documento CEDULA-RUC
- b) Su número RUC es un código único, personal e intransferible.
- c) Renta Adscrita: **LA VIRGEN No. 80**
- d) Este documento es verificable a través de la lectura del código QR.
- e) En caso de pérdida o robo contactar al centro de asistencia tributaria de la DGI, marcando el número telefónico 2248-9998 o escribiéndonos al correo centrodeasistenciatributaria@dgi.gob.ni
- f) Le recomendamos, por motivos de seguridad, hacer uso privado de este documento.
- g) Le invitamos a efectuar sus transacciones tributarias por la vía electrónica.

Cédula Ruc

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"

	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		

NOTA: "Esta Licencia esta sujeta a revisión, por tributos no declarados."

Matricula Alcaldía.

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"



INSTITUTO NICARAGÜENSE DE SEGURIDAD SOCIAL 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 / Compañera/o 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: _____ 33) Total Ingreso del Mes: _____ 34) Salario Mensual: _____ 35) Cargo que Desempeña: _____

Día	Mes	Año	C\$	C\$	

36) Sistema de Pago: Mensual Quincenal Catorcenal Semanal 37) Día de Cierre: (cierres 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/ Apostilla: Asegurado/a: Hija(o)/o(s): Certificado Matrimonio: Certificado de Unión de Hecho Estable: Acreditación como Religioso/a:

54) Observaciones: _____

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

Asegurado/a: Para la inscripción de sus beneficiarios, favor presentar en el área de Afiliación de la Delegación más cercana el certificado de nacimiento de hijas(os), certificado de matrimonio y cédula de su esposa/compañera 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: 2222-5103/2222-5602/2222-7142. <http://www.inss.gob.ni>

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

INSCRIPCIÓN SEGURO SOCIAL

Plan de Negocios "Counters Asesores Contables a Pymes S.A"



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.

REGISTRO MERCANTIL


Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

11.5. Tabla Salario mínimo Nicaragua 2019.



MITRAB

Salarios Mínimos



A partir del 01-Marzo-2019

Comisión Nacional de Salario Mínimo / CNSM-07/03/19

El Obrero es Digno de su Salario.

(Estos salarios rigen mientras ésta Comisión no determine nuevos mínimos)

Sector de Actividad	Salario Mínimo Mensual C\$
Agropecuario (más Alimentación)	4,176.49
Pesca	6,350.48
Minas y Canteras	7,500.80
Industria Manufacturera	5,615.75
Industria Sujeta a Régimen Especial (Vigente a partir del 1ro Enero 2018, aplica para Zonas Francas)	5,911.39
Micro y Pequeña Industria Artesanal y Turística Nacional Artesanal	4,487.41
Electricidad, gas y agua; Comercio, Restaurantes-Hoteles; Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	7,660.52
Construcción, Establecimientos Financieros y Seguros	9,346.59
Servicios Comunales, Sociales y Personales (incluyendo los trabajadores domésticos y de la salud)	5,854.99
Gobierno Central y Municipal	5,208.27

Notas:


1. Los Salarios Mínimos aplican para aquellas pensiones de jubilación que así lo contemple la Ley de Seguridad Social.
2. En los casos que el salario sea estipulado en base a producción o rendimiento, el valor unitario debe incrementarse en la proporción mencionada para cada rubro.
3. Mensualmente los trabajadores deben como mínimo ganar estos valores.
4. El no pagar como mínimo estos salarios expone al empleador a una sanción por parte del MITRAB de entre 40 a 80 salarios mínimos del Sector Productivo al que pertenezca el negocio del Empleador. Base Legal: Arts. 46.a, 52 y 57.c de la Ley 664 Ley General de Inspección del Trabajo.

Solicitud Completamente Gratis al (505) 8481-3343:

a) 2 Libros en PDF (uno Tributario y uno Laboral)

b) 6 Formatos en Excel que calcula: Aguinaldo, Liquidación, Pensión INSS, Planilla Salarial, Declaración Anual del IR, Depreciación Fiscal.


Si recibiste ésta información, no te la quedes solo para ti, compártela, sino a ti, a alguien más le será de ayuda e interés ;-)



Recibe gratis directo a tu celular en **Telegram:**

- Plazas Vacantes (los Lunes y Jueves)
- Información Profesional (Laboral, Impuestos, Contable, etc.)

escribiendo un texto vía Telegram al celular (505) 8481-3343




Recibe gratis:

- Solo Información Profesional directo a tu celular (Laboral, Impuestos, Contable, etc.)

escribiendo un texto vía WhatsApp al celular (505) 8481-3343

Suscríbete a www.CONULTASDEINTERES.com



Aporte de: Consultas de Interes / George Antonio Lazo Sánchez

Plan de Negocios “Counters Asesores Contables a Pymes S.A”

11.6. Tabla de amortización del préstamo.

Tabla de amortización de préstamo					AÑO 1	
Período	Cuota	Interés	Capital	Saldo	Interés	Capital
3	\$ 291,08	\$ 144,33	\$ 146,75	\$ 9.475,44	\$ 1.637,82	\$ 1.855,18
4	\$ 291,08	\$ 142,13	\$ 148,95	\$ 9.326,49		
5	\$ 291,08	\$ 139,90	\$ 151,19	\$ 9.175,31		
6	\$ 291,08	\$ 137,63	\$ 153,45	\$ 9.021,85		
7	\$ 291,08	\$ 137,63	\$ 153,45	\$ 8.868,40		
8	\$ 291,08	\$ 133,03	\$ 158,06	\$ 8.710,34		
9	\$ 291,08	\$ 130,66	\$ 160,43	\$ 8.549,91		
10	\$ 291,08	\$ 128,25	\$ 162,83	\$ 8.387,08		
11	\$ 291,08	\$ 125,81	\$ 165,28	\$ 8.221,80		
12	\$ 291,08	\$ 123,33	\$ 167,76	\$ 8.054,04		
Año 2						
13	\$ 291,08	\$ 120,81	\$ 170,27	\$ 7.883,77	AÑO 2	
14	\$ 291,08	\$ 118,26	\$ 172,83	\$ 7.710,94	Interés	Capital
15	\$ 291,08	\$ 115,66	\$ 175,42	\$ 7.535,53	\$ 1.272,44	\$ 2.220,56
16	\$ 291,08	\$ 113,03	\$ 178,05	\$ 7.357,47		
17	\$ 291,08	\$ 110,36	\$ 180,72	\$ 7.176,75		
18	\$ 291,08	\$ 107,65	\$ 183,43	\$ 6.993,32		
19	\$ 291,08	\$ 104,90	\$ 186,18	\$ 6.807,14		
20	\$ 291,08	\$ 102,11	\$ 188,98	\$ 6.618,16		
21	\$ 291,08	\$ 99,27	\$ 191,81	\$ 6.426,35		
22	\$ 291,08	\$ 96,40	\$ 194,69	\$ 6.231,66		
23	\$ 291,08	\$ 93,47	\$ 197,61	\$ 6.034,05		
24	\$ 291,08	\$ 90,51	\$ 200,57	\$ 5.833,48		
Año 3						
25	\$ 291,08	\$ 87,50	\$ 203,58	\$ 5.629,90	AÑO 3	
26	\$ 291,08	\$ 84,45	\$ 206,63	\$ 5.423,27	Interés	Capital
27	\$ 291,08	\$ 81,35	\$ 209,73	\$ 5.213,53	\$ 838,06	\$ 2.654,94
28	\$ 291,08	\$ 78,20	\$ 212,88	\$ 5.000,65		
29	\$ 291,08	\$ 75,01	\$ 216,07	\$ 4.784,58		
30	\$ 291,08	\$ 71,77	\$ 219,31	\$ 4.565,26		
31	\$ 291,08	\$ 68,48	\$ 222,60	\$ 4.342,66		
32	\$ 291,08	\$ 65,14	\$ 225,94	\$ 4.116,72		
33	\$ 291,08	\$ 61,75	\$ 229,33	\$ 3.887,38		
34	\$ 291,08	\$ 58,31	\$ 232,77	\$ 3.654,61		
35	\$ 291,08	\$ 54,82	\$ 236,26	\$ 3.418,35		
36	\$ 291,08	\$ 51,28	\$ 239,81	\$ 3.178,54		
Año 4						
37	\$ 291,08	\$ 47,68	\$ 243,41	\$ 2.935,13	AÑO 4	
38	\$ 291,08	\$ 44,03	\$ 247,06	\$ 2.688,08	Interés	Capital
39	\$ 291,08	\$ 40,32	\$ 250,76	\$ 2.437,31	\$ 318,70	\$ 3.178,54
40	\$ 291,08	\$ 36,56	\$ 254,52	\$ 2.182,79		
41	\$ 291,08	\$ 32,74	\$ 258,34	\$ 1.924,45		
42	\$ 291,08	\$ 28,87	\$ 262,22	\$ 1.662,23		
43	\$ 291,08	\$ 24,93	\$ 266,15	\$ 1.396,08		
44	\$ 291,08	\$ 20,94	\$ 270,14	\$ 1.125,94		
45	\$ 291,08	\$ 16,89	\$ 274,19	\$ 851,75		
46	\$ 291,08	\$ 12,78	\$ 278,31	\$ 573,44		
47	\$ 291,08	\$ 8,60	\$ 282,48	\$ 290,96		
48	\$ 291,08	\$ 4,36	\$ 290,96	\$ -		