

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA-LEÓN
UNAN-LEÓN
ÁREA DE CONOCIMIENTO CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**MAESTRÍA PROFESIONAL EN GERENCIA DE PROYECTOS
CON SALIDAS INTERMEDIAS EN ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN
DE PROYECTOS Y DIPLOMADO EN GESTIÓN DE PROYECTOS**



Tesis para optar al Título de Máster en Gerencia de Proyectos

**“Propuesta de proyecto de inversión de una empresa de consultoría
contable y tributaria en el año 2023”**

Autor:

Lic. Ana Francisca Zapata López

Tutor:

M.Sc. Alejandro López Lira

León, diciembre del 2023

¡A LA LIBERTAD POR LA UNIVERSIDAD!

Agradecimiento

En primer lugar les agradezco a DIOS y a mis padres que siempre me han brindado su apoyo incondicional para poder cumplir todos mis objetivos personales y académicos. Ellos son los que con su cariño me han impulsado siempre a perseguir mis metas y nunca abandonarlas frente a las adversidades. A mis hijos que han sido mi motivación para seguir dando lo mejor de mí.

“Le agradezco muy profundamente a mi tutor por su dedicación y paciencia, sin sus palabras y correcciones precisas no hubiese podido lograr llegar a esta instancia tan anhelada. Gracias por su guía y todos sus consejos.

Por último pero no menos importante agradecer al Director del Área de Conocimiento Ciencias Económicas de la universidad que me ha apoyado tanto y me ha permitido obtener mi tan ansiado título. Agradezco a cada directivo por su trabajo y por su gestión, sin lo cual no estarían las bases ni las condiciones para aprender conocimientos”

Dedicatoria

Dedico mi tesis principalmente a Dios, por darme la fuerza necesaria para culminar esta meta.

A mis padres e hijos, por todo su amor y por motivarme a seguir hacia adelante.

Y, finalmente, a los que no creyeron en mí, con su actitud lograron que tomará más impulso.

INDICE

I. INTRODUCCIÓN	1
II. ANTECEDENTES	3
III. JUSTIFICACIÓN	5
IV. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
V. OBJETIVOS	9
5.1 Objetivo general	9
5.2 Objetivos específicos	9
VI. MARCO TEÓRICO	10
6.1 Planes de inversión en el contexto empresarial	10
6.1.1 Concepto de los planes de inversión	10
6.1.2 Relevancia de los planes de inversión	11
6.1.3 Componentes esenciales de un plan de inversión	12
6.1.4 Importancia de la planificación financiera en proyectos de inversión	17
6.2 Consultoría Contable y Tributaria	19
6.2.1 Concepto e importancia de consultoría contable y tributaria	19
6.2.2 Responsabilidades de los consultores contables y tributarios	21
6.3 Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes) en Nicaragua	23
6.3.1 Definición y clasificación de las Mipymes	23
6.3.2 El papel de las Mipymes en la economía de Nicaragua	25
6.3.3 Desafíos comunes que enfrentan las Mipymes en Nicaragua	27
6.4 Marco Legal y Normativo para empresas de consultoría en Nicaragua	29
6.4.1 Requisitos legales y regulatorios para la creación y operación de empresas de consultoría en Nicaragua	29
6.4.2 Normativas fiscales relevantes	31
6.4.3 Ley N° 645. Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Ley MIPYME)	33
VII. DISEÑO METODOLÓGICO	36
7.1 Tipo de estudio	36
7.2 Área de estudio	37
7.3 Fuentes de información	37
7.4 Plan de análisis	38

7.5 Operacionalización de las variables.....	41
VIII. RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	44
IX. CONCLUSIONES.....	90
X. RECOMENDACIONES	93
XI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	95
XII. ANEXOS.....	98

I. INTRODUCCIÓN

La gestión adecuada de los recursos financieros y el cumplimiento de las obligaciones tributarias son aspectos cruciales para el éxito y la sostenibilidad de cualquier empresa (Balanko-Dickson, 2009; Horngren, Sundem & Schatzberg, 2019). En un mundo empresarial cada vez más complejo y regulado, la necesidad de asesoría y consultoría en materia contable y tributaria se ha vuelto esencial para garantizar la salud financiera y la conformidad legal de las organizaciones (Vera, Espinoza y López, 2016). En este contexto, la creación de una empresa de consultoría contable y tributaria representa una propuesta de inversión relevante y oportuna para el año 2023.

La importancia de la planificación de proyectos de inversión no puede subestimarse en este contexto. La formulación precisa de un proyecto de inversión, respaldado por un análisis exhaustivo y una estrategia sólida, es esencial para garantizar el éxito a largo plazo de cualquier empresa (Ross, Westerfield y Jordan, 2010). En particular, en el ámbito de la consultoría contable y tributaria, la planificación minuciosa es fundamental para ofrecer servicios de alta calidad y satisfacer las necesidades específicas de los clientes en un entorno empresarial en constante evolución. La planificación adecuada permite anticipar desafíos, identificar oportunidades y diseñar estrategias efectivas para garantizar la rentabilidad y el crecimiento continuo de la empresa en un mercado altamente competitivo y normativamente exigente (Hitt, Ireland y Hoskisson, 2019).

Esta tesis se enfoca en explorar los fundamentos de la consultoría contable y tributaria, la evaluación de la viabilidad de este negocio en el contexto del departamento de León y de Nicaragua, y la identificación de aspectos clave para su éxito. Para el abordaje, se realiza una descripción general de la empresa, se lleva a cabo un análisis de mercado, se presenta una propuesta de negocio detallada y se evalúan las proyecciones financieras. El objetivo principal de esta investigación

Propuesta de proyecto de inversión de una empresa de consultoría contable y tributaria en el año 2023

es brindar una visión comprensiva y fundamentada sobre la factibilidad y potencial de esta empresa en el año 2023.

La creación de “AF Consultores” representa un paso significativo hacia la mejora de la gestión financiera y el cumplimiento normativo de las empresas en León, contribuyendo así al fortalecimiento del tejido empresarial en el país. Esta tesis se propone no solo analizar su potencial impacto económico, sino también explorar cómo la empresa puede desempeñar un papel activo en el desarrollo local, generando empleo y promoviendo las buenas prácticas empresariales en la comunidad. Además, se investiga su capacidad para brindar soluciones innovadoras y estratégicas que impulsen la competitividad de las empresas locales en un entorno empresarial cada vez más globalizado y desafiante.

En la primera parte del documento se presentan los fundamentos teóricos que sustentan la propuesta de inversión de “AF Consultores” en León, Nicaragua, en el año 2023. A continuación, se presenta la metodología empleada para llevar a cabo este estudio, destacando las herramientas y enfoques utilizados para evaluar su viabilidad y potencial. Posteriormente, los resultados de la investigación se exponen a detalle, ofreciendo un análisis objetivo y completo de los hallazgos clave obtenidos. Por último, en las conclusiones, se resumen los resultados, se destacan las implicaciones y se ofrecen recomendaciones basadas en los datos y análisis presentados.

II. ANTECEDENTES

La consultoría contable y tributaria desempeña un papel fundamental en el entorno empresarial actual, donde la complejidad de las regulaciones fiscales y la necesidad de mantener registros financieros precisos son imperativos para la sostenibilidad y el crecimiento de las empresas (Alcivar, Balseca y Ferrin, 2022). En Nicaragua, como en muchas otras partes del mundo, la gestión adecuada de los recursos financieros y el cumplimiento de las obligaciones tributarias son esenciales para garantizar la salud financiera de las organizaciones y evitar sanciones legales (Colegio de Contadores Públicos de Nicaragua [CCPN], 2021).

La creación de empresas de consultoría contable y tributaria ha experimentado un crecimiento constante en respuesta a la creciente demanda de servicios especializados en este ámbito (CCPN, 2021). La globalización de los mercados y la evolución constante de las regulaciones fiscales han aumentado la necesidad de expertos en asesoramiento contable y tributario (Azmadaliev, 2021).

En León, Nicaragua, se ha observado un aumento en el número de empresas y emprendedores que buscan asesoría en materia contable y tributaria para cumplir con las regulaciones locales e internacionales (Banco Interamericano de Desarrollo [BID] et al., 2018). Sin embargo, es esencial comprender la dinámica específica de este mercado local y cómo se puede atender de manera efectiva a las micro, pequeñas y medianas empresas de la región. En este sentido, según la “Cartografía Digital y Censo de Edificaciones” realizada por el Banco Central de Nicaragua (BCN, 2017), en la ciudad, el 39.6% de los establecimientos económicos tenía registros contables básicos o anotaciones y solamente el 3.7% de los negocios tenía contabilidad formal.

Dada esta coyuntura, la propuesta de inversión de "AF Consultores" en el año 2023 busca aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado de consultoría contable

Propuesta de proyecto de inversión de una empresa de consultoría contable y tributaria en el año 2023

y tributaria en León, Nicaragua, y satisfacer las necesidades específicas de las empresas en la región.

III. JUSTIFICACIÓN

La creación y operación de una empresa de consultoría contable y tributaria en León, Nicaragua, en el año 2023, es un proyecto de inversión de mucha relevancia y trascendencia en el contexto empresarial y económico de la región. La justificación de esta investigación se basa en diversos motivos fundamentales:

1. Contribución al desarrollo empresarial local: La consultoría contable y tributaria desempeña un papel crucial en el fortalecimiento de las empresas, especialmente las micro, pequeñas y medianas (Mipymes), que conforman la columna vertebral de la economía local (BCN, 2017). Esta empresa propuesta busca ofrecer servicios especializados que ayuden a las Mipymes de León a mejorar su gestión financiera y cumplir con las obligaciones tributarias de manera eficiente y efectiva.

2. Respuesta a una necesidad evidente: El aumento de la complejidad fiscal y la evolución constante de las regulaciones tributarias generan una demanda creciente de servicios de asesoría contable y tributaria en Nicaragua (BID, 2020). La presencia de una empresa local especializada en esta área es esencial para satisfacer esta necesidad y brindar a las empresas una guía confiable en medio de un entorno empresarial cambiante.

3. Impacto en el cumplimiento normativo: La correcta gestión contable y tributaria no solo contribuye al éxito empresarial, sino que también evita posibles sanciones y conflictos legales. La presencia de una empresa de consultoría en la región puede ayudar a las empresas a cumplir con las regulaciones locales e internacionales de manera adecuada, promoviendo la legalidad y la transparencia.

4. Generación de empleo y desarrollo económico: La creación de "AF Consultores" tiene el potencial de generar empleo en la comunidad local y contribuir al crecimiento económico de León, alentando la formación de profesionales en contabilidad y tributación.

5. Contribución a la investigación y conocimiento: Esta tesis busca contribuir al conocimiento académico y empresarial en el campo de la consultoría contable y tributaria, al ofrecer un análisis de la viabilidad y el potencial de una empresa en este sector en el contexto nicaragüense. La investigación servirá como referencia para futuros emprendedores, inversores y académicos interesados en esta área.

IV. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La gestión adecuada de los recursos financieros y el cumplimiento de las obligaciones tributarias son elementos críticos para la sostenibilidad y el éxito de cualquier empresa (Aragón y Rubio, 2005). En un entorno empresarial cada vez más complejo y regulado, la consultoría contable y tributaria se ha convertido en una necesidad ineludible para garantizar la salud financiera y la conformidad legal de las organizaciones (Cuello, 2022).

Sin embargo, se plantea la siguiente pregunta problema:

¿Cuál es la viabilidad y el potencial de éxito de la empresa "AF Consultores" en León, Nicaragua, en el año 2023, como proveedor de servicios de consultoría contable y tributaria en un mercado altamente competitivo y normativamente exigente?

Este planteamiento del problema constituye el punto de partida para esta investigación, que tiene como objetivo principal evaluar la factibilidad y el impacto de la propuesta de inversión en el contexto local, así como identificar los desafíos y oportunidades que enfrenta la empresa en un mercado empresarial en constante cambio y evolución.

Además, es importante destacar que muchas pymes y emprendedores, independientemente de la complejidad de su negocio, enfrentan dificultades en la elaboración de planes de inversión sólidos. La falta de planificación adecuada puede generar problemas como la falta de control financiero, el incumplimiento de obligaciones tributarias, la inestabilidad financiera y, en última instancia, el fracaso empresarial (Saavedra y Hernández, 2008).

Adicionalmente, el temor de los emprendedores a abordar la planificación de inversiones, incluso cuando reconocen su importancia, puede obstaculizar el

crecimiento y desarrollo de sus empresas. Este miedo puede ser atribuible a la falta de conocimiento, la percepción de complejidad o la incertidumbre en el proceso de planificación. Por lo tanto, abordar estas barreras emocionales y brindar orientación efectiva a los emprendedores en este aspecto es esencial para el éxito de las iniciativas empresariales en la región.

V. OBJETIVOS

5.1 Objetivo general

- Evaluar la viabilidad de la empresa "AF Consultores" como proveedor de servicios de consultoría contable y tributaria en León, Nicaragua, en el año 2023.

5.2 Objetivos específicos

- Describir los aspectos generales del proyecto de inversión.
- Realizar un estudio de mercado que identifique la demanda de servicios de consultoría contable y tributaria, la competencia existente y las oportunidades de crecimiento en el mercado nacional.
- Elaborar un estudio técnico que aborde el plan de producción de servicios de consultoría, incluyendo la infraestructura necesaria, los recursos humanos requeridos y los procesos operativos.
- Realizar un estudio administrativo y legal que analice la estructura organizativa de la empresa, así como los requisitos legales y regulatorios.
- Determinar la viabilidad económica y financiera del proyecto de inversión.

VI. MARCO TEÓRICO

6.1 Planes de inversión en el contexto empresarial

6.1.1 Concepto de los planes de inversión

Los planes de inversión, también conocidos como planes de negocio o planes de inversión empresarial, son documentos estratégicos (Álvarez, 2006). que delinear la estrategia financiera y operativa de una empresa en relación con proyectos de inversión específicos (Alcaraz, 2011). Estos planes proporcionan una hoja de ruta que incluye la asignación de recursos, el cronograma de ejecución y las proyecciones financieras. Aquí, profundizamos más en el concepto de los planes de inversión (Khan, 2019):

- **Estrategia financiera y operativa:** Los planes de inversión no se limitan simplemente a la parte financiera; también abarcan los aspectos operativos del proyecto. Estos documentos integran la estrategia financiera con la estrategia operativa, lo que significa que no solo se trata de cómo se financiará el proyecto, sino también de cómo se ejecutará y operará en la práctica.
- **Hoja de ruta:** Los planes de inversión se caracterizan por su nivel de detalle. Proporcionan una hoja de ruta minuciosa que indica los pasos a seguir para llevar a cabo el proyecto. Esto incluye descripciones específicas de las acciones que se llevarán a cabo, los plazos en los que se realizarán y los responsables de cada tarea.
- **Asignación de recursos:** Un aspecto clave de los planes de inversión es la asignación de recursos. Esto implica definir cuánto capital se necesita para el proyecto, cómo se obtendrá ese financiamiento (ya sea a través de inversionistas, préstamos, capital propio, etc.), y cómo se distribuirá ese

capital en diferentes aspectos del proyecto, como adquisición de activos, contratación de personal, marketing, entre otros.

- **Cronograma de ejecución:** Los planes de inversión establecen un cronograma claro que muestra las fases y las fechas de inicio y finalización de cada una de ellas. Esto ayuda a evitar demoras y asegura que el proyecto avance de manera eficiente.
- **Proyecciones financieras:** Una parte fundamental de los planes de inversión son las proyecciones financieras. Estas incluyen estados financieros proyectados, como el estado de resultados, el balance general y el flujo de efectivo, que indican cómo se espera que se comporte financieramente el proyecto en el futuro.

6.1.2 Relevancia de los planes de inversión

La relevancia de los planes de inversión radica en varios aspectos clave (Andía y Paucara, 2013):

- **Toma de decisiones fundamentadas:** Los planes de inversión permiten a los empresarios y a los inversores tomar decisiones informadas sobre la asignación de recursos financieros a proyectos específicos. Esto minimiza el riesgo y aumenta las posibilidades de éxito.
- **Evaluación de viabilidad:** Los planes de inversión ayudan a evaluar la viabilidad de un proyecto antes de su ejecución. Esto incluye la identificación de posibles desafíos y la determinación de si el proyecto generará rendimientos positivos.
- **Comunicación interna y externa:** Los planes de inversión sirven como herramienta de comunicación, tanto dentro de la empresa como hacia

posibles inversores o entidades financieras. Proporcionan una descripción clara de los objetivos, estrategias y proyecciones del proyecto.

- **Control y seguimiento:** Una vez que se inicia un proyecto, el plan de inversión actúa como un punto de referencia para el control y el seguimiento. Los resultados reales se pueden comparar con las proyecciones, lo que facilita la toma de decisiones y los ajustes necesarios.
- **Atracción de inversionistas:** Los planes de inversión sólidos son esenciales para atraer inversores externos, ya que demuestran una estrategia clara y un potencial de retorno de la inversión.

6.1.3 Componentes esenciales de un plan de inversión

Los planes de inversión son documentos estratégicos que requieren una estructura sólida y una cuidadosa consideración de múltiples componentes esenciales para ser efectivos. Estos componentes no solo proporcionan un marco para la toma de decisiones informadas, sino que también sirven como guía para la ejecución exitosa de proyectos de inversión (Flórez Uribe, 2007). A continuación, se describen los componentes esenciales de un plan de inversión:

- **Resumen Ejecutivo:** El resumen ejecutivo es la primera sección del plan de inversión y actúa como una sinopsis completa del proyecto. Debe ser conciso pero persuasivo, describiendo los aspectos clave del proyecto, incluyendo los objetivos, la inversión requerida, el rendimiento esperado y la estrategia.
- **Descripción del proyecto:** Esta sección representa el núcleo del plan de inversión, donde se elabora una visión completa de la iniciativa empresarial que se busca llevar a cabo. Los elementos clave de esta sección incluyen:

- a. Propósito del proyecto:** Aquí se explica claramente el motivo detrás de la inversión. ¿Qué problema o necesidad resolverá el proyecto? ¿Cuál es su propósito central? Esta declaración debe ser clara y convincente, destacando por qué el proyecto es relevante.
- b. Alcance del proyecto:** Se delimita el alcance del proyecto, definiendo qué actividades se llevarán a cabo y qué no. Esto evita la dispersión de recursos y asegura que el proyecto se mantenga enfocado en sus objetivos específicos. También se establecen los límites geográficos o sectoriales, si corresponde.
- c. Objetivos específicos:** Los objetivos específicos son metas concretas y cuantificables que el proyecto busca alcanzar. Estos objetivos deben ser medibles y realistas. Por ejemplo, aumentar las ventas en un 20% en el primer año o reducir los costos operativos en un 15%.
- d. Visión de resultados:** Se presenta una visión de lo que se espera lograr con la inversión. Esto puede incluir una descripción de los productos o servicios que se ofrecerán, el impacto en los clientes o la comunidad, y cómo se espera que el proyecto contribuya al crecimiento y la rentabilidad de la empresa.
- e. Alineación con la estrategia empresarial:** Se destaca cómo el proyecto se integra en la estrategia general de la empresa. ¿Cómo encaja en los objetivos a largo plazo de la organización? ¿Qué ventajas competitivas aporta? Esta alineación estratégica es fundamental para garantizar que el proyecto sea coherente con la misión y visión de la empresa.
- f. Factores críticos de éxito:** Se identifican los factores que se consideran críticos para el éxito del proyecto. Esto podría incluir recursos clave, alianzas estratégicas, tecnología necesaria o cualquier otro elemento crucial que deba estar en su lugar para que el proyecto tenga éxito.
- g. Beneficios y valor agregado:** Se resaltan los beneficios que se esperan obtener a través de la inversión. Esto puede incluir la mejora de la competitividad, el aumento de la participación en el mercado, la expansión de la base de clientes o la generación de ingresos adicionales.

- **Análisis de mercado:** El análisis de mercado es una etapa crítica en la planificación de inversión, ya que proporciona información esencial para tomar decisiones informadas. Aquí se detallan los componentes clave de esta sección:
 - a. **Evaluación de la demanda:** En esta parte, se profundiza en la demanda potencial del producto o servicio que se planea ofrecer. Esto implica examinar el tamaño del mercado y determinar cuántos clientes potenciales pueden estar interesados en la oferta. También se investigan las necesidades y preferencias del cliente para garantizar que el producto o servicio se alinee adecuadamente con ellas.
 - b. **Identificación de competidores:** Se realiza un análisis exhaustivo de la competencia. Esto implica identificar a los competidores directos e indirectos en el mercado y evaluar sus fortalezas y debilidades. Comprender a la competencia es fundamental para desarrollar estrategias efectivas de diferenciación y posicionamiento.
 - c. **Segmentación de mercado:** Para maximizar la efectividad de las estrategias de marketing y ventas, se divide el mercado en segmentos más pequeños y homogéneos. Esto permite dirigirse de manera más precisa a grupos específicos de clientes que tienen necesidades y características similares.
 - d. **Tendencias del mercado:** Se analizan las tendencias actuales y futuras del mercado que pueden influir en el proyecto. Esto podría incluir cambios en el comportamiento del consumidor, avances tecnológicos, regulaciones gubernamentales o cualquier otro factor relevante. Identificar estas tendencias permite adaptar el proyecto para aprovechar oportunidades emergentes o mitigar posibles amenazas.
 - e. **Oportunidades de mercado:** Además de las tendencias, se exploran oportunidades específicas en el mercado que el proyecto puede aprovechar. Estas oportunidades pueden estar relacionadas con brechas en la oferta

actual, cambios en la demanda del mercado o nichos no atendidos que representan un potencial de crecimiento.

- f. **Estrategia de penetración de mercado:** Se describe cómo se planea entrar y competir en el mercado. Esto puede incluir estrategias de precios, canales de distribución, estrategias de promoción y tácticas para ganar cuota de mercado.
- g. **Evaluación de riesgos del mercado:** Se evalúan los riesgos potenciales asociados con el mercado, como la volatilidad de la demanda, la competencia intensa o la sensibilidad a factores económicos. Esto permite prepararse para mitigar estos riesgos y desarrollar planes de contingencia.
- **Plan de producción o ejecución:** Aquí se describen los detalles operativos del proyecto, incluyendo la infraestructura necesaria, los recursos humanos requeridos (Bohlander, 2008) y los procesos de producción o ejecución. También se establece un cronograma de actividades.
- **Estrategia de marketing y ventas:** Esta sección se centra en cómo se comercializará y venderá el producto o servicio. Incluye estrategias de precios, distribución, promoción y ventas, así como la identificación de canales de comercialización (Fernández Valiñas, 2007).
- **Análisis de competencia:** Se analiza a los competidores directos e indirectos, evaluando sus fortalezas y debilidades. Esto permite a la empresa identificar su ventaja competitiva y cómo se posicionará en el mercado.
- **Plan financiero:** El plan financiero es el corazón del plan de inversión, ya que proporciona una visión clara y cuantitativa de la viabilidad del proyecto (Allen, Myers y Brealey, 2010). Aquí se profundiza en los componentes fundamentales de esta sección:

- a. **Proyecciones financieras:** El plan financiero incluye proyecciones detalladas de estados financieros clave, como el estado de resultados, el balance general y el flujo de efectivo. Estas proyecciones deben abarcar un período de tiempo significativo, generalmente de tres a cinco años, y reflejar de manera precisa y realista las expectativas financieras del proyecto.
- b. **Ingresos:** Se detallan las fuentes de ingresos previstas, incluyendo las ventas de productos o servicios. Las proyecciones deben incluir información sobre precios, volúmenes de venta esperados y cualquier otra fuente de ingresos, como alianzas estratégicas o ingresos por licencias.
- c. **Costos y Gastos:** Se enumeran y desglosan todos los costos y gastos asociados con el proyecto. Esto incluye costos de producción, costos operativos, costos de personal, gastos de marketing, gastos administrativos y cualquier otro gasto relevante. Es fundamental ser exhaustivo en la identificación de costos para evitar sorpresas en la gestión financiera.
- d. **Inversión Inicial:** Se detallan los costos de inversión inicial necesarios para poner en marcha el proyecto. Esto puede incluir la compra de activos, gastos de establecimiento, costos legales, costos de investigación y desarrollo, entre otros. Es importante mostrar cómo se financiará esta inversión inicial.
- e. **Flujo de efectivo:** Se elabora un flujo de efectivo proyectado que muestra cómo se espera que entren y salgan los flujos de efectivo durante el período proyectado. Esto permite evaluar la liquidez del proyecto y garantizar que haya suficiente efectivo disponible para cubrir las obligaciones financieras en cada momento.
- f. **Punto de equilibrio:** Se calcula el punto de equilibrio, que es el nivel de ventas necesario para cubrir todos los costos y gastos y comenzar a generar ganancias. Identificar este punto es esencial para comprender cuándo el proyecto será financieramente viable.
- g. **Análisis de sensibilidad:** Se realizan análisis de sensibilidad para evaluar cómo las variaciones en factores clave, como el precio de venta, los costos de producción o la demanda del mercado, pueden afectar las proyecciones financieras. Esto ayuda a comprender los riesgos y la robustez del proyecto.

Fuentes de Financiamiento: Se detallan las fuentes de financiamiento que se utilizarán para respaldar el proyecto, incluyendo capital propio, inversionistas, préstamos bancarios u otras fuentes. También se describen los términos y condiciones de estas fuentes de financiamiento.

- h. Fuentes de financiamiento:** Describe cómo se financiará el proyecto, incluyendo la identificación de inversionistas, préstamos, capital propio u otras fuentes de financiamiento. También se detallan los términos y condiciones de estas fuentes.
- **Evaluación de riesgos:** Identifica los posibles riesgos y desafíos que pueden surgir durante la implementación del proyecto y proporciona estrategias de mitigación para abordarlos.
- **Plan de gestión:** Esta sección aborda cómo se gestionará y supervisará el proyecto una vez que esté en marcha. Incluye la estructura de gestión, las responsabilidades y los indicadores clave de rendimiento (KPIs) que se utilizarán para medir el éxito.
- **Conclusiones y Recomendaciones:** Finalmente, el plan de inversión concluye con un resumen de las principales conclusiones y recomendaciones, que resaltan la viabilidad y el potencial de retorno de la inversión.

6.1.4 Importancia de la planificación financiera en proyectos de inversión

La planificación financiera desempeña un papel crítico en la ejecución exitosa de proyectos de inversión y en la gestión financiera de las empresas. Su importancia radica en varios aspectos fundamentales que abordaremos en detalle a continuación:

- **Optimización de recursos:** La planificación financiera permite una asignación eficiente de los recursos disponibles. Ayuda a determinar cuánto capital se necesita para el proyecto y cómo se utilizará de manera efectiva. Esto evita el desperdicio de recursos escasos y garantiza que se utilicen de la manera más rentable posible.
- **Evaluación de viabilidad:** Antes de comprometer recursos significativos, la planificación financiera permite evaluar la viabilidad del proyecto. Se realizan proyecciones financieras detalladas que indican si el proyecto generará retornos positivos y cuándo se alcanzará el punto de equilibrio. Esto ayuda a tomar decisiones informadas sobre si el proyecto debe continuar.
- **Toma de decisiones informadas:** La planificación financiera proporciona información crucial para la toma de decisiones estratégicas. Permite evaluar diferentes escenarios y estrategias antes de implementar el proyecto. Por ejemplo, se pueden analizar los efectos de ajustar los precios, expandir la producción o diversificar la oferta de productos.
- **Gestión de riesgos:** Identificar y gestionar los riesgos financieros es esencial en proyectos de inversión. La planificación financiera permite anticipar posibles obstáculos y desarrollar estrategias de mitigación. También ayuda a determinar cuánto riesgo está dispuesta a asumir la empresa y cómo se pueden reducir las exposiciones.
- **Atracción de inversionistas:** Los inversionistas, ya sean internos o externos, buscan proyectos bien planificados y financieramente sólidos. Un plan financiero convincente puede atraer inversores al demostrar que se han considerado cuidadosamente los aspectos financieros y que existe un potencial de retorno de la inversión.
- **Seguimiento y control:** Una vez que el proyecto está en marcha, la planificación financiera actúa como un marco de referencia para el

seguimiento y el control. Las proyecciones financieras se comparan con los resultados reales, lo que permite detectar desviaciones y tomar medidas correctivas a tiempo.

- **Cumplimiento de objetivos estratégicos:** La planificación financiera asegura que los objetivos estratégicos de la empresa estén alineados con los resultados financieros. Esto garantiza que el proyecto contribuya a la misión y visión de la organización y que esté en línea con su estrategia a largo plazo.
- **Transparencia y comunicación:** La planificación financiera proporciona una base sólida para la comunicación interna y externa. Facilita la presentación de informes a las partes interesadas, como accionistas, bancos, autoridades reguladoras y otros, al proporcionar una visión clara y transparente de la situación financiera y las perspectivas del proyecto.

6.2 Consultoría Contable y Tributaria

6.2.1 Concepto e importancia de consultoría contable y tributaria

La consultoría contable y tributaria es una disciplina fundamental en el mundo empresarial, que se enfoca en brindar asesoramiento especializado en cuestiones contables, financieras y fiscales a empresas, organizaciones y particulares. Esta área de consultoría tiene como objetivo principal optimizar la gestión financiera de una entidad y garantizar su cumplimiento con las regulaciones tributarias y financieras vigentes. A continuación, se exploran con mayor profundidad los aspectos clave del concepto de consultoría contable y tributaria:

- **Asesoramiento especializado:** La consultoría contable y tributaria implica proporcionar un asesoramiento altamente especializado y personalizado a los clientes. Los consultores en este campo deben tener un profundo

conocimiento de las leyes tributarias, normativas contables y prácticas financieras, lo que les permite ofrecer orientación precisa y efectiva.

- **Cumplimiento normativo:** Una de las funciones esenciales de la consultoría contable y tributaria es asegurarse de que las empresas cumplan con todas las regulaciones legales y fiscales aplicables. Esto incluye la presentación de declaraciones fiscales precisas y a tiempo, así como la implementación de prácticas contables que estén en conformidad con las normativas.
- **Optimización fiscal:** Los consultores en este campo buscan oportunidades para minimizar la carga fiscal de sus clientes de manera legal y ética. Esto puede incluir la identificación de deducciones fiscales, incentivos gubernamentales y estructuras fiscales eficientes que reduzcan la carga fiscal de la empresa.
- **Planificación financiera:** Los consultores contables y tributarios ayudan a las empresas a desarrollar planes financieros sólidos y a largo plazo. Esto implica la elaboración de presupuestos, la gestión de flujos de efectivo, la evaluación de riesgos financieros y la identificación de oportunidades de inversión.
- **Auditoría y revisión:** En algunos casos, los consultores contables y tributarios realizan auditorías y revisiones financieras para evaluar la precisión y la integridad de los registros contables de una empresa. Esto es fundamental para garantizar la transparencia y la confiabilidad de la información financiera.
- **Resolución de problemas financieros:** Cuando surgen problemas financieros o fiscales, los consultores contables y tributarios ayudan a identificar las causas subyacentes y a desarrollar estrategias para

resolverlos. Esto puede incluir la reestructuración de deudas, la negociación con acreedores o la implementación de medidas correctivas.

- **Adaptación a cambios normativos:** Dado que las regulaciones fiscales y contables cambian con frecuencia, los consultores en este campo mantienen a sus clientes informados sobre las últimas novedades y los cambios normativos relevantes que puedan afectar sus operaciones.

6.2.2 Responsabilidades de los consultores contables y tributarios

Los consultores contables y tributarios desempeñan un papel fundamental en la gestión financiera y fiscal de las empresas y organizaciones. Sus funciones y responsabilidades son variadas y abarcan desde el cumplimiento normativo hasta la optimización de la situación financiera. A continuación, se detallan en profundidad las principales funciones y responsabilidades de estos profesionales:

- **Cumplimiento tributario:** Los consultores contables y tributarios tienen la responsabilidad de garantizar que sus clientes cumplan con todas las obligaciones tributarias, presentando declaraciones de impuestos precisas y a tiempo. Esto incluye la revisión y preparación de declaraciones de impuestos sobre la renta, el IVA, el impuesto sobre las ganancias de capital y otros impuestos aplicables.
- **Asesoramiento fiscal:** Proporcionan asesoramiento en materia fiscal para optimizar la carga tributaria de sus clientes de manera legal y ética. Identifican estrategias de planificación fiscal que permiten minimizar los impuestos, como deducciones, créditos fiscales y estructuras fiscales eficientes.
- **Planificación financiera:** Ayudan a sus clientes a desarrollar planes financieros sólidos, que incluyen la elaboración de presupuestos, la gestión

de flujos de efectivo, la proyección de ingresos y gastos, y la evaluación de riesgos financieros. Esto contribuye a una gestión financiera más eficaz y a la toma de decisiones basadas en datos.

- **Auditoría y revisión:** En algunos casos, los consultores contables y tributarios realizan auditorías financieras para evaluar la precisión y la integridad de los registros contables de una empresa. Esto es fundamental para garantizar la transparencia y la confiabilidad de la información financiera.
- **Análisis de costos y eficiencia:** Evalúan los costos y gastos de una empresa para identificar áreas donde se pueden lograr ahorros o mejoras en la eficiencia. Esto puede incluir la revisión de los costos de producción, los gastos operativos, los costos laborales y otros aspectos financieros.
- **Resolución de problemas financieros:** Cuando surgen problemas financieros, los consultores contables y tributarios trabajan en estrecha colaboración con sus clientes para identificar las causas subyacentes y desarrollar estrategias para resolverlos. Esto puede incluir la reestructuración de deudas, la negociación con acreedores o la implementación de medidas correctivas.
- **Formación y capacitación:** Proporcionan formación y capacitación a equipos internos de contabilidad y finanzas para mejorar la comprensión de las regulaciones y prácticas financieras. Esto ayuda a garantizar que los equipos internos estén actualizados y alineados con las mejores prácticas.
- **Seguimiento y actualización:** Mantienen a sus clientes informados sobre las últimas novedades y cambios normativos que puedan afectar sus operaciones. Esto incluye la adaptación de estrategias y prácticas financieras para cumplir con las regulaciones en constante evolución.

- **Confidencialidad y Ética:** Los consultores contables y tributarios deben mantener altos estándares de confidencialidad y ética profesional. Deben respetar la confidencialidad de la información financiera y cumplir con los códigos de conducta y regulaciones éticas de la profesión.
- **Asesoramiento estratégico:** Además de las cuestiones financieras y fiscales, los consultores contables y tributarios ofrecen asesoramiento estratégico para ayudar a sus clientes a alcanzar sus objetivos comerciales a largo plazo. Esto puede incluir recomendaciones sobre expansión, diversificación de productos, fusiones y adquisiciones, entre otros.

6.3 Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes) en Nicaragua

6.3.1 Definición y clasificación de las Mipymes

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes) son un componente crucial de la economía en muchos países, ya que representan una parte significativa de las empresas y contribuyen al empleo y al crecimiento económico (Van der Kamp, 2006). La definición y clasificación de las Mipymes varían según el país y la región, pero en general, se basan en ciertos criterios clave. En el caso de Nicaragua, en la Ley 645, Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña Y Mediana Empresa (Ley MIPYME), se expresa que “Las MIPYME son todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas, que operan como persona natural o jurídica, en los diversos sectores de la economía, siendo en general empresas manufactureras, industriales, agroindustriales, agrícolas, pecuarias, comerciales, de exportación, turísticas, artesanales y de servicios, entre otras” (Asamblea Nacional, 2008).

Las Mipymes son empresas de tamaño reducido o mediano que, en comparación con las grandes corporaciones, tienen una estructura organizativa más simple y un volumen de operaciones y activos más limitado. La definición exacta de Mipymes

Propuesta de proyecto de inversión de una empresa de consultoría contable y tributaria en el año 2023

puede variar según el país y la industria, pero suelen compartir características comunes, como un número limitado de empleados, ingresos anuales moderados y una presencia más local o regional en lugar de una operación nacional o global.

La clasificación de las Mipymes se basa en diversos criterios, siendo los más comunes:

1. Número de empleados: Uno de los criterios más utilizados para clasificar las Mipymes es el número de empleados. Esta clasificación puede variar según el país, pero generalmente se considera lo siguiente:

Microempresa: Menos de 5 empleados.

Pequeña Empresa: De 6 a 20 empleados.

Mediana Empresa: De 21 a 50 empleados.

2. Ingresos anuales: En algunos casos, la clasificación se basa en los ingresos anuales de la empresa en lugar del número de empleados. Los límites de ingresos para cada categoría pueden variar según la economía del país y la industria, pero en general, se considera lo siguiente:

Microempresa: Ingresos anuales bajos o moderados.

Pequeña Empresa: Ingresos anuales moderados o medios.

Mediana Empresa: Ingresos anuales medios o altos.

3. Activos totales: En ciertos contextos, la clasificación de las Mipymes se basa en el valor de los activos totales de la empresa. Esta clasificación también puede variar, pero generalmente se considera lo siguiente:

Microempresa: Bajos activos totales.

Pequeña Empresa: Activos totales moderados.

Mediana Empresa: Activos totales medios o altos.

4. Sector Industrial: En algunos casos, la clasificación de Mipymes se realiza de acuerdo con el sector industrial al que pertenece la empresa. Por ejemplo, las categorías pueden variar para la manufactura, el comercio minorista, los servicios profesionales, la tecnología, la agricultura, entre otros.

Es importante destacar que la clasificación de las Mipymes puede variar significativamente de un país a otro, e incluso dentro de un mismo país, dependiendo de las políticas gubernamentales y las regulaciones específicas. Las Mipymes desempeñan un papel crucial en el desarrollo económico, la creación de empleo y la innovación, por lo que su clasificación y apoyo adecuados son fundamentales para fomentar su crecimiento y sostenibilidad.

6.3.2 El papel de las Mipymes en la economía de Nicaragua

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes) desempeñan un papel fundamental en la economía de Nicaragua, como en muchas otras naciones. Su contribución abarca una serie de áreas críticas que influyen en el desarrollo económico y social del país (Urcuyo, 2012). Aquí se examina en detalle el papel de las Mipymes en la economía de Nicaragua:

- **Generación de empleo:** Las Mipymes en Nicaragua son una fuente importante de empleo. Al ser empresas de menor tamaño y operar a menudo en sectores locales, estas empresas tienen la capacidad de crear puestos de trabajo en comunidades y áreas donde las oportunidades laborales pueden ser limitadas. Contribuyen significativamente a la reducción del desempleo y al aumento del ingreso disponible para la población.
- **Fomento de la inclusión económica:** Las Mipymes ofrecen oportunidades de empleo y emprendimiento a segmentos de la población que pueden tener dificultades para acceder al mercado laboral formal. Esto incluye a jóvenes,

mujeres, personas con discapacidad y emprendedores en áreas rurales. De esta manera, promueven la inclusión económica y la equidad social.

- **Crecimiento económico local:** Las Mipymes suelen tener una presencia arraigada en las comunidades locales y regionales. Al operar en estas áreas, contribuyen al crecimiento económico local al impulsar la demanda de bienes y servicios locales y al fomentar la actividad económica en la región (Garrido, 2011).
- **Diversificación económica:** La presencia de Mipymes en una amplia variedad de sectores económicos contribuye a la diversificación económica de Nicaragua. Esto ayuda a reducir la dependencia de la economía de un solo sector y aumenta la resiliencia ante los cambios económicos y las crisis.
- **Fomento de la innovación:** A pesar de su tamaño, muchas Mipymes son centros de innovación y adaptación. Estas empresas a menudo están dispuestas a probar nuevas ideas y tecnologías en busca de una ventaja competitiva. Su capacidad para innovar puede impulsar el desarrollo tecnológico y la competitividad de la economía en general.
- **Apoyo a las exportaciones:** Algunas Mipymes en Nicaragua participan en la exportación de productos y servicios, lo que contribuye a la generación de divisas extranjeras. Esto es particularmente relevante en sectores como la agricultura, la artesanía y el turismo.
- **Contribución fiscal:** A través de sus operaciones, las Mipymes generan ingresos fiscales para el gobierno. Esto es esencial para financiar servicios públicos y programas de desarrollo.
- **Formación de capital humano:** Las Mipymes a menudo brindan oportunidades de formación y desarrollo profesional para su personal. Esto

puede mejorar las habilidades y la empleabilidad de los trabajadores y contribuir al capital humano del país.

- **Promoción de emprendimiento:** Algunas Mipymes surgen de emprendedores que inician sus propios negocios. Su éxito puede inspirar a otros a emprender y contribuir a una cultura empresarial más vibrante.
- **Resiliencia económica:** La presencia diversificada de Mipymes en la economía puede aumentar la resiliencia económica del país. En tiempos de crisis, como la pandemia de COVID-19, las Mipymes pueden adaptarse más rápidamente a las condiciones cambiantes y apoyar la recuperación económica.

6.3.3 Desafíos comunes que enfrentan las Mipymes en Nicaragua

A pesar de su importancia en la economía de Nicaragua, las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes) se enfrentan a una serie de desafíos que pueden dificultar su crecimiento y sostenibilidad. Estos desafíos son comunes en muchas regiones y pueden variar en intensidad según la industria y la ubicación geográfica. A continuación, se describen los desafíos más comunes que enfrentan las Mipymes en Nicaragua:

- **Acceso al financiamiento:** Una de las barreras más significativas para las Mipymes es el acceso al financiamiento. Muchas de estas empresas carecen de historiales crediticios sólidos o activos que puedan utilizar como garantía, lo que dificulta la obtención de préstamos bancarios. Además, la tasa de interés en Nicaragua puede ser alta, lo que encarece el financiamiento para las Mipymes.
- **Regulación y trámites burocráticos:** El proceso de registro y cumplimiento de regulaciones puede ser complicado y costoso para las Mipymes en

Nicaragua. Los trámites burocráticos, los impuestos y las regulaciones pueden requerir una cantidad significativa de tiempo y recursos, lo que afecta la operatividad y la competitividad de estas empresas.

- **Acceso a mercados:** Las Mipymes a menudo enfrentan dificultades para acceder a nuevos mercados, tanto a nivel nacional como internacional. La falta de experiencia en exportación, la falta de recursos para promoción y la competencia con empresas más grandes pueden ser obstáculos significativos.
- **Escasez de recursos humanos calificados:** Encontrar y retener empleados calificados puede ser un desafío para muchas Mipymes en Nicaragua. La falta de educación formal y capacitación especializada en ciertas áreas puede limitar la disponibilidad de personal capacitado.
- **Tecnología y digitalización:** La adopción de tecnologías avanzadas y la digitalización de procesos son fundamentales para la competitividad en la economía actual. Sin embargo, muchas Mipymes pueden carecer de recursos y conocimientos para implementar eficazmente soluciones tecnológicas.
- **Acceso a asesoramiento y consultoría:** Las Mipymes pueden carecer de acceso a servicios de asesoramiento y consultoría especializados, como consultoría contable y tributaria, lo que puede afectar su capacidad para cumplir con las regulaciones y optimizar sus operaciones.
- **Competencia con grandes empresas:** Competir con empresas más grandes que tienen economías de escala y recursos financieros significativos puede ser un desafío para las Mipymes. La capacidad de inversión y marketing de estas empresas a menudo supera a las de menor tamaño.

- **Inseguridad y factores externos:** La inseguridad y la volatilidad política pueden afectar a las Mipymes en Nicaragua. Los factores externos, como desastres naturales, pueden tener un impacto significativo en la operación de estas empresas.
- **Educación y formación empresarial:** La falta de capacitación empresarial y emprendedora puede limitar la capacidad de las Mipymes para desarrollar estrategias efectivas y tomar decisiones informadas.

6.4 Marco Legal y Normativo para empresas de consultoría en Nicaragua

6.4.1 Requisitos legales y regulatorios para la creación y operación de empresas de consultoría en Nicaragua

La creación y operación de empresas de consultoría, incluyendo las empresas de consultoría contable y tributaria, en Nicaragua están sujetas a una serie de requisitos legales y regulatorios que deben cumplirse para operar de manera legal y ética en el país. Estos requisitos son esenciales para garantizar la transparencia, la confiabilidad y la calidad de los servicios de consultoría que se ofrecen. A continuación, se detallan los principales requisitos legales y regulatorios en Nicaragua:

- **Registro mercantil:** Para iniciar una empresa de consultoría en Nicaragua, es necesario registrar la empresa ante el Registro Mercantil. Esto implica proporcionar información detallada sobre la empresa, su estructura organizativa, sus accionistas y su objeto social. El Registro Mercantil emitirá un certificado de registro que acredita la existencia legal de la empresa.
- **Registro tributario:** Todas las empresas en Nicaragua deben registrarse ante la Dirección General de Ingresos (DGI) para cumplir con las obligaciones fiscales. Esto incluye la obtención de un número de identificación tributaria

(NIT) y la presentación de declaraciones de impuestos periódicas, como el Impuesto sobre la Renta (IR) y el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

- **Licencia municipal:** Dependiendo del municipio en el que opere la empresa de consultoría, puede ser necesario obtener una licencia municipal que autorice su funcionamiento en esa jurisdicción específica. Los requisitos y costos varían según el municipio.
- **Normativas Contables y de Auditoría:** Las empresas de consultoría contable y tributaria deben seguir las normativas contables y de auditoría vigentes en Nicaragua. Esto incluye la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y la realización de auditorías de estados financieros según los requisitos establecidos.
- **Compliance tributario:** Las empresas de consultoría deben cumplir con las obligaciones fiscales y asegurarse de que sus clientes también cumplan con las regulaciones tributarias. Deben mantener registros contables precisos y presentar declaraciones de impuestos de manera oportuna.
- **Confidencialidad y Ética:** La confidencialidad y la ética profesional son fundamentales en el campo de la consultoría. Las empresas deben establecer políticas y prácticas que protejan la información confidencial de los clientes y evitar conflictos de interés.
- **Asociación profesional:** En algunos casos, dependiendo del tipo de consultoría que se ofrezca, puede ser necesario ser miembro de una asociación profesional relacionada con la industria. Esto puede requerir el cumplimiento de ciertos estándares de calidad y ética.
- **Cumplimiento con regulaciones específicas:** Si la empresa de consultoría se especializa en áreas específicas, como consultoría tributaria o legal, debe

cumplir con las regulaciones y licencias adicionales requeridas para esas áreas. Esto puede incluir la obtención de licencias específicas y la actualización constante del conocimiento para mantenerse al día con las regulaciones cambiantes.

- **Protección de datos personales:** Si la empresa maneja información personal o confidencial de los clientes, debe cumplir con las regulaciones de protección de datos personales y privacidad que puedan estar en vigor en Nicaragua.
- **Seguro de responsabilidad profesional:** Algunas empresas de consultoría optan por obtener un seguro de responsabilidad profesional para protegerse contra posibles reclamaciones de clientes en caso de errores o negligencia en la prestación de servicios de consultoría.

Es fundamental que las empresas de consultoría en Nicaragua estén al tanto de estos requisitos legales y regulatorios y los cumplan rigurosamente. El incumplimiento de estas regulaciones puede dar lugar a sanciones legales y financieras, así como dañar la reputación de la empresa. Además, el cumplimiento adecuado es esencial para brindar servicios de alta calidad y confiables a los clientes.

6.4.2 Normativas fiscales relevantes

Las empresas de consultoría, incluyendo las de consultoría contable y tributaria, en Nicaragua están sujetas a una serie de normativas fiscales que rigen su funcionamiento y sus obligaciones tributarias. Estas normativas son esenciales para garantizar la transparencia fiscal y el cumplimiento de las obligaciones tributarias tanto de las empresas como de sus clientes. A continuación, se describen las normativas fiscales más relevantes para estas empresas:

- **Ley de Equidad Fiscal (LEY 891):** Esta ley es fundamental en Nicaragua y establece las normas fiscales generales que se aplican a todas las empresas en el país. Define los impuestos, tasas y contribuciones que deben ser pagados, así como los plazos y procedimientos para la presentación de declaraciones de impuestos.
- **Impuesto sobre la Renta (IR):** El IR es un impuesto directo que grava los ingresos generados por las empresas y las personas en Nicaragua. Las empresas de consultoría están obligadas a calcular y pagar el IR sobre sus ganancias netas.
- **Impuesto al Valor Agregado (IVA):** El IVA es un impuesto indirecto que se aplica a la mayoría de las transacciones de bienes y servicios en Nicaragua. Las empresas de consultoría deben recaudar y remitir el IVA sobre los servicios que prestan a sus clientes.
- **Retenciones de impuestos:** Las empresas de consultoría pueden estar sujetas a retenciones de impuestos, donde sus clientes retienen una parte del pago y la remiten directamente al fisco. Esto se aplica, por ejemplo, en el caso de la retención de IR en honorarios profesionales.
- **Declaración de impuestos:** Las empresas de consultoría deben presentar declaraciones de impuestos periódicas, que incluyen el IR y el IVA. Estas declaraciones deben ser precisas y presentadas antes de las fechas de vencimiento correspondientes.
- **Regímenes de facturación electrónica:** El gobierno de Nicaragua ha implementado un sistema de facturación electrónica para mejorar la transparencia y la fiscalización. Las empresas de consultoría deben cumplir con los requisitos de facturación electrónica y emitir facturas electrónicas a sus clientes.

- **Deducción de gastos y costos:** Las empresas de consultoría pueden deducir gastos y costos relacionados con su actividad, como salarios, alquiler de oficinas, suministros y otros gastos operativos, al calcular su base imponible para el IR.
- **Contabilidad y registros:** Las empresas de consultoría deben llevar registros contables precisos y mantenerlos durante el período de tiempo establecido por la ley. Estos registros son fundamentales para demostrar el cumplimiento fiscal y facilitar auditorías, si es necesario (Warre, 2010).
- **Regularización de deudas tributarias:** En caso de tener deudas tributarias pendientes, las empresas de consultoría deben regularizar su situación con la DGI para evitar sanciones y multas.
- **Cumplimiento de obligaciones de información:** Además de las declaraciones de impuestos, las empresas de consultoría pueden estar obligadas a proporcionar información adicional, como la declaración de retenciones, la declaración informativa de bienes y la declaración de precios de transferencia, en caso de realizar transacciones con partes relacionadas.

6.4.3 Ley N° 645. Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Ley MIPYME)

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.

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.

Objeto de la Ley

El objeto de la presente ley es fomentar y desarrollar de manera integral la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) propiciando la creación de un entorno favorable y competitivo para el buen funcionamiento de este sector económico de alta importancia para el país.

Según el objetivo de ley las pequeñas y medianas empresas, son las que desarrollan y sostienen la economía del país, es por eso es necesario el marco regulatorio para las mismas ya que fomentan y desarrollan la administración de políticas y estrategias que proporcionan un ambiente favorable, mejora la eficiencia en las operaciones de la empresa lo que permite un mayor desarrollo en el sector económico.

Finalidad de la Ley

Son fines primordiales de la ley:

1. Establecer principios económicos rectores para el fomento de las MIPYME.
2. Instaurar un sistema de coordinación interinstitucional como un instrumento de apoyo a las políticas de desarrollo y fomento a las PYMES, que armonice la gestión que efectúe las diversas entidades públicas y privadas.
3. Adoptar un instrumento legal de carácter general, que dé lugar a un proceso normativo de cual deriven principios legales, reformas de los que ya existen cuando

sea necesario en aquellas áreas y sectores económicos considerados a la vez para el desarrollo de las MIPYME.

4. Instaurar un proceso educativo o formalización empresarial y socialista, mediante la reducción de costo monetario de transacciones y facilitación de procedimientos administrativos ágiles.

5. Promover la existencia de una oferta económica permanente de instrumento y servicios empresariales de promoción y desarrollo a las MIPYME.

6. Ampliar de manera efectiva, en el ámbito nacional, la implementación de las políticas de fomentos a la MYPYME, mediante la incorporación del Gobierno Central de las regiones autónomas y municipios, a las acciones conjuntas.

VII. DISEÑO METODOLÓGICO

El diseño metodológico de esta investigación fue esencial para alcanzar los objetivos establecidos en esta tesis, que se centró en analizar la viabilidad y los aspectos clave para el éxito de la propuesta de inversión de "AF Consultores" en el año 2023 en León, Nicaragua. Este diseño metodológico estableció la hoja de ruta para la recopilación, análisis y presentación de datos y resultados, el cual se llevó en etapas que incluyeron la descripción general del proyecto, el análisis de mercado, el estudio técnico, el estudio administrativo y legal, y el estudio financiero.

7.1 Tipo de estudio

El tipo de estudio utilizado en esta investigación fue un estudio de viabilidad empresarial. Este tipo de estudio se centró en evaluar la viabilidad de una propuesta de inversión empresarial, específicamente la creación y operación de "AF Consultores" en León, Nicaragua, durante el año 2023. El estudio de viabilidad empresarial implicó un análisis de diversos aspectos, como el mercado, la técnica, la administración, la legalidad y los aspectos financieros, con el objetivo de determinar si el proyecto era factible y podía llevarse a cabo con éxito.

El estudio de viabilidad empresarial se basó en la recopilación y análisis de datos tanto cualitativos como cuantitativos. A través de este enfoque, se proporcionó una visión completa y fundamentada sobre la factibilidad del proyecto, lo que permitió tomar decisiones informadas en relación con la inversión propuesta.

En este contexto, el estudio de viabilidad empresarial abordó aspectos como la demanda del mercado para los servicios de consultoría contable y tributaria, la estructura organizativa y técnica del proyecto, los requisitos legales y regulatorios para la operación, así como las proyecciones financieras que determinaron la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.

7.2 Área de estudio

El área de estudio en esta investigación se centró en el campo de la consultoría contable y tributaria en León, Nicaragua, durante el año 2023. Este campo abarca diversas disciplinas relacionadas con la gestión financiera y el cumplimiento tributario de las empresas en el entorno local y nacional. Además, se extendió a la evaluación de la viabilidad de inversión empresarial en esta área específica.

El estudio incluyó un análisis detallado de varios aspectos del negocio de la consultoría contable y tributaria, como la demanda del mercado para estos servicios, la estructura organizativa y técnica de la empresa propuesta (AF Consultores), los requisitos legales y regulatorios para la operación, así como las proyecciones financieras que determinaron la rentabilidad y sostenibilidad del proyecto.

El enfoque en León, Nicaragua, brindó un contexto geográfico específico que consideró las condiciones locales, las tendencias económicas regionales y las necesidades de las empresas en la zona. Este enfoque localizado permitió una evaluación más precisa y relevante de la viabilidad de la propuesta de inversión en consultoría contable y tributaria en un contexto específico.

El área de estudio también involucró la investigación y análisis de las regulaciones fiscales y financieras vigentes en Nicaragua, así como las características particulares del mercado empresarial en León y sus alrededores. Esta perspectiva regional y sectorial se utilizó para fundamentar las conclusiones y recomendaciones relacionadas con el proyecto de inversión propuesto.

7.3 Fuentes de información

En el desarrollo de esta investigación, se hizo uso de una variedad de fuentes de información que proporcionaron los datos y conocimientos necesarios para llevar a cabo el estudio de viabilidad empresarial y el análisis de la propuesta de inversión

Propuesta de proyecto de inversión de una empresa de consultoría contable y tributaria en el año 2023

de "AF Consultores" en el año 2023 en León, Nicaragua. Estas fuentes de información se categorizaron en diversas áreas clave:

Fuentes de información primaria: Se realizaron encuestas a empresarios locales, potenciales clientes de servicios de consultoría contable. Estas encuestas proporcionaron información sobre las necesidades del mercado local, las expectativas de los clientes y las opiniones de expertos en el campo.

Fuentes de información secundaria: Se consultaron diversas fuentes secundarias, como libros, artículos científicos, informes gubernamentales, documentos legales y regulatorios relacionados con la creación y operación de empresas en Nicaragua, así como estudios de mercado previos y análisis financieros de la industria de consultoría contable y tributaria.

Recopilación de datos internos: Se recopilieron datos internos relacionados con el proyecto de inversión, como los costos estimados de operación, los gastos iniciales de inversión y otros datos específicos de la empresa propuesta.

7.4 Plan de análisis

Para el procesamiento de la información obtenida se utilizó Microsoft Word, Excel, Power Point, y con la información recaudada se realizó el análisis respectivo en base a los siguientes hilos conductores:

➤ **Aspectos generales del proyecto de inversión**

Nombre del proyecto o empresa

Propuesta de valor

Nombre y tipo del producto/servicio

Descripción del producto/servicio

Mercado potencial

Propuesta de proyecto de inversión de una empresa de consultoría contable y tributaria en el año 2023

La idea de la necesidad u oportunidad del negocio

Características innovadoras o diferenciales

Misión

Visión

Objetivos

Valores

➤ **Estudio de mercado**

Análisis del sector

Consumo aparente del servicio por segmento de mercado

Análisis de la demanda a través de la encuesta

Naturaleza metodológica: Cuantitativa

Método de recolección de datos: Encuesta personal llenada con empresas

Tipo de cuestionario: Estructurado sobre demanda potencial del servicio a ofrecer

Ámbito geográfico del universo: Departamento de León

Población: Empresarios potenciales demandantes de los servicios

Tipo de muestreo: Muestreo por conveniencia. La muestra por conveniencia consistió en tomar aleatoriamente empresas en los meses de julio a agosto del 2023. Se les aplicó el instrumento con el objetivo de diagnosticar la demanda potencial

Análisis de la competencia

Estrategias de plaza y distribución

Estrategias de precio

Estrategia de promoción

Estrategias de comunicación

Proveedores / Aliados Estratégicos de Publicidad

Presupuesto de la mezcla de mercadeo

Análisis FODA

➤ **Plan de producción y operación**

Características técnicas del servicio

Ciclo de vida del producto/servicio o descripción de proceso

Mobiliario y equipo requerido

Necesidades técnicas y tecnológicas

Costo de producción

Infraestructura

➤ **Estructura organizativa y legal**

Estructura organizativa de la empresa

Constitución de la empresa y aspectos legales

Gasto de personal

➤ **Viabilidad económica y financiera**

Fuentes de financiamiento

Plan de inversión

Estados de situación financieros

Estado de resultados

Flujo de caja libre

Análisis financiero

Relación Costo/Beneficio

Tasa de Rendimiento Contable

7.5 Operacionalización de las variables

Tabla 1. Operacionalización de las variables

Variable	Definición	Variabes	Fuente
Aspectos generales de la empresa	Es la aplicación racional de la mente humana en la toma de decisiones anticipatoria, con base en el conocimiento previo de la realidad, para controlar las acciones presentes y prever sus consecuencias futuras, encausadas al logro de un objetivo plenamente deseado y satisfactorio.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nombre del proyecto o empresa 2. Propuesta de valor 3. Nombre y tipo del producto/servicio 4. Descripción del producto/servicio 5. Mercado potencial 6. La idea de la necesidad u oportunidad del negocio 7. Características innovadoras o diferenciales 8. Misión 9. Visión 10. Objetivos 11. Valores 	Primaria
Mercado	El entorno empresarial en el que se comercializan los productos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis del sector 2. Consumo aparente del servicio por segmento de mercado 	Primaria

		<ol style="list-style-type: none"> 3. Análisis de la demanda a través de la encuesta 4. Análisis de la competencia 5. Estrategias de plaza y distribución 6. Estrategias de precio 7. Estrategia de promoción 8. Estrategias de comunicación 9. Proveedores / Aliados Estratégicos de Publicidad 10. Presupuesto de la mezcla de mercadeo 11. Análisis FODA 	
Producción y operación	Información relacionada con el proceso de producción y la gestión administrativa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Características técnicas del servicio 2. Ciclo de vida del producto/servicio o descripción de proceso 3. Mobiliario y equipo requerido 4. Necesidades técnicas y tecnológicas 	

		5. Costo de producción 6. Infraestructura	
Gestión administrativa y legal	Información relacionada con el proceso de gestión administrativa	1. Estructura organizativa de la empresa 2. Constitución de la empresa y aspectos legales 3. Gasto de personal	
Gestión financiera	Los recursos de carácter patrimonial con los cuales pueden contar las cooperativas para el cumplimiento de sus objetivos socioeconómicos	1. Fuentes de financiamiento 2. Plan de inversión 3. Estados financieros 4. Estado de resultados 5. Flujo de caja libre 6. Análisis financiero 7. Relación Costo/Beneficio 8. Tasa de Rendimiento Contable	Primaria

Fuente: elaboración propia

VIII. RESULTADOS Y ANÁLISIS

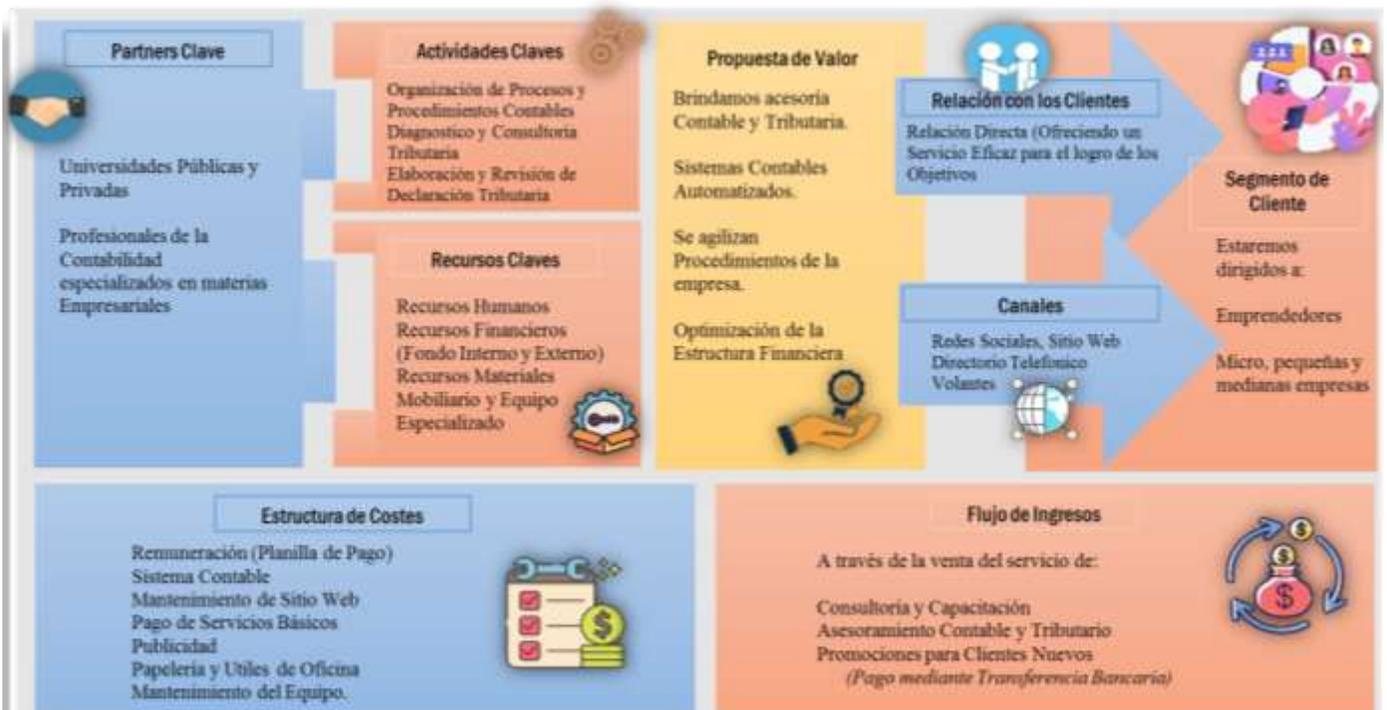
8.1 Aspectos generales del proyecto de inversión

8.1.1 Nombre del proyecto o empresa

“AF Consultores”

8.1.2 Propuesta de valor, modelo Canvas

Figura 1. Lienzo Canvas para la propuesta de valor



Fuente: elaboración propia

8.1.3 Nombre y tipo del producto/servicio

Servicio de Consultoría Contable y Tributaria para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

8.1.4 Descripción del producto/servicio

Es una sociedad de hecho, que presta servicios de asesoría contable, registros contables de transacciones comerciales, elaboración de declaraciones de impuestos y anexos transaccionales, capacitación sobre legislación tributaria, laboral, NIIF, para personas naturales, empresas u otras entidades y demás actividades necesarias para el desarrollo de su objeto social.

8.1.5 Mercado potencial

La empresa está orientada hacia un mercado específico compuesto por entidades de diversos sectores económicos que operan legalmente y pertenecen a la categoría de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en el municipio de León, ya sea como personas naturales o jurídicas. Según datos actuales, en esta área geográfica se encuentran constituidas un total de 3,509 MIPYMES, lo que representa el grupo objetivo para la oferta de servicios de consultoría contable y tributaria de la empresa.

8.1.6 La idea de la necesidad u oportunidad del negocio

La contabilidad constituye un mandato estipulado en el Código de Comercio de la República de Nicaragua, según lo dispuesto en el artículo 33. Dicha normativa establece la obligación para todo comerciante de llevar y mantener un registro exhaustivo de sus operaciones, transacciones contables y obligaciones tributarias, sin excepciones ni omisiones. A pesar de esta exigencia legal, las MIPYMES experimentan dificultades en el ámbito contable y tributario, llevándolas a optar por la contratación de servicios profesionales.

Con base en esta realidad, surge la iniciativa de crear una empresa de consultoría especializada, con el propósito de ofrecer a las MIPYMES soluciones que faciliten la organización en los aspectos contables, administrativos y tributarios. Este servicio

Propuesta de proyecto de inversión de una empresa de consultoría contable y tributaria en el año 2023

se presenta como un asesoramiento integral que busca aliviar las complejidades que las empresas enfrentan en estas áreas específicas, brindando un soporte especializado para una gestión más eficiente y conforme a las normativas vigentes.

8.1.7 Características innovadoras o diferenciales

Atención personalizada

Tarifa asequible

Creación y asesoría de estrategias financieras

Diseño y creación de puesta en marcha de la contabilidad

8.1.8 Misión

Brindar servicios de asesoramiento contable y tributario para pequeños y microempresarios, a fin de satisfacer y lograr las metas empresariales, implementando cursos de actualización de reformas tributarias y contables.

8.1.9 Visión

Ser una empresa líder de consultoría a nivel regional, que ayude a los pequeños y microempresarios a contribuir en el logro de sus objetivos a corto y mediano plazo, asegurando confiabilidad y calidad de nuestros profesionales asesores.

8.1.10 Objetivos

- **Objetivo general de la empresa**

Expandir nuestra presencia tanto a nivel local como nacional en el ámbito del asesoramiento contable tributario con el objetivo de maximizar la eficiencia y rentabilidad de nuestros clientes.

- **Objetivos a corto plazo**

Brindar servicios de consultoría contable y tributaria de alta calidad, con precios del mercado y en el tiempo requerido por el cliente.

Brindar apoyo y orientación a las empresas en la toma de decisiones.

- **Objetivos a mediano plazo**

Obtener una rentabilidad anual mayor al 20%.

Conseguir un crecimiento anual de las ventas superiores al 30%.

Consolidar la empresa como la mejor alternativa de asesoría contable y tributaria para las personas naturales, pequeñas y medianas entidades.

- **Objetivos a largo plazo**

En cinco (5) años ofrecer una alta gama de servicios contables, administrativos y tributarios como lo son la revisión fiscal, asesoría tributaria y outsourcing contable.

8.1.11 Valores

- **Compromiso y responsabilidad:** Se contará con colaboradores responsables, con capacidad de respuesta inmediata ante las consultas de sus clientes.
- **Trabajo en equipo:** El pensamiento estratégico del fundador de la empresa de consultoría se basa en la capacidad de liderazgo frente a sus consultores.
- **Innovación:** Se contará con los sistemas de información, tecnologías de información y las plataformas virtuales necesarias para el servicio.
- **Confidencialidad:** Respetando la confidencialidad de la información obtenida mediante la relación profesional y empresarial.

8.2 Estudio de mercado

8.2.1 Análisis del sector

Comportamiento del sector: Según el “Informe Económico y Comercial de Nicaragua” elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España en Guatemala (2021), el sector terciario y de servicios componen aproximadamente el 53% del PIB nicaragüense. Se trata de un sector en el que predominan los servicios de escasa complejidad cuyo peso en la economía nicaragüense ha venido aumentando, tanto en la generación de empleo, como en su valor agregado.

Las principales actividades de este sector son el comercio (con un peso 11% del PIB) que ha sido una de las actividades que más se ha visto afectada por la crisis, propiedad y vivienda (6% PIB), la enseñanza con el 6%, el transporte y comunicaciones (5%). Otras actividades importantes son los servicios de intermediación financiera con el 4% del PIB.

Es importante señalar que cerca de la mitad de los trabajadores están ocupados en el sector terciario, dedicándose la mayoría de las personas empleadas a labores de comercio, restaurantes y hoteles. Asimismo, este es uno de los sectores más golpeados por la profunda crisis que comenzó en Nicaragua en el año 2018 y por la pandemia del 2020.

Tendencia a corto, mediano y largo plazo: Según el “Índice Mensual de Actividad Económica (IMAE) – febrero 2023” elaborado por el BCN, el grupo de otros servicios mostró una variación interanual de 0.3 por ciento (3.0% en el acumulado enero-febrero), debido a aumentos en los servicios comunitarios, sociales y personales y servicios de reparación.

Tamaño del mercado: Se seleccionaron como parámetros para la investigación la accesibilidad y el cumplimiento de los criterios de inclusión, los cuales se centran

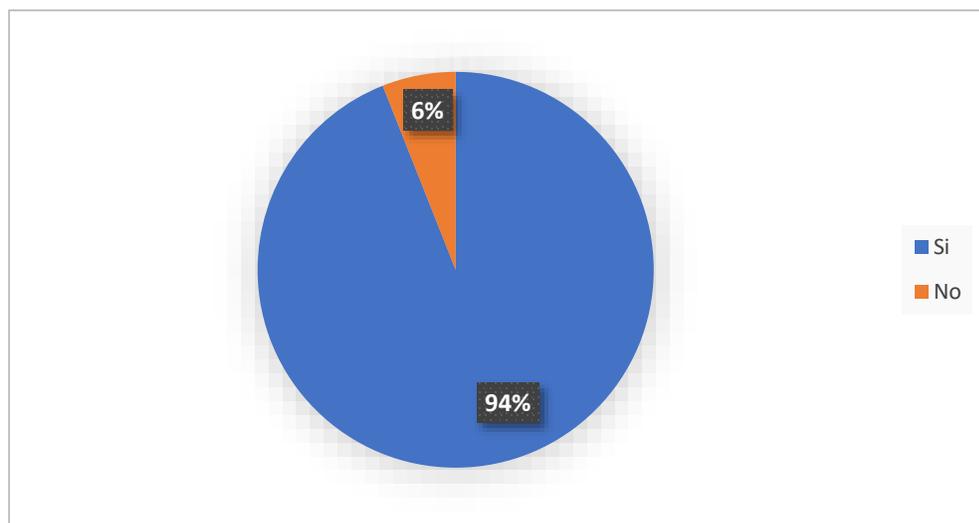
en empresas legalmente registradas de diversos sectores económicos que pertenecen a la categoría de micro, pequeñas y medianas entidades (MIPYME) ubicadas en el municipio de León. Estos criterios se basaron en la información proporcionada por Molina y Sánchez (2019), quienes reportaron un total de 2,216 entidades inscritas en la Alcaldía.

Segmento de mercado: La empresa de servicios “AF Consultores” a considerado como mercado objetivo entidades que cumplan con los siguientes requerimientos:

- Pertenecan a la categoría de micro, pequeña y medianas entidades que operan como persona natural o jurídica (micro de 1 a 5 trabajadores, pequeñas de 6 a 30 trabajadores y medianas de 31 a 100 trabajadores).
- Que se encuentren debidamente inscritas.
- Necesidad de gestionar sus registros económicos.
- Cumplir con sus obligaciones tributarias.
- Deseo de actualización de conocimientos contable y tributaria.

8.2.2 Consumo aparente del servicio por segmento de mercado

Figura 2. Aceptación del servicio



Fuente: encuesta a MIPYMES

La información proporcionada presenta datos prometedores sobre la aceptación potencial de un servicio de consultoría contable entre una muestra de 328 clientes potenciales (15% de la población). En primer lugar, el hecho de que el 94% de los encuestados estén dispuestos a adquirir el servicio sugiere un interés significativo en la oferta de consultoría contable. Este alto porcentaje indica una demanda potencialmente fuerte en el mercado para este tipo de servicios.

Este nivel de aceptación podría atribuirse a varios factores, como la percepción de la importancia de la asesoría contable para la gestión financiera efectiva, la confianza en la calidad del servicio propuesto o la falta de recursos internos para gestionar la contabilidad de manera eficiente.

Tabla 2. Consumo aparente

SEGMENTO	DEMANDA ENTIDADES		TOTAL SERVICIO CONSULTORÍA
		%	
Micro	ALTERNATIVAS	174	
	Si	50%	163
	No	3%	10
Pequeñas	ALTERNATIVAS	116	
	Si	33%	109
	No	2%	7
Medianas	ALTERNATIVAS	39	
	Si	11%	36
	No	1%	2
		100%	328

Fuente: encuesta a MIPYMES

De entre los 328 participantes en la muestra, se destaca que el 94% manifiesta su disposición a adquirir el servicio. Esta disposición se distribuye de la siguiente manera: el 50% corresponde a microempresas, el 33% a pequeñas empresas y el 11% a medianas entidades. No obstante, el 6% de la muestra indica que no requiere

Propuesta de proyecto de inversión de una empresa de consultoría contable y tributaria en el año 2023

el servicio, distribuido de la siguiente manera: el 3% corresponde a microempresas, el 2% a pequeñas empresas y el 3% a medianas entidades.

8.2.3 Análisis de la demanda a través de la encuesta

Una vez determinado el mercado que representan las MIPYMES, se realizaron las siguientes interrogantes a fin de conocer el mercado potencial.

Pregunta 1: ¿Su empresa está constituida e inscrita en el Registro Mercantil bajo las leyes de la República de Nicaragua? El 71% de las entidades, equivalente a 223, se encuentran debidamente constituidas e inscritas en el Registro Mercantil. Sin embargo, el 29%, equivalente a 95 entidades, no se encuentra inscrito.

Pregunta 2: Tipo de empresa según constitución legal. Según la constitución legal, el 53% se clasifica como sociedad anónima, el 18% como sociedad limitada y el 29% como unipersonal.

Pregunta 3: ¿Cuáles son las características operativas de la empresa? De las 328 MIPYMES, se establecieron diferentes negocios según la actividad, donde la producción ocupa el 24%, el comercio el 47%, y el 29% se dedica a actividades de servicio.

Pregunta 4: Número de trabajadores. Según los datos obtenidos, el 53% se encuentra entre los parámetros de 1 a 5 trabajadores, considerándose una microempresa; el 35% es una pequeña empresa con entre 6 y 30 trabajadores; y el 12% corresponde a medianas empresas con entre 31 y 100 trabajadores.

En cuanto a la demanda real, los resultados de la **Pregunta 6** revelan que el 71% de las entidades en el municipio de León optan por recibir asesoramiento contable y tributario, indicando así un mercado existente para el proyecto.

Para determinar la demanda efectiva, se formularon preguntas adicionales:

Pregunta 7: ¿Qué servicio le gustaría que le ofreciera una empresa de Consultoría Contable y Tributaria? El 18% requiere asesoramiento para la consolidación de estados financieros, diseño y puesta en marcha de la contabilidad, entre otras actividades; el 24% busca asesoramiento para mejorar la eficiencia; y el 12% necesita ayuda en la elaboración de planes de viabilidad y reestructuración financiera, así como asesoramiento tributario.

Pregunta 9: ¿Le gustaría recibir capacitación sobre procesos contables y además asesoría tributaria para la organización del negocio? El 94% estaría dispuesto a adquirir el servicio de asesoramiento en el área contable y tributaria, determinando así la demanda potencial, mientras que el 6% restante manifiesta que no requiere del servicio.

Pregunta 10: ¿De qué manera le gustaría obtener información sobre nuestros servicios? En base a los resultados el 46% opta por marketing digital; 12% directorio telefónico; 24% recomendaciones; 18% volantes.

8.2.4 Análisis de la competencia

ALS International, S.A.: Los objetivos de la firma son brindar servicios de alta calidad a los clientes, y hacerlos crecer, con tecnología y estándares de trabajo internacional, con información oportuna, confiable y útil para las grandes decisiones. Entre los servicios se encuentran:

- Registro de transacciones contables a detalle
- Conciliaciones bancarias
- Costeo de productos y determinar costo de ventas
- Elaboración y control de nóminas y sus retenciones
- Control de facturación

Asesoría Tributaria, S.A.: Una empresa integrada por profesionales con amplia experiencia y especializados en las áreas contables y tributarias. Brindamos servicios de asesoría tributaria, defensa en reparos de las autoridades fiscales, auditorías financieras y consultorías en el área financiera–contable. Entre los servicios se encuentran:

- Auditorías financieras
- Elaboración de la contabilidad de empresas
- Certificación de estados financieros
- Certificación de dudas de valor
- Diseño de sistema de información contable

Audit Global, S.A.: El despacho AUDIT GLOBAL NICARAGUA, S.A. es una firma de asesores de negocios y contadores, con objetivo de proporcionar a los clientes un servicio integral, con los estándares más altos de servicio basados en la amplia experiencia de nuestra gente y asociados. Entre los servicios se encuentran:

- Asesoría contable
- Auditoría de estados financieros
- Auditoría interna
- Auditoría de compra (Due Dillingence)
- Asesoría fiscal y legal

8.2.5 Estrategias de plaza y distribución

La empresa se ubicará en su macro localización en el Municipio de León debido a la alta gama de sectores económicos que facilitan la oferta de capacitaciones en alturas; así mismo los costos de transporte de materias primas y de clientes determinan la elección de Managua como base de la empresa.

8.2.6 Estrategias de precio

Costos Variables = CV (Materia Prima por Unidad de Producto, Costos de Fabricación, etc.)

Tabla 3. Costos variables para paquetes MIPYMES

Rubro	Monto
Honorarios consultores	C\$ 5,000.00
Viáticos consultores	C\$ 500.00
Materiales directos	C\$ 600.00
Útiles y papelería	C\$ 400.00
Notariales	C\$ 1,000.00
Total	C\$ 7,500.00

Fuente: elaboración propia

Costos fijos = CF (Gastos de Oficina, Gastos Administrativos y todos aquellos que no se puedan asociar directamente a la fabricación de cada unidad de producto o prestación de servicios de la empresa).

Tabla 4. Costos fijos para paquetes de MIPYMES

Rubro	Monto
Salarios	C\$ 20,000.00
Arrendamiento de oficina	C\$ 35,000.00
Internet	C\$ 3,500.00
Servicios básicos	C\$ 2,500.00
Total	C\$ 61,000.00

Fuente: elaboración propia

Entre las políticas de precio se encuentran que no se otorgan disminuciones en el precio del servicio y que la empresa “AF CONSULTORES” maneja una política de precios en base al tiempo estimado, tipo de trabajo y el giro de la empresa.

Propuesta de proyecto de inversión de una empresa de consultoría contable y tributaria en el año 2023

Punto de equilibrio

$CV + (CF/Producción Esperada) = Costo Total$

$C\$ 7,500.00 + (C\$ 61,000.00/48) = C\$ 8,770.00$

El cliente inmediato: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)

Precio de venta estimado Micro-Empresas: US\$ 300.00 (C\$ 11,000.00)

Punto de equilibrio: $C\$ 61,000.00 / (C\$ 11,000.00 - C\$ 8,770.00) = 27$ MIPYMES

8.2.7 Estrategia de promoción

La Empresa “AF Consultores” dará gratuitamente la consulta inicial, ya sea en temas contables o tributarios, para que los clientes puedan conocernos como profesionales y nuestras instalaciones.

8.2.8 Estrategias de comunicación

Las estrategias de comunicación son de carácter fundamental en el plan de negocios de una empresa y se presupuestó de la siguiente manera:

Tabla 5. Presupuesto de gasto de comunicación

Partida	Gasto mensual
Publicidad por medios impresos (volantes y tarjetas)	C\$ 1,500.00
Publicidad Online	C\$ 650.00
Mantenimiento de Página Web y Block	C\$ 1,800.00
Diseño gráfico	C\$ 2,000.00
Total de gastos de publicidad	<u>C\$ 5,950.00</u>

Fuente: elaboración propia

8.2.9 Proveedores / Aliados Estratégicos de Publicidad

- Facebook
- Twiter
- Estampa2

8.2.10 Presupuesto de la mezcla de mercadeo

Servicio: El servicio es el medio por el cual una empresa va a conseguir un intercambio económico, dinero por servicio. El análisis del servicio es necesario por lo que resulta importante hacer una relación del servicio y cliente.

Las micro, pequeñas y medianas entidades enfrentan dificultad en lo que respecta la parte Contable – Tributaria, debido a esto optan por contratar servicios de profesionales. Para conseguir esta satisfacción de los clientes se ofrece los siguientes servicios:

- Consolidación de estados financieros
- Diseño y puesta en marcha de la contabilidad
- Elaboración de planes de viabilidad y reestructuración financiera,
- Asesoramiento sobre la materia tributaria.

Precio: El precio del servicio es fundamental para las empresas, ya que serán los ingresos que le permitirá que se mantenga en el mercado y a la vez se puedan cubrir los gastos que conlleven a la administración de una empresa.

Para este estudio se determina el precio basándose en la categoría de las PYMES. Cabe destacar, que los precios son modificables dependiendo de las necesidades específicas de los clientes, tipo de actividad económica y volumen de operaciones.

Plaza: Se considera que una buena ubicación para las instalaciones de la consultoría en el Municipio de León debido a la alta gama de sectores económicos que facilitan la oferta de capacitaciones en alturas.

Promoción: La promoción de servicios que se ofrecerá se hará por medio de varios canales tales como:

- Publicidad por medios impresos (volantes y tarjetas)
- Publicidad Online
- Mantenimiento de Página Web y Block
- Diseño gráfico

8.2.11 Análisis FODA

Tabla 6. Análisis FODA

Fortalezas	Debilidades (riesgos internos)	Medidas para enfrentar los riesgos
<ul style="list-style-type: none"> • El servicio que prestará la empresa ofrece excelentes beneficios como lo son contar con una asesoría contable de calidad a un precio justo y con un excelente cumplimiento en la entrega de los informes. • La empresa contará con un recurso humano con responsabilidad, criterio y compromiso de calidad. • Se cuenta además con la tecnología apropiada tanto 	<ul style="list-style-type: none"> • La inversión económica. Es necesario contar con un monto mínimo de \$ 5.000.000 para la puesta en marcha de la empresa. <p>La empresa es nueva en el mercado.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar la fuente de financiamiento agregando fuentes de financiamiento externas. • Ofrecerles a nuestros clientes un servicio con valor agregado, ofreciendo nuestra mejor atención a las necesidades de su empresa.

<p>de hardware como de software para la excelente prestación del servicio.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Garantía del servicio. ● Se ofrecerá a los clientes el valor agregado de capacitación 		
<p>Oportunidades</p>	<p>Amenazas (riesgos externos)</p>	
<ul style="list-style-type: none"> ● La legislación tributaria. Esta crea la necesidad para las MIPYMES del servicio que prestará la empresa. ● Aceptación del servicio. Se tiene certeza de que el servicio que se prestará tiene valor agregado para las empresas. ● Demanda de un servicio con calidad a precio justo. En la actualidad las empresas demandan los servicios contables de calidad, teniendo en cuenta los precios para tomar la decisión de compra. 	<ul style="list-style-type: none"> ● La competencia, la cual está posicionada en el mercado. ● Crisis económica. La demanda puede disminuir por cierre de empresas. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Ofrecerles a nuestros clientes una gama de servicios no vista en el mercado. ● Capacitar a las pequeñas empresas para que tengan una buena gestión de sus procesos y la importancia de la planificación

Fuente: elaboración propia

8.2.11 Proyecciones de ventas

Las proyecciones de venta por unidades físicas se considera por el tamaño de las MIPYMES de la siguiente forma:

N.º DE CAPACIDAD DE ATENCIÓN PARA SATISFACER LA DEMANDA

N.º de Demanda Potencial a Satisfacer	2083
N.º de Capacidad de Atención para Satisfacer la Demanda	48
% Demanda Captada Según Capacidad de Atención	2%

Distribución de la Demanda

Micro	53%
Pequeñas	35%
Medianas	12%

DISTRIBUCIÓN DE LA DEMANDA POR TAMAÑO DE LAS MIPYMES

TAMAÑO	AÑO 1
Micro	25
Pequeñas	17
Medianas	6
N.º de Consultorias	48

PROYECCIÓN DEL SERVICIO UNIDADES FÍSICAS- PERÍODO 1

HORIZONTE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Micro	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Pequeñas	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Medianas	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
N.º de Consultorias	48	48	48	48								

Propuesta de proyecto de inversión de una empresa de consultoría contable y tributaria en el año 2023

Las proyecciones de venta por unidades monetarias se realizan el precio por el tamaño de las MIPYMES y su volumen de operaciones de la siguiente forma:

Nota: Cabe señalar, que es un precio estimado que puede ser modificado según la actividad económica de la empresa.

PROYECCIÓN DEL SERVICIO UNIDADES MONETARIAS US \$ - PERÍODO 1

HORIZONTE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Micro	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Precio	\$ 150	\$ 150	\$ 150	\$ 150	\$ 150	\$ 150	\$ 150	\$ 150	\$ 150	\$ 150	\$ 150	\$ 150
	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00
Pequeñas	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Precio	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200
	\$ 3,400.00	\$ 3,400.00	\$ 3,400.00	\$ 3,400.00	\$ 3,400.00	\$ 3,400.00	\$ 3,400.00	\$ 3,400.00	\$ 3,400.00	\$ 3,400.00	\$ 3,400.00	\$ 3,400.00
Medianas	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Precio	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
Precio Total	\$ 8,650.00											

8.3 Plan de producción y operación

8.3.1 Características técnicas del servicio

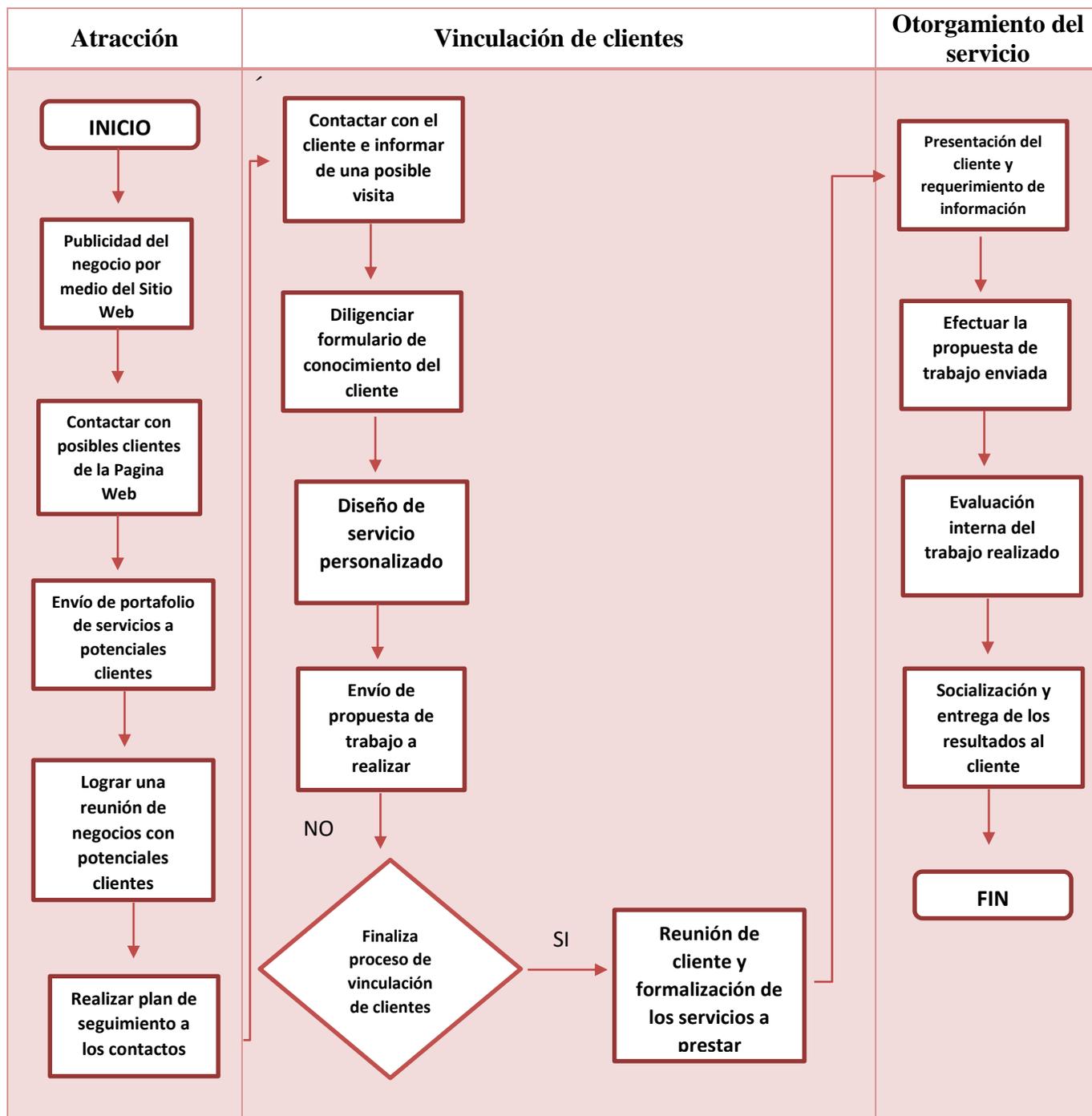
Tabla 7. Características técnicas del servicio

Características	Descripción
<p>Características</p>	<p>La empresa brindará servicios de consultoría contable y tributaria mediante una vinculación Permanente o Temporal.</p> <p>Servicio permanente: Esta vinculación con el desarrollo completo de la información desde las oficinas de la empresa o en las Instalaciones de las <i>MIPYMES</i>, con un personal altamente capacitado y el equipamiento necesario para conseguir la satisfacción de los clientes. Se ofrecerán los siguientes servicios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Consolidación de estados financieros • Diseño y puesta en marcha de la contabilidad • Elaboración de planes de viabilidad y reestructuración financiera <p>Servicio Temporal (asesoramiento): Esta vinculación relacionada mediante servicios de asesoramiento en materia tributaria y contable a fin de lograr las metas empresariales mediante cursos de actualización.</p>
<p>Capacidad</p>	<p>La empresa cuenta con 6 consultores que están capacitados para atender a 8 clientes, además de 3 asistentes contables que se encargan de realizar el trabajo de campo, así como la recolección de los datos para brindar el servicio.</p>
<p>Cualidades</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con profesionales con vasta experiencia, conocimientos, aptitudes y actitudes, y que cumplen con los principios fundamentales del Código de Ética del Contador Público brindando un servicio personalizado con eficiencia y confidencialidad. • Recursos tecnológicos apropiados para el desempeño de las actividades.
<p>Tecnología</p>	<p>Se cuenta con: Software Contable, Licencia del paquete de Office, Equipos de Cómputo y Página Web.</p>

Fuente: elaboración propia

8.3.2 Ciclo de vida del producto/servicio o descripción de proceso

Figura 3. Flujograma de procedimiento del servicio



Fuente: elaboración propia

La prestación del servicio se iniciará desde el momento en que se plantee una cita para reunirse con un posible cliente y se firme un contrato de prestación de servicios. De igual manera, el proceso puede comenzar cuando haya una captación de clientes por medio de la Página Web donde se decidirá que recursos se van a utilizar para la promover la información, como resultado de esto se espera obtener una base de datos de posibles clientes a los cuales se les ofrecerá el portafolio de servicios.

Se elaborará un plan de trabajo según las necesidades del cliente para proceder a enviar una propuesta personalizada acorde al rubro económico, político y legal en el cual el cliente desarrolla sus actividades. Dependiendo de la decisión del cliente, se continúa con el proceso o se finaliza en caso de ser rechazada.

En el punto que el cliente acepte la adquisición de los servicios, se realiza la presentación formal de los servicios y se realiza el requerimiento de información con los soportes correspondientes. Se realiza una autoevaluación del trabajo realizado para proceder con su entrega y socialización con el cliente, para finalizar con un servicio que cumpla sus expectativas y permita conocer su opinión y poder realizar las respectivas oportunidades de mejora que puedan aparecer en nuestro proceso. Se considera que el proceso tiene un ciclo de un (1) mes, tiempo en el cual se recogen los datos necesarios para presentar informes financieros.

8.3.3 Mobiliario y equipo requerido

Constituyen los activos fijos que se requiere para el inicio de operaciones, entre estos se consideran los muebles, equipos de oficina y tecnológicos. Para la empresa de consultoría se requiere de los siguientes mobiliarios y equipos.

Tabla 8. Mobiliario y equipo aplicable al proyecto

Equipo Tecnológico	Descripción
<p>Computadora de Escritorio</p> 	<p>Proveedor: COMPUMATT Modelo: All in One 24-cb0003la Marca: HP Cantidad: 1 Precio: C\$ 23,000.00</p>
<p>Computadora Portátil</p> 	<p>Proveedor: SICSA Modelo: 14-dp2030la Core i5 (3v8K1LA) Marca: HP Cantidad: 5 Precio: C\$ 22,800.00</p>
<p>Impresora</p> 	<p>Proveedor: SICSA Modelo: Ecotank L3250 Marca: Epson Cantidad: 2 Precio: C\$ 9,000.00</p>
<p>Fotocopiadora</p> 	<p>Proveedor: SICSA Modelo: LASERJET PRO M22FDW G3Q75A Marca: HP Cantidad: 1 Precio: \$ 441.60 TCO 01/01/2023: 36.2333 Precio: C\$ 16,000.63</p>
Mobiliario de Oficina	Descripción
<p>Escritorio</p> 	<p>Proveedor: La Curacao Modelo: MT101NATCR/MDP Marca: Commodity Cantidad: 6 Precio: C\$ 3,000.00</p>
<p>Estantería</p> 	<p>Proveedor: La Curacao Modelo: AZ1002/5 repisas Marca: Quatto Cantidad: 3 Precio: C\$ 2,000</p>

<p>Sillas de Oficina</p> 	<p>Proveedor: COMPUMATT Modelo: OCMM920NEGRO Marca: Commodity Cantidad: 6 Precio: C\$ 2,700</p>
<p>Aire acondicionado</p> 	<p>Proveedor: Gallo más gallo Modelo: 12000BTU TAI012114MD Marca: Telstar Cantidad: 1 Precio: C\$ 20,500</p>

Fuente: elaboración propia

8.3.4 Necesidades técnicas y tecnológicas

Este incluirá la adquisición de licencias necesarias para las actividades económicas de la empresa, así como un sistema contable especializado para la gestión multiempresarial de la Consultora. Por lo tanto, para cubrir las necesidades tecnológicas, se requerirá:

Tabla 9. Necesidades técnicas y tecnológicas

Necesidades tecnologicas	Descripción
<p>Software contable</p>	<p>Sistema: Softland Precio: \$ 12,000.00 TCO 01/01/2023: 36.2333 Precio: C\$ 434,799.60</p>
<p>Licencia de Office 365</p>	<p>Precio: \$ 200.00 Cantidad: 6 TCO 01/01/2023: 36.2333 Precio: C\$ 7,246.66</p>

Fuente: elaboración propia

Tabla 10. Insumos requeridos

Tipo de Recursos	Nombre del recurso	Cantidad Requerida	Costo Unitario \$	Costo Unitario C\$	Costo Total	Frecuencia de Compra
Equipo Tecnológico	Computadora de Escritorio HP	1		C\$ 23,000.00	C\$ 23,000.00	
	Computadora Portátil HP	5		C\$ 22,800.00	C\$ 114,000.00	
	Impresora Epson	2		C\$ 9,000.00	C\$ 18,000.00	
	Fotocopiadora HP	1	\$ 441.60	C\$ 16,000.63	C\$ 16,000.63	
Mobiliario de Oficina	Escritorio Commodity	6		C\$ 3,000.00	C\$ 18,000.00	
	Estantería Quatto	3		C\$ 20,000.00	C\$ 60,000.00	
	Sillas de Oficina	6		C\$ 2,700.00	C\$ 16,200.00	
	Aire acondicionado	1		C\$ 20,500.00	C\$ 20,500.00	
Otros recursos	Software Contable (<i>Softland</i>)		\$ 12,000.00	C\$ 434,799.60	C\$ 434,799.60	
	Licencia de Office 365	6	\$ 200.00	C\$ 7,246.66	C\$ 43,479.96	
Papelería y Útiles de Oficina	Folder tamaño carta	1		C\$ 300.00	C\$ 300.00	Mensual
	Folder tamaño legal	1		C\$ 350.00	C\$ 350.00	Mensual
	AMPOS	4		C\$ 350.00	C\$ 1,400.00	Mensual
	Resma de papel tamaño Legal	1		C\$ 300.00	C\$ 300.00	Mensual
	Resma de papel tamaño carta	1		C\$ 240.00	C\$ 240.00	Mensual
	Lapiceros Stabilo caja	1		C\$ 100.00	C\$ 100.00	Mensual
	Grapas Pointer	1		C\$ 45.00	C\$ 45.00	Mensual
	Papel Carbón	1		C\$ 210.00	C\$ 210.00	Mensual
	Engrapadora	6		C\$ 300.00	C\$ 1,800.00	
	Calculadora Casio	6		C\$ 700.00	C\$ 4,200.00	
	Perforadora	6		C\$ 120.00	C\$ 720.00	
			Total presupuesto		C\$ 773,645.19	

Fuente: elaboración propia

8.3.5 Costo de producción

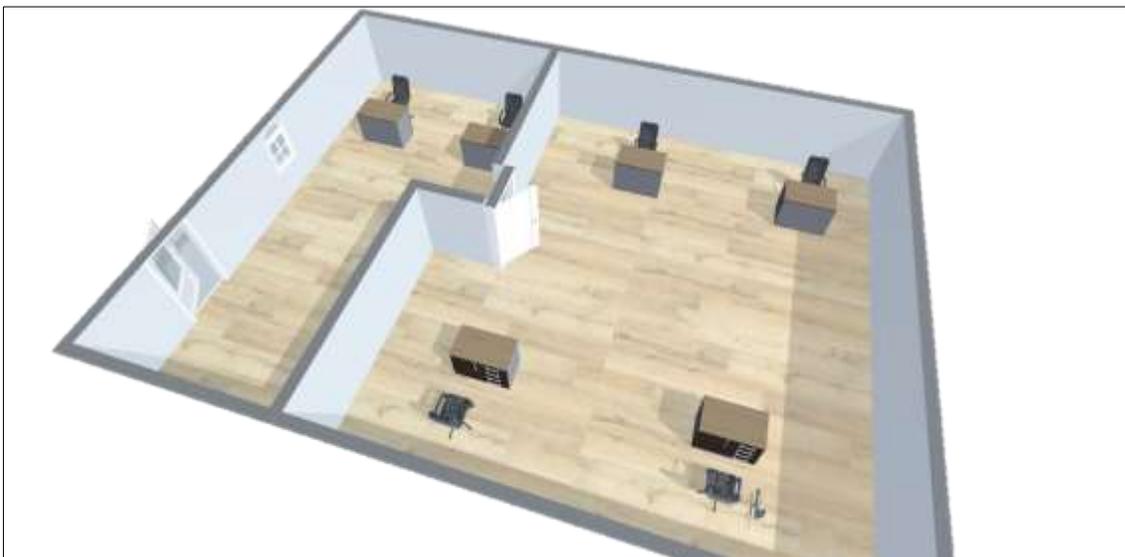
Tabla 11. Costo mensual por servicio

Labor y/o servicio adquirido	Costo Histórico/Mensual	Cantidad de hora por mes	Precio por hora
Nómina asistente	C\$ 7,500.00	240	C\$ 31.25
Nómina consultores	C\$ 10,000.00	240	C\$ 41.67
Nómina de gerente	C\$ 12,000.00	240	C\$ 50.00
Servicio de internet y telefonía	C\$ 3,592.58 (US\$ 98.99 x C\$ 36.2924)	720	C\$ 4.98
Alquiler de oficina	C\$ 10,887.72 (US\$ 100.00 x C\$ 36.2924)	720	C\$ 15.12
Total distribución de costos por Mes/Hora	C\$ 43,980.30		C\$ 143.02

Fuente: elaboración propia

8.3.6 Infraestructura

Figura 4. Diseño de la oficina



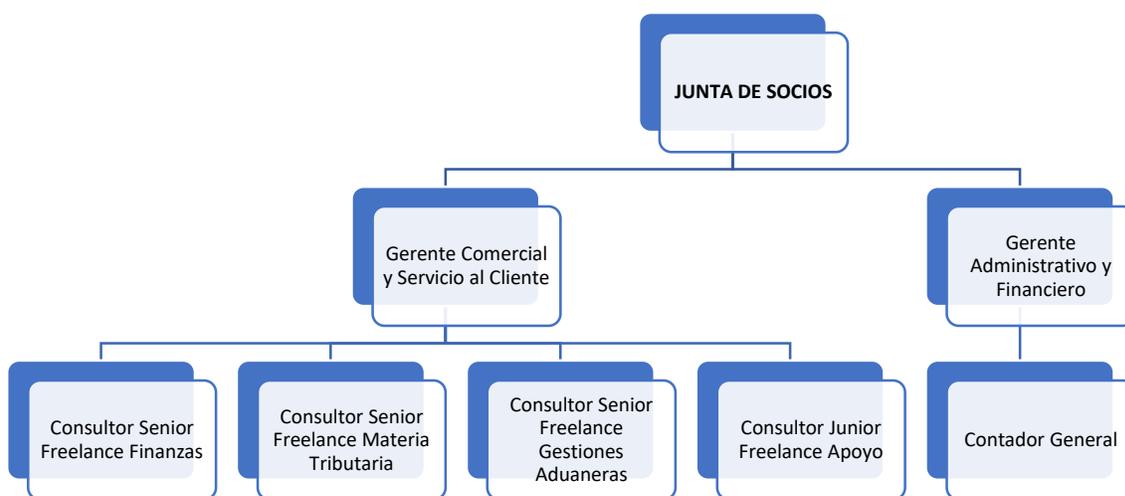
Fuente: elaboración propia

La oficina constará de con un área de 105.43 m², estará distribuido en área de administración y área de venta/servicio. Se considera un diseño funcional e independiente, ya que no interfieren en las actividades de un área con la otra, es también flexible, es decir, en caso de que requiera en un futuro cambios o adicción se puede hacer sin ningún problema.

8.4 Estructura organizativa

8.4.1 Estructura organizativa de la empresa

Figura 5. Organigrama de la empresa



Fuente: elaboración propia

Inicialmente, "AF Consultores" estará compuesto por 6 consultores, de los cuales 2 son los socios de la empresa. Estos socios desempeñarán funciones administrativas, comerciales y financieras. Los otros 4 consultores son individuos con una extensa experiencia en el sector financiero, con quienes los socios mantienen relaciones profesionales y personales de más de 10 años. Este consultor

independiente ha aceptado unirse al proyecto, aportando valor adicional a la oferta debido a sus sólidos antecedentes académicos (Magíster en Finanzas). La tarifa acordada por hora de trabajo será de \$12.00.

En el corto plazo, no se contempla la posibilidad de contratar nuevos consultores; esta situación será evaluada en el año 2024, considerando el crecimiento que experimente la empresa durante sus primeros años de operación.

8.4.2 Constitución de la empresa y aspectos legales

Pasos para constituir legalmente la empresa

- **Paso 1: Elaboración del acta constitutiva de la empresa y sus estatutos**

Se deberá elaborar el acta constitutiva en la que se registrarán todos aquellos datos referentes y correspondientes a la formación de una sociedad o agrupación. En este documento se especificarán sus bases, fines, los integrantes y las funciones específicas que les corresponderá desempeñar, así como sus firmas autenticadas las que servirán para probar la identidad de alguno de estos y toda aquella información fundamental de la sociedad que se ha de constituir.

Se dará a conocer quién estuvo a cargo de dar inicio al acto, la elección de la mesa directiva, el informe de los iniciadores, la consideración del proyecto de estatuto, el valor de las cuotas sociales, la elección de los miembros que conformarán los órganos sociales y luego, en los distintos capítulos en los cuales se dividirá el acta, se dará cuenta de:

- ✓ La constitución, domicilio y finalidades que tendrá la sociedad que se está formando.
- ✓ Los asociados.
- ✓ La administración y fiscalización.

- ✓ Lo referente e inherente a las asambleas.
- ✓ Como serán las elecciones.
- ✓ El ejercicio social.
- ✓ Lo que corresponda en caso de liquidación y disolución

▪ Paso 2: Inscripción en el registro mercantil

El registro mercantil tiene por objeto hacer público ciertos hechos que tienen importancia para la vida mercantil. La inscripción es declarativa y vale contra terceros, en el caso de las sociedades la inscripción es constitutiva. Para asegurar la inscripción se establecen sanciones económicas por incumplimiento en los contratos. El único requisito necesario para llevar a cabo la inscripción es poseer la escritura pública de conformidad al artículo 124 del código del comercio y presentarla acompañada de copias certificadas.

Inscripción en los libros en el registro mercantil

Primer libro: En este se deberán inscribir todos los que se reputen comerciantes, las sociedades mercantiles o industriales, de lo contrario tendrán que acatar las sanciones establecidas en el artículo 19 del código de comercio.

La inscripción requiere:

- ✓ El nombre y apellido del comerciante.
- ✓ La edad, estado civil y nacionalidad.
- ✓ El tipo de comercio al cual está dedicado o vaya a dedicarse.
- ✓ El título o nombre que, en su caso, tenga o haya de ponerse al establecimiento.
- ✓ El domicilio del local y de las sucursales si las tuviere.
- ✓ La fecha en que se inició operaciones o haya de empezar a ejercer el comercio.

Las inscripciones de los libros: segundo, tercero y cuarto, se harán copiando íntegramente los documentos a que se refieren, y autorizando la copia el funcionario del Registro.

Segundo libro: En este libro se requiere de la inscripción de:

- ✓ Las escrituras en que se constituya o disuelva una sociedad mercantil o industrial, o en que de cualquier manera se modifiquen dichas escrituras.
- ✓ Los nombramientos de gerentes y liquidadores de dichas empresas.
- ✓ Los contratos sociales y estatutos de sociedades anónimas extranjeras que establezcan sucursales o agencias en Nicaragua, los nombramientos de gerentes o agentes y la inscripción que se hubiere hecho de dichos contratos o documentos en el tribunal de comercio del domicilio de las expresadas empresas.
- ✓ La sentencia que declare la nulidad de un contrato social.

Tercer libro: En este libro se requiere de la inscripción de:

- ✓ Las escrituras en que conste que el cónyuge comerciante administra bienes propios del otro cónyuge.
- ✓ Los documentos justificativos de los haberes del hijo o pupilo que está bajo la potestad del padre o guardador y que ejerce el comercio.
- ✓ Los poderes que los comerciantes otorguen a sus factores o dependientes para la administración de sus negocios mercantiles y sus revocaciones o sustituciones, los poderes generales y generalísimos que otorguen y sus revocaciones.
- ✓ Las escrituras de las capitulaciones matrimoniales de los cónyuges cuando uno de ellos fuere comerciante y las que de cualquier manera las modifiquen.

Cuarto libro: En este libro se requiere de la inscripción de:

- ✓ Los títulos de venta o hipoteca de naves y los demás documentos de comercio marítimo cuyo registro exija el código de comercio.
- ✓ Las escrituras o actas en que se disponen emisiones de acciones, cédulas y obligaciones de toda clase de sociedades o emisiones de billetes de banco.

Por lo establecido en el código de comercio de Nicaragua toda empresa con giro comercial está obligada a la inscripción en el registro, los que no lo estén quedarán sujetos a sanciones.

Inscripción de los libros contables en el registro mercantil

Para el sello y razonamiento de los libros contables el representante legal deberá de hacerse presente en la ventanilla de evolución y presentar los libros y el formato para solicitar la debida inscripción.

Paso 3: Tramitar el numero RUC

La cédula de registro único de contribuyente (Cédula RUC o N° RUC) se tramita en la administración de renta ya sea como persona natural o jurídica. La emisión de la cédula RUC por primera vez es gratis y debe ser renovada anualmente (en estos casos se requiere de dos timbres fiscales por lo que se paga C\$ 10 por cada uno).

El RUC es el código único de identificación de los registros de personas que tengan relación con el fisco

Requisitos para obtener el N° RUC:

- ✓ Original y copia del acta constitutiva y de los estatutos, debidamente inscritas en el registro mercantil.

- ✓ Fotocopia de recibo de agua, luz, teléfono ó contrato de arriendo (caso de alquiler).
- ✓ Fotocopia de cédula del representante legal debidamente inscrito en el registro mercantil; en el caso de ser extranjeros presentar copia del pasaporte y cédula de identidad.
- ✓ Inscripción de libros contables en la administración de rentas debidamente inscritos en el registro mercantil.
- ✓ Fotocopia de cédulas de identidad de los socios Nicaragüenses y de los pasaportes de los socios extranjeros.

Paso 4: Realizar la matrícula en la alcaldía municipal

Para tramitar la matrícula de la empresa se necesita:

- ✓ Presentar original y fotocopia del acta constitutiva de la sociedad debidamente inscrita en registro mercantil.
- ✓ El documento original y fotocopia del N° RUC.
- ✓ La cédula de identidad del representante legal o de quien realiza la gestión con el debido poder especial que lo autoriza a realizar esa gestión.
- ✓ El formulario de la solicitud de matrícula.
- ✓ Enterar el 1% del capital invertido y no gravado por otro impuesto municipal.

Vigencia: 1 año.

Aranceles por renovación: se realiza en el mes de enero de cada año y se paga el 2% sobre el promedio mensual de los ingresos brutos obtenidos de los tres últimos meses del año anterior.

Paso 5: Registro de la marca y el logo

Para solicitar el registro de una marca se presentará ante el registro de la propiedad intelectual en el ministerio de fomento, industria y comercio los siguientes:

- ✓ El interesado deberá completar el formulario correspondiente a la marca y al logo, acompañado de una reproducción de ambas cosas, comprobante del pago de la tasa establecida según la ley 380 y finalmente señalar si el interesado reivindica derecho de propiedad.
- ✓ Cumplido con lo anterior se ordenará la publicación, por una sola ocasión, en La Gaceta D.O. A partir de la fecha de publicación se contará el término de dos meses para presentar oposiciones.
- ✓ Una segunda publicación se ordenará cuando se concede el derecho a la marca y al logo.
- ✓ Cumplido todos los requisitos se procede a inscribir la marca y el logo emitiéndose el certificado.

Vigencia: 10 años.

Aranceles: por nuevo trámite o renovación según lo establecido en la ley 380 (acá no se incluye costo de contratación de servicios profesionales para el registro de la marca y el logo).

8.4.3 Gasto de personal

El gasto de personal mensual se discrimina a continuación, teniendo en cuenta todas las variables de nómina los cuales están distribuidos en las dos personas que estarían al frente del proyecto desarrollando las actividades administrativas y operacionales.

Tabla 12. Gastos de personal

Cargos	Gerente	Consultores	Asistente
Cantidad	2	4	3
Salario Básico Mensual	C\$ 12,000.00	C\$ 10,000.00	C\$ 7,500.00
Total Salario Básico Mensual	C\$ 24,000.00	C\$ 40,000.00	C\$ 22,500.00
Viáticos de Transporte	C\$ 6,000.00	C\$ 9,000.00	C\$ 4,500.00
Viáticos de Alimentación	C\$ 8,000.00	C\$ 11,000.00	C\$ 8,000.00
Aporte INSS Patronal	C\$ 5,160.00	C\$ 8,600.00	C\$ 4,837.50
Aporte INATEC	C\$ 480.00	C\$ 800.00	C\$ 450.00
Vacaciones	C\$ 2,000.00	C\$ 3,333.33	C\$ 1,875.00
Treceavo mes	C\$ 2,000.00	C\$ 3,333.33	C\$ 1,875.00
Indemnización	C\$ 2,000.00	C\$ 3,333.33	C\$ 1,875.00
Total Gasto Mensual	C\$ 49,640.00	C\$ 79,400.00	C\$ 45,912.50

Fuente: elaboración propia

Tabla 13. Gastos anuales de administración

Productos de Limpieza	Descripción
Cloro	Precio: C\$ 180.00 U/M: Galón Cantidad: 1
Basurero	Precio: C\$ 485.00 U/M: Unidad Cantidad: 1
Desinfectante	Precio: C\$ 200.00 U/M: Galón Cantidad: 1
Pala de plástico	Precio: C\$ 200 U/M: Unidad Cantidad: 1
Lampazo	Precio: C\$ 280.00 U/M: Unidad Cantidad: 1
Escoba	Precio: C\$ 100.00 U/M: Unidad Cantidad: 1
Bolsas de basura	Precio: C\$ 45.00 U/M: Docena Cantidad: 1

Fuente: elaboración propia

Tabla 14. Gastos de puesta en marcha

Tipo de cambio oficial 01/01/2023	C\$ 36.2333	
	Costo Total (US\$)	Costo Total (C\$)
Pago servicios profesionales de abogado	\$ 500.00	C\$ 18,116.65
Registro en DGI	\$ 250.00	C\$ 9,058.33
Registro en el Registro Mercantil	\$ 100.00	C\$ 3,623.33
Registro en la Alcaldía	\$ 150.00	C\$ 5,435.00
Total Gasto Mensual	\$ 1,000.00	C\$ 36,233.30

Fuente: elaboración propia

8.4 Viabilidad económica y financiera del proyecto de inversión

8.4.1 Fuentes de financiamiento

El comportamiento de las empresas nicaragüenses en la búsqueda de financiamiento está experimentando una fase de cambios significativos, impulsada por las transformaciones en el entorno económico. Este contexto ha motivado un análisis más riguroso de la "Estructura Financiera" de los negocios, dado que el costo de los recursos aumenta de manera constante. La combinación de capital propio y ajeno constituye el financiamiento que toda empresa tiene en mayor o menor medida, y su aplicación en inversiones fijas o circulantes responde a una estrategia financiera integral que debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

- 1) Origen (fuentes de financiamiento)
- 2) Costo

Para la estructura de capital de la Empresa "AF Consultores" se estableció que el 100% sería financiado por fondos propios por medio de aportaciones de los socios de la Consultoría.

Costo de los fondos propios: Para el costo de los fondos propios se debe establecer una tasa de interés nominal, la cual es la tasa de interés que realmente cobra el proveedor de fondos y paga el demandante de fondos. Para el cálculo de los fondos propios se utiliza la fórmula de Costo de Capital Promedio Ponderado:

$$K_1 = K^* + PI + PR_1$$

K₁: Tasa de rendimiento esperado por los inversionistas

K*: Tasa de interés real

PI: Prima de la inflación esperada

PR₁: Prima de Riesgo

Para el proyecto de inversión se estableció la tasa de rendimiento nominal de la siguiente manera:

- Los inversionistas de “AF Consultores” esperan una tasa de interés real mínima (K*) de un 15% para el sector de servicios profesionales.
- Por medio de un análisis de la inflación anual nacional en el período 2016 – 2021 se estimó al considerar que la inflación proyectada sería de un 5.04% en casi todo el horizonte de planeación está por encima de este.
- La prima de riesgo es el sobreprecio que paga un país para financiarse en los mercados, en comparación con otros países. Los T-Bills a 3 Meses en Estados Unidos en enero del 2023 tenía una tasa descuento de apertura del 4.3852% y los Bonos del Ministerio de Hacienda y Crédito Público (MHCP) tiene una tasa de descuento del 7%. La prima de riesgo sería de un 2.6148% (7% - 4.3852%).

$$K_1 = 15\% + 5.04\% + 2.6148\%$$

$$K_1 = 21.44\%$$

8.4.2 Plan de inversión

Es el análisis detallado, donde se muestran los objetivos relacionados con la inversión, así mismo los desembolsos que se efectuarán en cada uno de los rubros de la inversión en la fase de inicio.

La inversión inicial requerida está conformada por 3 tipos de inversión: propiedad, planta y equipo, diferida y capital. Para iniciar operaciones la empresa necesitará una inversión total de **C\$ 1,097,282.06**

Hay que tener en cuenta que estas cifras se determinaron antes de iniciar las operaciones en la empresa el 31/12/23, es decir, antes de realizar la inversión, debe ser las mismas que se muestran en el balance general de apertura.

Tabla 15. Plan global de inversión

<u>Inversión en Propiedad, Planta y Equipo</u>	
<i>Inmovilizado material</i>	
Mobiliario y Equipo	C\$ 285,700.63
<u>Inversión Diferida</u>	
<i>Inmovilizado inmaterial</i>	
Software Contable	C\$ 434,799.60
Licencia de Office 365	C\$ 43,479.96
Gastos de Constitución	C\$ 36,233.30
Gastos de Instalación	C\$ 10,000.00
<u>Inversión de Capital</u>	
<i>Tesorería</i>	
Efectivo	C\$ 302,643.57
Inventario de Insumos	C\$ 7,425.00
<i>Total de Inversión</i>	C\$ 1,120,282.06

Fuente: elaboración propia

Inversión de propiedad, planta y equipo: La estimación de la propiedad planta y equipo se hicieron mediante un análisis de los procesos productivos, con el fin de

que estas brinden un servicio a la empresa, organización de la empresa y consideraciones laborales tomando en cuenta su solvencia y capacidad de operación

Cabe mencionar, que la propiedad planta y equipo, son cotizadas y adquiridas en el país, algunas en el departamento de León y Managua. La inversión requerida de propiedad, planta y equipo es de C\$ 285,700.63 equivale el 26% de la inversión total

Inversión diferida: Las inversiones diferidas registradas por la empresa comprenden a los bienes intangibles que se encuentran establecidos en la Ley de Nicaragua y en el presente plan de negocio, en cuanto a trámites necesarios para su constitución:

- Acta de constitución
- Registro ante la DGI, así como la obtención del número RUC
- Licencia de Office 365
- Sistema Contable Softland

La inversión diferida es de C\$ 524,512.86, que equivale al 47% de la inversión requerida.

Inversión de capital: En el capital de trabajo se tomó en consideración lo necesario para cubrir:

- Dos meses de salario del personal (Administrativo y de Servicio)
- Gastos y Costos Fijos proyectados (energía, agua, alquiler, internet y telefonía)
- Compra de papelería y útiles necesarios
- Productos de limpieza

La inversión de capital de trabajo es de C\$ 310,068.57 que equivale al 28% de la inversión requerida.

8.4.3 Estados financieros

La empresa "AF Consultores" presenta su estado de situación financiera de la siguiente manera: dispone de C\$ 302,643.57 en efectivo, destinados para los gastos iniciales de funcionamiento. Además, cuenta con C\$ 7,425.00 en inventario de insumos y ha invertido C\$ 285,700.63 en propiedad, planta y equipo, que incluye mobiliario y equipo de infraestructura. También se han acumulado gastos anticipados por C\$ 524,512.86, los cuales comprenden el sistema contable, la licencia de Office 365 y los costos asociados a la constitución e instalación. Estos elementos conforman el total del patrimonio inicial, que asciende a C\$ 1,120,282.06.

Tabla 16. Balance inicial

BALANCE INICIAL					
Consultoría Contable y Tributaria					
Al 31 de enero del 2023					
ACTIVOS					
Activos Circulantes					
Disponibilidad			C\$ 302,643.57		
Inventario de Insumos			C\$ 7,425.00		
	Total Activo Circulante			C\$ 310,068.57	
Activos No Circulantes					
Propiedad, planta y equipo					
Bienes de uso			C\$ 285,700.63		
Depreciación			C\$ -		
Gastos pagados por anticipado			C\$ 524,512.86		
	Total Activo No Circulante			C\$ 810,213.49	

Propuesta de proyecto de inversión de una empresa de consultoría contable y tributaria en el año
2023

TOTAL ACTIVOS					C\$ 1,120,282.06
PASIVOS					
Proveedores			C\$	-	
Retenciones			C\$	-	
Aportaciones			C\$	-	
Gastos Acumulados			C\$	-	
IR por pagar			C\$	-	
	Total Pasivos			C\$	-
Patrimonio					
Capital Social			C\$	1,120,282.06	
Reservas			C\$	-	
Utilidades Retenidas			C\$	-	
Utilidades del Período			C\$	-	
	Total Patrimonio			C\$	1,120,282.06
TOTAL PASIVOS + CAPITAL					C\$ 1,120,282.06

Fuente: elaboración propia

8.4.4 Estado de resultados

Tabla 17. Estado de resultados

CONSULTORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA “AF CONSULTORES”					
ESTADO DE RESULTADO					
PERÍODO: PROYECTADO A 5 AÑOS					
EXPRESADO EN CÓRDOBAS (C\$)					
HORIZONTE	2023	2024	2025	2026	2027
Ingreso por venta de Servicio	C\$ 3,836,793.98	C\$ 3,953,379.57	C\$ 4,113,839.51	C\$ 4,322,780.95	C\$ 4,586,434.84
Costo de Venta	C\$ 1,744,950.25	C\$ 1,799,613.38	C\$ 1,799,454.57	C\$ 863,198.64	C\$ 1,930,997.10
Utilidad Bruta	C\$ 2,091,843.73	C\$ 2,153,766.19	C\$ 2,314,384.93	C\$ 2,459,582.30	C\$ 2,655,437.74
Gastos de Operación					
Pago de Nómina - Área Administrativa	C\$ 723,690.00	C\$ 740,510.70	C\$ 758,006.45	C\$ 776,205.43	C\$ 795,137.05
Papelería y Útiles de Oficina	C\$ 38,626.86	C\$ 41,269.99	C\$ 44,152.83	C\$ 47,595.10	C\$ 51,361.54
Productos de Limpieza	C\$ 94,069.06	C\$ 100,505.94	C\$ 107,383.28	C\$ 114,731.21	C\$ 122,581.95
Energía Eléctrica	C\$ 58,228.10	C\$ 62,212.48	C\$ 66,469.50	C\$ 71,017.82	C\$ 75,877.37
Agua Potable	C\$ 1,031.47	C\$ 1,102.05	C\$ 1,177.46	C\$ 1,258.03	C\$ 1,344.12
Servicios de Internet y Telefonía	C\$ 44,388.08	C\$ 47,425.43	C\$ 50,670.61	C\$ 54,137.86	C\$ 57,842.36
Alquiler del Local	C\$ 44,840.97	C\$ 47,909.31	C\$ 51,187.61	C\$ 54,690.23	C\$ 58,432.53
Propaganda y Publicidad	C\$ 73,515.05	C\$ 78,545.48	C\$ 83,920.13	C\$ 89,662.54	C\$ 95,797.90
Amortización	C\$ 150,078.20	C\$ 150,078.20	C\$ 150,078.20	C\$ -	C\$ -
Gastos de Mantenimiento	C\$ 7,369.14	C\$ 7,873.39	C\$ 8,412.14	C\$ 8,987.76	C\$ 9,602.77
Depreciación de Propiedad, Planta y Equipo	C\$ 36,720.00	C\$ 36,720.00	C\$ 9,320.00	C\$ 9,320.00	C\$ 9,320.00

Utilidad antes de Impuesto	C\$ 819,286.79	C\$ 839,613.22	C\$ 983,606.72	C\$ 1,231,976.30	C\$ 1,378,140.17
IR Anual (30%)	C\$ 245,786.04	C\$ 251,883.97	C\$ 295,082.01	C\$ 369,592.89	C\$ 413,442.05
<u>Utilidad Neta del Ejercicio</u>	C\$ 573,500.75	C\$ 587,729.25	C\$ 688,524.7	C\$ 862,383.41	C\$ 964,698.12

8.4.5 Flujo de caja libre

Tabla 18. Flujo de caja libre

CONSULTORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA “AF CONSULTORES”

FLUJO DE CAJA LIBRE
PERÍODO: PROYECTADO A 5 AÑOS
EXPRESADO EN CÓRDOBAS (C\$)

Ingresos por ventas de servicios de consultoría	2023	2024	2025	2026	2027
Micro Empresas	C\$ 1,663,349.99	C\$ 1,713,892.88	C\$ 1,783,456.43	C\$ 1,874,037.98	C\$ 1,988,338.80
Pequeñas Empresas	C\$ 1,508,103.99	C\$ 1,553,929.54	C\$ 1,617,000.50	C\$ 1,699,127.77	C\$ 1,802,760.51
Medianas Empresas	C\$ 665,340.00	C\$ 685,557.15	C\$ 713,382.57	C\$ 749,615.19	C\$ 795,335.52
Precio de Venta	C\$ 3,836,793.98	C\$ 3,953,379.57	C\$ 4,113,839.51	C\$ 4,322,780.95	C\$ 4,586,434.84
Total de ingresos en Efectivo	<u>C\$ 3,836,793.98</u>	<u>C\$ 3,953,379.57</u>	<u>C\$ 4,113,839.51</u>	<u>C\$ 4,322,780.95</u>	<u>C\$ 4,586,434.84</u>
Costo de Servicio y Ventas	C\$ 1,744,950.25	C\$ 1,799,613.38	C\$ 1,799,454.57	C\$ 1,863,198.64	C\$ 1,930,997.10

Propuesta de proyecto de inversión de una empresa de consultoría contable y tributaria en el año 2023

Insumos para la Realización de la Capacitación	C\$ 251,433.84	C\$ 268,638.75	C\$ 287,404.01	C\$ 309,810.78	C\$ 334,327.67
Mano de Obra - Área de Ventas	C\$ 1,375,740.00	C\$ 1,409,974.20	C\$ 1,445,635.57	C\$ 1,482,785.14	C\$ 1,521,486.64
CIF Erogables	C\$ 46,109.43	C\$ 49,264.57	C\$ 52,705.85	C\$ 56,814.94	C\$ 61,310.99
CIF No Erogables	C\$ 71,666.98	C\$ 71,735.86	C\$ 13,709.15	C\$ 13,787.78	C\$ 13,871.79
Total Costos	C\$ 1,744,950.25	C\$ 1,799,613.38	C\$ 1,799,454.57	C\$ 1,863,198.64	C\$ 1,930,997.10
MARGEN FINANCIERO BRUTO	C\$ 2,091,843.73	C\$ 2,153,766.19	C\$ 2,314,384.93	C\$ 2,459,582.30	C\$ 2,655,437.74
Gastos de Administración					
Pago de Nómina - Área Administrativa	C\$ 723,690.00	C\$ 740,510.70	C\$ 758,006.45	C\$ 776,205.43	C\$ 795,137.05
Papelería y Útiles de Oficina	C\$ 38,626.86	C\$ 41,269.99	C\$ 44,152.83	C\$ 47,595.10	C\$ 51,361.54
Productos de Limpieza	C\$ 94,069.06	C\$ 100,505.94	C\$ 107,383.28	C\$ 114,731.21	C\$ 122,581.95
Energía Eléctrica	C\$ 58,228.10	C\$ 62,212.48	C\$ 66,469.50	C\$ 71,017.82	C\$ 75,877.37
Agua Potable	C\$ 1,031.47	C\$ 1,102.05	C\$ 1,177.46	C\$ 1,258.03	C\$ 1,344.12
Servicios de Internet y Telefonía	C\$ 44,388.08	C\$ 47,425.43	C\$ 50,670.61	C\$ 54,137.86	C\$ 57,842.36
Alquiler del Local	C\$ 44,840.97	C\$ 47,909.31	C\$ 51,187.61	C\$ 54,690.23	C\$ 58,432.53
Propaganda y Publicidad	C\$ 73,515.05	C\$ 78,545.48	C\$ 83,920.13	C\$ 89,662.54	C\$ 95,797.90
Amortización	C\$ 150,078.20	C\$ 150,078.20	C\$ 150,078.20	C\$ -	C\$ -
Gastos de Mantenimiento	C\$ 7,369.14	C\$ 7,873.39	C\$ 8,412.14	C\$ 8,987.76	C\$ 9,602.77
Depreciación de Propiedad, Planta y Equipo	C\$ 36,720.00	C\$ 36,720.00	C\$ 9,320.00	C\$ 9,320.00	C\$ 9,320.00
Total Gastos de Administración	C\$ 1,272,556.94	C\$ 1,314,152.97	C\$ 1,330,778.22	C\$ 1,227,606.00	C\$ 1,277,297.57
MARGEN FINANCIERO ANTES DE INTE E IMP	<u>C\$ 819,286.79</u>	<u>C\$ 839,613.22</u>	<u>C\$ 983,606.72</u>	<u>C\$ 1,231,976.30</u>	<u>C\$ 1,378,140.17</u>
Intereses Amortizados	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
IR	C\$ 245,786.04	C\$ 251,883.97	C\$ 295,082.01	C\$ 369,592.89	C\$ 413,442.05

Propuesta de proyecto de inversión de una empresa de consultoría contable y tributaria en el año 2023

MARGEN FINANCIERO DESPUÉS DE INTE E IMP		C\$ 573,500.75	C\$ 587,729.25	C\$ 688,524.70	C\$ 862,383.41	C\$ 964,698.12
CIF No Erogable (+)		C\$ 71,666.98	C\$ 71,735.86	C\$ 13,709.15	C\$ 13,787.78	C\$ 13,871.79
Depreciación de Mobiliario y Equipo (+)		C\$ 44,840.97	C\$ 47,909.31	C\$ 51,187.61	C\$ 54,690.23	C\$ 58,432.53
Amortización de los Activos Diferidos		C\$ 150,078.20	C\$ 150,078.20	C\$ 150,078.20	C\$ -	C\$ -
Acreedores (-)		C\$ -				
<u>Flujo de Caja Libre</u>	(C\$1,120,282.06)	<u>C\$ 840,086.90</u>	<u>C\$ 857,452.62</u>	<u>C\$ 903,499.66</u>	<u>C\$ 930,861.42</u>	<u>C\$ 1,037,002.44</u>

8.4.6 Análisis financiero

Valor Presente Neto (VPN): El cálculo del VPN proporciona información sobre la rentabilidad de la inversión planificada a lo largo de los años. Para ello, se tienen en cuenta los flujos de efectivo resultantes durante todo el horizonte de planificación del proyecto (2023 - 2027). Inicialmente, se requiere descontar al valor actual (mediante una tasa del 23.9648%) todos los flujos de efectivo futuros. Posteriormente, cada uno de estos valores se resta a la inversión, obteniendo así el valor actual neto del proyecto. La fórmula correspondiente a este indicador se aplicó utilizando el programa Excel.

Tabla 19. Cálculo del VPN

Tasa de Actualización		23.965%
Año	Flujo de Caja Libre	Flujo de Caja Libre Descontados
Inversión Inicial	(\$ 1,120,282.06)	(\$ 1,120,282.06)
2023	C\$ 840,086.90	C\$ 677,681.81
2024	C\$ 857,452.62	C\$ 557,973.23
2025	C\$ 903,499.66	C\$ 474,277.85
2026	C\$ 930,861.42	C\$ 394,177.20
2027	C\$ 1,037,002.44	C\$ 354,232.05
VPN		C\$ 1,338,060.08

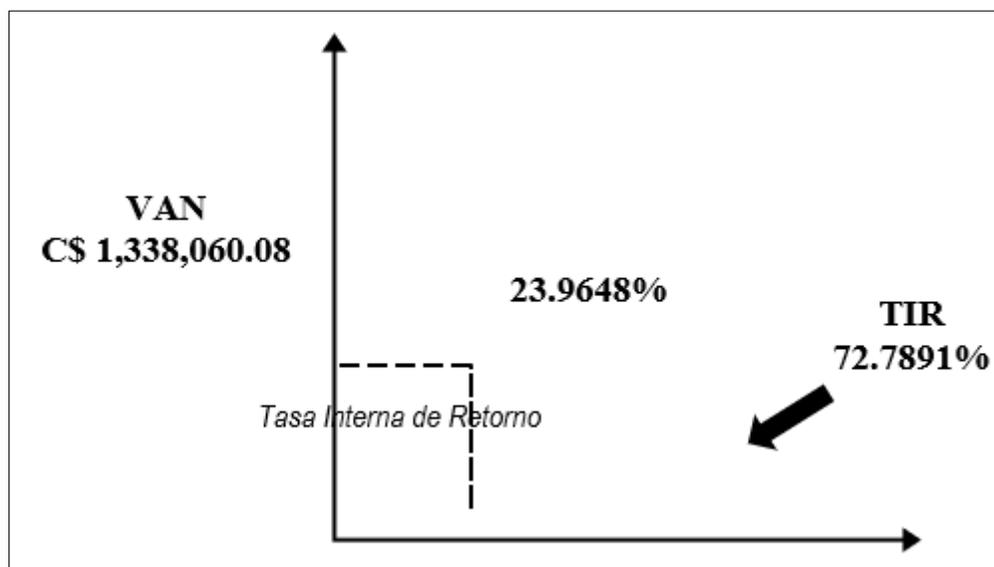
Fuente: elaboración propia

Al ser el $VPN > 0$ se puede decir que la inversión es factible cuando se espera obtener como mínimo un 23.9648% de rendimiento sobre lo invertido. Además, este resultado nos indica tres cosas importantes:

- Se ha recuperado la inversión inicial
- Hemos satisfecho en su totalidad el costo de oportunidad requerido para el proyecto.
- El resultado del VPN positivo agrega riquezas a los inversionistas.

Tasa Interna de Retorno (TIR): La TIR establece que todo lo que se gana cada año se reinvertirá en su totalidad y este hecho genera una nueva tasa de rendimiento que puede ser mayor al costo de oportunidad. Usando los mismos flujos utilizados en el cálculo del VAN, se aplicó la fórmula de la TIR en el programa Excel y como resultado se obtuvo una TIR del 77.1118%. Tomando en cuenta los criterios de evaluación para invertir o no en el proyecto y que la tasa mínima de rendimiento esperada es del 23.9648% se puede afirmar que invertir en este proyecto es económicamente rentable, ya que la TIR resultante es mayor que el costo de oportunidad ($77.1118\% > 23.9648\%$).

Figura 6. Análisis financiero de “AF Consultores”



Fuente: elaboración propia

8.4.7 Relación Costo/Beneficio

Este indicador nos permitió saber cuánto es lo que se obtendrá por cada córdoba invertido. Para el cálculo se utilizaron los montos descontados de los ingresos,

Propuesta de proyecto de inversión de una empresa de consultoría contable y tributaria en el año 2023

costos, gastos e impuestos; luego se sumaron los ingresos y se dividieron entre todos los egresos.

Tabla 20. Relación Costo/Beneficio

Relación Costo/Beneficio (C\$)				
Tasa de Actualización	23.96%			
Año	Ingresos Descontados	Costos Descontados	Gastos Descontados	Impuestos Descontados
2023	C\$ 3,095,067.29	C\$ 1,407,617.53	C\$ 1,026,547.00	C\$ 198,270.83
2024	C\$ 3,189,114.63	C\$ 1,451,713.21	C\$ 1,060,101.72	C\$ 203,189.91
2025	C\$ 3,318,554.55	C\$ 1,451,585.11	C\$ 1,073,512.98	C\$ 238,036.94
2026	C\$ 3,487,103.56	C\$ 1,503,006.21	C\$ 990,285.95	C\$ 298,143.42
2027	C\$ 3,699,788.03	C\$ 1,557,697.91	C\$ 1,030,371.18	C\$ 333,515.68
Beneficio/Costo	1.2146			

Fuente: elaboración propia

Dado que la relación beneficio/costo es C\$ 1.2146 > a 1 podemos decir que por cada córdoba invertido obtendremos C\$ 0.2146 córdobas de ganancia, esto significa que el proyecto es rentable.

8.4.8 Tasa de Rendimiento Contable

El concepto de utilidad contable que se utiliza para calcular el rendimiento es el mismo que usan los usuarios externos y los dueños para analizar la situación de la empresa y sus resultados, de tal manera que se estaría utilizando la misma base, aunque los dueños se apoyan cada día más en los flujos de efectivo.

Tabla 21. Tasa de rendimiento contable

Utilidades de Cada Año (C\$)	
Año	Utilidades
2023	C\$ 573,500.75
2024	C\$ 587,729.25
2025	C\$ 688,524.70
2026	C\$ 862,383.41
2027	C\$ 964,698.12

Propuesta de proyecto de inversión de una empresa de consultoría contable y tributaria en el año 2023

Fuente: elaboración propia

$$\text{TRC} = \frac{\text{C\$ } 735,367.25}{\text{C\$ } 1,120,282.06} = 66\%$$

El concepto de utilidad contable que se utiliza para calcular el rendimiento es el mismo que usan los usuarios externos y los dueños para analizar la situación de la empresa y sus resultados, de tal manera que se estaría utilizando la misma base, aunque los dueños se apoyan cada día más en los flujos de efectivo.

IX. CONCLUSIONES

Aspectos generales del proyecto de inversión

La empresa "AF Consultores" se presenta como una propuesta de inversión con una clara identidad y enfoque. Su nombre, "AF Consultores", refleja su compromiso con la asesoría contable y tributaria. La propuesta de valor, detallada en el modelo Canvas, destaca la atención personalizada, tarifas asequibles y la creación de estrategias financieras como características diferenciadoras.

El servicio ofrecido, consultoría contable y tributaria para MIPYMES, aborda una necesidad evidente en el mercado local, respaldada por la obligación legal de llevar registros contables. La empresa se dirige a un mercado potencial de 3,509 MIPYMES en el municipio de León, ofreciendo una solución innovadora con atención personalizada, tarifas asequibles y el diseño de estrategias financieras.

La misión y visión de "AF Consultores" reflejan su compromiso con el apoyo a pequeños y microempresarios, destacando la implementación de cursos de actualización tributaria y contable. Sus objetivos, tanto a corto, mediano y largo plazo, están orientados a brindar servicios de alta calidad, obtener rentabilidad y consolidarse como líderes en consultoría contable y tributaria a nivel regional.

La empresa se fundamenta en valores clave como el compromiso, responsabilidad, trabajo en equipo, innovación y confidencialidad. Estos valores refuerzan la visión de "AF Consultores" como una entidad confiable y comprometida con la excelencia en el asesoramiento contable y tributario.

Estudio de mercado

El análisis del mercado revela que el sector terciario y de servicios en Nicaragua, representando aproximadamente el 53% del PIB, ofrece oportunidades para la

consultoría contable y tributaria. La alta proporción de empresas afectadas por la crisis y la pandemia destaca la necesidad de servicios de calidad.

La empresa "AF Consultores" identifica su mercado objetivo como micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en el municipio de León. El estudio de aceptación del servicio muestra que el 94% de los encuestados estaría dispuesto a adquirir servicios de consultoría contable. La muestra refleja la demanda potencial y se distribuye en un 50% para microempresas, 33% para pequeñas empresas y 11% para medianas entidades.

El análisis de la competencia destaca tres competidores principales: ALS International, S.A., Asesoría Tributaria, S.A., y Audit Global, S.A. Cada uno ofrece servicios similares, como auditorías financieras y asesoría fiscal, pero "AF Consultores" se diferencia mediante atención personalizada, tarifas asequibles y la creación de estrategias financieras.

Las estrategias de plaza se centran en ubicarse en el municipio de León, asegurando infraestructuras adecuadas y servicios públicos. La política de precios se basa en tarifas competitivas y se calcula un punto de equilibrio para 27 MIPYMES.

Las estrategias de promoción incluyen la consulta inicial gratuita, publicidad en medios impresos y en línea, mantenimiento de página web, y diseño gráfico. El análisis FODA destaca la calidad del servicio y el recurso humano como fortalezas, mientras que la inversión económica y la competencia representan desafíos.

Plan de producción y operación

La empresa "AF Consultores" ofrece servicios de consultoría contable y tributaria, con un enfoque tanto permanente como temporal, abarcando servicios de consolidación de estados financieros, diseño de contabilidad y asesoramiento

tributario. La capacidad operativa incluye 6 consultores y 3 asistentes contables, respaldados por recursos tecnológicos adecuados, como software contable y licencias de Office 365.

El ciclo de vida del servicio implica atraer clientes, firmar contratos, y un proceso de prestación que se estima en un mes, culminando con la entrega de informes financieros. La infraestructura de la oficina, diseñada de manera funcional e independiente, consta de un área de 105.43 m² distribuida en administración y venta/servicio.

Estructura organizativa de la empresa

La estructura organizativa inicial cuenta con 2 socios y 4 consultores, con la posibilidad de evaluar nuevas contrataciones en el futuro según el crecimiento de la empresa. El proceso de constitución legal sigue pasos específicos, desde la elaboración del acta constitutiva hasta la inscripción en el registro mercantil.

Viabilidad económica y financiera

Considerando los criterios de evaluación y la comparación con el costo de oportunidad, se concluye que el proyecto de "AF Consultores" es económicamente rentable. La combinación de VPN positivo, TIR significativa y una sólida relación B/C respaldan la viabilidad financiera, sugiriendo que la inversión generará beneficios económicos superiores a los costos asociados.

X. RECOMENDACIONES

A continuación se presentan las siguientes recomendaciones:

- **Diversificación de servicios:** Explorar oportunidades para diversificar la oferta de servicios, considerando las necesidades cambiantes del mercado. Introducir servicios complementarios puede fortalecer la posición competitiva.
- **Monitoreo del entorno legal y tributario:** Dada la naturaleza del negocio, mantener un monitoreo constante de los cambios en el entorno legal y tributario. Adaptar las prácticas y servicios para cumplir con las regulaciones actualizadas garantizará la sostenibilidad a largo plazo.
- **Fortalecimiento de alianzas estratégicas:** Buscar alianzas estratégicas con instituciones educativas, cámaras de comercio u otras empresas afines. Estas asociaciones pueden proporcionar oportunidades de crecimiento y fortalecer la red de contactos.
- **Optimización de estrategias de comunicación:** Evaluar continuamente las estrategias de comunicación. Aprovechar las plataformas digitales y ajustar la inversión en publicidad según los resultados obtenidos. La optimización constante mejorará la visibilidad en el mercado.
- **Evaluación periódica de la estructura organizativa:** A medida que el negocio crezca, evaluar la necesidad de ajustar la estructura organizativa. Considerar la contratación de nuevos consultores según la demanda del mercado, asegurando así una capacidad óptima de atención al cliente.
- **Actualización tecnológica:** Mantenerse al día con las tendencias tecnológicas en contabilidad y consultoría. La actualización constante de

software y herramientas tecnológicas garantizará eficiencia operativa y satisfacción del cliente.

- **Evaluación continua de la rentabilidad:** Realizar evaluaciones periódicas de la rentabilidad del proyecto. Ajustar estrategias financieras según sea necesario para garantizar la maximización de beneficios y el cumplimiento de los objetivos financieros a largo plazo.

XI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcaraz, R. (2011). *Emprendedor de éxito*. México: McGraw-Hill.
- Alcivar, M., Balseca, P., & Ferrin, H. (2022). La contabilidad y cultura tributaria en los comerciantes de mercados populares. *Journal Business Science*, 3(2), 32–42.
- Allen, F., Myers, S. C., y Brealey R. A. (2010). *Principios de finanzas corporativas*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V
- Álvarez, M. (2006). *Manual de planeación estratégica*. México: Panorama Editorial,
- Andía, W., y Paucara, E. (2013). Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias. *Industrial Data*, 16(1), 80-84.
<https://doi.org/10.15381/idata.v16i1.6421>
- Aragón, A. y Rubio, A. (2005). Factores explicativos del éxito competitivo: El caso de las PYMES del estado de Veracruz. *Contaduría y Administración*, (216), 35-69. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2005.568>
- Asamblea Nacional. (2008). *LEY N°. 645. Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña Y Mediana Empresa (Ley MIPYME)*.
- Azmadaliev, I. (2021). Factors Influencing the Formation Of International Budget Accounting Systems. *The American Journal of Management and Economics Innovations*, 3(9), 21–30. <https://doi.org/10.37547/tajmei/volume03issue09-04>
- Banco Central de Nicaragua. (2017). Cartografía digital y censo de edificaciones. Cabecera municipal de León. Recuperado de:
<https://www.bcn.gob.ni/sites/default/files/cartografia/Leon.pdf>
- Banco Interamericano de Desarrollo; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico; Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC); Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. (2018). Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe 2018.
<http://dx.doi.org/10.1787/24104736>
- Balanko-Dickson, G. (2009). *Cómo preparar un plan de negocios exitoso*, México: McGraw-Hill.

- Bohlander, G. (2008). *Administración de recursos humanos*. México: International Thomson.
- Colegio de Contadores Públicos de Nicaragua. (2021). *Memoria II Encuentro de Cumplimiento Tributario 2021*.
- Cuello, R. (2022). Régimen tributario del software de facturación de empresarios y profesionales. IDP. *Revista de Internet, Derecho y Política*, 4(37), 1–12. <https://doi.org/10.7238/idp.v0i37.403577>
- Fernández Valiñas, R. (2007). *Manual para elaborar un plan de mercadotecnia*. México: McGraw-Hill,
- Flórez Uribe, J. A. (2007). *Proyecto de inversión para las PYME*. Eco Editores. Colombia.
- Garrido, C. (2011). *Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las PYMES en México durante la última década. Oportunidades y desafíos*. CEPAL.
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2019). *Strategic Management: Concepts and Cases: Competitiveness and Globalization*. Cengage Learning.
- Hornigren, C. T., Sundem, G. L., & Schatzberg, J. O. (2019). *Introduction to Management Accounting*. Pearson.
- Khan, I. (2019). *El plan de inversión proactivo: El método completo para dar los primeros pasos al invertir y hacer crecer los negocios*. Independently published.
- Molina, J., y Sánchez, Y. (2019). *Análisis de la participación de las medianas empresas de la ciudad de León en operaciones bursátiles de la Bolsa de Valores de Nicaragua, en el periodo comprendido diciembre 2018 a junio 2019 (tesis de pregrado)*. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua – León.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., y Jordan, B. D. (2010). *Finanzas Corporativas*. México: McGraw-Hill.

- Saavedra, M. y Hernández, G. (2008). Caracterización e Importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio Comparativo. *Actualidad Contable Faces*, 11(17), 122-134.
- Urcuyo, R. (2012). *Microfinanzas y Pequeñas y Medianas Empresas en Nicaragua*. Documentos de Trabajo. Banco Central de Nicaragua.
- Van der Kamp, R. (2006). *Pymes, competitividad y SDE en Nicaragua : un resumen cuantitativo*. (1ra ed.). Managua, Nicaragua.
- Vera, P., Espinoza, A., y López R. (2016). La importancia de la contabilidad en las empresas. *Revista Contribuciones a la Economía*.
<http://eumed.net/ce/2016/3/contabilidad.html>
- Warre, C. (2010). *Contabilidad financiera*. México: Cengage Learning

XII. ANEXOS

Anexo 1. Encuesta para recopilación de información primaria

ENCUESTA DE CONSULTORÍA CONTABLE Y TRIBUTARÍA, AF CONSULTORES



La presente encuesta tiene como objetivo obtener información para la creación de una empresa de consultoría en el área contable y tributaria en la ciudad de León. Desde ya agradecemos su tiempo y disposición para brindarnos la información requerida.

Datos generales de clasificación

1. **Su empresa se encuentra constituida e inscrita en el registro mercantil bajo las leyes de la Republica de Nicaragua**

Si. _____
No. _____

2. **Tipo de empresa según constitución legal**

Sociedad Anónima. _____
Sociedad Limitada. _____
Sociedad en Comandita Simple. _____
Sociedad en Comandita por Acciones. _____
Colectiva. _____
Unipersonal. _____

3. **Características operativas de la empresa**

Producto. _____
Comercio. _____
Servicio. _____

4. **Número de trabajadores que tiene la empresa**

De 1 - 5 Trabajadores. _____
De 6 – 30 Trabajadores. _____
De 31 – 100 Trabajadores. _____
Otras. _____

5. ¿Qué tiempo tiene de actividad la empresa?

1 año. _____
2 – 5 años. _____
6 – 10 años. _____
11 a más. _____

6. ¿Ha recibido algún tipo de asesoramiento en el área contable y tributaria antes de iniciar su negocio?

Si. _____
No. _____

7. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Consultoría Contable y Tributaria?

Consolidación de estados financieros. _____
Diseño y puesta en Marcha de la Contabilidad. _____
Asesoramiento para mejoras de eficiencia. _____
Elaboración de planes de viabilidad y reestructuración financiera. _____
Asesoramiento sobre materia tributaria. _____
Otros. _____

8. ¿Considera usted que los asesoramientos en contabilidad y materia tributaria son necesarios?

Si. _____
No. _____

9. ¿Le gustaría recibir capacitación sobre procesos contables y adicional asesoría tributaria para la organización de su negocio?

Si. _____
No. _____

10. ¿De qué manera le gustaría obtener información sobre nuestros servicios?

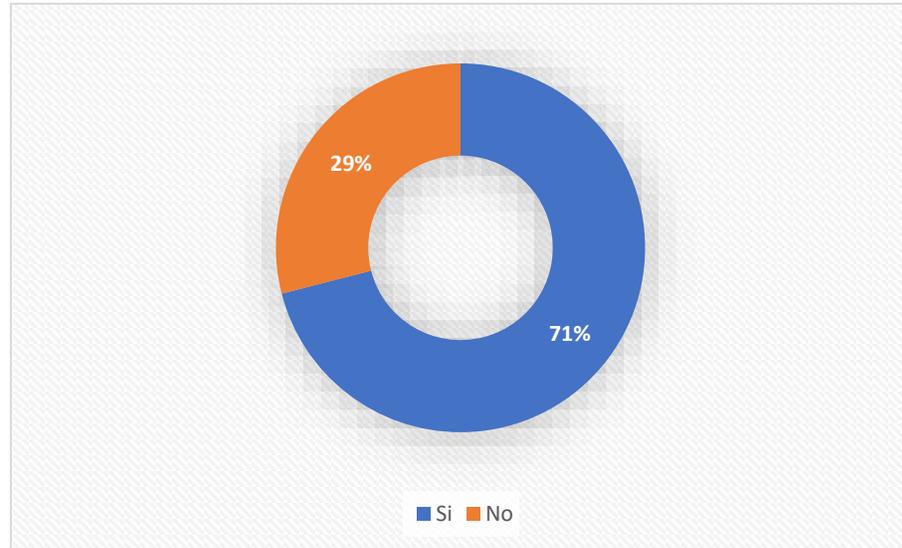
Directorio Telefónico. _____
Marketing Digital. _____
Recomendación. _____
Volantes. _____

¡LA ENCUESTA HA TERMINADO!

Muchas Gracias por su Colaboración

Anexo 2. Resultados de la encuesta

Figura 7. MIPYME inscritas en el registro mercantil



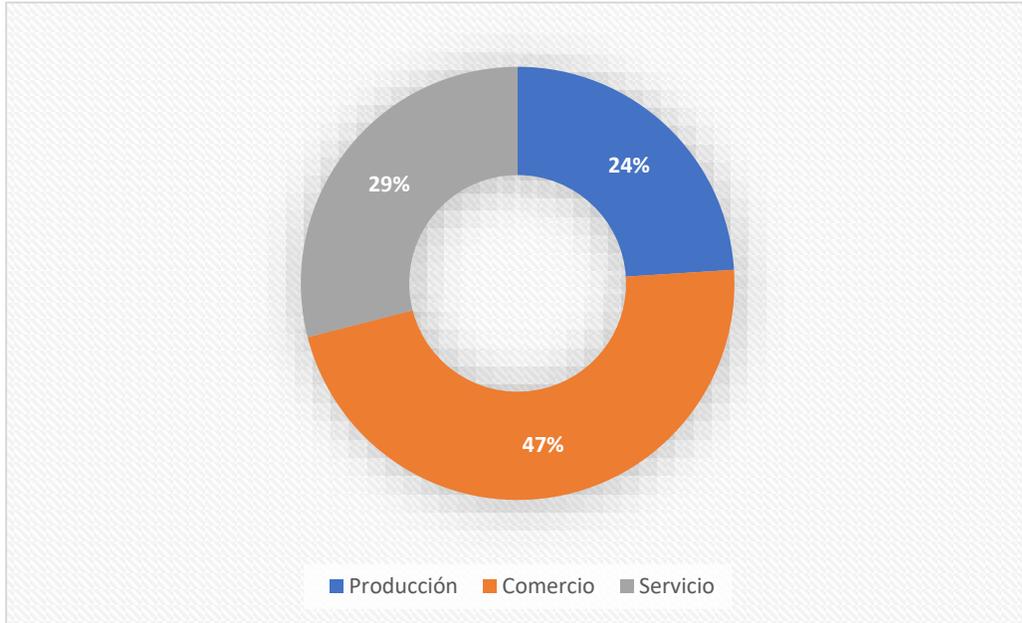
Fuente: encuesta a MIPYMES

Tabla 22. Tipo de empresa

TIPO DE EMPRESA		
ALTERNATIVAS	DEMANDA MIPYME	
		%
Sociedad Anónima	174	53%
Sociedad Limitada	58	18%
Sociedad en Comandita Simple	0	0%
Sociedad en Comandita por Acción	0	0%
Cooperativa	0	0%
Organización no Gubernamental	0	0%
Unipersonal	96	29%
	328	100%

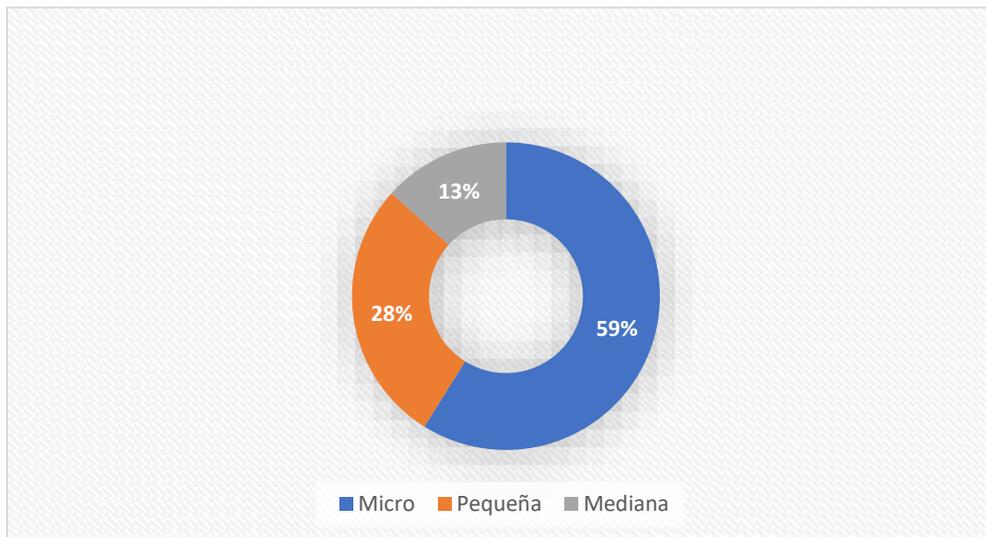
Fuente: encuesta a MIPYMES

Figura 8. Giro o actividad de la empresa



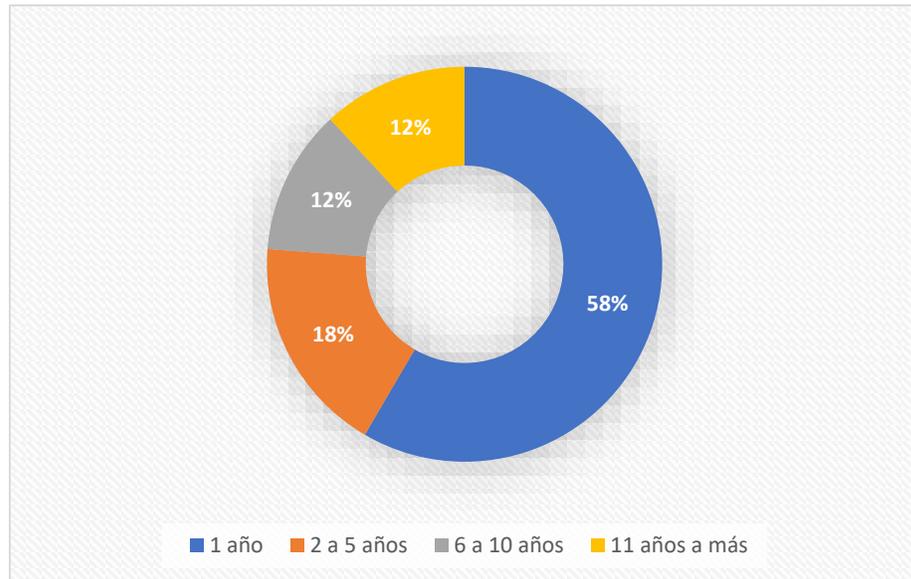
Fuente: encuesta a MIPYMES

Figura 9. Tamaño de la empresa



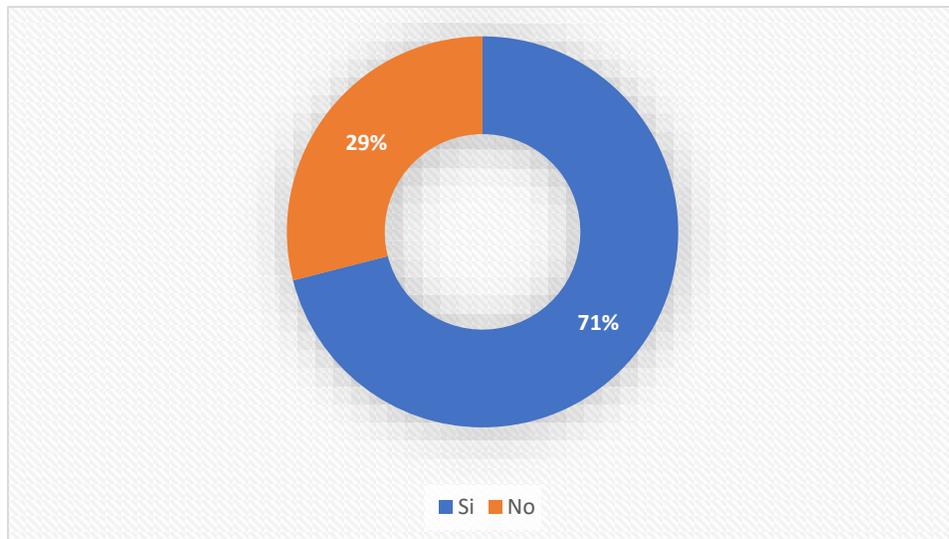
Fuente: encuesta a MIPYMES

Figura 10. Tiempo de actividad



Fuente: encuesta a MIPYMEs

Figura 11. Ha recibido algún tipo de asesoramiento contable y tributario



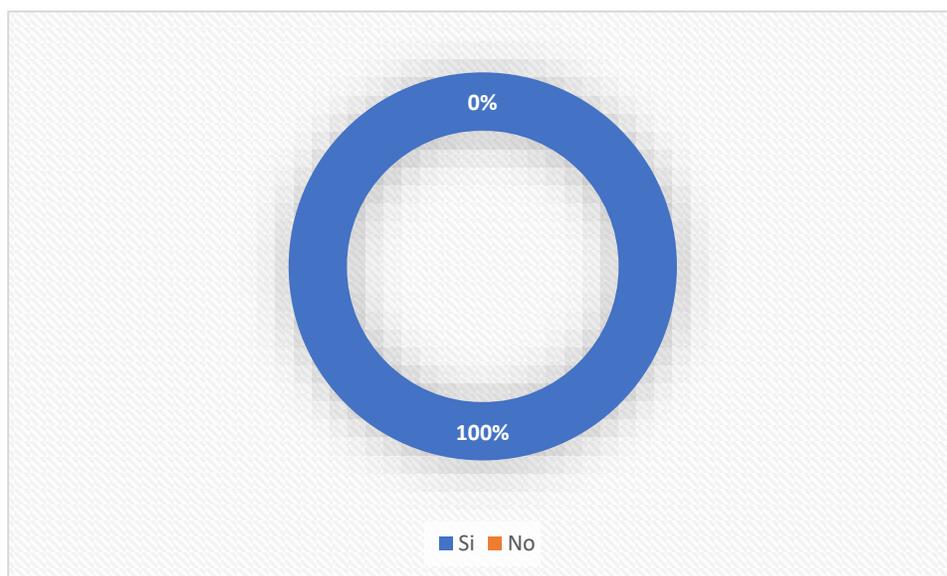
Fuente: encuesta a MIPYMEs

Tabla 23. Servicios de consultoría contable y tributaria

ALTERNATIVAS	DEMANDA	
	MIPYME	%
Consolidación de Estados Financieros	58	18%
Diseño y Puesta en Marcha de la Contabilidad	58	18%
Aesoramiento para mejoras de eficiencia	77	24%
Elaboración de planes de Viabilidad y Reestructuración Financiera	39	12%
Asesoramiento sobre la materia Tributaria	39	12%
Otras	58	18%
	328	100%

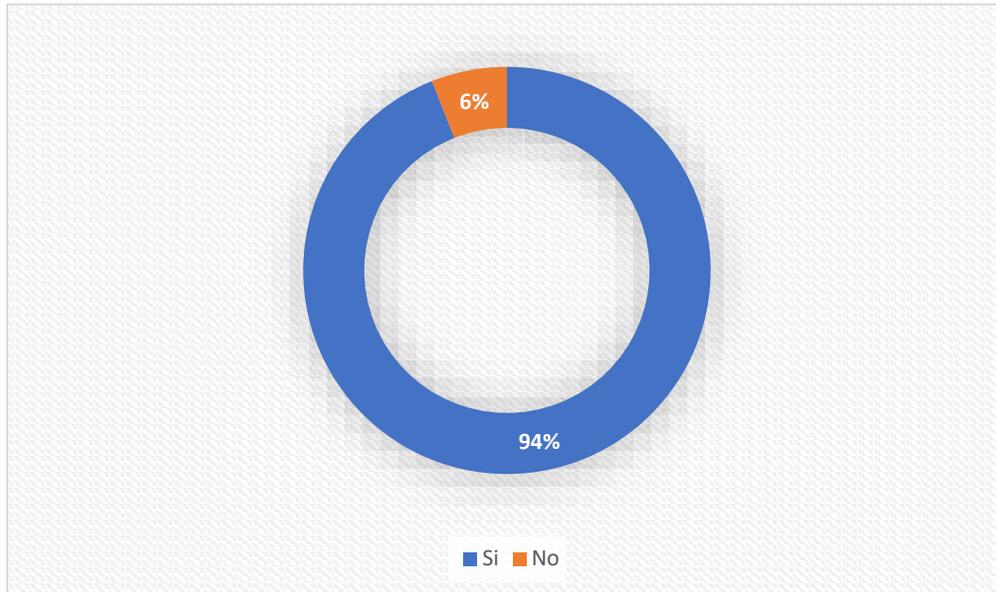
Fuente: encuesta a MIPYMES

Figura 12. Considera necesario los asesoramientos contables y tributarios



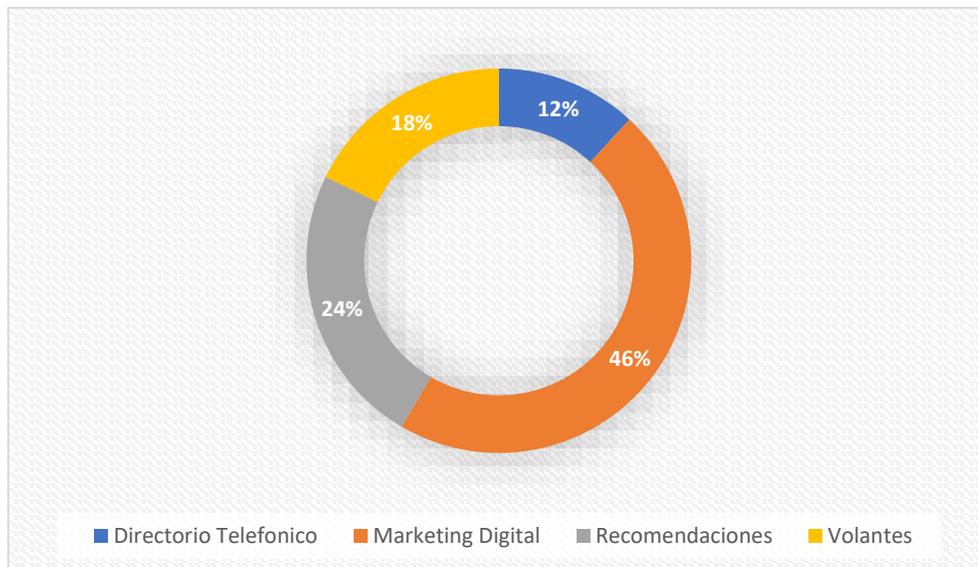
Fuente: encuesta a MIPYMES

Figura 13. Aceptación del servicio



Fuente: encuesta a MIPYMES

Figura 14. Medios de comunicación



Fuente: encuesta a MIPYMES