

UNIVERSIDAD DE TECNOLOGÍA Y COMERCIO

Facultad de Administración y Comercio



Proyecto de graduación para optar al título de licenciatura en contabilidad y finanzas:

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Autores:

1. Adalberto Clemente Blandón Avilés
2. Silvio Said Martínez Aguirre

Tutor:

1. Lic. José Luis Solórzano.
2. Lic. Tania Fajardo.
3. Ing. Allan Granizo.
4. Lic. Walter Úseda.

Managua, febrero 2026

Resumen

El presente plan de negocio evalúa la viabilidad de la empresa **Soluciones Educativas Contables Avilés & Aguirre, Sociedad Anónima (EDCONTAASA)**, orientado al desarrollo y comercialización de una plataforma digital especializada en ofrecer cursos contables para jóvenes estudiantes, profesionales y emprendedores llamada **CONTADEMICO**.

Esta idea nace de la necesidad de fortalecer competencias contables aplicadas, considerando aspectos fundamentales como el tiempo, acceso y recursos económicos de que afrontan los usuarios del sistema educativo tradicional. Esta plataforma tiene sus fundamentos en el uso de tecnologías de la información y comunicación, un modelo auto-gestionable y de aprendizaje autónomo y la incorporación de la gamificación como elemento de innovación y diferenciación de plataformas ya existentes en el mercado. Este plan de negocio se encuentra alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible 4, 8 y 9, así como con el Plan Nacional de Lucha contra la Pobreza.

Desde el punto de vista de mercadeo, el plan se sustenta en una investigación cuantitativa, la cual evidencia una alta aceptación de cursos contables en modalidad virtual y una disposición favorable de pago por parte del público objetivo. La estrategia comercial está enfocada mayormente en las 4 P del marketing mix, destacando un servicio especializado, precios accesibles, distribución intensiva 100% digital y promoción basada en redes sociales, lo que permitirá una adecuada penetración y posicionamiento en el mercado.

Referente al ámbito operacional, EDCONTAASA establece procesos claramente definidos para el desarrollo de CONTADEMICO, la gestión del contenido académico y la experiencia de los usuarios, la planificación operativa incluye el análisis de herramientas como la capacidad instalada, diagrama de procesos, ruta crítica, cronogramas y políticas de calidad, lo que garantiza eficiencia, calidad y continuidad del modelo de negocio.

Con respecto a la estructura organizacional, responde a las necesidades iniciales de una microempresa tecnológica, con funciones y responsabilidades claramente delimitadas a

través de los manuales, cumplimiento legal y tributario vigente, así como la proyección de crecimiento a mediano plazo.

Por último, en el análisis financiero los resultados proyectados demuestran que el plan de negocio propuesto por EDCONTAASA posee rentabilidad y sostenibilidad, reflejada en herramientas de inversión como lo son el Valor Actual Neto (VAN) el cual supera con creces la inversión inicial llevada a cabo por la empresa, la Tasa Interna de Retorno (TIR) con un 67.21% y el Costo-Beneficio con un 11%, estos indicadores confirman la viabilidad económica del plan y la capacidad para generar valor a lo largo de los 5 años.

En conclusión, el plan de negocio de la empresa EDCONTAASA presenta una propuesta técnica, comercial y financieramente viable, que responde a una necesidad real existente dentro del mercado, incorporando innovación tecnológica y educativa, además de contribuir al fortalecimiento del capital humano y la gestión contable de nuestro país.

Glosario

Aprendizaje asincrónico: proceso formativo que no necesita la coincidencia temporal entre docente y estudiante.

Aprendizaje autónomo: modalidad de estudio en la que una persona gestiona su ritmo, tiempo y proceso de aprendizaje.

Capacidad instalada: nivel máximo de producción que una empresa puede alcanzar con los recursos disponibles.

Estados financieros: informes contables que reflejan la situación económica y financiera actual de una empresa.

Flujo de efectivo: registro de las entradas y salidas de dinero en un período determinado de tiempo.

FODA (matriz FODA): herramienta de análisis estratégico utilizada para evaluar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de una empresa.

Gamificación: aplicación de elementos de juego en contextos educativos con la finalidad de generar motivación y mejorar el aprendizaje.

Manual de funciones: documento que detalla las responsabilidades, atribuciones y perfiles de cada colaborador en su puesto de trabajo.

Matriz EFE (evaluación de factores externos): método para analizar las oportunidades y amenazas externas en el entorno de una empresa.

Matriz EFI (evaluación de factores internos): herramienta de análisis que mide las fortalezas y debilidades internas de una organización.

Micro localización: proceso de selección de la ubicación exacta de una empresa dentro de un lugar determinado para optimizar su funcionamiento y accesibilidad.

PESTEL (análisis PESTEL): método de análisis que evalúa los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales que pueden afectar un negocio.

Plataforma digital educativa: sistema tecnológico en línea que está diseñado para la gestión y distribución de contenidos de aprendizaje.

Punto de equilibrio: nivel de ingresos en el cual los costos totales son iguales a los ingresos totales.

Relación costo-beneficio: indicador que compara los beneficios obtenidos con los costos incurridos.

Ruta crítica: método de planificación que identifica las tareas esenciales en la producción para reducir tiempos y evitar retrasos.

Sostenibilidad financiera: habilidad que tiene una empresa de mantener su operación y crecimiento a largo plazo mediante ingresos estables.

Tasa Interna de Retorno (TIR): tasa de descuento que iguala el valor presente de los ingresos y egresos de un proyecto.

Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC): conjunto de herramientas tecnológicas empleadas para procesar, almacenar y transmitir información.

Valor Actual Neto (VAN): indicador financiero que mide la rentabilidad de un proyecto descontando los flujos futuros al valor presente.

Índice

I- Antecedentes.....	1
1.1. Antecedentes internacionales	1
1.2. Antecedentes nacionales	1
1.3. Antecedentes locales	2
II- Planteamiento del problema	3
III- Objetivos.....	5
3.1. Objetivo general	5
3.2. Objetivos específicos	5
IV- Justificación.....	6
V- Hipótesis.....	7
VI- Marco teórico	8
VII- Generalidades del plan	11
1. Descripción de la idea seleccionada	12
2. Justificación de la idea seleccionada	13
3. Propuesta de valor	14
4. Nombre de la empresa	15
5. Identidad de la empresa	15
5.1. Misión	15
5.2. Visión.....	16
5.3. Valores.....	16
6. Descripción de la empresa	17
6.1. Giro de la empresa	17
7. Análisis situacional	18
7.1. PESTEL	18
7.2. PORTER	25
7.3. Matriz de evaluación cuantitativa	27
7.4. FODA estratégico	29
VIII- Plan de mercadeo	31
1. Investigación de mercado.....	32
1.1. Objetivos de la investigación	32

1.2.	Planteamiento del problema	33
1.3.	Tipo de investigación	34
1.4.	Población y muestra	34
1.5.	Operacionalización de las variables	36
1.6.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	38
1.7.	Confiabilidad y validez de los instrumentos	38
1.8.	Procesamiento de datos y análisis de la información	38
1.9.	Características demográficas	44
1.10.	Características geográficas	45
2.	Competencia	47
2.1.	Principales competidores	47
3.	Resultados del estudio de mercado	49
4.	Desarrollo de la identidad corporativa	50
4.1.	Elementos de la marca	50
5.	El Producto y la marca	51
5.1.	Descripción del producto	51
5.1.2.	<i>Logo</i>	51
5.1.3.	<i>Tipografía</i>	51
5.1.4.	<i>Paleta de colores</i>	51
5.2.	Características	53
5.3.	Beneficios	54
5.4.	Propuesta única de valor	55
5.5.	Diseño de UI/UX	56
6.	Objetivos del plan de mercadeo	61
6.1.	Objetivos a corto, mediano y largo plazo	61
7.	Estrategias de marketing	62
7.1.	Producto	62
7.2.	Precio	62
7.3.	Plaza	62
7.4.	Promoción	63
8.	Ventajas y distingo competitivo	64
8.1.	Ventajas	64

8.2. Distingo competitivo	65
9. Plan de marketing.....	66
10. Plan de ventas	69
10.1. Proyecciones de ventas.....	71
11. Conclusión	73
IX- Operaciones de la empresa	74
1. Objetivos del plan de producción	75
1.1. Objetivo general	75
1.2. Objetivos específicos	75
2. Especificaciones	76
2.1. Del producto	76
2.2. Del servicio	80
3. Descripción del proceso productivo	81
3.1. Desarrollo de la plataforma	81
3.2. Experiencia del usuario	83
4. Diagrama de flujo de proceso y cursograma analítico	86
4.1. Diagrama de flujo de proceso	86
4.2. Cursograma analítico.....	88
5. Cronograma de procesos	90
5.1. Ruta crítica.....	92
5.2. Diagrama de Gantt	94
6. Equipos e instalaciones	95
6.1. Capacidad instalada.....	98
7. Diseño y distribución de planta.....	103
7.1. Micro localización	105
8. Materia prima.....	110
8.1. Necesidades de materia prima.....	110
8.2. Identificación de proveedores y cotizaciones	111
9. Manejo de inventario	113
9.1. EOQ	113
10. Mano de obra requerida.....	115
11. Planes de mejora continua	116

12. Políticas de calidad.....	117
X. Organización	120
1. Objetivos de la empresa en el área organizacional	121
1.1. Objetivo general	121
1.2. Objetivos específicos	121
2. Gestión legal	122
2.1. Constitución de la empresa.....	122
2.2. Obligaciones tributarias de la empresa.....	132
3. Estructura de la empresa	137
3.1. Organigrama de la empresa	137
4. Método de selección y contratación de la empresa	143
5. Tabla de puestos y funciones	146
5.1. Inicial	146
5.2. Proyectado.....	151
6. Conclusiones del plan organizacional	155
XII. Finanzas	156
1. Objetivos	157
1.1. General.....	157
1.2. Específicos	157
2. Identificación de los principales costos y gastos	158
2.1. Construcción de la matriz general de costos	159
2.2. Cálculo del punto de equilibrio	160
3. Cálculo de precio (en base a costos)	161
4. Cálculo de financiamiento externo	162
5. Construcción del flujo de efectivo	164
6. Elaboración de Estados Financieros.....	166
6.1. Balance General Inicial	166
6.2. Balance General Proyectado.....	167
6.3. Estado de Resultado Proyectado	169
7. Determinación de los indicadores financieros básicos.....	171
7.1. Valor Actual Neto.....	171
7.2. Tasa Interna de Retorno.....	171

7.3. Análisis Costo Beneficio	172
8. Análisis de las razones financieras	173
9. Valoración Económica General del Plan	175
XII- Resultados	176
XIII- Conclusión	178
XIV- Cronograma de implementación.....	180
Anexos	182
Bibliografía	198

Índice de tablas

Tabla 1: Análisis PESTEL.....	19
Tabla 2: Análisis final del PESTEL	21
Tabla 3: Análisis PORTER.....	25
Tabla 4: Matriz EFE.....	27
Tabla 5: Matriz EFI	28
Tabla 6: FODA estratégico	29
Tabla 7:Datos	34
Tabla 8: Matriz de operacionalización de variables	36
Tabla 9: Características demográficas	44
Tabla 10: Características geográficas	45
Tabla 11: Tabla de competidores	47
Tabla 12: Ventajas de la plataforma	64
Tabla 13: Plan de marketing EDCONTAASA	66
Tabla 14: Bitácora de contenido para RRSS	68
Tabla 15: Cálculo de la demanda y proyección de ventas.....	71
Tabla 16: Descripción del proceso productivo	85
Tabla 17: Categorización de actividades	88
Tabla 18: Cursograma analítico.....	89
Tabla 19: Cronograma de procesos del desarrollo de CONTADEMICO	90
Tabla 20: Cronograma del proceso de la experiencia de usuario.....	91
Tabla 21: Análisis de precedencia	92
Tabla 22: Equipos y características técnicas	95
Tabla 23: Demanda anual según proyecciones de ventas	99
Tabla 24: Evaluación de factores objetivos	106
<i>Tabla 25: Evaluación de factores subjetivos.....</i>	<i>107</i>
<i>Tabla 26: Cálculo final de la ubicación más acertada.....</i>	<i>108</i>
Tabla 27: Materia prima a utilizar	110
Tabla 28: Mano de obra inicial requerida.....	115
Tabla 29: Cálculo de salario de la mano de obra	115
Tabla 30: Trabajadores iniciales	140
<i>Tabla 31: Número de trabajadores proyectado a 5 años.....</i>	<i>142</i>
Tabla 32: Manual de funciones del Gerente General	146
<i>Tabla 33: Manual de funciones del Gerente Administrativo-Financiero.....</i>	<i>146</i>
<i>Tabla 34: Manual de funciones del Encargado del Área Administrativa</i>	<i>147</i>
<i>Tabla 35: Manual de funciones del Facilitador</i>	<i>147</i>
<i>Tabla 36: Manual de funciones del Operario de Desarrollo.....</i>	<i>148</i>
<i>Tabla 37: Manual de funciones de la Recepcionista</i>	<i>148</i>
<i>Tabla 38: Manual de funciones del Agente de Seguridad</i>	<i>149</i>
<i>Tabla 39: Manual de funciones del Contador</i>	<i>150</i>
<i>Tabla 40: Manual de funciones del Ejecutivo de Ventas</i>	<i>151</i>
Tabla 41: Manual de funciones del analista de RRHH	151

<i>Tabla 42: Manual de funciones del Programador</i>	152
Tabla 43: Manual de funciones del Facilitador	152
<i>Tabla 44: Manual de funciones del Operario de Aseo</i>	153
<i>Tabla 45: Manual de funciones del Analista de Tesorería</i>	153
<i>Tabla 46: Manual de funciones del Analista de Cartera y Cobro</i>	154
<i>Tabla 47: Manual de funciones del Cajero</i>	154
Tabla 48: Costo Unitario	159
Tabla 49: Cálculo de precio unitario por curso	161
<i>Tabla 50: Financiamiento externo</i>	163
<i>Tabla 51: Flujo de efectivo EDCONTAASA</i>	164
Tabla 52: Balance General Inicial EDCONTAASA.....	166
<i>Tabla 53: Balance General Proyectado EDCONTAASA</i>	167
Tabla 54: Estado de Resultado EDCONTAASA	169
Tabla 55: Cálculo de VAN y TIR	171
<i>Tabla 56: Análisis del Costo-Beneficio</i>	172
Tabla 57: Razones Financieras EDCONTAASA.....	173
Tabla 58: Cronograma de implementación.....	181
Tabla 59: Planilla Mensual EDCONTAASA	195
Tabla 60: Planilla Anual EDCONTAASA.....	197

Índice de figuras

Figura 1:Fórmula de muestra infinita.....	35
Figura 2:Resultado del tamaño de muestra	35
Figura 3: Gráfico de pregunta #2	39
Figura 4: Gráfico de pregunta #3	40
Figura 5: Gráfico de pregunta #4	40
Figura 6: Gráfico de pregunta #5	41
Figura 7: Gráfico de pregunta #9	42
Figura 8: Gráfico de pregunta #11	43
Figura 9:Logo de la empresa	50
Figura 10:Logo de la plataforma	51
Figura 11: Sección de interfaz de inicio	56
Figura 12: Sección de catálogo de cursos	57
Figura 13: Sección de biblioteca de contenido	57
Figura 14: Dashboard.....	59
Figura 15: Sección de perfil del usuario	59
Figura 16: Sección de foro de la comunidad	60
Figura 17: Sección de pasarela de pago.....	60
Figura 18: Catálogo de cursos	70
Figura 19: Diagrama de flujo del proceso de desarrollo de la plataforma CONTADEMICO.....	86
Figura 20: Diagrama de flujo de proceso de la experiencia del usuario	87
Figura 21: Diagrama CPM.....	93
Figura 22: Diagrama de Gantt.....	94
Figura 23:Días laborales en la semana.....	98
Figura 24:Tiempos de improductivos	98
Figura 25:Días feriados o festivos	98
Figura 26:Días totales laborados en el año	99
Figura 27:Horas laboradas en el año	99
Figura 28: Plano de edificio y distribución de áreas EDCONTAASA.....	104
Figura 29:Fórmula general de Brown-Gibson	105
Figura 30:Fórmula de factores objetivos	106
Figura 31:Fórmula de factores subjetivos	107
Figura 32: Ubicación de la empresa en el mapa	109
Figura 33: Proforma #1 Equipos tecnológicos.....	111
Figura 34: Proforma #2 Otros equipos	112
Figura 35: Organigrama inicial EDCONTAASA.....	137
Figura 36: Organigrama proyectado a 5 años EDCONTAASA	141
Figura 37: Modelo de negocio de EDCONTAASA.....	183
Figura 38: Gráfico pregunta #1	187
Figura 39: Gráfico pregunta #2	187
Figura 40: Gráfico pregunta #3	188

Figura 41: Gráfico pregunta #4	188
Figura 42: Gráfico pregunta #5	189
Figura 43: Gráfico pregunta #6	189
Figura 44: Gráfico pregunta #7	190
Figura 45: Gráfico pregunta #8	190
Figura 46: Gráfico pregunta #9	191
Figura 47: Gráfico pregunta #10	192
Figura 48: Gráfico pregunta #11	192
Figura 49: Gráfico pregunta #12	193
Figura 50: Gráfico pregunta #13	194
Figura 51: Gráfico pregunta #14	194

Índice de anexos

Anexo 1. Modelo de negocio.....	183
Anexo 2. Instrumento de recolección de datos	184
Anexo 3. Gráficos de la encuesta	187
Anexo 4: Planillas EDCONTAASA	195

I- Antecedentes

1.1. Antecedentes internacionales

Acosta (2024) de la Universidad Nacional de Pilar, Facultad de Ciencia Contables, Administrativas y Económicas en Paraguay, publicó “Adaptación de los contadores a la evolución de las herramientas contables en la era digital”, con el objetivo de investigar de qué manera los contadores se están adaptando a la evolución de las herramientas contables dentro de la era digital, llegando a la conclusión de que la profesión de la contabilidad ha demostrado una alta capacidad de adaptación a los avances tecnológicos mediante la aplicación de herramientas y procesos que permiten enfrentarse al entorno de manera eficiente y efectiva.

Rivera et al. (2025) estudiantes de la Universidad Bolivariana del Ecuador, en Ecuador, publicaron el artículo “Uso de simulador contable para relacionar la teoría y práctica empresarial para una inserción laboral asertiva”, con el objetivo de analizar la relación didáctica que existe entre a teoría y la práctica para fortalecer el proceso formativo de los estudiantes de contabilidad a través de la implementación de un simulador contable llamado Alexsys, concluyendo que tanto docentes como alumnos mostraron resultados positivos ante el cambio en la metodología que incluya dicho simulador contable.

Mite et al. (2024) de la Universidad Bolivariana del Ecuador, en Ecuador, publicaron el artículo “Uso de un Software Contable en el proceso de Enseñanza del Módulo de Paquete Contable”, con el propósito de analizar el uso de un software contable en el proceso de enseñanza en el módulo de paquete contable, la investigación utilizó un enfoque mixto con un diseño descriptivo-explicativo evaluando el impacto de dicho software, concluyendo que la mayoría de los estudiantes que participaron en una encuesta percibieron de manera positiva la integración del software.

1.2. Antecedentes nacionales

Rui et al. (2023) de la Universidad Central de Nicaragua (UCN) en Jinotepe, Nicaragua, publicaron “Uso de Excel en las prácticas contables en los estudiantes de segundo año de la

carrera de Contabilidad Pública y Auditoría, en el campus Jinotepe de la UCN, julio/ dic 2023”, con el objetivo de analizar el uso de Microsoft Excel como herramienta principal en las prácticas contables de estudiantes de segundo año de la carrera de contabilidad en la UCN, concluyendo en la importancia de integrar herramientas tecnológicas como Excel en la formación de los estudiantes, para una preparación más efectiva de cara a los futuros retos en el ámbito contable moderno.

1.3. Antecedentes locales

Ticay (2023) procedente de la Universidad del Valle, en Managua, Nicaragua, realizó una investigación llamada “Uso de las herramientas TIC y la influencia en el proceso de enseñanza aprendizaje de los estudiantes de la asignatura Contabilidad I, de la Universidad del Valle en el período junio-agosto 2023”, con el objetivo de identificar las herramientas TIC utilizadas por los docentes en la clase de Contabilidad I y su influencia en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Concluyendo que hace falta implementar capacitaciones para la innovación a través de las TIC e incorporar softwares especializados para dicha asignatura.

II- Planteamiento del problema

En el contexto actual, caracterizado por la dinamización del mercado laboral, el crecimiento del emprendimiento y la necesidad de gestionar eficientemente los recursos económicos, la contabilidad se ha consolidado como un pilar fundamental para la toma decisiones estratégicas financieras, sin embargo, jóvenes estudiantes, profesionales de diversas áreas y emprendedores que no han cursado la carrera de contabilidad se encuentran con serias limitaciones para comprender y aplicar conocimientos contables básicos, aún cuando requieren llevar a cabo sus actividades tanto formativas como laborales y empresariales en períodos reducidos de tiempo.

A nivel internacional, en países como Estados Unidos y Reino Unido, diversos autores coinciden que la falta de formación contable y financiera afecta negativamente la capacidad de las personas para interpretar información económica, planificar recursos, y evaluar la viabilidad de proyectos tanto personales como organizacionales. Un estudio llevado a cabo por Lusardi et al. (2014) expresa que una baja en la alfabetización financiera limita la toma de decisiones racionales, incrementando el riesgo de errores económicos tanto en el ámbito profesionales como en el mundo del emprendimiento.

En el punto de vista nacional, se evidencia que tanto jóvenes universitarios como profesionales presentan cierta debilidad en el ámbito contable, lo que genera dificultades para aplicar registros contables básicos y comprender información financiera necesaria para la gestión eficiente de sus actividades económicas. Investigaciones realizadas en universidades como la UNAN-Managua, resaltan que muchas MIPYME y emprendedores que no han cursado la materia de contabilidad y trabajan por cuenta propia llevan a cabo sus operaciones contables del día a día con poco conocimiento para registrar adecuadamente sus transacciones, calcular impuestos y elaborar estados financieros, lo que limita su crecimiento, formalización y sostenibilidad a largo plazo.

A pesar de la creciente demanda de conocimientos contables aplicados, la oferta educativa tradicional no siempre responde a las necesidades de formación rápida,

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

práctica y orientada a personas que no son especialistas en la materia, lo que causa una brecha entre los requerimientos de jóvenes estudiantes, profesionales y emprendedores con las competencias contables que exige en el mundo laboral actual.

Esta situación plantea la necesidad de analizar cómo la ausencia de formación contable accesible incide en la gestión financiera, la toma de decisiones y el desempeño económicos de estos grupos, así como la urgencia de implementar alternativas formativas adaptadas a su nivel y tiempo disponible.

La pregunta de investigación es:

¿Una plataforma digital de cursos contables sería una inversión rentable para la formación de jóvenes estudiantes, profesionales y emprendedores más capacitados para enfrentarse al mundo laboral?

III- Objetivos

3.1. Objetivo general

Elaborar un plan de negocio orientado al desarrollo y comercialización de una plataforma de cursos contables en la ciudad de managua en el año 2025.

3.2. Objetivos específicos

- ✓ Estudiar la demanda actual y potencial, así como la oferta que existe dentro del mercado del mercado de plataformas digitales de cursos contables con el fin de que se determine la viabilidad comercial de CONTADEMICO.
- ✓ Desarrollar un plan operativo para el desarrollo de CONTADEMICO aplicando técnicas como cálculo de la capacidad instalada y cursogramas analíticos que garanticen la eficiencia, pertinencia y calidad de la plataforma digital como herramienta de apoyo en la formación profesional contable.
- ✓ Diseñar una estructura de organización ordenada, efectiva y eficiente que se comprometa con el crecimiento de la empresa, que garantice la calidad de la plataforma e impulse el desempeño de los trabajadores en cada una de las áreas que conforman EDCONTAASA.
- ✓ Determinar la viabilidad financiera de EDCONTAASA a través de un análisis en los costos, ingresos y proyecciones económicas que aseguren una adecuada gestión de los recursos, respaldando la rentabilidad y sostenibilidad del proyecto a largo plazo.

IV- Justificación

La necesidad de impulsar la inclusión educativa y el fortalecimiento de capacidades productivas en un contexto en el cual el acceso a la formación técnica especializada continúa siendo desigual.

Es por esta razón que la presente investigación tiene la finalidad de planificar un plan de negocio que propone una plataforma digital especializada en ofrecer cursos contables. Se propone como una herramienta estratégica que permita ampliar las oportunidades de aprendizaje, aprovechando las tecnologías de la información y comunicación (TIC) para reducir brechas asociadas a factores como ubicación, disponibilidad tiempo y recursos económicos.

La investigación está directamente relacionada con el ODS 4 (Educación de calidad), ODS 8 (Trabajo decente y crecimiento económico) y ODS 9 (Industria, innovación e infraestructura), respecto al Plan Nacional de Lucha contra la Pobreza en Nicaragua 2022-2026, está conectado con el **FORTALECIMIENTO DE LA EDUCACIÓN TÉCNICA Y TECNOLÓGICA, CON PRIORIDAD EN TECNOLOGÍAS Y MANUFACTURA**, ya que se utilizan herramientas tecnológicas y digitales para fomentar la educación contable continua e igualitaria tanto para jóvenes estudiantes como profesionales y emprendedores en el país.

V- Hipótesis

La implementación de una plataforma digital de cursos contables incrementa significativamente las competencias contables de jóvenes universitarios, profesionales y emprendedores, mejorando así su preparación para enfrentarse al mundo laboral real, medido mediante evaluaciones prácticas antes y después de completar los cursos, en un plazo máximo de 20 horas mensual.

VI- Marco teórico

Uso de plataformas digitales en el proceso de aprendizaje contable

Para Soto (2021), en el actual contexto de la educación contable, la enseñanza de los principios y prácticas contables ha experimentado un crecimiento significativo en el uso de tecnologías educativas, incluyendo plataformas digitales. Sin embargo, Caminos Manjarrez (2023) argumenta que la efectividad en la implementación de dichas tecnologías en el proceso de enseñanza contable aún no ha sido lo suficientemente evaluada y comprendida, además estas herramientas informáticas tienen criterios y prácticas contables que contemplan instrucciones instrumentales para desarrollarlo, estos aspectos pueden representar desafíos.

Para Holmes (2021), la integración de plataformas digitales contables en el proceso educativo, se fomenta el aprendizaje interactivo y permite a los estudiantes adquirir y aplicar conceptos teóricos en un contexto real para fortalecer su comprensión de los principios contables. Además, comentan que, basado en la teoría de aprendizaje de Vygotski, que el trabajo en equipo y la interacción entre pares mejoran la asimilación y retención de conocimientos, lo cual se puede ver potenciado a través del uso compartido de una plataforma digital de cursos contables.

La actual investigación propone la implementación de una plataforma digital que ofrezca cursos que permitan mejorar y fortalecer el aprendizaje de la materia contable, permitiendo formar profesionales más capacitados, con el conocimiento y habilidades teóricas necesarias que hoy en día el mercado laboral exige.

Educación tradicional vs educación digital

Freire (1970) concibe que el aprendizaje desde su perspectiva se fortalece a través del diálogo, la reflexión colectiva y la problemática de la realidad, elementos que difícilmente puede replicarse en entornos virtuales.

Sin embargo, Bates (2015) sostiene que la educación mediada por la tecnología puede alcanzar niveles elevados de calidad cuando se diseña con un enfoque pedagógico adecuado, también argumenta que las plataformas digitales permiten mayor flexibilidad, acceso y personalización del aprendizaje, adaptándose al ritmo y necesidades de los estudiantes.

Aprendizaje basado en competencias vs aprendizaje basado en contenidos

McClelland (1973) plantea que la evaluación del aprendizaje debe centrarse en las capacidades reales que una persona demuestra en situaciones concretas, más que en la acumulación de conocimientos teóricos, desde su perspectiva, las competencias integran saberes, habilidades y actitudes aplicables al entorno laboral.

Por otro lado, Tyler (1949) defiende un modelo curricular estructurado por objetivos, contenidos y evaluaciones secuenciales, donde el dominio teórico constituye la base del aprendizaje, además, considera que la comprensión sólida de los conceptos es indispensable para un desempeño adecuado, especialmente es disciplinas técnicas, desde esta perspectiva, el aprendizaje práctico debe sustentarse en una base teórica bien definida.

Aprendizaje guiado vs aprendizaje autónomo

Vygostky (1978) sostiene que el aprendizaje se constituye socialmente y requiere la mediación de un guía experto, su concepto de zona de desarrollo próximo resalta la importancia del acompañamiento pedagógico para alcanzar niveles superiores de conocimiento.

Sin embargo, Knowles (1973) a través de la andragogía, afirma que las personas aprenden mejor cuando asumen la responsabilidad de su propio aprendizaje, este enfoque promueve la autonomía, autoevaluación y la aplicación inmediata de conocimiento, en plataformas digitales, el aprendizaje autonomo ofrece flexibilidad y adaptación a las necesidades individuales.

VII- Generalidades del plan

1. Descripción de la idea seleccionada

En la actualidad, es bien sabido que la contabilidad desempeña un papel estratégico fundamental en la toma de decisiones financieras, la transparencia empresarial y la sostenibilidad económica de las organizaciones. En un entorno que se caracteriza por la globalización de los mercados, el crecimiento de comercio internacional y la digitalización de los procesos financieros, la información contable, confiable y oportuna se ha convertido en un elemento clave para garantizar la eficiencia en las operaciones, el control de los recursos y el cumplimiento de normativas tanto financieras como fiscales a nivel mundial.

En el ámbito internacional, la contabilidad no solo cumple una función técnica, sino que, actúa como un lenguaje común en los negocios, dando pie a la comparabilidad de la información financiera, entre países y sectores económicos. Investigaciones recientes señalan que existe una brecha entre la formación contable tradicional y las competencias requeridas para gestionar entornos financieros cada vez más complejos y digitalizados.

A nivel nacional, la contabilidad ha adquirido una relevancia cada vez más significativa para el fortalecimiento de la gestión empresarial, el control de las finanzas y la formalización de las actividades económicas, especialmente en las micros, pequeñas y medianas empresas MIPYME. La falta de conocimientos contables limita la capacidad de los negocios para planificar, acceder a financiamientos, cumplir con sus obligaciones tributarias y tener buena toma de decisiones estratégicas, lo cual impacta de manera negativa en la competitividad y estabilidad económica.

En el punto de vista local, es decir, en Managua, donde se concentra una parte importante del tejido empresarial de nuestro país, la contabilidad se convierte en una herramienta clave para la sostenibilidad de emprendimientos y empresas en crecimiento, no obstante, el acceso a formación contable moderna, práctica y continua sigue siendo limitado por factores como el tiempo, lo que sugiere la necesidad de buscar soluciones educativas innovadoras y con flexibilidad, las cuales respondan a las dinámicas del mercado laboral actual.

En respuesta a estas situaciones, el presente plan de negocio propone el desarrollo y comercialización de una plataforma digital de cursos contables como una alternativa que resalta la innovación tecnológica como su principal punto fuerte además de metodologías pedagógicas actuales y contenidos alineados con las tendencias globales. Esta propuesta busca fortalecer las competencias contables tanto de estudiantes como profesionales y emprendedores, contribuyendo no solo al desarrollo individual, sino que también al desarrollo económico y la mejora de la gestión financiera.

2. Justificación de la idea seleccionada

La formulación de este plan de negocio para el desarrollo y comercialización de una plataforma digital de cursos contables se justifica por la necesidad existente de fortalecer las capacidad técnica y profesional de las personas, en un contexto económico caracterizado por la globalización, la digitalización de los procesos productivos y la creciente demanda de competencias contables y financieras. La contabilidad constituye una herramienta clave para la toma de decisiones, la transparencia financiera y la sostenibilidad de las organizaciones, especialmente en economías en desarrollo donde la correcta gestión de los recursos incide de manera directa en la reducción de la pobreza y el fortalecimiento dentro del entorno empresarial.

Desde la perspectiva de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), esta iniciativa se alinea de forma directa con el **ODS 4 (Educación de Calidad)** al promover el acceso a una formación técnica especializada, inclusiva y flexible, que facilita el aprendizaje permanente y el desarrollo de competencias relevantes para el empleo y el emprendimiento. Así mismo, contribuye al **ODS 8 (Trabajo decente y crecimiento económico)** al fortalecer las habilidades contables de estudiantes, profesionales y emprendedores.

A manera de complemento, la propuesta impacta positivamente al **ODS 9 (Industria, innovación e infraestructura)** al incorporar tecnologías digitales e innovación pedagógica en los procesos de formación profesional.

En el ámbito nacional, este plan se encuentra alineado con los objetivos estratégicos del Plan Nacional de Lucha contra la Pobreza y para el Desarrollo Humano 2022-2026, el cual prioriza el desarrollo del capital humano, la educación técnica y la capacitación para el trabajo como pilares fundamentales para la reducción de la pobreza y la desigualdad. La plataforma propuesta contribuye a estos lineamientos al ofrecer una alternativa de formación accesible y pertinente, enfocada en mejorar las capacidades productivas y de gestión financieras de la población, especialmente dirigido a emprendedores, trabajadores y pequeños negocios.

Así mismo, la iniciativa responde al enfoque del Plan Nacional en cuento al **FORTALECIMIENTO DE LA EDUCACIÓN TÉCNICA Y TECNOLÓGICA, CON PRIORIDAD EN TECNOLOGÍAS Y MANUFACTURA**, facilitando el acceso a la educación desde distintas ubicaciones y reduciendo barreras ligadas al tiempo y desplazamiento.

En este sentido, la plataforma favorece a la inclusión educativa, particularmente en contextos urbanos como Managua, donde existe una alta concentración de actividad empresarial y una creciente demanda de formación continua compatible con las dinámicas laborales.

3. Propuesta de valor

La propuesta de valor de este plan de negocio se fundamenta en una organización empresarial orientada a la innovación tecnológica, cuya meta es desarrollar y comercializar una plataforma digital de cursos contables alineadas con la demanda del mercado laboral actual y los lineamientos nacionales de desarrollo del capital humano. La empresa adopta un enfoque estratégico centrado en la calidad académica, la actualización constante de los contenidos y la incorporación de metodologías activas de aprendizaje, permitiendo una gestión eficiente de los recursos y una respuesta oportuna a las necesidades formativas de estudiantes, profesionales y emprendedores.

El diseño esta plataforma responde a la demanda actual de formación flexible y rápida, integrando contenidos modulares y evaluaciones al final de cada lección, el elemento diferenciador clave de esta plataforma es la inclusión de tutores especializados en cada una de las materias, los cuales se encargarán de brindar acompañamiento y retroalimentación continua al usuario, así como orientaciones personalizadas, resolución de dudas y seguimiento conforme a la progresión.

Adicionalmente, la plataforma contará con un sistema contable básico dirigidos a aquellos usuarios que se registren en calidad de emprendedores, este sistema permitirá a estos usuarios poner en prácticas los conocimientos adquiridos a lo largo del curso y llevar un mejor control para sus negocios en crecimiento.

Esta propuesta de valor busca diferenciar a CONTADEMICO de sus competidores al combinar la especialización en contabilidad aplicada al contexto empresarial actual con un enfoque práctico y acompañado.

4. Nombre de la empresa

La empresa llevará como nombre de razón social Soluciones Educativas Contables Avilés & Aguirre S.A y será conocida dentro del mercado como EDCONTAASA.

El nombre Soluciones Educativas Contables Avilés & Aguirre S.A surgió debido a que la empresa basa todas sus operaciones en brindar soluciones educativas a aquellas personas que desean aprender y adquirir nuevos conocimientos día tras día, fortaleciendo y mejorando su aprendizaje, además de formar con más capacidades para afrontar el mercado laboral actual.

5. Identidad de la empresa

5.1. Misión

Brindar soluciones contables mediante una plataforma de cursos que fortalezca y optimice el proceso de aprendizaje, incorporando metodologías innovadoras, recursos interactivos y herramientas tecnológicas que permitan una educación más dinámica y accesible, alineada con las demandas del entorno académico y laboral actual.

5.2. Visión

Ser una empresa líder en plataformas digitales de cursos contables, ofreciendo experiencias de aprendizaje innovadoras, interactivas y gamificadas, que fortalezcan las competencias técnicas y prácticas de estudiantes, profesionales y emprendedores, contribuyendo al desarrollo humano, la inclusión educativa y la preparación efectiva para las exigencias del mundo laboral actual.

5.3. Valores

Los valores que formarán parte de la empresa y por lo cuales la marca será reconocida a nivel nacional son los siguientes:

- **Innovación tecnológica:** incorporando herramientas digitales, recursos interactivos y la gamificación para ofrecer una experiencia de aprendizaje dinámica, práctica y alineada con las tendencias educativas y del mercado laboral actual.
- **Honestidad:** garantizamos transparencia y veracidad en los contenidos, ofreciendo información confiable que permita a los usuarios tomar decisiones basadas en conocimiento sólido.
- **Servir:** nos enfocamos en atender las necesidades educativas y profesionales de nuestros usuarios, brindando soporte, orientación y recursos que faciliten su formación y crecimiento.
- **Excelencia:** mantenemos altos estándares de calidad en los cursos, materiales y metodologías, asegurando que, la educación que otorgamos, contribuya al desarrollo que competencias contables.
- **Compromiso con el usuario:** priorizamos la experiencia, satisfacción y progreso de cada estudiante, profesional o emprendedor, acompañándolos en su aprendizaje y asegurando que puedan aplicar lo aprendido en contextos laborales reales.

6. Descripción de la empresa

EDCONTAASA es una empresa tecnológica orientada al desarrollo y comercialización de una plataforma que ofrece cursos de contabilidad a personas de todas las edades, sus operaciones se llevarán a cabo a nivel local, es decir, en el departamento de managua. Se trata de una microempresa, puesto que al iniciar operaciones contarán con 10 trabajadores, su estructura organizacional está constituida por un área gerencial, un área de administración, de servicios generales y de operaciones financieras.

6.1. Giro de la empresa

EDCONTAASA pertenece al giro de servicios, sector de tecnología (TIC) y educación, esto debido a que es una empresa que dedica la totalidad de sus operaciones al desarrollo y comercialización de una plataforma contable con enfoque educativo.

Según el Clasificador Uniforme de las Actividades Económicas de Nicaragua (CUAEN), las empresas orientadas a este rubro poseen el código 7222 llamada “Consultores en Programas de Información y Suministro de Programas de Informática”, dicha código abarca aquellas actividades relacionadas con el diseño, programación y entrega de plataformas personalizadas.

Como subcategoría se le daría el código 7222-03, llamado “Elaboración de Programas de Informática”, esto debido a que su principal función es la de desarrollar la plataforma digital de cursos contables.

7. Análisis situacional

7.1. PESTEL

A continuación, se presentará el análisis de los factores externos que conforman la palabra PESTEL, debido a que la empresa operará a nivel local, el análisis se llevó a cabo con factores que pueden ocurrir o ya están ocurriendo en managua:

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Tabla 1: Análisis PESTEL

Factores	Descripción	Medidas o variables a considerar	Impacto de la variable
ÁMBITO LOCAL			
Político	Estabilidad gubernamental o municipal, políticas fiscales y comerciales, leyes laborales regulaciones y aranceles	Leyes regulatorias impuestas por el gobierno sobre el contenido educativo impartido en las universidades	Riesgo: Posibilidad de censura o bloqueo si el contenido publicado no se percibe como alineado al discurso oficial
Económico	Crecimiento económico, tasa de interés, inflación, tipos de cambio, nivel de desempleo y poder adquisitivo de los consumidores	Incremento a un 40.8% en el desempleo juvenil	Oportunidad: Una creciente demanda de herramientas educativas que mejoren los conocimientos técnicos y habilidades de los jóvenes
Socio-Culturales	Cambios demográficos, tendencias en el estilo de vida, nivel educativo, conciencia cultural y ética de consumo	Búsqueda constante de alternativas educativas que sean prácticas y de acceso rápido	Oportunidad: Los estudiantes siempre están abiertos a las soluciones digitales fuera del sistema de aprendizaje tradicional

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Factores	Descripción	Medidas o variables a considerar	Impacto de la variable
ÁMBITO LOCAL			
Tecnológicos	Acceso de nuevas tecnologías, adopción de tecnologías digitales y obsolescencia tecnológica	Nivel creciente en el uso de smartphones y dispositivos electrónicos tanto en jóvenes como adultos	Oportunidad: Posibilidad de aprovechar esta tendencia para implementar y atraer la atención de los usuarios
Ecológicos	Leyes de protección ambiental, conciencia sobre el cambio climático, regulaciones sobre la gestión de residuos y consumo de energía	Consumo energético de los servidores donde se aloja la información	Riesgo: Posibilidad de que el software no pueda ejecutarse en computadoras con pocos recursos
Legales	Leyes laborales, de protección al consumidor, derechos de propiedad intelectual, normativas de salud y seguridad	Aplicación de la Ley 1042 Ley de Ciberdelitos al contenido digital	Riesgo: Enfrentar posibles sanciones o bloqueos si se considera al contenido como crítico, subversivo o que no está autorizado

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Análisis final

Tabla 2: Análisis final del PESTEL

Factor	Variable	Impacto (Alto/Medio/Bajo)	Probabilidad (Alta/Media/Baja)	Conclusión Estratégica
Político	Leyes regulatorias impuestas por el gobierno sobre el contenido educativo impartido en las universidades	Alto	Media	Riesgo clave: Mantener de manera estricta y neutral el contenido que se comparta dentro de la aplicación, evitando tocar temas políticos o sensibles, para garantizar continuidad y aceptación
Económico	Incremento del 40.8% en el desempleo juvenil	Alto	Alta	Oportunidad clave: Aprovechar el creciente nivel de desempleo en los jóvenes y la necesidad que tienen de adquirir capacitaciones técnicas, ofreciendo contenido de manera freemium o precios ajustables a sus capacidades monetarias

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Factor	Variable	Impacto (Alto/Medio/Bajo)	Probabilidad (Alta/Media/Baja)	Conclusión Estratégica
Socio-Cultural	Búsqueda constante de alternativas educativas que sean prácticas y de acceso rápido	Medio	Alta	Oportunidad moderada: Promover la aplicación como una alternativa o elemento complementario moderno, práctico e independiente que responda a la demanda de los estudiantes, fomentando la confianza a través de testimonios o alianzas con universidades de Managua
Tecnológico	Nivel creciente en el uso de herramientas tecnológicas	Alto	Alta	Oportunidad clave: Capitalizar el alto consumo de tecnología, debido a que los jóvenes en la actualidad tienen un alto conocimiento en tecnología

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Factor	Variable	Impacto (Alto/Medio/Bajo)	Probabilidad (Alta/Media/Baja)	Conclusión Estratégica
Ecológico	Consumo energético de los servidores donde se aloja la información	Moderado	Alto	Riesgo moderado: Diseñar un software liviano que funcione adecuadamente en computadoras de bajos recursos, además, minimizar procesos como la carga innecesaria de datos en segundo plano
Legal	Aplicación de la Ley 1042 Ley de Ciberdelitos al contenido digital	Alto	Media	Riesgo moderado: Establecer políticas claras de protección de datos y cumplimiento normativo, de igual manera es importante mantenerse actualizado sobre las regulaciones digitales

Elaboración propia

Como se pudo observar en el cuadro anterior, en los resultados del análisis PESTEL se identificaron oportunidades en los factores económicos, tecnológicos y socio-culturales, y es que el creciente nivel de desempleo juvenil permitiría a la organización captar talento joven y dispuesto a apoyar en las operaciones a bajos costos, además, la constante búsqueda de nuevos métodos de aprendizaje puede ser clave para atraer la atención de las instituciones educativas que buscan transformar sus procesos, por último, la familiarización que tienen hoy en día los jóvenes con la tecnología puede facilitar la comprensión de los conceptos técnicos más importantes en contabilidad.

Las amenazas que se pudieron encontrar radican en los factores políticos, ecológicos y legales, el constante cambio en las leyes controladas por el estado pueden provocar censura o bloqueo si no se es imparcial con el contenido que se comparte, por otro lado, la ley 1042 representa un gran desafío para la empresa, debido a que se pueden presentar sanciones o bloqueos si el contenido ofrecido no está autorizado o es subversivo, por último, en el aspecto ecológico, el consumo energético de los servidores puede ir en contra de las leyes ambientales, lo que provocaría un bloqueo o cierre completo de la plataforma.

Para poder contrarrestar o mitigar las amenazas previamente mencionadas, es importante que se diseñen estrategias que brinden a la empresa margen para llevar a cabo sus operaciones con normalidad.

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

7.2. PORTER

Tabla 3: Análisis PORTER

		DEFINICIÓN Y VALORALIZACIÓN DE LOS FACTORES EXTERNOS	
		OPORTUNIDADES	AMENAZAS
5 Fuerzas de PORTER	PODER DE LOS CONSUMIDORES	Muchas plataformas ofrecen contenidos masivos y pocos personalizados	Competencia agresiva en precio y promociones
	NUEVOS O POTENCIALES COMPETIDORES	Conocimiento acumulado del comportamiento de los usuarios como patrones de aprendizaje, tasa de abandono y preferencias de contenido	Modelos de negocio innovadores, como microcredenciales, bootcamps intensivos, aprendizaje por suscripción flexible o comunidades de aprendizaje pagadas
	RIVALIDAD CON LOS ACTUALES COMPETIDORES	Innovación continua en metodologías, formatos y tecnologías	Fuerte inversión en marketing digital, posicionamiento en redes sociales y alianzas con instituciones y figuras influyentes
	PODER DE LOS PROVEEDORES	Abundancia de proveedores tecnológicos y contenidos digitales para negociar mejores condiciones, reducir costos y mejorar la eficiencia operativa	Dependencia compartida entre competidores de proveedores clave, como servicios en la nube, plataformas de pago y redes sociales para distribución
	PRODUCTOS SUSTITUTOS	Integración de experiencias estructuradas de aprendizaje, acompañamiento y validación del conocimiento	Opciones de aprendizaje autodidacta gratuitas, reduciendo la disponibilidad a pagar

Elaboración propia

Análisis final

Una vez analizadas las 5 fuerzas de PORTER se llegó a la conclusión de que existen oportunidades claves que podrían posicionar rápidamente a la idea dentro del mercado, por ejemplo, la falta de personalización en las plataformas digitales ya existentes, o la abundancia de proveedores tecnológicos y contenido digital.

Por otro lado, se identificaron amenazas importantes que podrían representar un desafío al momento de solidificar la propuesta, algunas de estas son: las alternativas gratuitas de aprendizaje que tienen los usuarios o los modelos de negocio innovadores que presentan proyectos modernos y actualizados.

Si se desea que la idea tenga éxito a futuro, se deben integrar elementos que añadan valor diferenciador de las plataformas de cursos ya existentes, el enfoque pedagógico puede ser la clave para atraer la atención de aquellas personas que buscan fortalecer, reforzar y mejorar su aprendizaje en la contabilidad sin necesidad de estar presencialmente dentro de un salón de clase, además, las nuevas tecnologías como la gamificación, harán de la idea algo único e innovador.

7.3. Matriz de evaluación cuantitativa

7.3.1. Matriz EFE

Tabla 4: Matriz EFE

Factores Porter	Peso	Calificación	Puntuación Ponderada
Poder de los consumidores	0.20	4	0.80
Nuevos o potenciales competidores	0.15	3	0.45
Rivalidad con los actuales competidores	0.40	4	1.60
Poder de los proveedores	0.10	2	0.20
Productos sustitutos	0.15	1	0.15
Total	1.00		3.05

Elaboración propia

Análisis final

La puntuación de 3.05 refleja que la empresa posee un gran potencial dentro del mercado gracias a la escasez existente de plataformas de cursos orientadas a la contabilidad, también, se debe aprovechar la necesidad que tienen las personas de modernizar su proceso de aprendizaje en base a las nuevas tecnologías que surgen día tras día.

Además, debido a que los costos para desarrollar proyectos similares son muy bajos, habiendo la posibilidad de que nuevos competidores aparezcan, por lo cual, es importante que la idea se posicione con rapidez en el mercado y comience a aumentar su reputación y cartera de usuarios.

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

7.3.2. Matriz EFI

Tabla 5: Matriz EFI

Factores Internos (Fortalezas y Debilidades)	Peso	Calificación	Puntuación Ponderada
Idea innovadora y flexible	0.15	3	0.45
Equipo motivado y comprometido	0.10	4	0.40
Conocimiento en la rama contable	0.10	4	0.40
Uso de la tecnología moderna	0.20	4	0.80
Nula experiencia en el mercado de plataformas digitales	0.15	1	0.15
Utilización de recursos limitados	0.10	2	0.20
Poco personal disponible	0.10	2	0.20
Desconocimiento en programación	0.10	2	0.20
Total	1.00		2.80

Elaboración propia

Análisis final

La idea se encuentra en una posición interna favorable y sólida, con fortalezas que serán claves para alcanzar el objetivo y mantenerse competitiva en el mercado, aunque las debilidades presentan un desafío, son combatibles siempre y cuando se actúe rápidamente para evitar que la empresa se venga abajo.

7.4. FODA estratégico

Tabla 6: FODA estratégico

Factores internos y Factores externos	Fortalezas-F	Debilidades-D
	Idea innovadora y flexible-4	Nula experiencia en el mercado de plataformas-5
	Equipo motivado y comprometido-5	Utilización de recursos limitados-4
	Conocimiento en la rama contable-4	Poco personal disponible-4
	Uso de la tecnología moderna-5	Desconocimiento en programación-4
Oportunidades-O	FO	DO
Escasez de plataformas orientados a la contabilidad-5	F=18	D=17
Crecimiento en el mercado EdTech-4	O=18	O=18
Necesidad de las personas de modernizar su proceso de aprendizaje-4	FO= 36	DO=35
Aprovechamiento de nuevas tecnologías como la gamificación para generar valor diferenciador con los competidores-5		
Amenazas-A	FA	DA
Cambios en las regulaciones y normativas contables -4	F=18	D=17
Bajos costos para desarrollar una plataforma pueden dar entrada a nuevos competidores-3	A= 15	A=15
Elección de alternativas gratuitas más reconocidas-5	FA=33	DA=32
Dificultad para formar alianzas-3		

Elaboración propia

Análisis final

Una vez llevado a cabo el análisis del FODA, a continuación, se presentarán el tipo de estrategia a implementar para hacer frente a los futuros desafíos que la empresa puede enfrentar:

Estrategias Maxi-Maxi u Ofensiva (FO)

- 1) Diseñar la plataforma integrando nuevas tecnologías como la gamificación para aprovechar el vacío existente en el mercado y ofrecer una solución diferenciadora.
- 2) Trabajar junto con docentes y directivos en el diseño y validación del plan de contenido, asegurando que cumpla con los objetivos pedagógicos e integrarlo fácilmente al currículo institucional.
- 3) Promover la plataforma no solo como una herramienta de apoyo educativo, sino como parte del proceso integral de transformación digital tanto dentro como fuera de las instituciones.

VIII- Plan de mercadeo

1. Investigación de mercado

1.1. Objetivos de la investigación

1.1.1. *Objetivo general*

Estudiar la demanda actual y potencial, así como la oferta que existe dentro del mercado de plataformas digitales de cursos contables con el fin de que se determine la viabilidad comercial de EDCONTAASA.

1.1.2. *Objetivos específicos*

- a) Identificar las preferencias, gustos y hábitos de los potenciales consumidores del servicio para el análisis de frecuencia, los momentos de adquisición y los canales de compra preferidos, que faciliten estrategias comerciales más efectivas.
- b) Analizar la sensibilidad al precio y disposición de pago de los usuarios en relación con los cursos contables ofrecidos en modalidad digital.
- c) Diseñar estrategias de marketing mix basadas en las 4 P que posicionen CONTADEMICO como una alternativa competitiva y asequible para todo tipo de público.
- d) Determinar el nivel de aceptación de la virtualidad y el uso de herramientas tecnológicas como elemento clave en la experiencia de aprendizaje contable a través de encuestas.

1.2. Planteamiento del problema

En el contexto actual de transformación digital y creciente demanda de formación continua en el ámbito contable, las plataformas digitales de cursos se han convertido en una alternativa relevante frente a la educación tradicional. Sin embargo, la alta oferta que existe y la diversidad de perfiles de los potenciales estudiantes, profesionales y emprendedores, generan incertidumbres respecto a cuáles son los factores determinantes que influyen en la elección de una plataforma de cursos contables en línea.

Aspectos como la preferencia de estudio, los precios, la flexibilidad de horarios, la modalidad de enseñanza, el tiempo de aprobación/certificación y el nivel de virtualidad del proceso formativo influyen directamente en la decisión de matrículas y permanencia de las personas. No obstante, se desconoce el peso relativo de cada uno de estos factores y de qué manera se relacionan con las expectativas y necesidades del mercado objetivo.

El desarrollo de una plataforma digital de cursos contables orientada a personas como estudiantes universitarios, profesionales y emprendedores, tiene la finalidad de convertir el aprendizaje tradicional y monótono a uno más interactivo, personalizado y ameno, en la cual los usuarios puedan autogestionar y ser ellos mismos los que decidan cuando quieren tomar los cursos, pero para lograr esto, es necesario conocer a mayor profundidad cómo se comporta el mercado de plataformas de esta índole.

Es por eso que, con esta investigación de mercado, trataremos de responder las siguientes preguntas:

¿Cuáles son aquellas funcionalidades y características que demandan las personas que se inscriben a cursos en línea?

¿Qué relación calidad-precio ofrecen las plataformas de cursos existentes en el mercado, además de los canales de distribución que utilizan para dar a conocerlas?

¿La plataforma a ofrecer tendría buena aceptación en el mercado actual?

1.3. Tipo de investigación

Para llevar a cabo la presente investigación de mercado, se utilizará el siguiente método:

Investigación cuantitativa: usada para recolectar y analizar datos numéricos, que permitan conocer el comportamiento, preferencias y nivel de aceptación del mercado respecto al consumo de un software contable con enfoque pedagógico.

1.4. Población y muestra

Universo

El universo al cual va dirigida la encuesta corresponde a las personas de edades entre 18-35 años del departamento de managua, de acuerdo a un censo llevado a cabo por el Instituto Nacional de Información de Desarrollo (INIDE) en el año 2008, indicó que actualmente se encuentra un aproximado de 357,800 dentro del territorio del distrito I y IV de managua.

Población

La población elegida para la aplicación del instrumento de recolección de datos son las personas entre las edades de 18 y 35 años que residen en las zonas del distrito I y IV.

Muestra

Puesto que no se conoce a ciencia cierta la cantidad de pobladores que poseen estas dos zonas, la muestra se determinará a través de la fórmula de muestra infinita:

Datos

Tabla 7:Datos

Parámetro	Insertar Valor
Z	1.645
P	60.00%
Q	40.00%
e	8.00%

Elaborado por Lic. Tania Fajardo

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Debido a que no se conoce el número de pobladores que habitan las zonas de la Tenderí y el Rigüero, se aplicó la siguiente fórmula de muestra infinita para calcular el número de encuestados:

Fórmula

Figura 1:Fórmula de muestra infinita

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2}$$

n = Tamaño de muestra buscado

Z = Parámetro estadístico que depende el Nivel de Confianza (NC)

e = Erro de estimación máximo aceptado

p = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito)

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

Nivel de confianza	Z _α
99.7%	3
99%	2.58
98%	2.33
96%	2.05
95%	1.96
90%	1.645
80%	1.28
50%	0.674

Elaborado por Lic. Tania Fajardo

Resultado final

Figura 2:Resultado del tamaño de muestra

Tamaño de muestra

"n" =

101.48

Elaborado por Tania Fajardo

Con un nivel de confianza del 90%, aplicando un margen de error del 10%, una probabilidad de éxito del 60% y 40% de fracaso a los habitantes del distrito I y IV de managua, obtuvimos que se deberán llevar a cabo al menos 101 encuestas para poder conocer el nivel de demanda y aceptación que tendría la plataforma digital de cursos contables entre las personas elegidas.

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

1.5. Operacionalización de las variables

Tabla 8: Matriz de operacionalización de variables

Variable	Descripción conceptual	Descripción operacional	Indicadores	Escala de medición
Preferencia de estudio	Grado de inclinación del usuario hacia un tipo de formación según sus intereses, objetivos y condiciones personales	Se mide a través de la elección y nivel de interés del usuario por áreas temáticas, objetivos de aprendizaje y compatibilidad con su rutina diaria	Área de interés, motivación principal y nivel de afinidad con el curso	Ordinal (Likert))
Precio	Valor monetario que el usuario está dispuesto a pagar por un curso en modalidad digital	Se evalúa mediante el precio máximo aceptable, percepción de accesibilidad y comparación con alternativas del mercado	Precio aceptable, sensibilidad al precio y relación valor–precio	Ordinal (Likert)
Horarios	Disponibilidad temporal del usuario para participar en actividades formativas	Se mide según la preferencia de horarios, frecuencia semanal y necesidad de flexibilidad o acceso asincrónico	Horario preferido, frecuencia de estudio y flexibilidad horaria	Ordinal
Modalidad	Forma en que se desarrolla el proceso de enseñanza–aprendizaje	Se identifica según la preferencia del usuario por modalidad síncrona, asíncrona o mixta y el nivel de interacción requerido	Modalidad preferida, nivel de interacción y uso de recursos digitales	Ordinal

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Variable	Descripción conceptual	Descripción operacional	Indicadores	Escala de medición
Tiempo de aprobación	Duración requerida para completar y aprobar un curso	Se mide mediante el tiempo estimado de finalización y la percepción de carga académica del curso	Horas/semanas de duración, ritmo de aprendizaje y carga académica	Ordinal
Calidad	Grado en que el proceso formativo cumple las expectativas académicas y profesionales del usuario	Se evalúa a partir de la percepción del usuario sobre contenido, metodología y desempeño del instructor	Actualización del contenido, claridad pedagógica y dominio del instructor	Ordinal

Elaboración propia

1.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

El instrumento escogido para la recolección de los datos que se aplicará dentro de la investigación para conocer a profundidad el comportamiento, gustos y preferencias de los potenciales consumidores es la encuesta, siendo a su vez la principal fuente de información que aporte y respalde la realización de la presente investigación de mercado, como información secundaria se utilizarán bibliografías, sitios web, entre otros.

1.7. Confiabilidad y validez de los instrumentos

Para comprobar que existe una adecuada confiabilidad en instrumento, que en este caso es la encuesta, elaborada de manera propia, se aplicará a una pequeña muestra de al menos 101 personas que habiten tanto en la colonia Tenderí como en el barrio El Rigüero, teniendo el propósito de evaluar si los resultados obtenidos una vez aplicado el instrumento son favorables para continuar llevando a cabo el proyecto, posteriormente, serán evaluados por una persona experta en el área de mercadeo, para ser aprobado como un instrumento bien redactado y estructurado.

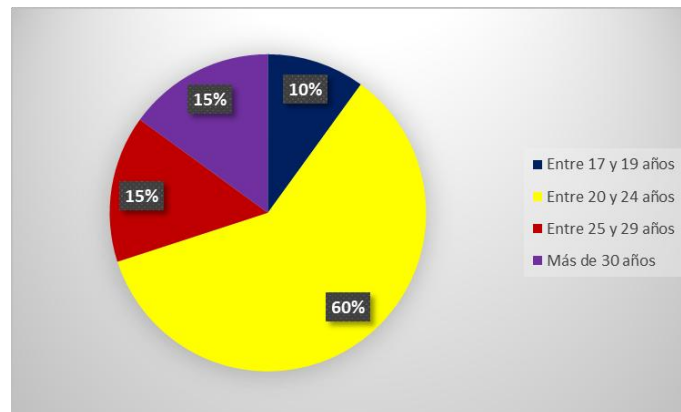
1.8. Procesamiento de datos y análisis de la información

Para poder realizar un adecuado procesamiento de datos se utilizará la herramienta de Excel, en la cual se llevará a cabo la tabulación de las respuestas reflejadas dentro de las encuestas, una vez haya finalizado la tabulación, se procederán a diseñar gráficos para obtener frecuencias, porcentajes o promedios que sirvan de base para identificar las características y nivel de aceptación por parte de la población para el uso de la plataforma digital y la adquisición de cursos dentro de la misma.

A continuación, se presentarán algunas de las preguntas más relevantes que nos ayudaron a sacar un análisis más estructurado y de esta manera, diseñar las proyecciones ventas:

Pregunta #2: ¿Qué edad tiene?

Figura 3: Gráfico de pregunta #2

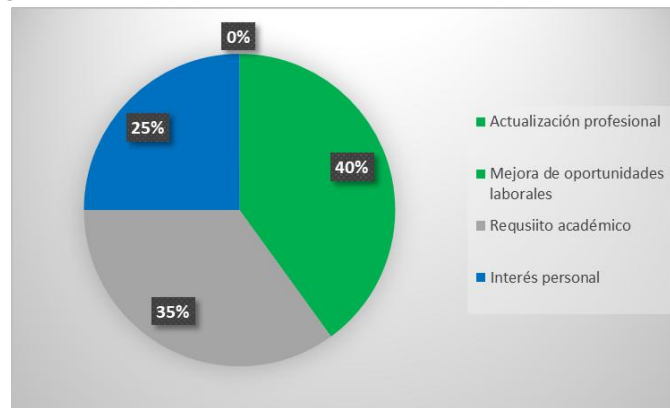


Elaboración propia

Según los resultados obtenidos en la encuesta, se puede observar que la mayoría de personas que respondieron son jóvenes de entre 20 y 24 años de edad, esto representa una gran ventaja para continuar con la implementación de este proyecto, ya que son el grupo que por edad, tienen mayores posibilidades de inscribirse a cursos tanto presenciales como online debido a que siempre están en constante búsqueda de nuevas formas para adquirir o reforzar conocimientos.

Pregunta #3: ¿Cuál es tu principal motivo para estudiar cursos contables?

Figura 4: Gráfico de pregunta #3

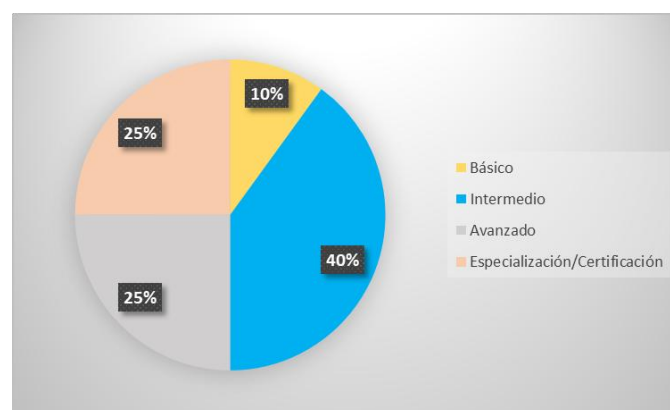


Elaboración propia

Los resultados basados a esta pregunta arrojaron que la mayor parte de los encuestados toman cursos contables para mejorar en su ámbito profesional/laboral, esto nos demuestra que la contabilidad es fundamental en cualquier aspecto de las organizaciones.

Pregunta #4: ¿Qué nivel de cursos en contabilidad estarías interesado(a) principalmente?

Figura 5: Gráfico de pregunta #4



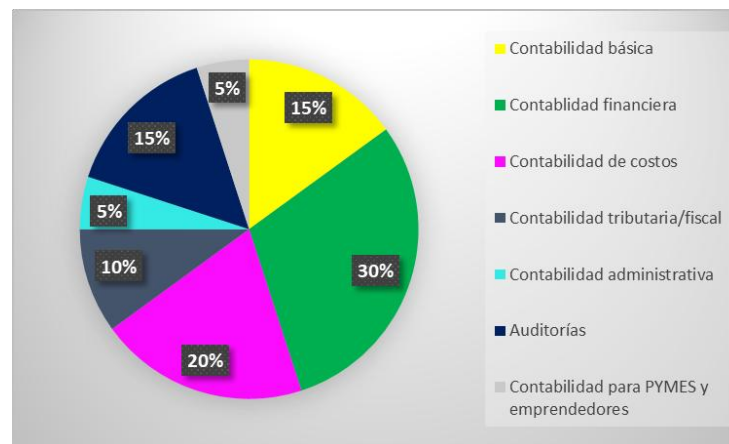
Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Las respuestas a esta pregunta estuvieron bastante divididas, pero al final, la mayor parte están interesados en adquirir un nivel intermedio de contabilidad, esto puede deberse a que no es la carrera principal que se encuentran estudiando o estudiaron, sin embargo, desean manejar conocimientos fundamentales en la materia.

Pregunta #5: ¿Qué tipo de contabilidad te gustaría cursar dentro de CONTADEMICO?

Figura 6: Gráfico de pregunta #5

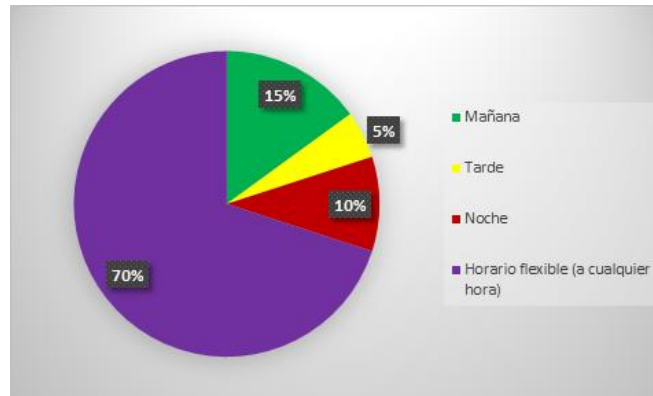


Elaboración propia

Un 30% de encuestados afirmó que están interesados en contabilidad financiera, esto se debe a que la mayoría quiere aprender a manejar estados financieros, analizarlos y tomar decisiones económicas. Sin embargo, hay un 20% de ellos que prefieren la contabilidad de costos, hay interés en controlar costos, producción, fijación de precios y rentabilidad.

Pregunta #9: ¿Qué horario consideras más conveniente para estudiar?

Figura 7: Gráfico de pregunta #9

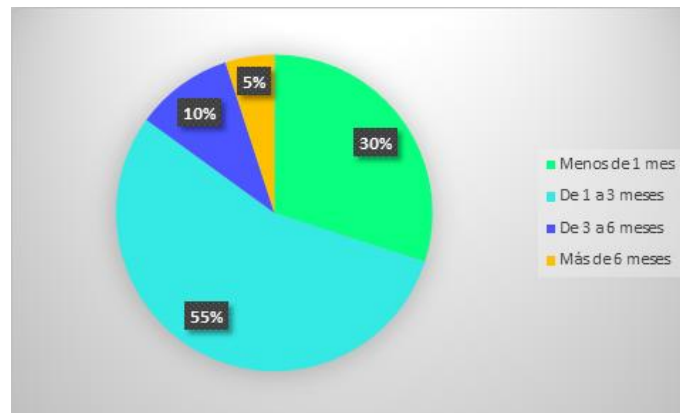


Elaboración propia

Los resultados de esta pregunta evidenciaron que, a la mayoría de encuestados les resulta más conveniente estudiar en un horario flexible, es decir, a cualquier cosa, lo que sugiere que se valora el poder aprender a su propio ritmo y disponibilidad de tiempo, esto brinda más fuerza al modelo de plataforma auto-gestionable que posee CONTADEMICO.

Pregunta #11: ¿Qué duración prefieres para un curso contable en línea?

Figura 8: Gráfico de pregunta #11



Elaboración propia

Los resultados de este gráfico demuestran que un 55% se inclina en los cursos duren de 1 a 3 meses, esto se debe a que la mayoría de encuestados buscan aprender a su propio ritmo, sin embargo, no desean que sean ni muy cortos, ni muy largos, esto debido a la disposición de tiempo que poseen.

1.9. Características demográficas

Tabla 9: Características demográficas

Características demográficas	Frecuencia
Edad	Personas entre 18 años y 35 años
Sexo	Hombre y mujer
Nacionalidad	Nicaragüense
Estado civil	Soltero, casado, divorciado, viudo
Nivel socioeconómico: ingresos	Nivel de ingreso promedio
Ocupación	Estudiantes, profesionales, independientes y asalariados
Nivel educativo	Bachiller, universitario, egresado
Religión	Todas las religiones

Elaboración propia

1.10. Características geográficas

Tabla 10: Características geográficas

Características geográficas	
Ubicación	La colonia Tenderí está ubicada en el distrito IV al noroeste del centro de Managua, cerca de los barrios Larreynaga y San Luis Sur, mientras que el barrio El Riguero se ubica en el distrito I hacia la parte noroccidental de Managua, cerca de la pista Juan Pablo II, Máximo Jerez, Revolución y Habana No.1
Topografía	Ambos se encuentran en zonas bajas del valle de Managua, no presentan cerros, lomas ni barrancos, son adecuados para vivir y comercializar, además que requieren de un buen manejo de drenaje pluvial
Vegetación	Carecen de vegetación natural original, en su defecto, poseen vegetación introducida y doméstica, dependen de árboles urbanos para dar sombra y confort técnico

Características geográficas	
Infraestructura	La infraestructura de la colonia Tenderí es más reciente y menos saturada, presenta mejores condiciones para el crecimiento residencial, por otro lado, la de El Rigüero es más completa pero se encuentra desgastada, típico de barrios tradicionales céntricos
Atractivos	La colonia Tenderí atrae a aquellas personas que buscan calma, un lugar estable donde vivir y servicios básicos al accesibles, mientras que El Rigüero atrae por su historia, ubicación céntrica y movimiento comercial

Elaboración propia

2. Competencia

2.1. Principales competidores

Tabla 11: Tabla de competidores

Análisis de la competencia							
PERCEPCION DE NUESTRO PUBLICO OBJETIVO							
Puntuar del 1 al 10 para nuestra empresa y para cada competidor							
Características	Nuestra empresa	Udemy	edX	OpenTuition	Cusar.app	Alison	UniAthena
Precio	9	9	6	5	10	8	8
Calidad	7	7	8	8	5	6	6
Imagen	7	7	8	8	4	6	6
Reconocimiento de marca	5	9	9	8	5	7	5
Relación con los clientes	5	5	6	7	4	5	5
Ubicación	7	10	9	9	10	8	8
Servicio al cliente	8	6	7	7	3	5	5
Servicio Post-Venta	7	5	6	8	2	4	5
Tiempo de entrega	10	9	8	7	10	8	8
Formas de pago	8	8	7	5	9	7	8
Presencia en RRSS	6	9	8	6	3	6	4
Total de puntos	79	84	82	78	65	70	68

Elaboración propia

Análisis de los competidores

1. **edX:** de carácter educativa que ofrece cursos contables y financieros gratuitos y de pago, permitiendo a los usuarios aprender a su ritmo con contenido de nivel académico, desde conceptos básicos hasta temas más aplicados, además de incluir casos reales y herramientas útiles para analizar estados financieros.
2. **Udemy:** muy popular con una gran variedad de cursos de contabilidad disponibles en español y diferentes idiomas, creados por instructores independientes, los usuarios pueden elegir su nivel y objetivo a cumplir, desde principiantes hasta los más especializados.
3. **Alison:** cursos en línea y en vivo generalmente de pago, ofrecen una experiencia más guiada con profesores y proyectos, estos cursos abarcan fundamentos prácticos y conceptos esenciales para comprender y aplicar los principios contables básicos.
4. **OpenTuition:** un sitio con materiales y recursos gratuitos que principalmente están destinados a estudiantes que se preparan para certificaciones contables de manera profesional (como ACCA o CIMA), además, ofrece notas, clases y pruebas de apoyo sin costo alguno.
5. **UniAthena:** cursos cortos gratuitos y con opciones de certificación verificada, ofrece contenidos como fundamentos de la contabilidad, registros y medición de transacciones, y preparación y análisis financieros.

Conclusión

Una vez analizados cada uno de los principales competidores, podemos concluir que, a pesar de que dentro del mercado la competencia sea baja, existen plataformas que ya se encuentran consolidadas y de renombre que ofrecen cursos contables tanto académicos como profesionales que permiten a las personas obtener certificados y reforzar conocimientos aprendidos previamente.

3. Resultados del estudio de mercado

Los resultados de las encuestas mostraron una clara diversidad de sexo y rangos de edades, la mayor parte de los encuestados son jóvenes de entre 20 y 24 años de edad, lo que resulta favorable para nosotros debido a que este grupo de personas tienen mayores probabilidades de adquirir cursos a lo largo de sus vidas.

Por otro lado, se evidenció que, la mayoría de personas afirman que sienten la necesidad de aprender contabilidad, ya sea para poner en práctica estos conocimientos en sus carreras o puestos de trabajos, además, gran parte de estos ya han tomado previamente cursos en líneas, lo que resulta ventajoso para dar continuidad a este proyecto, debido a que se comprueba que los cursos online son cada vez más solicitados por las personas, esto puede deberse al factor de la disponibilidad de tiempo.

En conclusión, existe un interés notable en utilizar una plataforma digital de cursos contables que sea auto-gestionable, fácil de utilizar y con precios muy accesibles para aquellas personas que no tengan una capacidad económica muy elevada, los encuestados afirman que no presentarían ningún inconveniente con que los cursos sean en línea, ya que cada vez se están viendo más métodos de este estilo a medida que las nuevas tecnologías surgen y nos debemos adaptar a ellas.

4. Desarrollo de la identidad corporativa

4.1. Elementos de la marca

4.1.1. Nombre

La marca llevará como nombre **EDCONTAASA**

4.1.2. Logo

Figura 9: Logo de la empresa



Elaborado por IA Chat GPT

4.1.3. Eslogan

El eslogan que formará parte de la marca es el siguiente: “Contá siempre con nosotros”

Es una elección bastante acertada de palabras ya que fusiona el valor de la confianza y la funcionalidad contable, además de reforzar la cercanía y disponibilidad de la empresa con los clientes y usuarios.

4.1.4. Tipografía

Nombre de la marca: se utilizó el estilo de letra Monserrat Bold, en mayúsculas, moderna y geométrica, con un tamaño que representa el 70-75% del alto total del logotipo, además, un ligero espaciado de letra Kerning, para dar aire y claridad visual.

Eslogan: se utilizó el estilo de letra Monserrat Regular en minúsculas, con un tamaño aproximado de 25-30% del nombre de la marca.

4.1.5. Paleta de colores

Nombre de la marca: se usó el color azul corporativo, cuyo código es #1E88E5, este color transmite confianza, estabilidad, tecnología, conocimiento y seriedad.

Eslogan: se usó el color gris neutro, con código #757575, este color aporta equilibrio, profesionalismo y neutralidad visual.

5. El Producto y la marca

5.1. Descripción del producto

5.1.1. Nombre del producto

El producto/servicio lleva como nombre **CONTADEMICO**.

5.1.2. Logo

Figura 10: Logo de la plataforma



Elaborado por IA Chat GPT

5.1.3. Tipografía

El estilo de letra utilizado para el diseño del logo es similar al Monserrat Bold o Poppins Semibold con líneas limpias y uniformes, en mayúsculas y un espaciado moderado entre letras, el texto ocupa aproximadamente el 60-70% del ancho total del ícono.

5.1.4. Paleta de colores

El tono de color usado para el texto “CONTADEMICO” y la calculadora es el azul marino profesional, con código #0B3C5D, este color representa la confianza, seriedad y tecnología.

Para el diseño de las barras y flecha ascendente, se utilizó el color verde contable, cuyo código es #3CB878, ya que este tono transmite crecimiento, finanzas y estabilidad económica.

Con respecto al borde del ícono se hizo uso del color azul digital, con código #00AEEF, este color hace énfasis en la innovación, frescura y modernidad del software.

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Por último, tenemos el fondo de color blanco puro, cuyo código es #FFFFFF, transmitiendo limpieza y profesionalismo.

5.2. Características

- ❖ **Posee un plan de contenido estructurado:** con lecciones organizadas por niveles de dificultad (principiante, intermedio, avanzado) y tiempo de duración, además de módulos progresivos que permitan un aprendizaje paso a paso.
- ❖ **Es accesible para múltiples dispositivos:** una plataforma responsiva, es decir, funciona bien en computadoras, celulares y tabletas.
- ❖ **Ofrece una diversidad de cursos contables:** abarca temas como contabilidad básica, contabilidad de costos, contabilidad bancaria, contabilidad financiera, entre otros.
- ❖ **Implementa el modelo de plataforma auto-gestionable:** permite a los usuarios manejar su ritmo de aprendizaje y decidir cuándo y cómo tomar sus cursos.
- ❖ **Incluye un seguimiento de progreso:** a través de un panel en el cual el usuario puede ver los cursos iniciados, lecciones completadas, sistema de puntuación e insignias basadas en el nivel de aprendizaje y sugerencias sobre otros cursos.
- ❖ **Tiene modalidades de precio accesible:** incluye opciones gratuitas más limitadas, basadas en la complejidad y duración del curso, y descuentos a estudiantes o emprendedores.
- ❖ **Presenta una interfaz de usuario (UX) amigable:** navegación intuitiva y comprensible, búsqueda simple y rápida de cursos por nombre o código, un dashboard claro y fácil de usar.

5.3. Beneficios

Aprendizaje al ritmo del usuario: decidiendo cuándo, cuánto y cómo tomar los cursos, siendo ideal para personas que estudian y trabajan, debido a que no cuentan con mucho tiempo disponible, además de reducir el estrés y mejorar la retención del contenido.

Accesibilidad total: disponiendo de los cursos 24/7 en cualquier lugar que se encuentre el usuario y que posea conexión a internet, de esta manera la plataforma puede ser utilizada por habitantes que se encuentren tanto en zonas urbanas como rurales.

Precios más accesibles: ya que los cursos no dependen de clases en vivos permanentes, los precios se reducen considerablemente, y así, permite que personas de ingresos medio-bajos puedan adquirirlos.

Certificación flexible: el usuario obtiene certificados cada vez que culmine un curso, lo cual genera un nivel más alto de motivación para llegar hasta el final de este.

5.4. Propuesta única de valor

La plataforma digital propuesta está orientada a brindar un servicio educativo contable accesible, práctica y flexible para cualquier tipo de persona, sin importar el nivel de conocimientos previamente adquiridos, los principales elementos diferenciadores que posee este servicio radican en la simplificación del aprendizaje de contabilidad a través de un lenguaje claro y estructurado, lo cual, elimina barrera técnicas y facilita la comprensión progresiva de conceptos fundamentales desde el nivel más básico hasta lo más avanzado.

Por otro lado, integra la gamificación al proceso de aprendizaje, permitiendo que los usuarios puedan ganar puntos mientras completan asignaciones, motivándoles a obtener las notas más altas al realizar las distintas pruebas que se encuentren al final de cada unidad.

El modelo auto gestionable ofrece a los usuarios un aprendizaje a su propio ritmo, sin horarios fijos ni restricciones temporales, lo que se adapta al tiempo y necesidades tanto de estudiantes como profesionales, emprendedores y personas con responsabilidades laborales, este enfoque flexible incrementa la accesibilidad, mejora la experiencia del usuario y favorece al aprendizaje continuo.

En conjunto, todas estas características posicionan la plataforma como una solución educativa moderna, escalable y enfocada en su totalidad a la experiencia del usuario, con la capacidad de ofrecer una formación contable efectiva, flexible y orientada a la aplicación práctica tanto en la vida profesional como empresarial.

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

5.5. Diseño de UI/UX

5.5.1. Interfaz de inicio

Figura 11: Sección de interfaz de inicio

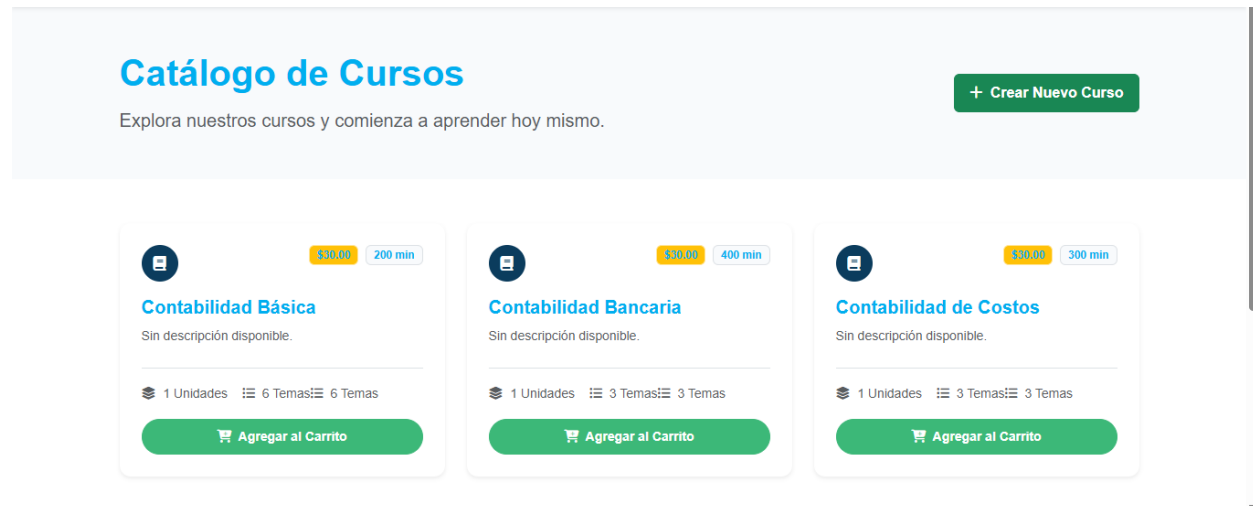


Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

5.5.2. Sección de catálogo de cursos

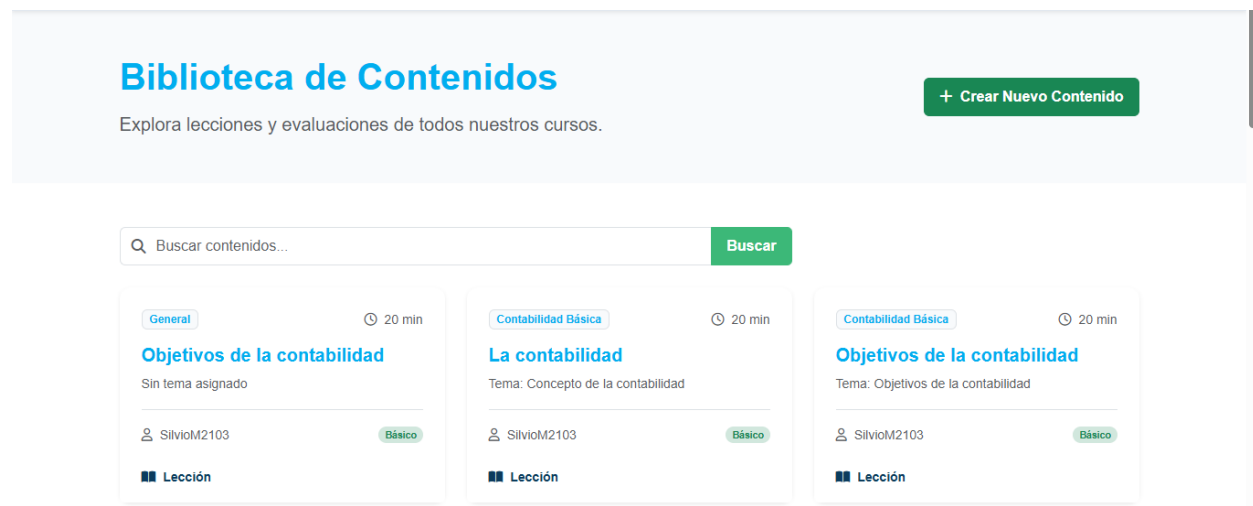
Figura 12: Sección de catálogo de cursos



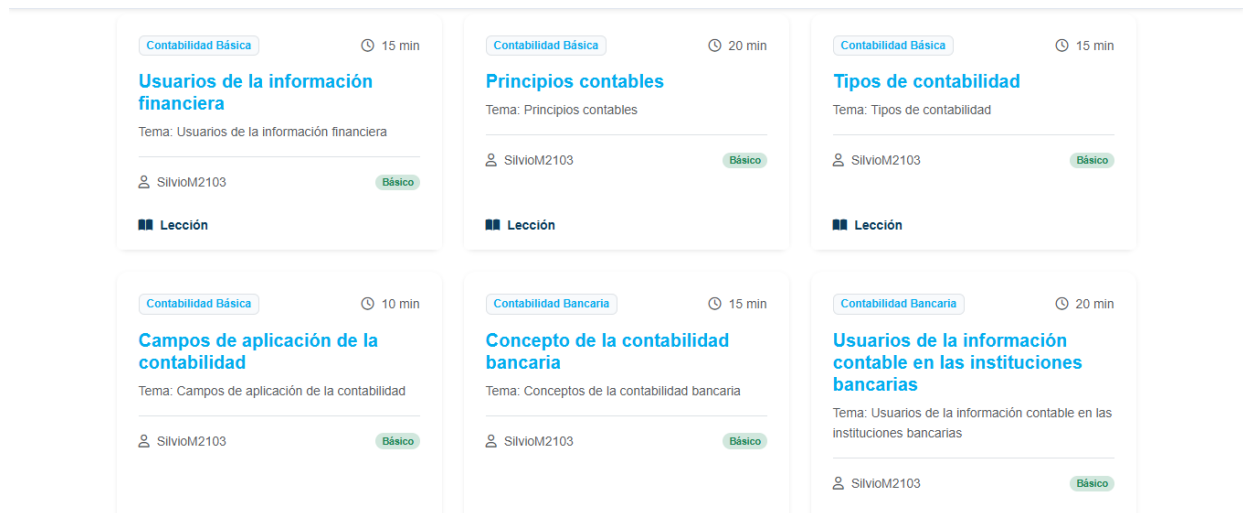
Elaboración propia

5.5.3. Sección de biblioteca de contenido

Figura 13: Sección de biblioteca de contenido



Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

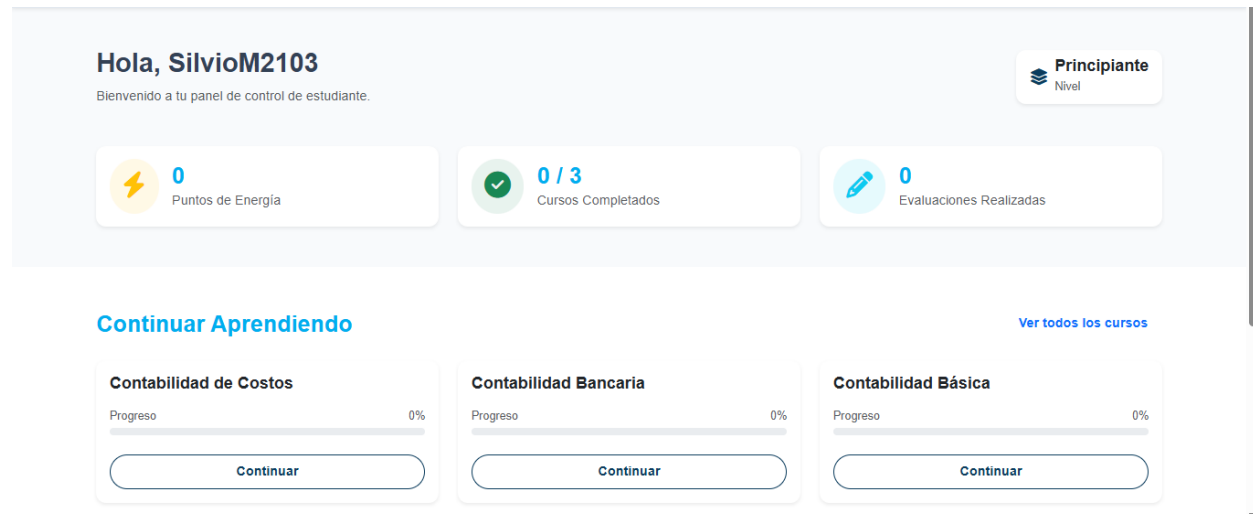


Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

5.5.4. Dashboard

Figura 14: Dashboard



Elaboración propia

5.5.5. Sección de perfil del usuario

Figura 15: Sección de perfil del usuario



Elaboración propia

5.5.6. Sección de foro de la comunidad

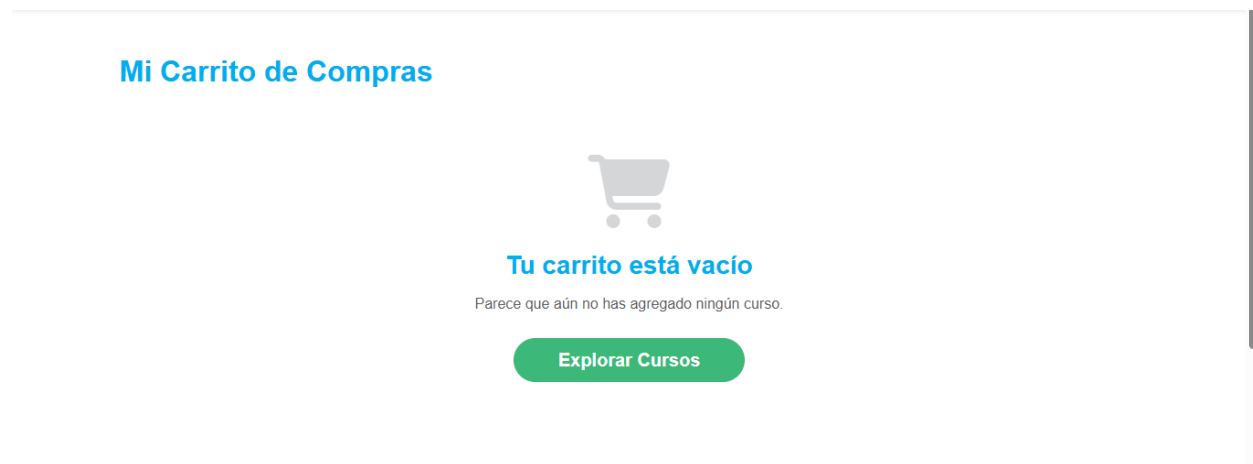
Figura 16: Sección de foro de la comunidad



Elaboración propia

5.5.7. Sección de pasarela de pago

Figura 17: Sección de pasarela de pago



Elaboración propia

6. Objetivos del plan de mercadeo

6.1. Objetivos a corto, mediano y largo plazo

Posicionar CONTADEMICO dentro del mercado objetivo a través de la construcción de reconocimiento de marca (o brand awarness), la comunicación diferenciada de su propuesta única de valor, la generación de tráfico calificado y registros iniciales, un buen desarrollo de presencia multicanal y la recopilación adecuada de información sobre el comportamiento de los usuarios facilitará la optimización temprano de estrategias sólidas comerciales y comunicacionales.

Expandir la adopción y monetización de la plataforma respecto a la cartera de usuarios activos y pago de cursos, fortaleciendo el posicionamiento competitivo como solución educativa contable, de esta manera, el portafolio de productos formativos se amplía y las estrategias de marketing de contenidos, automatización y alianzas estratégicas se ejecutan adecuadamente.

Consolidar CONTADEMICO como un referente en la educación contable digital mediante la maximización del valor del ciclo de vida del usuario/cliente, reducción de la tasa de abandono, el fortalecimiento de la marca y la expansión a nuevos mercados, lo que garantice la sostenibilidad, competitividad, durabilidad e innovación continua del modelo de negocio.

7. Estrategias de marketing

7.1. Producto

CONTADEMICO es una plataforma digital de cursos contables centrada en ofrecer a sus usuarios una experiencia de aprendizaje integral, especializada e integradora, diseñada tanto para estudiantes como profesionales y emprendedores que estén interesados en aprender contabilidad pero no tengan el tiempo y dinero suficiente para asistir de manera presencial, el propósito es enfatizar que la plataforma posee un modelo de aprendizaje auto-gestionable, como estrategia de producto se integrará la gamificación como elemento diferenciador y que agregue un valor extra a la experiencia del usuario.

7.2. Precio

Como una de las estrategias de precios consideramos establecer precios asequibles para los cursos que se basen en la complejidad y duración de los mismos, de esta manera, los usuarios pueden decidir si inscribirse o no a los que sean de su interés en dependencia a su capacidad económica.

Además, se podrían ofrecer descuentos o promociones de acuerdo a la cantidad de cursos en los cuales el usuario se haya inscrito con anterioridad, esto permitiría retener la cartera de usuarios y que estos obtengan beneficios por adquirir y completar cursos.

7.3. Plaza

CONTADEMICO es una plataforma 100% en línea, lo que garantiza a los usuarios el acceso inmediato y local a los cursos a través de canales digitales, eliminando así las barreras geográficas y físicas.

Se utilizará la estrategia de **distribución intensiva**, con esto la empresa busca llegar al mayor número de usuarios (ya sean estudiantes, profesionales o emprendedores) posibles en poco tiempo, se podrá acceder de computadoras, dispositivos móviles y tabletas, permitiendo a los usuarios conectarse en cualquier momento y lugar que tenga conexión a internet.

7.4. Promoción

Esta estrategia está pensada para abarcar todas las formas de poder comunicar y dar a conocer el valor único que CONTADEMICO tiene para ofrecer con la finalidad de generar interés y ventas. Es por esta razón que se eligió el método de **publicidad** como estrategia de promoción, siendo esta la comunicación pagada de nuestro servicio en el internet a través de las redes sociales (como Facebook, Instagram y Tik Tok), aumentando así la visibilidad y reconocimiento de la marca, lo que a futuro permitiría expandir la cartera de usuarios y eventualmente una cantidad mayor de adquisición de cursos,

8. Ventajas y distingo competitivo

8.1. Ventajas

Tabla 12: Ventajas de la plataforma

Ventaja	Descripción
Accesibilidad en todo momento	Brinda acceso a todo el contenido en cualquier momento y ubicación con conexión a internet, eliminando barreras geográficas y temporales, de esta manera se amplían las oportunidades de formación para diferentes perfiles de usuario
Flexibilidad en el proceso de aprendizaje	El modelo de plataforma online y auto-gestionable permite a cada usuario avanzar a su propio estilo y ritmo, adaptando el proceso formativo a sus distintas necesidades y responsabilidades tanto personales como laborales (si aplica), lo que conlleva a la permanencia y satisfacción del mismo.
Costos de formación reducidos	Al ser en línea, se disminuyen significativamente los costos relacionados a la formación tradicional, como el transporte, materiales físicos (como cuadernos, libretos, lapiceros, entre otros) y matrículas elevadas, lo que favorece la inscripción a los cursos a precios más asequibles y competitivos
Actualización continua de la información y el conocimiento	El contenido puede ser actualizado de manera ágil frente a cambios que se realicen en las normativas contables, fiscales o financieras, lo cual, garantiza información vigente y alineadas a las exigencias del mercado laboral actual

Elaboración propia

8.2. Distingo competitivo

CONTADEMICO se destaca de entre sus competidores por:

- ✓ Ser una plataforma enfocada exclusivamente en brindar cursos que mejoren y fortalezcan la enseñanza de los diferentes tipos de contabilidad: como la financiera, de costos, bancaria, tributaria, entre otros, lo que da una mayor profundidad en la temática y alineación con la práctica profesional real.
- ✓ Poseer un sistema de aprendizaje asincrónico con rutas formativas estructuradas y de progresión controlada, ofreciendo a los usuarios total flexibilidad, sin sacrificar el orden pedagógico ni la continuidad de su educación.
- ✓ Integrar nuevas tecnologías como la gamificación a través de un sistema de acumulación de puntos por avance, evaluaciones completadas correctamente y participación activa, además de un ranking dinámico global que permita a los usuarios competir de manera sana unos con otros mientras aprenden.
- ✓ Tener una arquitectura desarrollada bajo los principios de *security by design*, puesto que la seguridad no es un añadido, sino parte integral del desarrollo de la plataforma.
- ✓ Incluir una adecuada protección de datos mediante cifrado de información, control de los accesos y autenticación segura, resguardando los datos tanto personales, como académicos y financieros de los usuarios.

9. Plan de marketing

EDCONTAASA a través de este plan de marketing genera las directrices y acciones necesarias a llevar a cabo para la construcción de la imagen y marca de su plataforma CONTADEMICO. Esta herramienta permite observar de manera clara a qué personas y perfiles socio económicos pretende llegar el servicio, así mismo, dar un enfoque a las acciones comerciales para alcanzar el objetivo deseado.

Por lo tanto, a continuación, se propone el siguiente plan de marketing basado en las estrategias más importantes a considerar para EDCONTAASA, dentro del cual se establecen cada una de las acciones propuestas para lograr el mayor alcance posible en los primeros años de vida del proyecto.

Tabla 13: Plan de marketing EDCONTAASA

Plan de marketing - EDCONTAASA			
Estrategia de marketing		Descripción	Acción
Marketing Mix - Las 4 P	Producto	CONTADEMICO es una plataforma digital orientada a ofrecer cursos contables para todas aquellas personas que buscan aprender nuevos conocimientos o reforzar los conocimientos previamente adquiridos ya sea en la universidad o en su trabajo, integran el modelo de plataforma auto-gestionable, con el cual, los usuarios podrán tomar sus lecciones y completar los cursos de acuerdo a su ritmo de aprendizaje y disponibilidad de tiempo	Actualizar de manera constante la información y así que se mantenga alineada a los cambios y reformaciones de las normativas y leyes contables en el país.

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Plan de marketing - EDCONTAASA			
Estrategia de marketing		Descripción	Acción
Marketing Mix - Las 4 P	Precio	El precio de los cursos varía de acuerdo al nivel de complejidad y duración de los mismos, por lo cual, siempre se mantendrán accesibles y se ajustará al bolsillo del usuario, si bien los precios son más bajos que los de la competencia, esto permite captar el interés del público objetivo, aumentando el número de cursos adquiridos en poco tiempo	Ofrecer descuentos en dependencia a la cantidad de cursos que el usuario adquiera en un determinado período de tiempo, esto genera motivación, ganas de seguir aprendiendo y adquiriendo los cursos.
	Plaza	EDCONTAASA adoptará una distribución intensiva de la plataforma con el propósito de llegar a la mayor cantidad de usuarios posible en poco tiempo, ganando así más popularidad y terreno para competir dentro del mercado	Establecer alianzas o convenios con instituciones educativas y centro tecnológicos más reconocidos de Managua
	Promoción	Como estrategia de promoción se utilizará la publicidad a través de redes sociales como Facebook, Instagram y Tik Tok ya que son los medios más utilizados por la población	Diseñar campañas publicitarias mediante RRSS utilizando recursos como vídeos/reels, fotografías, infografías y testimonio de los usuarios

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Bitácora de contenido

Tabla 14: Bitácora de contenido para RRSS

Semana	Tema	Hora	Objetivo del mensaje	Audiencia	Medio	Formato	Presupuesto (en \$)
1	Posicionamiento de la marca	9:00 a. m.	Presentar la plataforma digital al público	Hombres y mujeres de 18 a 35 años	Facebook/Instagram	Video	\$10.00
2	Beneficios y propuesta de valor	2:00 p. m.	Informar sobre los beneficios que ofrece el servicio y qué lo hace único	Hombres y mujeres de 18 a 35 años	Facebook/Instagram	Vídeo	\$10.00
3	Testimonios y casos de éxito	3:00 p. m.	Evidenciar la eficacia del servicio y generar confianza en nuevos usuarios	Hombres y mujeres de 18 a 35 años	Facebook/Instagram	Vídeo	\$10.00
4	Tips contables	10:00 a. m.	Ofrecer consejos sobre cómo entender la contabilidad	Hombres y mujeres de 18 a 35 años	Facebook/Instagram	Banner	\$10.00
5	Promoción del mes	4:00 p. m.	Anunciar las promociones disponibles y los requisitos para obtenerlas	Hombres y mujeres de 18 a 35 años	Facebook/Instagram	Infografía	\$10.00
Total de presupuesto: \$50.00							

Elaboración propia

10. Plan de ventas

El presente plan ha sido diseñado con el objetivo de alcanzar las metas comerciales de la plataforma CONTADEMICO a través de un enfoque estratégico digital, está orientado a la captación, conversión y fidelización de usuarios, permitiendo maximizar el volumen de ventas de cursos contables mediante canales en línea escalables.

El público objetivo que conforma los potenciales usuarios de CONTADEMICO lo conforman hombres y mujeres entre las edades de 18 a 35 años que estén interesados en adquirir conocimientos contables de nivel básico, intermedio o avanzado, enfocándose especialmente en aquellos que buscan una formación flexible, accesible y aplicable al mercado tanto académico como laboral actual, pero presentan limitaciones de tiempo y recursos económicos.

El proceso para implementar de manera eficiente el siguiente plan de ventas y poder maximizar la adquisición de cursos de la plataforma es el siguiente:

Atracción y contacto inicial

El sondeo inicial se llevará a cabo a través de canales digitales como Instagram, Facebook y Tik Tok, realizando publicaciones constantes con enfoque educativo, dinámico y dirigido a resolver problemas reales relacionados a la materia contable.

Como material de apoyo digital se hará uso de recursos audiovisuales como infografías, videos explicativos, demostraciones de uso de la plataforma y contenido interactivo que resalten los beneficios del servicio.

Captación y presentación de la propuesta

Una vez realizado el contacto inicial, se llevará a cabo la captación de leads mediante ofertas de recursos gratuitos (primeras lecciones gratuitas) a cambio de los datos de contacto del usuario.

La propuesta de valor se presentará de manera digital, resaltando los principales elementos diferenciadores de CONTADEMICO, tales como:

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

- El acompañamiento y retroalimentación de tutores especializados en la materia.
- Su sistema básico integrado orientado a usuarios emprendedores.
- Contenidos actualizados y aplicados al mercado educativo y laboral reciente.
- Promociones con precios accesibles y flexibilidad en el aprendizaje.

Venta de los cursos

Durante esta etapa, se presentará el catálogo digital de los cursos ofrecidos dentro de la plataforma, donde el usuario tendrá una amplia variedad de opciones, y podrá escoger la que se adapte a sus necesidades y capacidad económica.

Figura 18: Catálogo de cursos

 Catálogo de Cursos de Contabilidad		
Contabilidad	Contenido a Ofrecer	Nivel
Contabilidad General	Fundamentos contables, Estados financieros	● Básico
Contabilidad Financiera	Análisis e NIIF	● Intermedio
Contabilidad Administrativa	Presupuestos, Control gerencial	● Intermedio
Contabilidad de Costos	Costos de producción, Punto de equilibrio	● Intermedio
Contabilidad Tributaria	Impuestos y declaraciones fiscales	● Avanzado
Contabilidad Gubernamental	Normativa y presupuesto público	● Intermedio
Contabilidad Bancaria	Operaciones financieras	● Avanzado
Contabilidad Agropecuaria	Gestión agrícola y pecuaria	● Intermedio
Contabilidad Comercial	Inventarios y cuentas por cobrar	● Básico
Contabilidad Industrial	Costos de producción, Eficiencia	● Avanzado
Contabilidad para PYMES	Contabilidad para pequeños negocios	● Básico
Contabilidad Informatizada	Software contable y digitalización	● Avanzado
Contabilidad Internacional	Normas y comercio exterior	● Avanzado
Auditoría Contable	Auditoría interna y externa	● Avanzado
Contabilidad Forense	Detección de fraudes y peritaje	● Avanzado

Elaborado por IA

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Posteriormente, el usuario deberá contactarse con el equipo de ventas a través del canal de comunicación de WhatsApp para que se le brinden los métodos de pago y número de la cuenta a depositar la cantidad correspondiente al valor del curso.

Servicio post-venta

Una vez que el usuario adquiera el curso de su preferencia, se implementará un seguimiento digital por medio de correo electrónico y mensajería, con el propósito de garantizar un alto nivel de satisfacción y fomentar la continuidad dentro de la plataforma.

10.1. Proyecciones de ventas

Para lograr realizar las proyecciones de ventas, primeramente, se calcula la demanda, para ello se necesitan datos o valores históricos que evidencien ventas de servicios iguales o similares antes que la empresa comenzara a operar en el mercado. Debido a que CONTADEMICO es un servicio reciente y aún no ha sido presentado ni lanzado al público, se decidió utilizar el método del cálculo de la demanda estimada basada en el comportamiento de los consumidores previamente mostrados en las encuestas.

Tabla 15: Cálculo de la demanda y proyección de ventas

Datos de Investigación de Mercado		
#	Categoría	Descripción
1	Segmento	Hombres y mujeres entre 18 y 35 años del distrito I y IV de Managua
2	Población	357,800.00
3	Marco Muestral	Censo INIDE 2008
4	Producto	Cursos de contabilidad
5	% Actualmente Compra	2%
6	Frecuencia Anual	6
7	Volumen de Compra	1
8	% Dispuesto a Comprar	65%
9	Precio de Compra	C\$1,239.00
Datos del Sector Industrial / Macroentorno		
#	Categoría	Descripción
10	Crecimiento del Sector	7.70%
11	Inflación	2.80%
12	Intensidad de Rivalidad	Media
13	Ciclo de Vida del Sector	Crecimiento

Participación de Mercado	
Intensidad de Rivalidad	% de Participación
Baja	25%
Media	15%
Alta	4.50%
Ciclo de Vida	% de Participación
Introducción	20% - 30%
Crecimiento	10% - 20%
Madurez	5% - 10%
Declinación	0.5% - 5%

Datos de Investigación de Mercado		
#	Categoría	Descripción
1	Demanda Total	42,936.00
2	Demanda Potencial	27,908.40
3	Cuota de Mercado	4.50%
4	Demanda Inicial	1,932.12

Proyección / Años	1	2	3	4	5
Proyección de Ventas en Usuarios	1,932	2,081	2,241	2,414	2,600
Precio de Venta	C\$1,239.00	C\$1,273.69	C\$1,309.36	C\$1,346.02	C\$1,383.71
Proyección de Ventas en C\$	C\$2,393,896.68	C\$2,650,417.07	C\$2,934,425.16	C\$3,248,866.43	C\$3,597,001.96

Elaboración propia

Conclusión

Este análisis de proyección de ventas indica un crecimiento sostenido de un 8% aproximadamente en la cantidad de ventas de cursos por usuarios, se estima que el primer año la cantidad de usuarios que estarán utilizando la plataforma y adquiriendo cursos será de 1,932, logrando alcanzar al quinto año los 2,600. Este crecimiento evidencia una estrategia comercial basada en la expansión de la cartera de usuarios, el fortalecimiento de la marca y la distribución intensiva dentro del mercado.

Además, se observa que el precio de venta se ajustará anualmente en aproximadamente un 4%, pasando de ser en el primer año C\$ 1,239.00 (\$34) a C\$ 1,383.71 (\$38), como consecuencia de la inflación y los costos incurridos en el desarrollo de los cursos.

11. Conclusión

Para concluir podemos decir que, la investigación y análisis llevado a cabo por parte de EDCONTAASA ha proporcionado una base clara y sólida acerca del comportamiento del mercado de plataforma digitales de cursos contables tanto a nivel internacional como local. Por medio de un estudio de la competencia, logramos identificar los principales actores que intervienen directamente en el mercado y las estrategias que utilizan, permitiendo posicionar CONTADEMICO con una alternativa nueva y asequible en un mercado en crecimiento.

El desarrollo de la identidad corporativa de la marca ha sido un aspecto clave, enfatizando el compromiso con la educación contable a través de una herramienta tecnológica digital.

Las estrategias de marketing están definidas de manera clara, centradas en el marketing mix de las 4 P, ayudando a establecer un enfoque coherente y alineado con los objetivos y metas de EDCONTAASA. La estrategia de producto destaca las funciones únicas y calidad tanto de la plataforma como del servicio, por otro, la estrategia de precio busca adaptarse a la capacidad económica y necesidades del usuario, la de promoción ha sido diseñada para ganar popularidad y expandir la visibilidad de la marca a otras partes del territorio, y por último, la distribución intensiva permitirá aumentar el interés y la cantidad de usuarios interesados en un período corto de tiempo.

Con respecto al plan de venta, ha sido elaborado con un claro enfoque en el público objetivo, estableciendo un proceso de venta eficiente y adaptado a sus necesidades. Con este plan de mercadeo, la plataforma CONTADEMICO está posicionada no solo para penetrar el mercado de manera efectiva, sino también para sostener su crecimiento a lo largo del tiempo y consolidarse como líder en el sector de plataformas digitales de cursos contables.

IX- Operaciones de la empresa

1. Objetivos del plan de producción

1.1. Objetivo general

Desarrollar un plan operativo para el desarrollo de CONTADEMICO aplicando técnicas como cálculo de la capacidad instalada y cursogramas analíticos que garanticen la eficiencia, pertinencia y calidad de la plataforma digital como herramienta de apoyo en la formación profesional contable.

1.2. Objetivos específicos

- Establecer las especificaciones funcionales y no funcionales, así como los tiempos de ejecución principales que garanticen la correcta operabilidad de la plataforma.
- Diseñar la arquitectura, interfaz y componentes de la plataforma integrando criterios de usabilidad, interactividad y pertinencia didáctica.
- Elaborar flujos y diagramas que muestren las etapas del proceso productivo de la plataforma aplicando metodologías ágiles de desarrollo que aseguren la eficiencia y calidad del mismo.
- Validar el correcto funcionamiento de la plataforma a través de pruebas piloto técnicas y pedagógicas que garanticen la confiabilidad y eficiencia en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

2. Especificaciones

2.1. Del producto

2.1.1. Generales

La plataforma llevará como nombre CONTADEMICO, está formado por la palabra CONTA haciendo alusión a la contabilidad y DEMICO debido a que está orientado al ámbito académico/educativo.

Es una plataforma digital web contable enfocada en la pedagogía, que tiene como propósito de brindar cursos a personas de todas las edades, que permitan fortalecer y mejorar su aprendizaje mediante conceptos técnicos y evaluaciones que desafíen el nivel de conocimiento que adquieran en el transcurso de los contenidos.

Estará dividida en módulos, dentro de las cuales se pueden encontrar contenido adaptado a las necesidades y debilidades que presenten los usuarios, pudiendo elegir entre una gran variedad de temas que enriquezcan sus conocimientos y habilidades técnicas contables.

Cada uno de los contenidos tendrá evaluaciones al final de sus respectivas lecciones, en los que se pueden obtener puntajes basado en la cantidad de aciertos que tengan los usuarios, esto permitirá a los usuarios competir por tener las mejores puntuaciones en el ranking general y ganar recompensas por quedar en los puestos más altos.

2.1.2. Funcionales

Registro de usuarios: permite a las personas crear un perfil utilizando sus correos electrónicos ya sea de Gmail, Hotmail u Outlook, la plataforma almacenará los datos básicos para que puedan tener acceso los cursos, guardar sus progresos y obtener certificados correspondientes.

Autenticación y roles: una vez los usuarios inicien sesión dentro de la plataforma, el sistema identificará que si es un estudiante, moderador, administrador o instructor (en caso de aplicar).

Gestión de perfiles: cada uno de los usuarios tendrá la posibilidad de crear y modificar un perfil personal en el cual podrán cambiar sus datos, actualizar contraseña, ver su actividad como los cursos, certificados, logros, insignias y nivel en el que se encuentre, además de establecer un avatar de su conveniencia.

Dashboard de progreso: un apartado que muestra de manera visual los cursos iniciados y completados, el porcentaje de avance dentro de los mismos, aquellas lecciones que tengan pendientes y próximas evaluaciones o actividades que permitan al usuario organizarse para tomarlas.

Gestión de módulos: permite a los usuarios con rol de administrador e instructor crear, editar o quitar módulos, lecciones de aprendizaje, y ejercicios prácticos, siendo la base para mantener los cursos totalmente actualizados.

Clasificación de contenidos: permite agrupar los cursos en categorías como niveles (principiante, intermedio y avanzado), temas en base al tipo de contabilidad y actividades interactivas como lectura, práctica y videos.

Control de versiones: ayuda a que cada vez que un curso se actualice, el sistema almacenará una versión previa para mantener el historial, restaurar contenidos anteriores en caso de que ocurran fallos y registrar cambios en base a las normativas contables

Búsqueda y filtrado: facilita a los usuarios encontrar cursos o lecciones de su interés a través de la barra de búsqueda.

Evaluaciones: incluye la creación y ejecución de evaluaciones estilo quizzes, preguntas con elección múltiple, verdadero/falso o casos prácticos contables, además de guardar el resultado y determinar el puntaje que obtendrá el usuario.

Intentos y retroalimentación: brinda la posibilidad de determinar cuantas veces se puede repetir una evaluación, obtener y observar la retroalimentación de manera inmediata, lo que reforzará el aprendizaje.

Foros de discusión: ofrece espacios en los cuales los usuarios pueden hacer preguntas, resolver inquietudes, comentar sobre los cursos y contenidos e interactuar con otros usuarios e instructores (en caso de aplicar).

Moderación de los foros: permite a los moderadores eliminar comentarios inapropiados, expulsar a aquellos usuarios que ocasionen problemas, ordenar hilos y mover temas a sus respectivas categorías.

Sistema de puntos y ranking: cada uno de los usuarios recibe un determinado puntaje por completar lecciones, participar en los foros de discusión, llegar a un porcentaje de avance y aprobar las evaluaciones, es una forma de gamificar el aprendizaje dentro de la plataforma y motivar a los usuarios.

Pasarela de pago: se utilizarán canales como Whatsapp y Facebook a través de los cuales las personas interesadas en adquirir cursos dentro de la plataforma puedan realizar los pagos correspondientes por el servicio a través de cuentas de bancos nacionales.

2.1.3. No funcionales

Interfaz responsive (o responsiva): se adapta automáticamente a diversos tamaños y resoluciones de pantalla, lo que garantiza que una visualización óptima en computadoras, móviles y tabletas, manteniendo la integridad visual y funcional en estos dispositivos.

Navegación intuitiva: posee una interfaz clara, coherente y fácil de entender, permitiendo a los usuarios acceder a las funciones principales en un máximo de dos a tres clics, ya que los elementos de navegación siguen un patrón estándar de usabilidad que facilita la curva de aprendizaje.

Accesibilidad básica: la plataforma cumple con los criterios mínimos de accesibilidad web, alineándose con WCGA nivel A/AA, siendo la A el requerimiento mínimo de accesibilidad y la AA el estándar intermedio más común y recomendado.

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Rendimiento: asegura tiempos de carga menores o iguales a tres segundos en condiciones de conectividad promedio, operaciones críticas como autenticación, carga de contenido y navegación interna se ejecutarán de manera fluida.

Concurrencia: la plataforma soporta al menos 100 usuarios conectados al mismo tiempo sin degradación significativa de rendimiento, para lograr esto se utilizarán mecanismos de balanceo de carga, optimización en las consultas a la base de datos y uso eficiente de caché.

Seguridad: la plataforma se alojará en un entorno confiable como Cloudflare, lo que garantiza la protección de información a través de cifrado de datos en tránsito (HTTPS +TLS), gestión segura de contraseñas mediante hashing y salting, validación de datos en formularios y API y protección ante ataques cibernéticos (como DDoS, malware, o ransomwer).

Validación y permisos: aplica validaciones estrictas para la entrada de usuarios, evitando inconsistencias y garantizando la integridad de los datos, además, implementa un control robusto de permisos basados en roles, lo cual limita el acceso a funciones específicas según el tipo de usuario.

Disponibilidad y backups: mantiene una disponibilidad mínima del 99%, se realizarán copias de seguridad automáticas de manera periódica, almacenadas en servidores seguros en la nube y con mecanismos de recuperación antes fallos, garantizando la continuidad operativa.

Registro de errores: implementa un sistema de logging que registra eventos, excepciones, fallos, y advertencias que se generen durante la operación.

Compatibilidad: asegura ser compatible con diversos navegadores (como Chrome, Firefox y Edge) en sus versiones más recientes, esto garantizará uniformidad en la experiencia del usuario.

2.2. Del servicio

Método de aprendizaje: se implementará el aprendizaje autodirigido (o self-directed learning) puesto que los usuarios deciden cuándo tomar las lecciones dentro de los cursos, eligen el orden de los contenidos, controlan su ritmo de aprendizaje, evalúan su propio progreso y buscan información adicional si lo consideran necesario.

La plataforma ofrece rutas flexibles de aprendizaje, indicadores de progreso, retroalimentación automática e inmediata y material accesible 24/7.

Categoría de cursos: dentro del servicio que ofrece CONTADEMICO, se pueden encontrar diversos precios, esto en dependencia del tiempo y complejidad de los cursos, además, brinda contenido gratuito pero limitado para aquellos usuarios que no posean la capacidad económica suficiente para adquirir cursos completos.

Plan de contenidos: los cursos estarán conformados por módulos y temas de valor que permitan a los usuarios tener un aprendizaje integral dentro del mundo de la contabilidad, se dividirán desde contenido básico hasta lo más avanzado.

3. Descripción del proceso productivo

3.1. Desarrollo de la plataforma

Para dar inicio con el desarrollo de la plataforma digital CONTADEMICO, es necesario seguir cada uno de estos pasos:

Recopilar y analizar cada uno de los requerimientos técnicos, funcionales y pedagógicos que va a contener tanto la plataforma como los curso a ofrecer, esto permitirá agregar contenido de valor y que esté alineado con las exigencias del mercado laboral actual.

Se debe evaluar si todos los requerimientos y metas establecidas de la plataforma son claras y cumplen con lo esperado académicamente.

Posteriormente, se debe diseñar el plan de contenido, rutas de aprendizaje y actividades a realizar, organizando los cursos, módulos y lecciones que los usuarios deberán seguir dentro de la plataforma.

Una vez diseñado el plan de contenido, asegurarse que el mismo está claro, es accesible y apropiado para lo que el usuario objetivo busca.

También, se procederá a construir una interfaz tanto del usuario como de la plataforma que sea intuitiva, fácil de entender y usar, y que se integre adecuadamente con las demás funciones.

Se debe verificar que el usuario pueda entender cómo navegar dentro de la plataforma sin confusión alguna.

Se programará la lógica de la plataforma aplicando procesos integrados con la base de datos y que incluya: registro de usuarios, manejos de cursos, seguimiento del progreso, almacenamiento de la información, entre otras funcionalidades.

Al terminar la lógica de la plataforma, se debe testear si cada una de las funciones guardan, recuperan y procesan los fallos sin ningún fallo.

Una vez asegurado que la plataforma responde correctamente, se debe ajustar el contenido técnico basado en los testeos reales hechas con usuarios de prueba.

Se comprueba que el contenido es suficiente para llevar a cabo pruebas funcionales y de aprendizaje.

Cuando se verifique que la plataforma está preparada y lista para lanzarse al mercado, se hará pública en los diferentes navegadores web para que cualquier usuario ingrese y comience a tomar los cursos de su interés.

Luego se evalúa si en el uso real, la plataforma se mantiene estable, rápida y segura con varios usuarios conectados al mismo tiempo.

Para que los usuarios pueden comprender mejor de qué manera se utiliza la plataforma, se elaborarán recursos informativos como guías, manuales y tutoriales.

Si el material realmente será de apoyo, se compartirá con los usuarios para su debida lectura.

El proceso finaliza analizando estadísticas reales de uso como: qué hacen los usuarios, cuánto tiempo permanecen dentro de la plataforma y qué dificultades y debilidades presentan.

3.2. Experiencia del usuario

Para dar inicio al proceso de la experiencia de utilizar la plataforma digital CONTADEMICO, el usuario deberá seguir cada uno de estos pasos:

Entrar a la plataforma web y observar la página inicial donde se presentan cada una de las ofertas de cursos disponibles y las opciones principales que ofrece la misma.

Una vez haya visualizado cada una de los detalles, procederá a crear un perfil utilizando su correo electrónico y estableciendo una contraseña personal, que sea segura y fácil de recordar.

Una vez haya iniciado sesión con éxito, accederá al catálogo de cursos que ofrece la plataforma y buscará aquellos que les interese y estén disponibles.

Entrará al curso y visualizará toda la información como el precio, el contenido y la duración del mismo, evaluando la decisión de si desea adquirirlo o no.

Se asegurará que el curso esté completo y contenga todo el material que necesita para respectiva formación de aprendizaje.

Si tomó la decisión de adquirirlo, deberá contactarse a través de los canales (Whatsapp y Facebook) con el asesor de ventas para brindar todos sus datos y realizar el pago correspondiente al curso seleccionado, en caso de optar a no adquirirlo, abandonará la plataforma.

El pago procederá a efectuarse y procederá a esperar que se complete de manera correcta, el asesor le informará si el pago fue exitoso o rechazado.

Una vez se apruebe el pago, tendrá el acceso completo a toda la información que el curso proporciona para su debida lectura y estudio.

Empezará el curso desde el primer módulo y navegará por cada uno de los temas, siempre siguiendo el orden de los contenidos.

Va a leer todo el material teórico y familiarizarse con el contenido.

Si presenta alguna dificultad para comprender los conceptos, accederá a los foros de consultas y compartirá sus inquietudes e ideas con otros usuarios y facilitadores (si aplica).

Cuando aclare sus dudas, proseguirá con su aprendizaje dentro de los demás módulos y observar el porcentaje de su progreso.

Finalizará cada uno de los módulos y procederá a realizar una evaluación final que ponga a prueba todo el conocimiento aprendido durante el curso.

Una vez aprobada la evaluación final, obtendrá un certificado que avale que culminó satisfactoriamente el curso, el certificado se almacenará en su perfil.

Debe verificar si el proceso de aprendizaje se completó correctamente y si siente que las lecciones le ayudaron a mejorar.

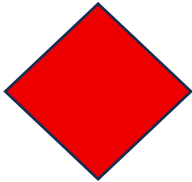
También, se le pedirá llenar una encuesta de satisfacción y brindar comentarios sobre su experiencia dentro del curso para que otros usuarios se interesen en adquirirlo.

Cuando regrese a la pantalla inicial, recibirá recomendaciones acerca de otros cursos que puedan interesarles y adquirirlo hasta con promociones

Si está interesado en otro curso, repetirá el proceso desde realizar el pago del curso respectivo, en caso de no estar interesado, finalizará su sesión dentro de la plataforma y cerrará el navegador.

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Tabla 16: Descripción del proceso productivo

Etapa	Símbolo	Descripción
Inicio		Representa el inicio y final del proceso tanto del desarrollo de la plataforma como de la experiencia del usuario.
Actividad		Representa cada una de las acciones o procesos que se llevarán a cabo
Decisor		Representa todas situaciones que decidirán si un proceso o actividad continua o se tiene que retomar nuevamente

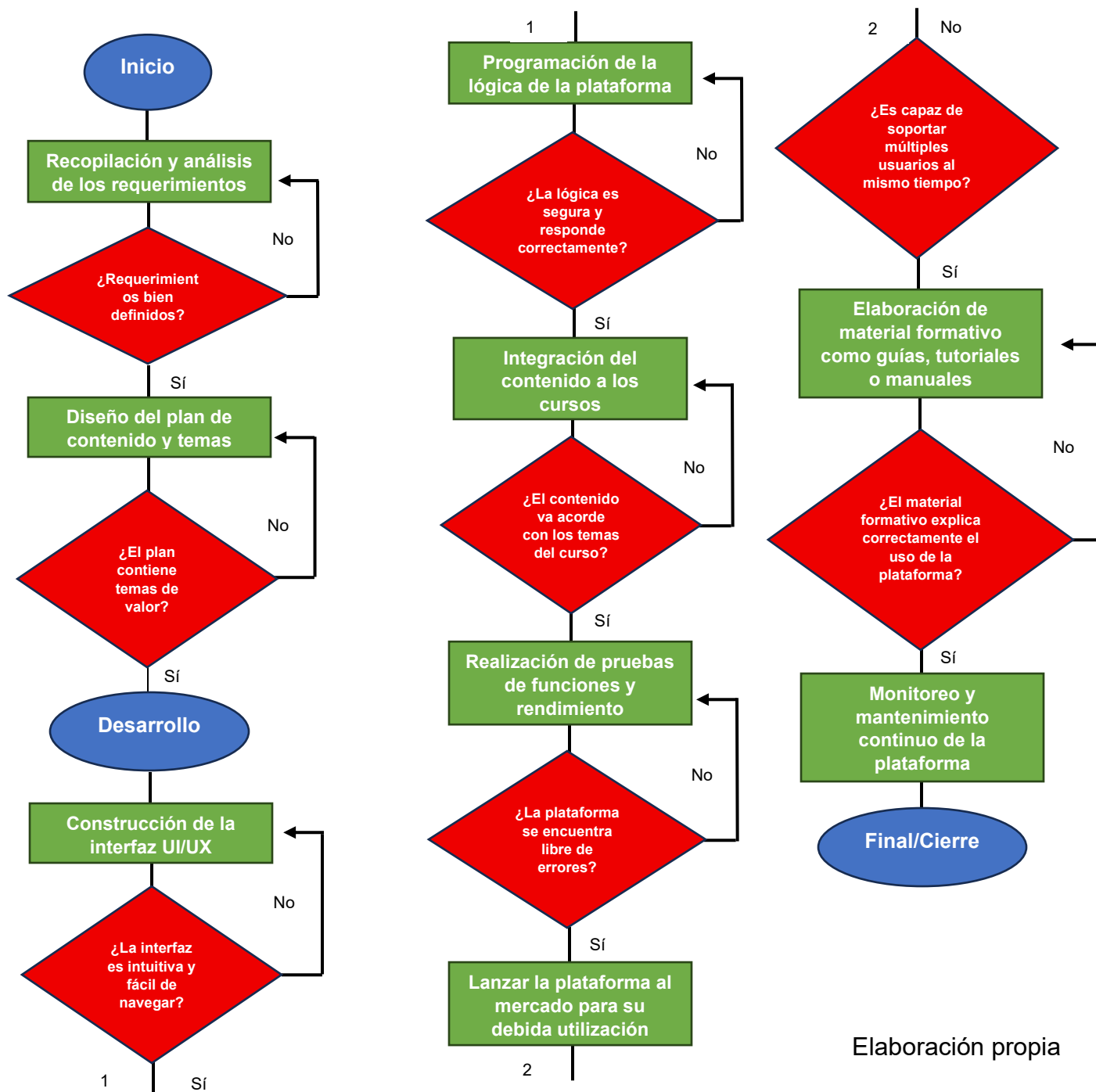
Elaboración propia

4. Diagrama de flujo de proceso y cursograma analítico

4.1. Diagrama de flujo de proceso

4.1.1. Desarrollo de la plataforma digital

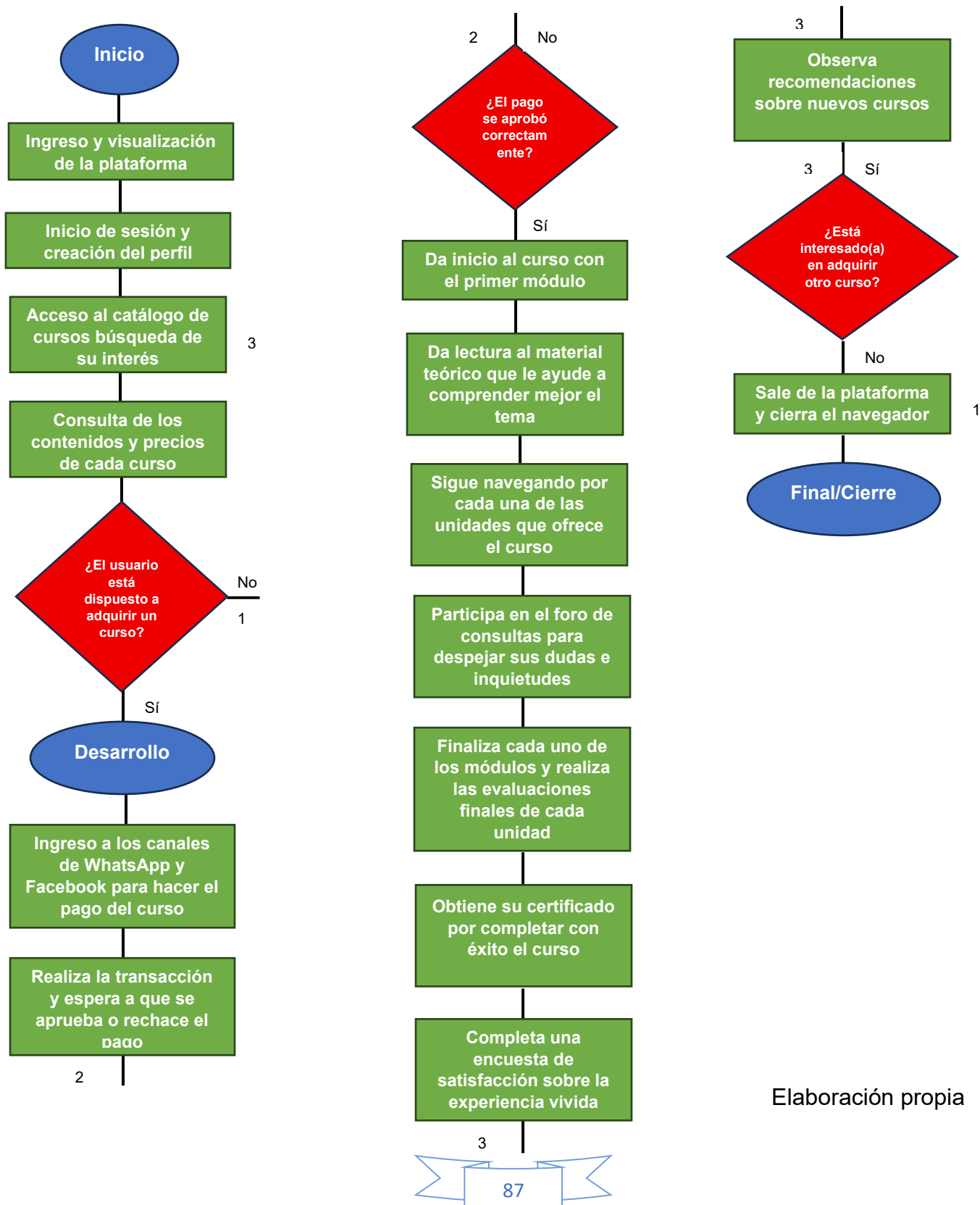
Figura 19: Diagrama de flujo del proceso de desarrollo de la plataforma CONTADEMICO



Elaboración propia

4.1.2. Experiencia del usuario

Figura 20: Diagrama de flujo de proceso de la experiencia del usuario



Elaboración propia

4.2. Cursograma analítico

Para construir el cursograma analítico, es importante definir cuáles son aquellas actividades que representan una operación, un transporte, una inspección, una espera y un almacenamiento, por lo tanto, presentamos la siguiente tabla de categorías:

Tabla 17: Categorización de actividades

No.	Actividad	Tipo	Tiempo (Horas)
1	Recolección y análisis de los requerimientos	Operación	5
2	Verificación de requerimientos definidos	Inspección	0.5
3	Ajustar requerimientos (si es necesario)	Inspección	3
4	Diseñar el módulo pedagógico	Operación	14
5	Ajustar el módulo	Inspección	4
6	Crear y validar el prototipo	Operación	8
7	Ajustar el prototipo	Inspección	3
8	Construir la interfaz UI/UX	Operación	21
9	Ajustar la interfaz	Inspección	5
10	Programar la lógica, backend, APIs y Base de datos	Operación	42
11	Corregir fallos en la lógica	Inspección	14
12	Añadir y verificar el contenido educativo	Operación	10
13	Ajustar el contenido	Inspección	4
14	Realizar pruebas funcionales y de rendimiento	Inspección	21
15	Corregir los errores críticos	Inspección	14
16	Lanzar la plataforma al público para su uso	Operación	28
17	Ajustar en base a los comentarios del entorno	Inspección	10
18	Diseño y distribución del material formativo	Operación	10
19	Monitoreo continuo y recopilación del feedback	Espera	20

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Construcción del cursograma analítico

Tabla 18: Cursograma analítico

CURSOGRAMA ANALITICO DEL PROCESO							
Descripción	Tiempo (Días)	Simbología					Observaciones
							
Recolección y análisis de los requerimientos	5	○					
Verificación de requerimientos definidos	0.5			○			
Ajustar requerimientos (si es necesario)	3			○			
Diseñar el módulo pedagógico	14	○					
Ajustar el módulo	4			○			
Crear y validar el prototipo	8	○					
Ajustar el prototipo	3			○			
Construir la interfaz UI/UX	21	○					
Ajustar la interfaz	5			○			
Programar la lógica, backend, APIs y Base de datos	42	○					
Corregir fallos en la lógica	14			○			
Añadir y verificar el contenido educativo	10	○					
Ajustar el contenido	4			○			
Realizar pruebas funcionales y de rendimiento	21			○			
Corregir los errores críticos	14			○			
Lanzar la plataforma al público para su uso	28	○					
Ajustar en base a los comentarios del entorno	10			○			
Diseño y distribución del material formativo	10	○					
Monitoreo continuo y recopilación del feedback	20				○		

Elaboración propia

5. Cronograma de procesos

Para llevar a cabo el desarrollo y creación de la plataforma digital CONTADEMICO, se realizó un cronograma realista que permitirá conocer cuánto tiempo aproximado en días tomará realizar cada una de las actividades que conforman el proceso:

Tabla 19: Cronograma de procesos del desarrollo de CONTADEMICO

Etapas	No	Actividad	Tiempo estimado (Días)
Inicio	1	Recolección y análisis de los requerimientos	5
	2	Verificación de requerimientos definidos	0.5
	3	Ajustar requerimientos (si es necesario)	3
	4	Diseñar el módulo pedagógico	14
	5	Ajustar el módulo	4
	6	Crear y validar el prototipo	8
	7	Ajustar el prototipo	3
Desarrollo	8	Construir la interfaz UI/UX	21
	9	Ajustar la interfaz	5
	10	Programar la lógica, backend, APIs y Base de datos	42
	11	Corregir fallos en la lógica	14
	12	Añadir y verificar el contenido educativo	10
	13	Ajustar el contenido	4
Final/Cierre	14	Realizar pruebas funcionales y de rendimiento	21
	15	Corregir los errores críticos	14
	16	Lanzar la plataforma al público	28
	17	Ajustar en base a los comentarios del entorno	10
	18	Diseño y distribución del material formativo	10
	19	Monitoreo continuo y recopilación del feedback	20
Total			236.5

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Tabla 20: Cronograma del proceso de la experiencia de usuario

Etapa	No	Actividades	Tiempo estimado (Minutos)
Inicio	1	Visita a la plataforma y visualización de la pantalla inicial	1
	2	Inicio de sesión/Crear una cuenta	2
	3	Explorar el catálogo de cursos	5
	4	Revisar el contenido, duración y precio del curso	2
	5	Decisión de si adquirir o no el curso	5
	6	Ingresar los datos para realizar el pago correspondiente	3
	7	Procesar la transacción y esperar la aprobación	0.3
	8	Confirmar el pago	0.1
Desarrollo	9	Acceder al contenido del curso	1
	10	Iniciar el curso	2
	11	Lectura del material	60
	12	Participación en foros y aclaración de dudas	15
	13	Avanzar entre los diferentes módulos y revisar el progreso	10
	14	Realizar prueba final	20
Final/Cierre	15	Obtener su certificado	5
	16	Confirmar que completó correctamente el curso	0.2
	17	Llenar encuesta de satisfacción	2
	18	Visualizar recomendaciones acerca de otros cursos	1
	19	Decisión de adquirir otro curso	0.3
	20	Cerrar sesión y salir de la plataforma	0.1
Total			135

Elaboración propia

5.1. Ruta crítica

Para construir la ruta crítica, es importante llevar a cabo un análisis de precedencia que nos permitirá a nosotros como empresa identificar cuál será el orden lógico de los procesos del desarrollo y creación de CONTADEMICO, además de la relación dependiente de cada una de las actividades a realizar:

Tabla 21: Análisis de precedencia

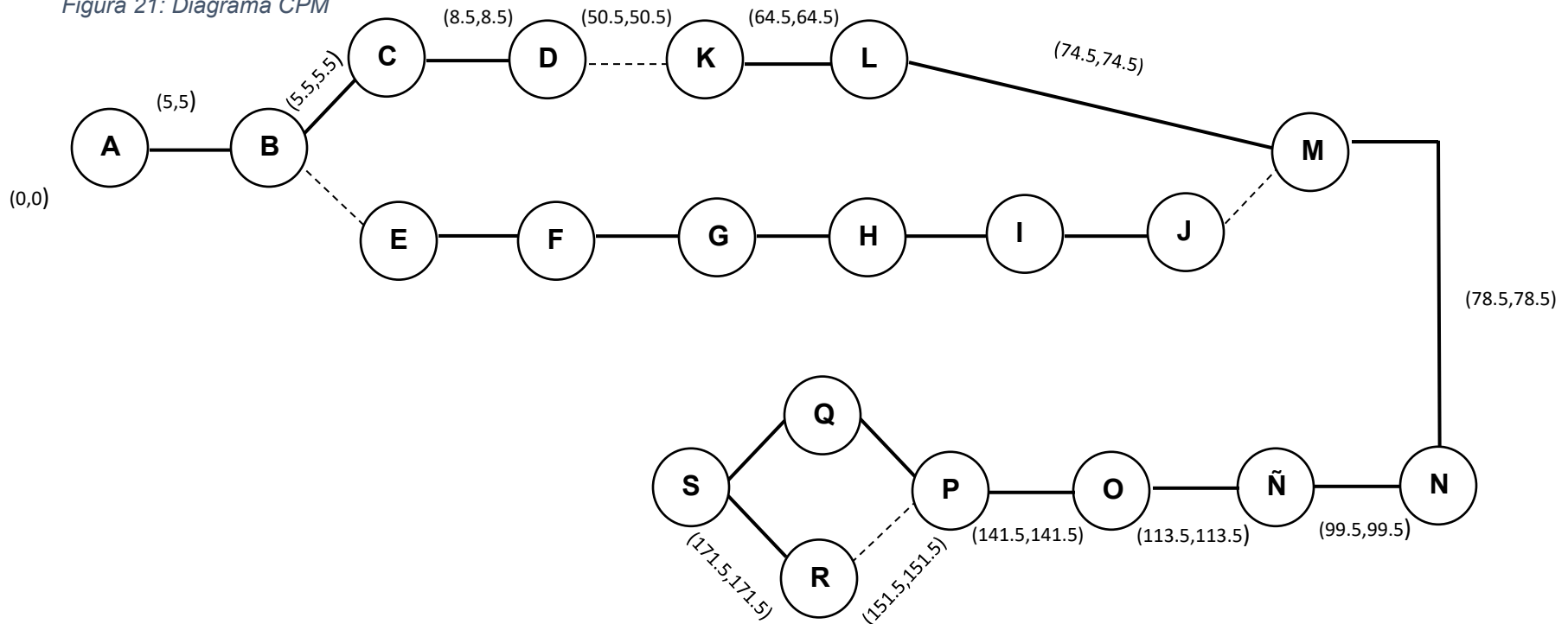
Código	Duración (Días)	Actividad predecesora
A	0	-
B	5	A
C	0.5	B
D	3	C
E	14	B
F	4	E
G	8	F
H	3	G
I	21	H
J	5	I
K	42	D
L	14	K
M	10	J, L
N	4	M
Ñ	21	N
O	14	Ñ
P	28	O
Q	10	P
R	10	P
S	20	R, S

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Una vez determinado el análisis de las actividades predecesoras se procede a construir la ruta crítica, con la finalidad de obtener el tiempo mínimo del proceso y de esta manera, ahorrar recursos y reducir costos:

Figura 21: Diagrama CPM



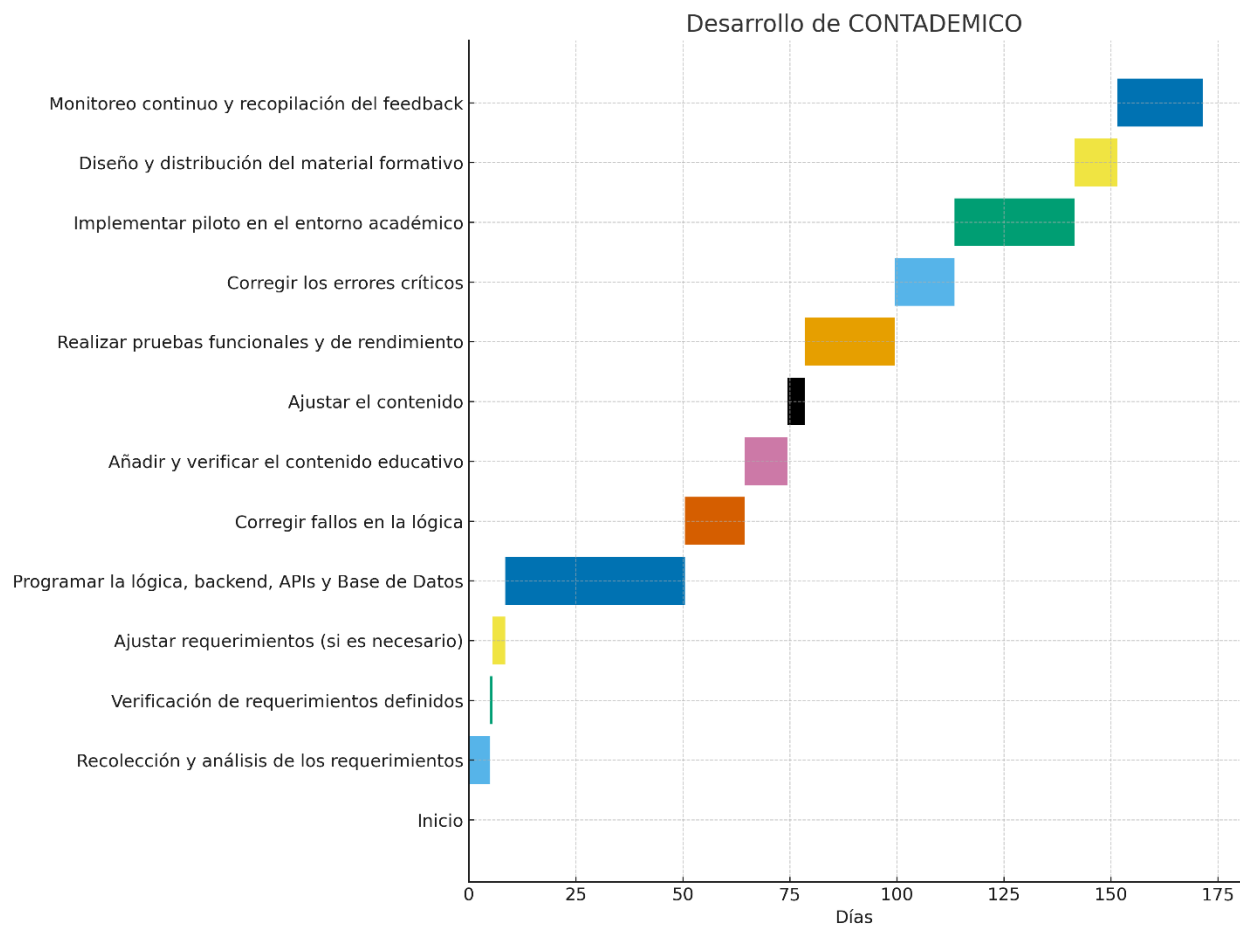
Elaboración propia

La ruta más rápida y que llevará menos tiempo para desarrollar, implementar y mantener la plataforma digital CONTADEMICO es: A-B-C-D-K-L-M-N-Ñ-O-P-R-S, de la cual, el tiempo mínimo estimado es de 171.5 días, por lo tanto, es la vía más eficiente y que permitirá ahorrar recursos y por ende, reducir costos.

5.2. Diagrama de Gantt

El siguiente diagrama de Gantt está diseñado en base a las actividades que conforman la ruta crítica, puesto que es la ruta más viable y que menor tiempo se va a llevar para el desarrollo, implementación y mantenimiento de la plataforma digital:

Figura 22: Diagrama de Gantt



Elaborado por Chat GPT

6. Equipos e instalaciones

Para el desarrollo de la plataforma CONTADEMICO, es importante definir cuáles serán aquellos equipos tecnológicos que van a intervenir en el proceso, es por eso que presentamos la siguiente tabla en la que se detallan los equipos, la marca y sus características técnicas:

Tabla 22: Equipos y características técnicas

Equipos	Marca	Especificaciones técnicas
Laptops o estaciones de trabajo	Dell DC15255	Procesador AMD Ryzen 5 de 2.8 GHz, memoria RAM de 16 GB , almacenamiento de 512 GB SSD y pantalla de 15.6"
Escritorios	AM100XTK18 XTF-CD196	Hecho de 5% polivinilo, 25% acero, 70% madera, un largo de 100 cm, ancho de 53 cm, altura 76 cm
Sillas	Ejecutiva ERGO XTF-SC100 XTECH	Capacidad soportada de 120 kg, un largo de 60 cm, ancho de 65.5 cm, altura mínima de 79 cm y altura máxima de 89 cm
Estabilizadores	FVR-1221USB	Contiene 8 salidas
Proyector	OPTOMA X400LVE 4000 Lumen XGA	Resolución de 1024x768, brillo de 4000 lúmenes, relación de contraste de 25000 y tecnología DOL

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Equipos	Marca	Especificaciones técnicas
Pantalla	KPS-304	Tamaño diagonal de 120", dimensión de 2,40x1,80 metros y relación de aspecto de 4
Router empresarial	Archer BE230 doble banda TP LINK	Conectividad Wi-Fi 7, velocidad de hasta 3570 mbps combinados, puertos multi- gigabit (WAN de 2.5 Gbps y LAN de 2.5 Gbps), Multi-Link Operation, Homeshield y puerto USB
Puntos de acceso Wi- Fi	Ubiquiti UniFi U6-Lite	Tecnología Wi-Fi 6, con una velocidad de 2.4 GHz (300 Mbs) y 5 GHz (1,500 Mbs), antena 2x2 MU-MIMO, cubre un área de 100-120 m2, se alimenta con un PoE 802.3af y es administrado por UniFi Network
UPS	APC Back-UPS 1000VA	Potencia de 600W / 1,000 VA, una autonomía de 5-10 con carga moderada, tomas de 6-8 salidas, protecciones sobretensión, alto voltaje y picos e indicadores LED + alarma sonora

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Equipos	Marca	Especificaciones técnicas
Cómputo en la nube	AWS EC2 t3.nano	2 vCPUs, RAM de 0.5 GB, almacenamiento EBS (SSD), red de hasta 5 Gbps, arquitectura x86
Base de datos	Amazon Aurora Serverless v2	Tipo MySQL / PostgreSQL, escala automática de 0.5 ACU en adelante, una alta disponibilidad multi-AZ, ajuste instantáneo de capacidad y seguridad IAM, cifrado KMS y backups automáticos
Almacenamiento	Amazon S3	Un 99.99% de durabilidad, diferentes tipos de clase, hasta 5 TB de tamaño por objeto, cifrado AES-256, KMS y escalabilidad automática
Seguridad	Cloudflare	Protección ante ataques DDoS, cifrado SSL/TLS en el perímetro, firewall para aplicaciones web (WAF), mitigación de bots y defensa de múltiples capas, incluyendo DNSSEC
Monitoreo	Azure Monitor Basic	Métricas estándar, logs básicos, alertas esenciales e integración con Azure Portal

Elaboración propia

6.1. Capacidad instalada

6.1.1. Cálculo de horario laboral

Días laborales en la semana

Figura 23: Días laborales en la semana

Días de la semana laborales:
Lunes, Martes, Miércoles, Jueves, Viernes y Sábado

Elaboración propia

Tiempo de improductivos

Figura 24: Tiempos de improductivos

Tiempo de improductivos
Tiempo receso: 45 minutos
Tiempo necesidades: 15 minutos

Elaboración propia

Días feriados o festivos

Figura 25: Días feriados o festivos

Items	Días feriados (Nicaragua)
1	01 de Enero (Año nuevo)
2	Jueves Santo
3	Viernes Santo
4	01 de Mayo (Día del trabajador)
5	30 de Mayo (Día de la madre Nicaragüense)
6	19 de Julio (Día de la Revolución)
7	14 de Septiembre (Batalla de San Jacinto)
8	15 de Septiembre (Día de la Independencia)
9	08 de Diciembre (Inmaculada Concepción)
10	25 de Diciembre (Navidad)

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Días totales laborados en el año

Figura 26: Días totales laborados en el año

Cálculo de días laborales anualmente:
365 días del año - 52 (Séptimo día) - 10 (Feriados nacionales) = 303 días laborales

Elaboración propia

Horas laboradas en el año

Figura 27: Horas laboradas en el año

Cálculo del tiempo normal de operación:
T.N.O. = 303 (Días laborales anualmente) * 08hrs (Horas de un día laboral) = 2,424 horas/año.

Elaboración Propia

6.1.2. Cálculo de la capacidad instalada (basada en el número de usuarios que usan la plataforma de manera simultánea)

Para llevar a cabo el cálculo de la capacidad que tendrá CONTADEMICO de soportar usuarios que utilicen simultáneamente la plataforma, debemos realizar el siguiente proceso:

Datos:

Demanda

Tabla 23: Demanda anual según proyecciones de ventas

Año	Demanda anual (usuarios)
1	1,932
2	2,081
3	2,241
4	2,414
5	2,600

Elaboración propia

Factor de seguridad: 15%

Fórmula:

Capacidad instalada con factor de seguridad= $Capacidad\ instalada * (1 - FS)$

Cálculo:

Año 1= $1,932\ usuarios * (1 - 0.15) = 1,642\ usuarios$

Año 2= $2,081\ usuarios * (1 - 0.15) = 1,768.85 \approx 1,769\ usuarios$

Año 3= $2,241\ usuarios * (1 - 0.15) = 1,904.85 \approx 1,905\ usuarios$

Año 4= $2,414\ usuarios * (1 - 0.15) = 2,051.9 \approx 2,052\ usuarios$

Año 5= $2,600\ usuarios * (1 - 0.15) = 2,210\ usuarios$

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Una vez obtenidos los resultados, observamos que la plataforma digital CONTADEMICO podrá soportar en el primer año 159 usuarios, en el segundo año 172 usuarios, en el tercer año 185 usuarios, en el cuarto año 199 usuarios y el quinto año 215 usuarios utilizándola de manera simultánea.

Ahora, para calcular el número de estaciones de trabajo y operarios que se requerirán para el desarrollo, implementación y mantenimiento de la plataforma plantearemos la siguiente situación:

La plataforma digital web educativa contable cuyo nombre es CONTADEMICO posee una demanda el primer año de 1,93 usuarios, la producción por usuario es de 1, la producción tendrá una duración de 52 semanas por año y la jornada laboral será de 8 horas, el mantenimiento llevará 2 horas, tomando en cuenta los tiempos muertos la eficiencia será del 90% y el tiempo de reubicación será de 40 minutos. Se determinará la cantidad de trabajadores necesarios por estación y el mínimo ideal de los mismos por cada estación.

Datos

Mantenimiento 2 horas (120 minutos)

Jornada laboral: 8 horas.

Demanda anual: 1,932 usuarios.

Tiempo de reubicación: 40 minutos.

$$\text{Tiempo de ciclo} = \frac{49,920 \text{ minutos}}{1,932 \text{ usuarios}} = 25.8 \approx 26 \text{ minutos por mantenimiento}$$

$$\text{No. mínimo de estaciones de trabajo} = \frac{120 \text{ minutos}}{26 \text{ minutos por mantenimiento}} = 4.62 \approx$$

5 estaciones

% eficiencia = 90%

$$\text{No de operarios por mantenimiento} = \frac{120 \text{ minutos}}{(0.90)(40)} = 3.33 \approx 3 \text{ operarios}$$

$$\frac{120 \text{ minutos}}{5 \text{ estaciones}} = 24$$

No de operarios por estación

$$\text{Estación \#1} = \frac{24}{(0.90)(120)} = 0.66 \approx 1 \text{ operario}$$

$$\text{Estación \#2} = \frac{24}{(0.90)(120)} = 0.66 \approx 1 \text{ operario}$$

$$\text{Estación \#3} = \frac{24}{(0.90)(120)} = 0.66 \approx 1 \text{ operario}$$

$$\text{Estación \#4} = \frac{24}{(0.90)(120)} = 0.66 \approx 1 \text{ operario}$$

$$\text{Estación \#5} = \frac{24}{(0.90)(120)} = 0.66 \approx 1 \text{ operario}$$

7. Diseño y distribución de planta

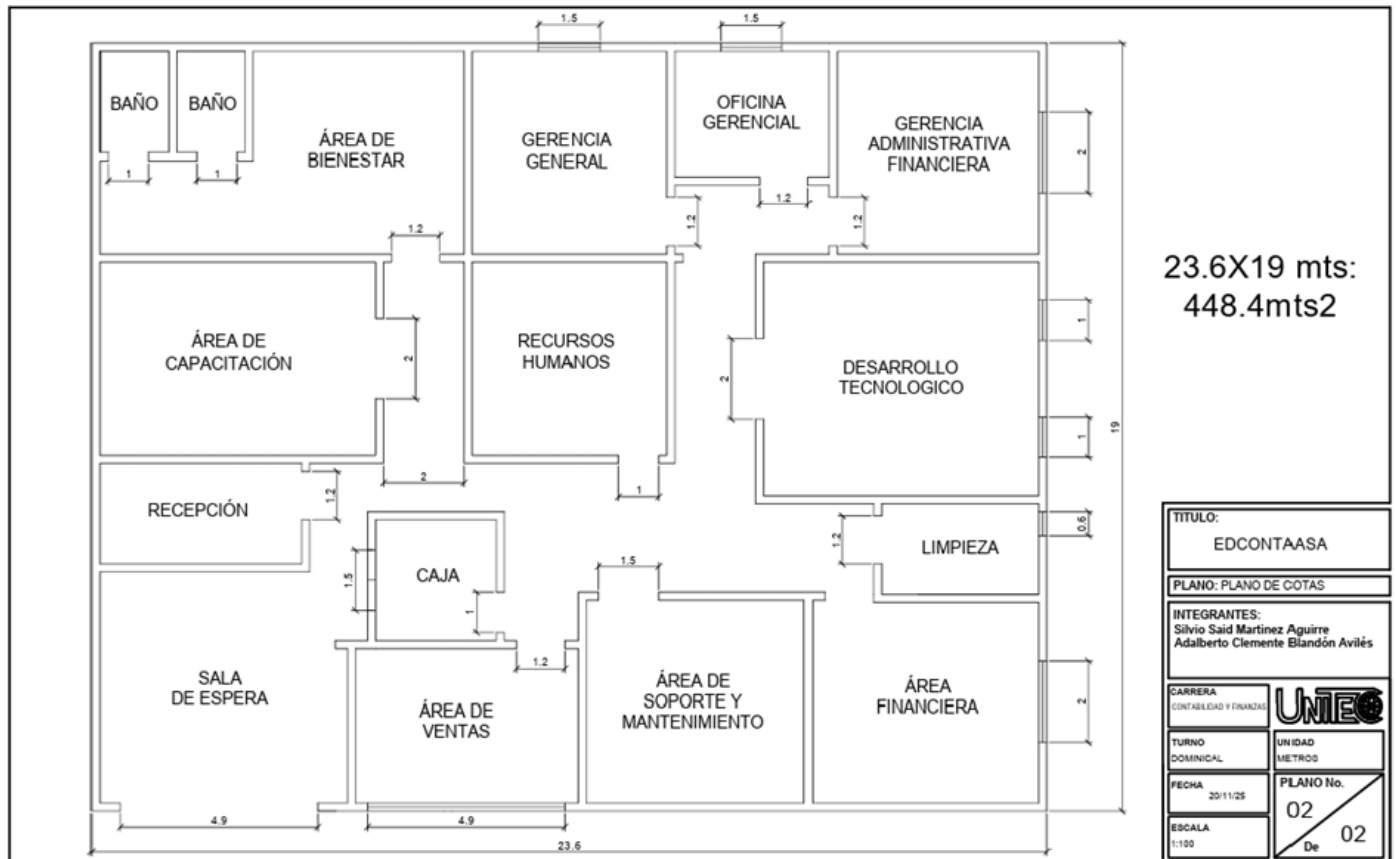
El edificio en el que EDCONTAASA llevará a cabo sus operaciones a lo largo de su existencia estará dividido por un total de 16 espacios y una distancia de 448.4 metros cuadrado, los cuales se dividen de la siguiente manera:

- ✓ Sala de espera.
- ✓ Recepción.
- ✓ Caja
- ✓ Área de ventas.
- ✓ Área de soporte y mantenimiento.
- ✓ Área financiera.
- ✓ Limpieza.
- ✓ Área de desarrollo tecnológico.
- ✓ Oficina del gerente administrativo-financiero.
- ✓ Oficina del gerente general.
- ✓ Oficina de junta gerencial.
- ✓ Área de RRHH.
- ✓ Área de bienestar.
- ✓ Área de capacitación.
- ✓ 2 baños.

Dando como resultado el siguiente plano de áreas:

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Figura 28: Plano de edificio y distribución de áreas EDCONTAASA



Elaborado por Jason Chavarría

7.1. Micro localización

Para determinar la mejor ubicación de las tres opciones planteadas se utilizará el método Brown-Gibson, la ubicación que obtenga el puntaje más alto será la elegida.

Fórmula

Figura 29:Fórmula general de Brown-Gibson

$$L_j = (LF)(SF_j) + (1 - LF)(OF_j)$$

Elaborado por Ing. Allan Granizo

En donde

L_j = índice total de localización para la alternativa j

LF = peso de los factores subjetivos (por ejemplo, 0.6 si se considera que lo subjetivo pesa más)

SF_j = puntuación normalizada de factores subjetivos

OF_j = puntuación normalizada de factores objetivos

Ubicaciones potenciales

1. Altamira – prestigiosa, reconocida, ideal para proyectar profesionalismo, cercanía a los clientes (universidades), alta seguridad y posibilidades de expansión urbana.
2. Bello Horizonte – accesible, con una infraestructura desarrollada, costos moderados, buena disponibilidad de mano de obra y servicios básicos, entorno social amigable.
3. Ciudad Jardín – zona tranquila, segura, de buena imagen, cercana a centros educativas, servicios confiables y con potencial de crecer.

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Paso 1: evaluación de los factores objetivos (FO)

Tabla 24: Evaluación de factores objetivos

Factores objetivos	Peso	Altamira	Bello Horizonte	Ciudad Jardín
Cercanía al mercado	0.45	9	8	8
Costos del terreno	0.15	6	7	8
Acceso a servicios básicos	0.30	7	7	7
Mano de obra disponible	0.10	8	8	7
Puntaje ponderado (OFj)		$(9 \times 0.45) + (6 \times 0.15) + (7 \times 0.30) + (8 \times 0.10) = 7.85$	$(8 \times 0.45) + (7 \times 0.15) + (7 \times 0.30) + (8 \times 0.10) = 7.55$	$(7 \times 0.45) + (8 \times 0.15) + (7 \times 0.30) + (6 \times 0.10) = 7.60$

Elaboración propia

Figura 30: Fórmula de factores objetivos

$$\text{OFj normalizado} = \frac{\text{OFj}}{\sum \text{OFj}}$$

Elaborado por Ing. Allan Granizo

Total OF= 23

Opciones	OF normalizado
Altamira	$7.85/23 = 0.341$
Bello Horizonte	$7.55/23 = 0.328$
Ciudad Jardín	$7.60/23 = 0.330$

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Paso 2: evaluación de factores subjetivos (SF)

Tabla 25: Evaluación de factores subjetivos

Factores objetivos	Peso	Altamira	Bello Horizonte	Ciudad Jardín
Imagen y prestigio de la zona	0.30	9	8	7
Entorno social y calidad de vida	0.25	8	7	8
Seguridad	0.25	7	8	7
Potencial de crecimiento y desarrollo urbano	0.20	8	9	8
Puntaje ponderado (OFj)		$(9 \times 0.30) + (8 \times 0.25) + (7 \times 0.25) + (8 \times 0.20) = 8.05$	$(8 \times 0.30) + (7 \times 0.25) + (8 \times 0.25) + (9 \times 0.20) = 7.95$	$(7 \times 0.30) + (8 \times 0.25) + (7 \times 0.25) + (8 \times 0.20) = 7.45$

Elaboración propia

Figura 31: Fórmula de factores subjetivos

$$SF_j \text{ normalizado} = \frac{SF_j}{\sum SF_j}$$

Elaborado por Ing. Allan Granizo

Total SF = 23.45

Opciones	SF normalizado
Altamira	$8.05/23.45 = 0.343$
Bello Horizonte	$7.95/23.45 = 0.339$
Ciudad Jardín	$7.45/23.45 = 0.318$

Cálculo final del índice de localización (Lj)

Supongamos que el peso de los factores objetivos (LF) es 0.7 (es decir, se prioriza la cercanía al mercado, costo del terreno, acceso a servicios básicos y mano de obra disponible)

$$L_j = (0.7) (SF_j) + (0.3) (OF_j)$$

Tabla 26: Cálculo final de la ubicación más acertada

Opciones	SFj	OFj	$L_j = 0.7(SF_j) + 0.3(OF_j)$
Altamira	0.343	0.341	$(0.7 \times 0.343) + (0.3 \times 0.341)$
Bello Horizonte	0.339	0.328	$(0.7 \times 0.339) + (0.3 \times 0.328)$
Ciudad Jardín	0.318	0.330	$(0.7 \times 0.318) + (0.3 \times 0.330)$

Elaboración propia

Altamira = 0.342

Bello Horizonte = 0.336

Ciudad Jardín = 0.32

Conclusión

Una vez obtenidos los resultados del cálculo utilizando el método Brown-Gibson, **Altamira** obtuvo el resultado más alto (0.342), por lo tanto, podemos decir que esta ubicación representa la mejor opción para establecer **EDCONTAASA**, este lugar es reconocido por alojar diversos negocios relacionados a la tecnología, además que ofrece la mejor combinación entre infraestructura sólida, servicios públicos accesibles, y cercanía a los clientes y usuarios potenciales.

8. Materia prima

8.1. Necesidades de materia prima

La empresa EDCONTAASA no realizará un producto tangible como tal por ende la materia prima a utilizarse serán equipos, licencias, permisos y demás recursos tecnológicos:

Tabla 27: Materia prima a utilizar

Materia prima en unidades necesarias			
Marca	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Dell DC15255	8	C\$ 21,269.56	C\$ 170,156.48
AM100XTK18 XTF-CD196	8	C\$ 2,499.00	C\$ 19,992.00
Ejecutiva ERGO XTF-SC100 XTECH	8	C\$ 2,850.00	C\$ 22,800.00
FVR-1221USB 8 salidas	8	C\$ 789.00	C\$ 6,312.00
LASERJET M430F MONO	1	C\$ 22,280.40	C\$ 22,280.40
OPTOMA X400LVE 4000 Lumen XGA	1	C\$ 22,850.00	C\$ 22,850.00
KPS-304	1	C\$ 4,468.16	C\$ 4,468.16
Archer BE230 doble banda TP LINK	1	C\$ 5,269.00	C\$ 5,269.00
Ubiquiti UniFi U6-Lite	1	C\$ 10,812.96	C\$ 10,812.96
APC Back-UPS 1000VA	1	C\$ 5,491.81	C\$ 5,491.81
AWS EC2 t3.nano (mensual)	1	C\$ 366.24	C\$ 366.24
Amazon Aurora Serverless v2 (mensual)	1	C\$ 1,648.09	C\$ 1,648.09
Amazon S3 (mensual)	1	C\$ 1,684.72	C\$ 1,684.72
Seguridad de cloudflare (mensual)	1	C\$ 732.49	C\$ 732.49
Azure Monitor Basic (mensual)	1	C\$ 1,464.97	C\$ 1,464.97
Total.....		C\$ 104,476.40	C\$ 296,329.32

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

8.2. Identificación de proveedores y cotizaciones

Para la adquisición de la materia prima (equipos tecnológicos) a utilizar previamente mencionados, EDCONTAASA realizó cotizaciones en SEVASA y ALEFORI, empresas las cuales brindaron las siguientes proformas:

Figura 33: Proforma #1 Equipos tecnológicos



Fecha: 25/11/2025

Proforma #: 25148

Ced. Jurídica: J0310000689752

Empresa: EDCONTAASA
Contacto: Adalberto Blandón
Teléfono: 7817-7903

Vendedor: Rogelio Sánchez
Celular: 8597-6830

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UN.	ENTREGA INMEDIATO	TOTAL
9580	Laptops Dell DC15255 R5-7520U	08	C\$21,269.56	-	C\$170,156.48
9546	Router Archer BE230 Doble Banda tp link	01	C\$5,269.00	-	C\$5,269.00
3295	Estabilizador FVR-1221usb 8 salidas	08	C\$789.00	-	C\$6,312.00
3279	Impresora LaserJet M430F MONO	01	C\$22,280.40	-	C\$22,280.40
2826	Escritorio AM100XTK18 XTF-CD196	08	C\$2,499.00	-	C\$19,992.00
2825	Silla Ejecutiva ERGO XTF-SC100 XTECH	08	C\$2,850.00	-	C\$22,800.00
1195	Pantalla KPS-304 120"P/Proyector	01	C\$5,138.38	-	C\$5,138.38
0101	Proyector OPTOMA X400LVE 4000 Lumen XGA	01	C\$22,850.00	-	C\$22,850.00

Total
Córdobas C\$274.798.26

Condiciones Generales
Forma de pago: Contado
Vigencia de la oferta: 8 Días

Sevasa Nota: Precios ya incluyen IVA
LOS PRECIOS Y EXISTENCIAS PUEDEN VARIAR SIN PREVIO AVISO

Firma Asesor de Venta

Elaborado por SEVASA "Tecnología a tu alcance"

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Figura 34: Proforma #2 Otros equipos

Alefori		COTIZACION
Artículos de oficina, mobiliarios, equipos de oficina, mantenimiento y más.		#3687
Managua, Nicaragua, de la Rotonda el Periodista 02c al O.		
<u>Emisión:</u> 25-11-2025 <u>Cotiz. No:</u> CO-000153687		
<u>Cliente:</u> EDCONTAASA	<u>Vendedor:</u> Alejandro Fonseca	<u>Cel</u> 8590-3603
Cant	Descripción	Precio Unit Total
01	Dispensador de agua	C\$5,700.00 C\$5,700.00
01	Microonda	C\$4,800.00 C\$4,800.00
01	Cafetera	C\$1,440.00 C\$1,440.00
03	Archivero	C\$1,300.00 C\$3,900.00
08	Robots (Archivo de metal)	C\$1,150.00 C\$9,200.00
08	Sillas de espera	C\$550.00 C\$4,400.00
03	Mesas multiusos	C\$2,800.00 C\$8,400.00
TOTAL		C\$37,840.00
TOTAL DE COMPRAS		
VALIDO PARA 15 DIAS		
ENTREGA A DOMICILIO		
SI PAGA CON CHEQUE ELABORA A NOMBRE DE:		
Alejandro Daniel Fonseca Ríos		

Elaborado por Alefori

9. Manejo de inventario

Debido a que la empresa EDCONTAASA produce un servicio intangible y no un producto como tal, se utilizará la metodología EOQ, sin embargo, es necesario adaptarla al proceso de desarrollo y creación de la plataforma.

Por lo que, podemos decir que:

La demanda (D) representa la cantidad de cursos que se demandan anualmente.

El costo por pedido (S) representa el costo en tiempo que se invierte al planificar, diseñar y ajustar el contenido a ofrecer dentro del curso.

El costo de almacenamiento (H) se refiere al costo de mantener tareas sin terminar (como el riesgo, retrabajo, complejidad o tiempo de esperas).

9.1. EOQ

Datos supuestos

Demanda (D): 200 cursos

Costo por pedido (S): 672 horas

Costo de almacenamiento (H): 72 horas por semana

Fórmula

$$\text{Número de cursos óptimos} = \frac{\sqrt{2(D)(\text{Costo de curso})}}{\text{Costo de esperar tarea}}$$

Sustituimos las variables

$$\text{Número de cursos óptimo} = \frac{\sqrt{2(120)(672)}}{72}$$

$$\text{Número de cursos óptimo} = \sqrt{3,733.33}$$

$$\text{Número de cursos óptimo} = 61.1 \approx 61 \text{ cursos}$$

Conclusión

El resultado del EOQ arrojó que la empresa deberá preparar un lote de al menos 61 cursos disponibles al año, esto dará entrada a que los usuarios tenga una mayor variedad de cursos a elegir en base a sus intereses, necesidades y debilidades que desee cubrir en cuanto al aprendizaje.

10. Mano de obra requerida

A pesar de que al calcular el número de estaciones de trabajo y operarios a requerir para llevar a cabo el desarrollo, implementación y mantenimiento de la plataforma digital CONTADEMICO, la mano de obra se dividirá de la siguiente manera:

Tabla 28: Mano de obra inicial requerida

Capacitación	Facilitador	01	Fijo
Desarrollo tecnológico	Operarios de producción	02	Fijo

Elaboración propia

Además, se realizó el cálculo que nos permitió conocer el salario que devengarán por cada hora y día de trabajo, obteniendo como resultado:

Tabla 29: Cálculo de salario de la mano de obra

Área	Cargo	Cantidad	Salario Mensual c/u	Salario diario c/u	Salario por hora laborada al día c/u
Desarrollo tecnológico	Operarios de producción	02	C\$ 12,000.00	C\$ 400.00	C\$ 50.00
Capacitación	Facilitador	01	C\$ 10,250.00	C\$ 341.67	C\$ 42.71

Elaboración propia

11. Planes de mejora continua

1. Evaluación constante del sistema:

Mantener el sistema actualizado y funcionando de manera óptima para los clientes.

- Se ejecutarán revisiones periódicas del rendimiento y seguridad del sistema.
- Se implementarán mejoras de forma continua para evitar acumulación de fallos.

2. Fortalecimiento del servicio:

Brindar un servicio más ágil y eficiente.

Ejecución:

- Evaluar la satisfacción del cliente cada cierto tiempo, pudiendo hacerse cada tres meses.
- Establecer un sitio que funcione como foro virtual para atender consultas e inquietudes del cliente.

3. Capacitación continua del personal:

Asegurar que el equipo de trabajo mantenga las habilidades técnicas y de atención al cliente.

Ejecución:

- Promover la formación en tendencias educativas dentro del entorno contable.
- Actualizar al personal sobre nuevas funcionalidades del sistema conforme a las mejoras solicitadas por parte de clientes.

4. Innovación y actualización tecnológica:

Sostener de manera competitiva la plataforma y alineada con las necesidades educativas actuales.

Ejecución:

- Participar en eventos educativos para detectar nuevas tendencias.
- Planificar mejoras anuales que aporten valor a los docentes y estudiantes.

5. Mejora de los procesos internos:

Hacer más eficiente las operaciones diarias de la empresa.

Ejecución:

- Realizar reuniones internas de mejora continua para analizar los resultados y de esta manera iniciar el proceso de toma de decisiones.
- Revisar y actualizar los procesos de desarrollo e implementación de la plataforma al menos cada tres meses.
- Se puede establecer indicadores claves como tiempos de respuesta, cantidad de errores y satisfacción del cliente y usuario.

12. Políticas de calidad

Políticas de calidad basada en ISO 9001 y 27001:

1. Enfoque en el cliente: comprometerse a comprender y superar las expectativas del cliente, adaptándose a sus necesidades para ofrecer una plataforma web segura y de buen rendimiento.
2. Liderazgo y compromiso: desarrollar una dirección clara y de esta manera asegurar que la alta dirección esté enfocada con el sistema de gestión de calidad y seguridad de la información.
3. Mejora continua: establecer un compromiso para mejorar periódicamente los procesos de la plataforma.
4. Gestión de riesgos y oportunidades: integrar la identificación, mitigación de riesgos y la oportunidad de mejora en la toma de decisiones.
5. Gestión de la seguridad de la información: incluir la protección de la confidencialidad, integridad y disponibilidad del cliente y también de la empresa.

Políticas de calidad basadas en las normas de seguridad:

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

1. Autenticación de acceso: se implementará una autenticación para los accesos a la plataforma, siendo un usuario y contraseña, dificultando de tal forma acceder a usuarios no autorizados.
2. Plataforma actualizada: se mantendrán actualizados los sistemas operativos y de navegación del sistema.
3. Recopilación mínima de los datos: se solicitará solamente los datos que sean estrictamente necesarios para la utilización del servicio.
4. Privacidad en la transmisión de datos: nos aseguraremos de que solo la empresa Edcontaasa tenga acceso a la información personal de los clientes (Universidades) que utilicen la plataforma web.
5. Capacitación del personal: se ejecutarán capacitaciones periódicas para hacer del conocimiento a los empleados sobre los riesgos de la ciberseguridad.

Políticas de calidad basadas al aseo personal de los trabajadores:

1. Mantener limpio y ordenado su área de trabajo: el empleado debe tener su lugar de trabajo de forma ordenada, esto incluye la limpieza periódica de sus mobiliarios y equipos de oficina.
2. Uso de desinfectantes: se recomienda la utilización del gel desinfectante para manos cuando no sea posible lavarse las mismas con agua y jabón.
3. Mantenimiento de equipos: se debe reportar a lo inmediato cualquier fallo y problema presentado por los mobiliarios y equipos de oficina.
4. Capacitación: la empresa ofrecerá capacitación sobre las prácticas de higiene y seguridad necesarias para cada puesto de trabajo.

13. Conclusión del plan de operaciones de la empresa

El área de producción de EDCONTAASA está diseñado para el desarrollo y creación de la plataforma digital web educativa contable cuyo nombre es CONTADEMICO, esta área opera bajo los principios de eficiencia, calidad y sostenibilidad, alineándose con políticas y normativas internacionales como ISO 9001 y estándares de seguridad y protección de datos.

La planta se divide en diversas áreas, pero para llevar a cabo el desarrollo y creación de la plataforma estarán el desarrollo tecnológico y capacitación, cada una de estas áreas está diseñada y equipada con el mobiliario adecuado que garantice la eficiencia, calidad y funcionalidad de la plataforma digital.

Además, EDCONTAASA promueve un entorno seguro, limpio y agradable para nuestros colaboradores a través de políticas de higiene, seguridad y capacitaciones periódicas. Con todo esto, podemos concluir que el área de producción de EDCONTAASA es un sistema integral que combina la eficiencia operativa, estándares de calidad y sostenibilidad, que respalden y demuestren la misión de la empresa de ofrecer un servicio que mejore el aprendizaje de los usuarios.

X. Organización

1. Objetivos de la empresa en el área organizacional

1.1. Objetivo general

Diseñar una estructura de organización ordenada, efectiva y eficiente que se comprometa con el crecimiento de la empresa, que garantice la calidad de la plataforma e impulse el desempeño de los trabajadores en cada una de las áreas que conforman EDCONTAASA.

1.2. Objetivos específicos

- ✓ Crear un organigrama a corto y largo plazo en los cuales se visualice la estructura de la empresa.
- ✓ Implementar políticas de contratación justas y acorde con las leyes laborales vigentes en el país, que garanticen oportunidades igualitarias y mantengan un ambiente de trabajo seguro, respetuoso y agradable.
- ✓ Establecer manuales de funciones para cada uno de los puestos que definan de manera clara los roles y responsabilidades de cada colaborador.

2. Gestión legal

2.1. Constitución de la empresa

TESTIMONIO

ESCRITURA PÚBLICA NÚMERO UNO (1) CONSTITUCION DE SOCIEDAD ANONIMA Y ESTATUTOS-

En la ciudad de Managua, departamento de Managua, lugar de mi domicilio y residencia a las tres y cuarenta y cinco de la tarde del diecinueve de noviembre del año dos mil veinticinco; Ante mí, **PERLA MARINA TABLADA PERALTA**, Abogado y Notario de la República Nicaragua, debidamente autorizada por la Corte Suprema de Justicia, para cartular en el quinquenio que expira el trece de Mayo del año dos mil veintiocho, comparecen los señores: **SILVIO SAID MARTINEZ AGUIRRE Y ADALBERTO CLEMENTE BLANDON AVILES**; acreditándose con la cédula de identidad correspondiente y yo la Notario doy fe de haber tenido a la vista las originales y de que tienen a mi juicio, la capacidad legal necesaria para contratar y obligarse especialmente para el otorgamiento de este acto, en el que proceden en su propio nombre e interés. Exponen los comparecientes en su referido carácter y dicen PRIMERA: (**EDCONTAASA**).- La Sociedad se denominará “**Soluciones Educativas Contables Avilés & Aguirre, SOCIEDAD ANONIMA**.” pudiendo usarse la expresión “SOCIEDAD ANONIMA”, en forma abreviada “**EDCONTAA, S.A.**”, conocida comercialmente como “**EDCONTAASA**”. Escrita en cualquier tipo de letra y presentada en cualquier estilo o forma, la que tendrá derecho de registrarse en el registro de marcas, si la Junta General de Accionistas lo decidiere.- Tendrá su domicilio legal en esta ciudad de Managua, pero podrá establecer sucursales, agencias y oficinas en cualquier otra parte de la República de Nicaragua o fuera de ella.- Podrá cambiar su domicilio por decisión de la Junta General de Accionistas y de acuerdo con las leyes de la materia.- **SEGUNDA: (DURACION)**: La duración de la Sociedad será de noventa y nueve (99) años, contados a partir de la firma de la presente Escritura Pública y podrá ser renovada con el acuerdo total de los socios.- **TERCERA: (OBJETO)**: La Sociedad tendrá por objeto: La consultoría e ingeniería tecnológica en telecomunicaciones, en informática y en sistemas de la información y el asesoramiento, comercialización, implementación y mantenimiento de proyectos en las materias anteriormente indicadas. La prestación, contratación, subcontratación, elaboración, desarrollo, control y ejecución de todo tipo de servicios informáticos, de telecomunicaciones y de consultoría e integración de tecnologías de la información y de las comunicaciones y la elaboración, edición, producción, publicación y comercialización de productos audiovisuales. **CUARTA: (CAPITAL**

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

SOCIAL): El capital social será la suma de C\$ 1,342,853.10 (UN MILLÓN TRESCIENTOS CUARENTA Y DOS MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y TRES CORDOBAS CON DIEZ CENTAVOS), divididos en 100 (CIEN) ACCIONES Nominativas e inconvertibles al portador, con la facultad del endoso legal para la transmisión como título valor, con un valor de C\$ 13,428.531 (TRECE MIL CUATROCIENTOS VEINTIOCHO CORDOBAS CON QUINIENTOS TREINTA Y UN CENTAVOS) cada una.- **QUINTA: (JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS):** La más alta autoridad de la Sociedad es la Junta General de Accionistas, cuyos acuerdos y resoluciones serán obligatorios para todos los socios, siempre que se hubiere dictado en la forma establecida por esta Escritura y en los Estatutos que se emitirán.- Las Juntas Generales serán Ordinarias o Extraordinarias celebrándose las primeras una vez al año, en la época en que señalen los Estatutos y las segundas, cuando lo acuerde la Junta de Directores, o cuando lo pidan por escrito cualquiera de los socios con expresión de objeto y causa, accionistas cuyas participaciones reunidas representen por lo menos un sesenta por ciento (60%) del capital social.- Las Juntas Generales podrán celebrarse en Nicaragua o fuera del país.- Las convocatorias para unas y otras se harán con quince días de anticipación por lo menos, por medio de avisos publicados en cualquier diario de circulación nacional, o citaciones individuales enviadas por carta certificada, fax, telegrama, correo electrónico o cualquier otro medio escrito, siendo obligación de la Junta de Directores enviar las convocatorias por carta aérea certificada o correo electrónico a los accionistas no residentes en Nicaragua.- Las convocatorias para las Juntas Generales Extraordinarias especificarán el objeto de la Junta respectiva y no podrán válidamente tomarse resoluciones sobre asuntos no especificados en ellas.- Para que las Juntas Generales Ordinarias o Extraordinarias puedan constituirse, es preciso que concurran a ella, por lo menos el sesenta por ciento (60%) de las acciones que integran el capital social.- Si por falta de quórum no pudiese constituirse la Junta en la fecha señalada en la primera citación, se hará una segunda convocatoria con las mismas formalidades dichas y habrá quórum con la presencia de cualquier número de accionistas que se hagan presentes.- Los socios que por cualquier motivo no puedan concurrir a una sesión de la Junta General de Accionistas, podrán hacerse representar mediante Apoderado en Escritura Pública, por carta, telegrama, o fax.- No obstante los requisitos expresados en esta cláusula para la debida convocatoria de las Juntas Generales de Accionistas, éstas serán válidas cuando se celebren con la asistencia o representación de todos los socios que sean dueños del total de las acciones, aunque no se hubieren llenado las formalidades dichas.- **SEXTA: (JUNTA DE DIRECTORES):** La Junta de Directores tendrá el

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

manejo, dirección y administración de los negocios sociales con facultades de un apoderado generalísimo, y en consecuencia podrá ejecutar y llevar a cabo por medio del Presidente de la misma, de cualesquiera de sus miembros designados al efecto, o de cualquier otro apoderado designado con ese propósito, cualquier acto o negociación que fuere decidido y aprobado por ella, salvo aquellos que de conformidad con las leyes vigentes, esta Escritura o los Estatutos, estén reservados a la Junta General de Accionistas.- La Junta de Directores se compondrá de Tres miembros, quienes desempeñarán las funciones de Presidente, tesorero y Secretario respectivamente.- La Junta General de Accionistas, podrá ampliar el número de miembros que integrarán la Junta de Directores, debiendo acordarlo, antes de proceder a su elección, debiendo además, señalar los cargos que desempeñarán los nuevos Directores así electos.- Serán electos los Directores, de entre los socios de la Sociedad, por la Junta General de Accionistas en la sesión correspondiente, con indicación de cargo.- Para tales efectos, se tendrá como accionista para ser electo Presidente y Secretario a cualquiera de los socios que tuviere acciones registradas en la Sociedad.- El Presidente y Secretario electo ejercerá sus funciones por un período de dos (2) años.- Los miembros de la Junta de Directores podrán ser reelectos una o más veces.- Caso de que no se eligieren oportunamente a los nuevos miembros de la Junta de Directores, continuarán en sus funciones los que estuvieren en ejercicio, hasta que se verifique la nueva elección y tomen posesión de sus cargos los nuevos miembros electos.- En caso de vacante por revocación del nombramiento, renuncia, muerte o incapacidad civil, la Junta General de Accionistas elegirá a la persona que habrá de sustituir al que cause la vacante para completar el período para que éste fue electo.- Las sesiones de la Junta de Directores se celebrarán cuando sean convocadas por el Presidente o el que haga sus veces, con quince (15) días de anticipación.- Los miembros de la Junta de Directores podrán hacerse representar por poder cuando no puedan asistir a las sesiones en persona, por medio de otro Director.- Dichas sesiones podrán celebrarse dentro o fuera de la República de Nicaragua.- El quórum en la Junta de Directores se formará con la presencia del total de sus miembros.- En el caso que se aumentare el número de Directores, el quórum se constituirá con la mayoría simple del número de miembros que la compongan.-

SEPTIMA: (CONCURRENCIA MEDIANTE PODER): El poder mediante el cual se pueden hacer representar los socios en la Junta General de Accionistas y los Directores en las sesiones de la Junta de Directores, puede ser abierto a todas las Juntas Generales de Accionistas y sesiones de la Junta de Directores o referido a una determinada Junta General de Accionistas o sesión de la Junta de Directores y en este último caso,

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

el poderdante podrá dar al apoderado instrucciones precisas y concretas de como votar en relación a los asuntos a tratar, tanto en las Juntas Generales de Accionistas, como en las sesiones de la Junta de Directores.- **OCTAVA: (VIGILANCIA):** La vigilancia de la Administración Social estará confiada a un vigilante.- Dicho vigilante podrá ser accionista o no y será electo por la Junta General de Accionistas en su primera convocatoria después de constituida la sociedad con las formalidades establecidas para los miembros de la Junta de Directores y para un período similar, el que podrá ser reelecto o nombrar un nuevo vigilante.- **NOVENA: (ADMINISTRADOR):** La Junta de Directores podrá designar un Administrador, quien ejercerá la administración inmediata de los negocios y operaciones de la Sociedad, sujeto a las instrucciones que reciba de dicha Junta y bajo su dirección, siendo sus atribuciones y deberes los que establezcan los Estatutos.- **DECIMA: (SOCIOS FUNDADORES):** Los socios fundadores declaran expresamente que no se reservan ninguna ventaja, privilegios ni derechos particulares.- No hay acciones remuneratorias.- **DECIMA-PRIMERA: (CONTABILIDAD, BALANCES Y DIVIDENDOS):** La Sociedad llevará todos los libros necesarios, habida consideración de la naturaleza de los negocios a que se dedicará y de acuerdo a lo preceptuado por la ley.- El ejercicio económico de la Sociedad será el que establezca la ley.- Los Balances se formarán anualmente junto con los Estados Anuales de Ganancias y Pérdidas y serán presentados para su examen, modificación y aprobación de la Junta General de Accionistas en su primera sesión ordinaria de cada año posterior al cierre del ejercicio fiscal.- La Junta General decretará, si lo cree conveniente, los dividendos a pagar y la forma en que éstos deberán ser pagados, pudiendo delegar esta última decisión en la Junta de Directores.- **DECIMA - SEGUNDA: (RESOLUCIONES):** Los acuerdos de las Juntas Generales de Accionistas, deberán ser tomados en reuniones de primera convocatoria con un mínimo de un sesenta por ciento (60%) de votos favorables; en reuniones de segunda convocatoria con un mínimo de un cincuenta y uno por ciento (51%) de votos favorables.- Los acuerdos de la Junta de Directores deberán ser tomados por la mayoría de votos presentes y en caso de empate el Presidente decidirá con doble voto.- Se requiere la presencia personal o por medio de apoderado de propietario de acciones que representen las tres cuartas partes del capital social y el voto favorable por lo menos del sesenta por ciento (60%) del capital social, para resolver lo siguiente: a) Disolución anticipada de la Sociedad; b) Prórroga de su duración; c) Fusión con otra sociedad; d) Reducción del capital social; e) Reintegro o aumento del mismo; f) Cambio del objeto de la Sociedad; y g) Cualesquiera otra modificación al presente acto constitutivo.- **DECIMA-TERCERA: (FONDO DE**

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

RESERVA): Se destinará a la constitución de un Fondo de Reserva una cantidad no inferior a la vigésima parte de las ganancias líquidas anuales de la Sociedad hasta que dicho Fondo represente, por lo menos, la décima parte del capital social.- El Fondo de Reserva habrá de reintegrarse cuantas veces se hallare reducido por cualquier causa.- La Junta de Directores podrá crear otras reservas que crea convenientes además de las aquí estipuladas.- **DECIMA-CUARTA: (REPRESENTACION):** Sin perjuicio de los poderes que la Junta de Directores confiera, tendrá la representación de la Sociedad el Presidente de dicha Junta quien tendrá las facultades de un apoderado generalísimo, para todos los asuntos o negocios, ya sean judiciales o extrajudiciales, administrativos, contenciosos administrativos, de comercio, criminales, de policía o de cualquier otro orden, pudiendo otorgar cualquier tipo de poder a terceros.- Necesitará del acuerdo de la Junta de Directores para vender, hipotecar y de cualquier manera enajenar los bienes inmuebles de la Sociedad y dar en prenda los bienes muebles de la misma.- En caso de ausencia temporal o definitiva del Presidente, la representación con todas sus atribuciones, corresponderá al Vice presidente, para mientras se elige el nuevo Presidente, en la última circunstancia señalada.- **DECIMA-QUINTA: (DISOLUCION Y LIQUIDACION):** La Sociedad terminará en cualquiera de los casos previstos en las leyes mercantiles de la República, con las modificaciones que se establezcan en los Estatutos.- Disuelta la Sociedad se procederá acto seguido a la liquidación, sujetándose a las disposiciones legales pertinentes y a las regulaciones que establezcan los Estatutos.- Los liquidadores tendrán las facultades que las leyes les confieren y la que los Estatutos o la Junta General de Accionistas les atribuyan.- **DECIMA-SEXTA: (CLAUSULA ARBITRAL):** Los litigios que pudieran surgir entre los accionistas entre sí o entre los accionistas y los órganos administradores de la Sociedad en relación con la administración social, con los derechos de los socios o con la interpretación de la presente Escritura y de los Estatutos, serán necesariamente decididos por arbitramento de amigables componedores, nombrados por las partes en disputa y de acuerdo con lo que se establezca en los Estatutos, el idioma será el español y la legislación la vigente en nuestro sistema jurídico Nicaragüense, de conformidad a la Ley de Mediación y Arbitraje, Ley número Quinientos cuarentas (540) y sus reformas vigentes al momento que se suscite el conflicto societario.- **DECIMA-SEPTIMA: (SUSCRIPCION Y APOORTE DE CAPITAL):** Los socios suscriben y pagan cada uno el siguiente número de acciones: El socio Silvio Said Martínez Aguirre, suscribe y paga 30 acciones (TREINTA) acciones, con valor de C\$ 13,428.531 (TRECE MIL CUATROCIENTOS VEINTIOCHO CORDOBAS CON QUINIENTOS TREINTA Y UN CENTAVOS) cada una, para un total de C\$ 402,855.93

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

(CUATROCIENTOS DOS MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y CINCO CORDOBAS CON NOVENTA Y TRES CENTAVOS); el socio Adalberto Clemente Blandón Avilés, suscribe y paga 30 acciones (TREINTA) acciones, con valor de C\$ 13,428.531 (TRECE MIL CUATROCIENTOS VEINTIOCHO CORDOBAS CON QUINIENTOS TREINTA Y UN CENTAVOS) cada una, para un total de C\$ 402,855.93 (CUATROCIENTOS DOS MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y CINCO CORDOBAS CON NOVENTA Y TRES CENTAVOS); Brandon Javier Moreno Fernández, suscribe y paga 20 acciones (VEINTE) acciones, con valor de C\$ 13,428.531 (TRECE MIL CUATROCIENTOS VEINTIOCHO CORDOBAS CON QUINIENTOS TREINTA Y UN CENTAVOS) cada una, para un total de C\$ 268,570.62 (DOSCIENTOS SESENTA Y OCHO MIL QUINIENTOS SETENTA CORDOBAS CON SETENTA Y DOS CENTAVOS); José Alfredo López Benavides, suscribe y paga 20 acciones (VEINTE) acciones, con valor de C\$ 13,428.531 (TRECE MIL CUATROCIENTOS VEINTIOCHO CORDOBAS CON QUINIENTOS TREINTA Y UN CENTAVOS) cada una, para un total de C\$ 268,570.62 (DOSCIENTOS SESENTA Y OCHO MIL QUINIENTOS SETENTA CORDOBAS CON SETENTA Y DOS CENTAVOS) formando así el CIEN POR CIENTO (100%) del aporte al capital social.- Los socios limitan su responsabilidad frente a tercero, al monto de sus respectivos aportes de capital.- El transferimiento de las acciones en relación a la Sociedad y en relación a tercero, se tendrá por definitivo mediante el endoso y su correspondiente inscripción en el Libro de Registro de Acciones y mientras dicha inscripción no se hubiere verificado, la acción se reputará para todos los efectos legales, en manos del anterior tenedor.- **DECIMA-OCTAVA: (ESTATUTOS):** Siendo los exponentes los únicos socios con acciones suscritas y pagadas, se constituyen en Junta General de Accionistas y emiten los siguientes Estatutos por los que también se registrá la Sociedad, dando todos y cada uno de ellos su expresa aprobación de la siguiente manera: Estatutos de: “**EDCONTAA, SOCIEDAD ANONIMA**”: Capítulo Primero: Cambio de Domicilio.- Artículo Uno: En caso de cambio del domicilio legal se dará aviso al público con quince (15) días de anticipación y se practicará la inscripción en el Registro correspondiente del nuevo domicilio.- Esta disposición registrá para el cambio de las sucursales que se abrieran.- Capítulo Segundo: De las Acciones y sus Transferencias.- Artículo Dos: Las acciones serán nominativas e inconvertibles al portador.- No habrán acciones remuneratorias.- Artículo Tres: Las acciones se firmarán por el Presidente y el Secretario de la Sociedad, debiendo contener su texto lo siguiente: Denominación de la Sociedad; lugar de su domicilio; la fecha de su constitución e inscripción en el Registro Mercantil; el importe del capital social y el número de acciones en que está dividido; el valor

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

nominal del título; el nombre de la persona a quien se expide; el hecho de estar totalmente pagadas, la fecha de expedición y firmas.- En caso de emitir certificados que congloben a su vez varias acciones estos certificados deberán tener siempre las denominaciones requeridas y además el número de acciones que acreditan.- Artículo Cuatro: Mientras no se extiendan los títulos definitivos podrán librarse Resguardos o Certificados Provisionales que acrediten el derecho de los accionistas.- Artículo Cinco: Cuando un Resguardo o Certificado Provisional o una Acción o Certificado de Acciones se perdiere, estuviere sustancialmente mutilado, inutilizado o destruido, se publicará en cualquier diario de circulación nacional, la solicitud de reposición que el interesado hubiere hecho ante la Secretaría a fin de que quien se considere con derecho ocurra dentro de los treinta (30) días a hacerlo valer ante la Junta de Directores.- Este organismo decidirá sin recurso de ninguna clase y sin que haya lugar a reclamo judicial sobre el particular y procederá a la restitución del título extendiendo uno nuevo en el que se explicará ser duplicado, previa fianza del interesado para responder por cualquier cuestión relativa a la nueva expedición.- Al hacerse el registro del nuevo título se hará explicación en el libro respectivo quedando de hecho cancelado el original.- Capítulo Tercero: Junta General de Accionistas, sus Atribuciones.- Artículo Seis: Las Juntas Generales de Accionistas serán Ordinarias y Extraordinarias y se llevarán a cabo conforme lo previsto en la Escritura Social.- La Ordinaria, se convocará dentro de los primeros treinta días del año.- Artículo Siete: Todo acuerdo de la Junta General de Accionistas, así como las resoluciones que emita, para que sean válidas deberán hacerse constar en el Libro de Actas de la Sociedad, las que deberán ser firmadas por el Presidente y el Secretario.- Artículo Ocho: La Junta General de Accionistas tendrá las siguientes atribuciones: a) Elegir a los miembros de la Junta de Directores, pudiendo aumentar el número de los miembros que la integrarán; b) Aprobar, reformar o improbar los actos y resoluciones de la Junta de Directores; c) Examinar, aprobar o improbar los Balances y Estados Financieros de la Sociedad; d) Tomar las medidas necesarias para aumentar el porcentaje a fin de reintegrar con mayor rapidez el Fondo de Reserva, cuando éste fuere disminuido; e) Emitir resoluciones sobre el informe del vigilante; f) La adquisición de acciones de la misma Sociedad, de acuerdo a lo dispuesto en el Código de Comercio vigente; g) Resolver sobre la fusión o absorción de la Sociedad por otra persona jurídica y la participación de la misma, en otra sociedad, con idénticos o distintos fines a los de ella; h) Resolver sobre la disolución anticipada de la Sociedad; prórroga de su duración; reducción o aumento del capital social; cambio del objeto de la Sociedad, y cualesquiera otra modificación a los documentos constitutivos; e i) Ejercer las demás funciones que la ley, la Escritura Social y estos Estatutos

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

le atribuyan.- Los puntos acordados en los incisos g) y h) que anteceden, solo podrán ser tratados y resueltos en Juntas Generales Extraordinarias de Accionistas convocadas para tal efecto.- Capítulo Cuarto: De la Junta de Directores.- Artículo Nueve: La administración, dirección y manejo de los negocios sociales, estarán a cargo de la Junta de Directores.- Artículo Diez: El Presidente representará a la Sociedad, judicial y extrajudicialmente, con facultades de Apoderados General de Administración, con las limitaciones establecidas en la Escritura Social.- Artículo Once: En ausencia temporal del Presidente, ejercerá sus funciones con los mismos poderes y facultades el Secretario.- Artículo Doce: El Presidente ejercerá la vigilancia de todos los negocios sociales e inspeccionará cuando lo tenga a bien, los trabajos de la Sociedad.- Convocará a sesiones de la Junta de Directores y de la Junta General de Accionistas, de acuerdo a la Escritura Social y estos Estatutos; firmará conjuntamente con el Secretario las Actas de las sesiones de la Junta de Directores y de la Junta General de Accionistas; podrá abrir cuentas corrientes en cualquier institución bancaria del país y del extranjero y librar cheques contra las mismas, y desempeñará todas las demás funciones que la ley, la Escritura Social, estos Estatutos y los reglamentos y resoluciones sociales contemplen.- Artículo Trece: El Secretario será el órgano de comunicación de la Sociedad, de la Junta de Directores y de la Junta General de Accionistas; asentará las respectivas actas en el libro correspondiente y librára toda clase de certificaciones de las mismas, las cuales pueden también ser libradas por Notario Público y conservará en su poder el Libro de Actas.- Suscribirá y publicará todos los avisos convocatorios; firmará y remitirá las citaciones a los socios para las sesiones correspondientes, lo mismo que a los miembros de la Junta de Directores, sustituirá al Presidente en caso de ausencia temporal y en caso de ausencia definitiva, en este último caso, para mientras la Junta General de Accionistas elige un nuevo Presidente y desempeñará todas las demás funciones que la ley, la Escritura Social, estos Estatutos y los reglamentos y resoluciones sociales contemplen.- Artículo Catorce: Son atribuciones de la Junta de Directores: Convocar por Secretaría a Junta General de Accionistas y a las sesiones de la misma; emitir los Resguardos Provisionales o los Certificados Definitivos de acciones o cualquier repuesto de los mismos; supervisar la marcha de los negocios sociales; cumplir y hacer cumplir los contratos legalmente celebrados y las disposiciones, acuerdos y resoluciones de la Junta General de Accionistas de todo cuanto actuare; pasar oportunamente el Balance General al vigilante antes de someterlo a la Junta General de Accionistas y designar un Gerente General que bien puede ser uno de los accionistas si así lo creyere conveniente; nombrar apoderados generalísimos, generales, judiciales o especiales de la Sociedad, y en general, llevar a cabo todos

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

los actos necesarios en el curso normal de los negocios.- Para todo acto fuera del curso normal de los negocios se requerirá la aprobación de la Junta General de Accionistas.- Artículo Quince: El Administrador, quien no será accionista, de acuerdo con la Escritura Social y estos Estatutos, tendrá las siguientes obligaciones: Administrar los negocios sociales según lo ordenado previamente por la Junta de directores; nombrar los empleados inferiores; vigilar que la contabilidad se lleve de acuerdo con la ley y la Escritura Social; celebrar los contratos que ordene la Junta de Directores; formular y someter a la Junta de Directores los Balances periódicos, rindiendo todo informe que le solicite aquel organismo; efectuar las compras necesarias para los negocios sociales y vender los artículos de la Sociedad si ha sido ordenado por la Junta de Directores; rendir los informes y hacer las sugerencias que se consideren oportunas.- Capítulo Quinto: Reducción y Aumento de Capital; Modificación y Disolución de la Sociedad.- Artículo Dieciséis: Para decretar reducción o aumento del capital social y para la modificación o disolución de la Sociedad, se requerirá la mayoría prevista en la ley y en la Escritura Social, debiendo librarse certificación literal del acta de la Junta General de Accionistas, por Secretaría o por Notario Público, para su inscripción en los Registros respectivos, sin necesidad de otorgar instrumento público, salvo para el caso de disolución de la Sociedad, en la cual deberá otorgarse la correspondiente escritura pública.- La disolución y liquidación de la Sociedad se hará de conformidad, con lo establecido en la ley de la materia.- Capítulo Sexto: Arbitramento.- Artículo Diecisiete: Los litigios o desavenencias que pudieren surgir entre los socios o entre éstos y los organismos sociales, en relación con la administración social, con los derechos de los socios o con la interpretación del pacto social, serán necesariamente dirimidos por arbitramento de amigables componedores, nombrados por las partes en discordia de conformidad a la Ley de Mediación y Arbitraje vigente.- Artículo Dieciocho: Las partes en discordia una vez planteado el diferendo, deberán nombrar dentro del plazo de diez (10) días, un árbitro cada una.- Dichos árbitros antes de entrar a conocer del asunto objeto del arbitramento y dentro de los diez (10) días siguientes de haber tomado posesión de sus cargos, nombrarán un tercer arbitrador para que dirima la discordia que pudiere surgir entre ellos.- Los dos árbitros o el tercero en su caso, deberán dictar su laudo sobre el asunto discutido, dentro del plazo de treinta (30) días contados de la toma de posesión de cada uno.- Si los árbitros no designaren el tercer árbitro, dentro del plazo estipulado con anterioridad, cualquiera de las partes podrá solicitar su designación, a uno de los Jueces del Distrito para lo Civil de Managua, siendo competente para ello, el primero ante quien se hubiere formulado solicitud en tal sentido.- Del fallo final que se dicte en el

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

procedimiento arbitral, no habrá recurso alguno, pues todos se entienden renunciados.- Si sólo una de las partes nombrare el árbitro, éste será competente para dirimir la discordia.- En esta forma quedan aprobados los Estatutos de **“EDCONTAA, SOCIEDAD ANONIMA”**.- **DECIMA- NOVENA: (DISPOSICION TRANSITORIA):** En este mismo acto, los accionistas de la Sociedad **“EDCONTAA, SOCIEDAD ANONIMA”**, después de haber constituido los Estatutos proceden en forma unánime a elegir la Junta de Directores que regirá los destinos de la Sociedad durante el primer período de dos (2) años, nombrándose en este acto al Presidente, tesorero y al Secretario, eligiéndose por la Junta General de Accionistas verificada en este acto, al socio **SILVIO SAID MARTINEZ AGUIRRE**, como Presidente **ADALBERTO CLEMENTE BLANDON AVILES**.- Así se expresaron los comparecientes, bien instruidos por mí la Notario, acerca del objeto, valor y trascendencia legales de este acto; del de las cláusulas generales, que aseguran la validez de este instrumento; del de las renunciaciones, que en concreto han hecho, y del de las cláusulas especiales, que envuelven renunciaciones y estipulaciones implícitas y explícitas y de lo relativo a su inscripción en el Registro competente.- Leído que fue por mí la Notario, todo lo escrito íntegramente a los comparecientes, aquellos expresaron su conformidad, ratificando su contenido, sin hacerle alteración, ni modificación alguna, firman todos junto conmigo que doy fe de todo lo relacionado.-

DR: PERLA MARINA TABLADA PERALTA.

NOTARIO PÚBLICO.

2.2. Obligaciones tributarias de la empresa

Para el registro de la empresa EDCONTAASA en las instituciones y organismos correspondientes es necesario presentar los siguientes documentos y realizar los siguientes trámites:

Registro mercantil

- Escritura de constitución de sociedad, en original.
- Solicitud de inscripción como comerciante original en papel sellado, firmada por el propietario (si la solicitud es firmada por un apoderado especial, se debe relacionar el poder que lo acredita y adjuntar original).
- Fotocopia de la cedula de identidad o pasaporte de la persona que firma la solicitud de comerciante.
- Libros contables de la empresa: s.a. (diario, mayor, actas y acciones).
- Poder general de administración, en papel sellado con timbres fiscales.

Registro ante dirección general de ingresos

Para la inscripción de una persona jurídica, es necesario acudir a la administración de renta más cercana de acuerdo a la dirección domiciliar en donde se llevará a cabo la actividad económica.

Además, se debe presentar una carta de solicitud de inscripción dirigida al administrador de renta, completar el formulario correspondiente, el cual se les entrega de manera gratuita y se debe de adjuntar la siguiente documentación:

- Fotocopia certificada de acta constitutiva y estatutos debidamente inscritos en el registro mercantil.
- Documentos de identificación del representante legal de la persona jurídica que se inscribe.

Si la inscripción la realiza una tercera persona, deberá presentar:

- Poder especial en original y copia, también una fotocopia de cedula de identidad.

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

- Documento que hace constar el domicilio fiscal del representante legal y de la empresa que se inscribe pudiendo ser al menos una de las siguientes facturas de servicios básicos: agua, luz, teléfono o bien el contrato de arriendo del inmueble.
- Fotocopia de cedula de identidad de los miembros de la sociedad.
- Pago de arancel del 1 % sobre el capital social mayor.

Registro ante alcaldía

- Estar solvente con sus impuestos municipales (IBI, rodamiento, etc.).
- Fotocopia de número ruc y cedula de identidad del contribuyente.
- Poder especial notariado y foto copia de cedula de identidad (si actúa en representación del contribuyente).
- Fotocopia de la inscripción de los libros diarios y mayor.
- Copia de las primeras páginas de los libros contables diario y mayor debidamente inscritos ante el registro mercantil del departamento de Managua.
- Anticipo de matrícula (posteriormente será acreditado al efectuarse la matricula definitiva).
- Copia del acta de constituyente de la sociedad, debidamente inscrita en el registro mercantil de Managua.

Registro ante Ministerio de Fomento, Industria y Comercio

Para poder comenzar el proceso de registro de marca, el solicitante obtiene un certificado de registro, que es el documento oficial emitido por el estado que acredita el derecho exclusivo sobre la marca registrada.

Se debe extender una solicitud para el registro de marcas, marcas colectivas, nombres comerciales, emblemas, señales de publicidad, denominaciones de origen o indicación geográfica. La ley No. 380, “LEY DE MARCAS Y OTROS DISTINTIVOS” establece el procedimiento a seguir para lograr el registro de una marca u otro signo distintivo. El proceso inicia con la presentación de una solicitud a través del formulario respectivo. En caso que el titular de la marca o signo distintivo sea una persona jurídica (sociedad

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

anónima, cooperativa o similar), deberá adjuntarse el poder de la persona acreditada para realizar este trámite.

Los requisitos son los siguientes:

- Nombre y dirección del solicitante.
- Nombre del representante legal cuando fuese el caso.
- Copia de cédula de identidad del representante o apoderado, según sea el caso
- Lugar de constitución o domicilio del solicitante, cuando fuese una persona jurídica.
- Denominación de la marca o nombre comercial, cuyo registro se solicita, si fuese grafía, forma, ni color especial.
- Una lista de productos o servicios de los cuales se desea registrar la marca, deben estar agrupados por clases, conforme a la clasificación internacional de productos y servicios.
- 8 reproducciones de la marca cuando esta tenga diseño, en un tamaño no mayor de 4cm de alto, por 4cm de ancho.
- Señalar si el interesado reivindica derechos de prioridad.
- 16 córdobas en timbres por cada folio.
- El pago de la tasa establecida.
- En caso de ser el registro del nombre comercial, emblema, establecimiento comercial o giro comercial de la empresa debe de ir la firma del solicitante o del apoderado.

Registro ante el Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS)

El Instituto Nicaragüense de Seguridad Social es el organismo que proporciona prestaciones integrales a los asegurados para cubrir necesidades a corto, mediano y largo plazo, incluyendo atención médica, a excepción de aquellas relacionadas con accidentes laborales, debido a que no están contempladas en este régimen.

En caso de ser una empresa que cuente con menos de 50 trabajadores se pagará:

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Porcentaje patronal: 21.50%

Porcentaje laboral: 7%.

Si es una empresa que opera con más de 50 trabajadores la cuota será:

Porcentaje patronal: 22.50%.

Porcentaje laboral: 7%.

Una vez completado el trámite en el INSS, el INATEC registrará automáticamente la información, debido a que parte del aporte patronal está destinado a financiar las diversas capacitaciones técnicas que oferta dicha institución de manera gratuita a los nicaragüenses.

Registro ante el Instituto Nacional Técnico y Tecnológico (INATEC)

El Instituto Nacional Técnico y Tecnológico (INATEC) es el ente regulatorio encargado de garantizar la educación técnica, tecnológica y capacitación profesional gratuita de calidad en Nicaragua. EDCONTAASA al contar con una plataforma digital que ofrece cursos contables, debe registrarse ante el INATEC para poder ofrecer certificados legalmente aprobados, es por esta razón que los requisitos para llevar a cabo este registro son:

Documentación legal de la empresa: acta de constitución, poder de representación legal, Registro Único Contribuyente (RUC), matrícula de la alcaldía de Managua y cédula del representante.

Solicitud formal de autorización: se presenta la solicitud dirigida a INATEC la cual contiene el nombre la plataforma, tipo de formación ofrecida, modalidad y público objetivo.

Plan de contenido de los cursos: nombre, objetivos tanto general como específicos, contenido, duración, metodología, sistema de evaluación, perfil de ingreso y egreso.

Perfil profesional del tutor/instructor: se debe demostrar que el personal está altamente calificado, por lo que, se presentan los títulos académicos en contabilidad o áreas afines, experiencia profesional y experiencia en docencia (opcional).

Estructura de la plataforma: se debe verificar que la plataforma sea educativa y funcional (LMS), posea accesos a contenidos digitales, que integre un sistema de seguimiento de progresión al usuario y cuente con herramientas de evaluación en línea.

Propuesta de certificación: se debe validar cuál es el tipo de certificación ofrecido por la plataforma, las condiciones que debe cumplir el usuario para obtenerlo y el período de duración del certificado, al estar inscrito en el INATEC, es de carácter obligatorio que todos los certificados otorgados tengan el formato oficial de la entidad.

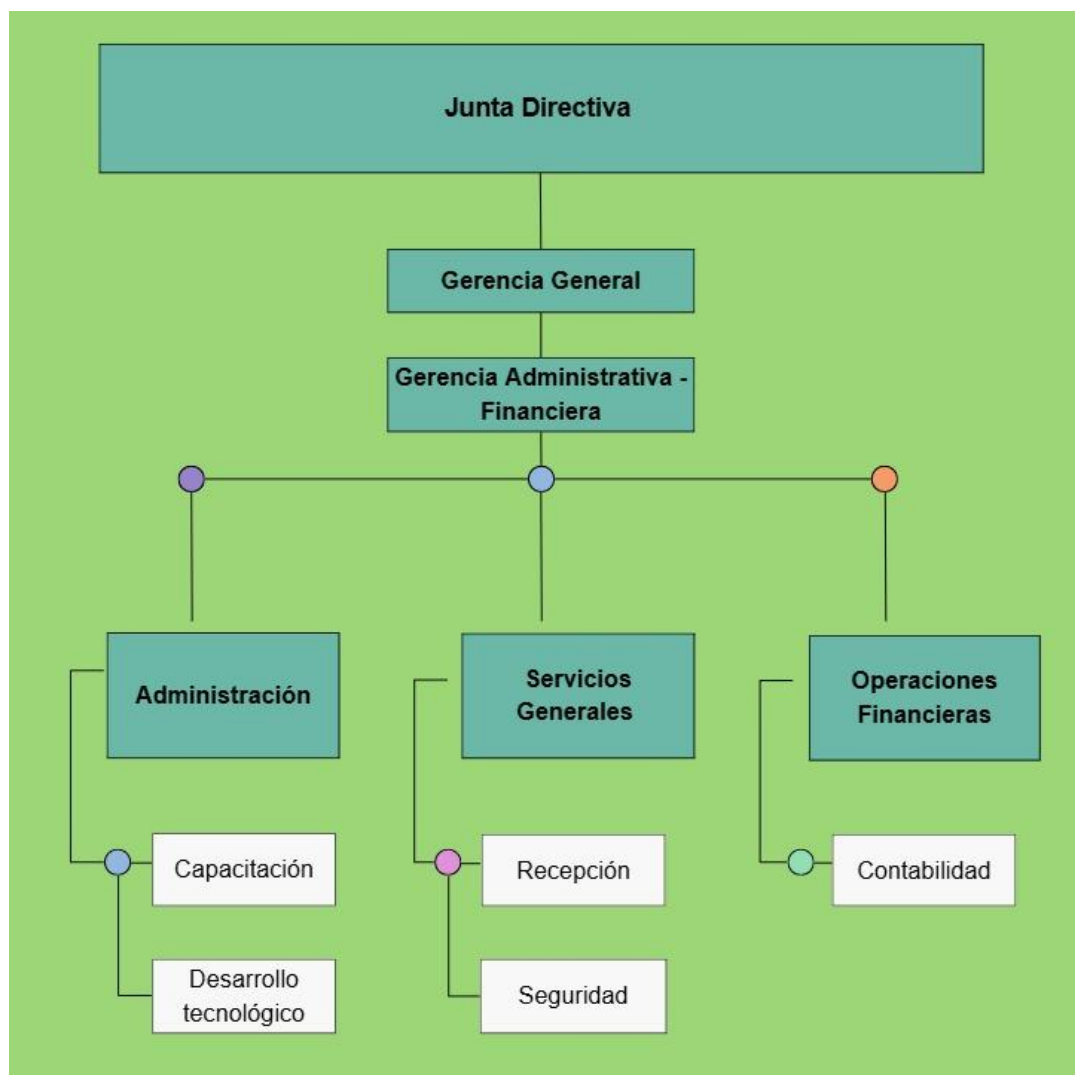
3. Estructura de la empresa

3.1. Organigrama de la empresa

Los siguientes organigramas permitirán visualizar de qué manera estará conformada la empresa EDCONTAASA tanto al inicio de sus operaciones como al pasar 5 años operando dentro del mercado.

3.1.1. Inicial

Figura 35: Organigrama inicial EDCONTAASA



Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Se contará con una gerencia general que estará a cargo de dirigir a la empresa y asegurar el correcto funcionamiento y crecimiento de la misma.

De igual manera, se apertura la gerencia administrativa – financiera que dentro de la misma se busca garantizar la administración de los recursos materiales y financieros de manera eficiente y respaldando así el funcionamiento y crecimiento de la empresa.

El área administrativa gestionará el talento humano de la empresa, asegurándose que el personal que sea contratado sea capaz de contribuir al desarrollo y operación de la entidad, al igual que, estará incluida en el proceso de captación y fidelización de clientes para que estos adquieran la plataforma web contable, buscando conseguir el valor agregado ante los usuarios

Habrà un área denominada “Capacitación” que dentro de la misma se estará contando con un facilitador para el uso de la plataforma, el objetivo de esto es que se brinde una formación de calidad sobre el uso de la misma garantizando que los usuarios adquieran de forma eficiente los conocimientos necesarios en el ámbito contable.

Según fórmula realizada para calcular la cantidad de estaciones de trabajo y los operarios nos brinda la cantidad de 04 desarrolladores tecnológicos, pero en nuestro caso asumiremos para iniciar las operaciones de la empresa la cantidad de 02 operarios de producción, visionándonos a futuro con la cantidad presentada por la fórmula.

Se apertura un área denominada “Recepción” que dentro de la misma se brindará la atención y coordinación entre los clientes, usuarios y áreas internas de la empresa.

Se contará con servicio de seguridad, es por ello que se contratarán la cantidad de 02 agente de seguridad los cuales resguardarán las instalaciones, mobiliarios y equipo de oficina, el personal y también los equipos tecnológicos asociados a la producción de la empresa.

El área de contabilidad aparte de sus funciones principales como lo son el registro y control de las operaciones financieras relacionadas con la empresa, realizará la función de recibir y administrar el efectivo por pagos derivados por los servicios prestados, se encargará de gestionar los recursos financieros de la entidad, asegurando la liquidez y disponibilidad de fondos para las operaciones y pagos, al igual que, se encargará de la recuperación oportuna de los ingresos de la empresa, gestionando pagos de clientes que hacen uso de la plataforma web contable manteniendo toda esta parte financiera con transparencia y legalidad.

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

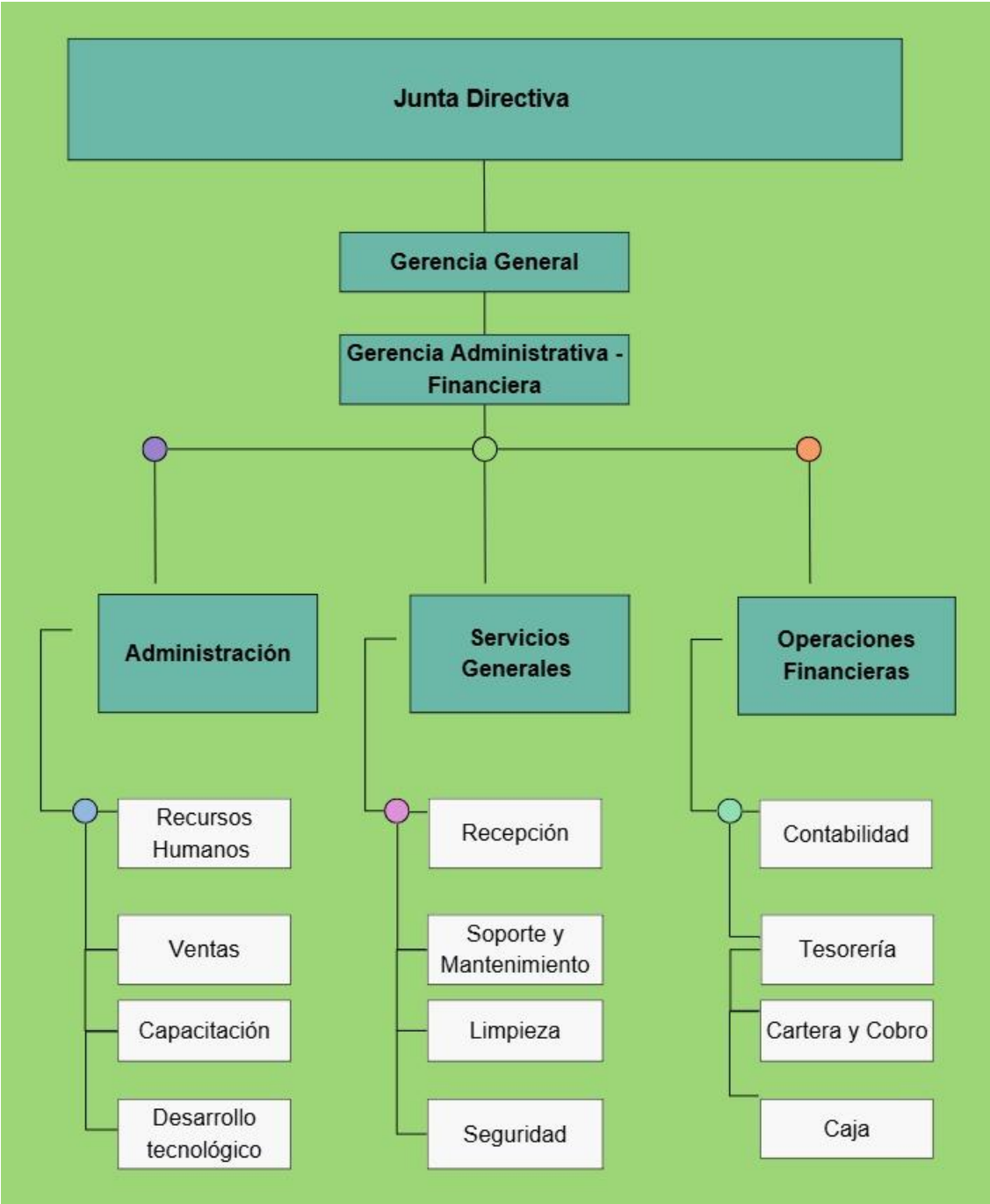
Tabla 30: Trabajadores iniciales

Ítems	Área	Cargo	Cantidad	Tipo de contrato
Gerencial				
1	Gerencia General	Gerente General	01	Fijo
2	Gerencia Administrativa - Financiera	Gerente Administrativo - Financiero	01	Fijo
Total de Colaboradores del Área			02	
Administración				
1	Área administrativa	Analista	01	Fijo
2	Capacitación	Facilitador	01	Fijo
3	Desarrollo tecnológico	Operarios de producción	02	Fijo
Total de Colaboradores del Área			04	
Servicios Generales				
1	Recepción	Recepcionista	01	Fijo
2	Seguridad	Agente de Seguridad	02	Fijo
Total de Colaboradores del Área			03	
Operaciones Financieras				
1	Contabilidad	Contador	01	Fijo
Total de Colaboradores del Área			01	
Total de colaboradores			10	

Elaboración propia

3.1.2. **Proyectado**

Figura 36: Organigrama proyectado a 5 años EDCONTAASA



Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Tabla 31: Número de trabajadores proyectado a 5 años

Ítems	Área	Cargo	Cantidad	Tipo de contrato
Gerencial				
1	Gerencia General	Gerente General	01	Fijo
2	Gerencia Administrativa - Financiera	Gerente Administrativo - Financiero	01	Fijo
Total de Colaboradores del Área			02	
Administración				
1	Recursos Humanos	Analista	01	Fijo
2	Ventas	Ejecutivo de ventas	02	Fijo
3	Capacitación	Facilitador	02	Fijo
4	Desarrollo tecnológico	Operarios de producción	04	Fijo
Total de Colaboradores del Área			09	
Servicios Generales				
1	Recepción	Recepcionista	01	Fijo
2	Soporte y Mantenimiento	Auxiliar de Mantenimiento	01	Fijo
3	Limpieza	Operario de Aseo	01	Fijo
4	Seguridad	Agente de Seguridad	02	Fijo
Total de Colaboradores del Área			05	
Operaciones Financieras				
1	Contabilidad	Contador	01	Fijo
2	Tesorería	Analista	01	Fijo
3	Cartera y Cobro	Analista	01	Fijo
4	Caja General	Cajero	01	Fijo
Total de Colaboradores del Área			04	
Total de colaboradores			20	

Elaboración propia

4. Método de selección y contratación de la empresa

Para llevar a cabo la selección y contratación del personal que constituirá EDCONTAASA es necesario llevar a cabo una serie de pasos que permitan captar personas con las capacidades necesarias para desempeñar correctamente sus funciones.

Captar el personal y crear los perfiles de las vacantes:

Inicio de todo el proceso será identificar las vacantes disponibles dentro de la empresa, detallando las funciones, habilidades y requisitos de cada puesto, evaluando aspectos como nivel de educación, edad, experiencia laboral en el área que aplica.

- ✓ Se describen los objetivos del puesto, que incluyan habilidades técnicas y blandas requeridas.
- ✓ Se especifica las condiciones laborales como el salario, horario, ubicación de la empresa y otras prestaciones.

Publicar las vacantes disponibles:

EDCONTAASA hará pública las ofertas de trabajo a través de los siguientes canales:

- ✓ Redes sociales (Facebook, Instagram).
- ✓ Página web oficial de la empresa.
- ✓ Anuncios en revistas/periódicos nacionales.

Reclutamiento:

Al llegar a esta etapa, se llevará a cabo el reclutamiento de los perfiles que se requieren a través de los canales previamente mencionados.

El método de reclutamiento a través de las redes sociales nos permitirá ahorrar recursos y tiempo, ya que al publicar las ofertas en estos canales, las personas pueden contactarse directamente con la empresa y realizar el envío de sus CV, además, estos medios tienen mayor alcance y visibilidad tanto a nivel nacional como internacional.

Recepción de los currículums:

- ✓ Se reciben cada uno de los CV proveniente de los postulantes.

- ✓ Se realiza un filtro que siga los criterios establecidos en la vacante disponible.
- ✓ Se eligen a aquellos postulantes que cumplan con los requerimientos.

Proceso de selección:

Aquellos candidatos que fueron preseleccionados en la etapa de reclutamiento, pasan a un proceso de verificación de CV, antecedentes laborales, certificaciones y demás documentación.

Una vez que se valide la información, se aplicará una prueba de psicometría y personalidad, las cuales no contarán con un puntaje de aprobación, sino que buscarán conocer las destrezas manuales y de coordinación del candidato, además de evaluar características como la responsabilidad, trabajo en equipo, capacidad de razonamiento y resolución de conflictos.

Los candidatos que obtengan mayor puntaje, tendrán la oportunidad de ser entrevistados de forma presencial con el encargado del área a la que esté aplicando, con una duración aproximada de 60 minutos, que permita evaluar sus habilidades técnicas, experiencias laborales previas en el área y si es compatible con los valores de la organización.

Proceso de contratación:

Llegado a esta etapa, se procederá a elaborar el contrato del candidato seleccionado y solicitar un certificado de cuenta bancaria para establecer la consigna de su salario y las prestaciones correspondientes.

El contrato contendrá la siguiente información:

- a) Descripción y objeto del contrato.
- b) Régimen laboral.
- c) Duración del contrato.
- d) Horario de trabajo del colaborador.
- e) Descripción del puesto al que aplica.
- f) Salario y forma de pago.
- g) Beneficios adicionales (como seguro, vacaciones, entre otros).

- h) Obligaciones y responsabilidad que deberán cumplir.
- i) El tiempo que llevará el proceso de prueba.
- j) Confidencialidad y propiedad intelectual.
- k) Firma de las dos partes.

Factores claves para gestionar el talento humano:

Seleccionar adecuadamente el personal: contratar únicamente a personas que cumplan con las habilidades y requerimientos establecidos en la vacante disponible, teniendo en cuenta los valores y compromiso que estos tengan para EDCONTAASA.

Fomentar el desarrollo personal: promover el crecimiento tanto personal como profesional en los colaboradores a través de talleres especializados y capacitaciones continuas que refuercen sus habilidades y permitan un mejor desempeño en sus funciones.

Evaluar el desempeño laboral: implementar un sistema de retroalimentación que se base en la comunicación abierta, ayudando a identificar fortalezas y áreas de mejoras en cada uno de los colaboradores y fomentar un ambiente equitativo y de apoyo mutuo.

5. Tabla de puestos y funciones

5.1. Inicial

Tabla 32: Manual de funciones del Gerente General

Gerencia General	
Cargo	Gerente General.
Objetivo del cargo	Dirigir a la empresa y asegurar el correcto funcionamiento y crecimiento de la misma.
Salario mensual	C\$16,000.00
Funciones principales	Definir estrategias y políticas generales.
	Validar que todas las áreas realicen correctamente sus funciones.
	Representar institucionalmente a la empresa.
	Aprobar los proyectos a largo plazo.
	Garantizar el cumplimiento normativo y contractual.

Elaboración propia

Tabla 33: Manual de funciones del Gerente Administrativo-Financiero

Gerencia Administrativa - Financiera	
Cargo	Gerente Administrativo - Financiero.
Objetivo del cargo	Garantizar la administración de los recursos materiales y financieros de manera eficiente respaldando así el funcionamiento y crecimiento de la empresa.
Salario mensual	C\$14,800.00
Funciones principales	Supervisar todas las áreas de la empresa (área de administración, capacitación, desarrollo tecnológico, recepción, seguridad y contabilidad).
	Administrar los contratos para la entidad.
	Gestionar los ingresos, egresos y obligaciones fiscales de la empresa.
	Presentar los informes financieros a la Gerencia General.
	Controlar los contratos y suscripciones de la plataforma web ante usuarios.

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Tabla 34: Manual de funciones del Encargado del Área Administrativa

Área Administrativa	
Cargo	Encargado del Área Administrativa.
Objetivo del cargo	Gestionará el talento humano de la empresa, asegurándose que el personal que sea contratado sea capaz de contribuir al desarrollo y operación de la entidad, al igual que, estará incluida en el proceso de captación y fidelización de clientes para que estos adquieran la plataforma web contable, buscando conseguir el valor agregado ante los usuarios
Salario mensual	C\$11,700.00
Funciones principales	Reclutar y seleccionar al personal.
	Identificar y contactar potenciales usuarios individuales o bien clientes institucionales (instituciones universitarias).
	Mantener los expedientes laborales actualizados.
	Brindar demostraciones del funcionamiento de la plataforma a futuros clientes a fin de comercializarla.
	Detectar oportunidades de renovación, ampliación o actualización del servicio.

Elaboración propia

Tabla 35: Manual de funciones del Facilitador

Capacitación	
Cargo	Facilitador
Objetivo del cargo	Brindar una formación de calidad sobre el uso de la plataforma web contable, garantizando que los usuarios adquieran de forma eficiente los conocimientos necesarios en el ámbito contable.
Salario mensual	C\$10,250.00
Funciones principales	Capacitar a los usuarios en el uso de la plataforma
	Elaborar materiales educativos y recursos de apoyo
	Evaluar el impacto de la capacitación y mejorar continuamente

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Tabla 36: Manual de funciones del Operario de Desarrollo

Desarrollo Tecnológico	
Cargo	Operario de Desarrollo.
Objetivo del cargo	Garantizar la seguridad, funcionalidad y rendimiento de la plataforma web contable.
Salario mensual	C\$9,200.00
Funciones principales	Desarrollar y actualizar los módulos de la plataforma.
	Realizar mantenimiento técnico de la plataforma.
	Resolver cualquier incidencia presentada por la plataforma.
	Administrar los servidores, bases de datos, respaldos entre otros.
	Documentar los procesos técnicos de la plataforma.
	Ejecutar las pruebas de calidad.

Elaboración propia

Tabla 37: Manual de funciones de la Recepcionista

Recepción	
Cargo	Recepcionista.
Objetivo del cargo	Brindar atención y coordinar la comunicación entre los clientes, usuarios y áreas internas de la empresa.
Salario mensual	C\$8,500.00
Funciones principales	Atender llamadas, correos y visitas de clientes.
	Recepcionar cualquier tipo de solicitudes y remitirlas a las áreas correspondientes.
	Administrar las agendas de reuniones.
	Apoyar a las tareas administrativas.

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Tabla 38: Manual de funciones del Agente de Seguridad

Seguridad	
Cargo	Agente de seguridad.
Objetivo del cargo	Resguardar las instalaciones, mobiliarios y equipos de oficina, el personal y también los equipos tecnológicos asociados a la producción de la empresa.
Salario mensual	C\$8,500.00
Funciones principales	Ejecutar rondas de vigilancia alrededor de las instalaciones.
	Registrar los ingresos y salidas de personal visita.
	Responder ante las emergencias dentro del transcurso laboral.
	Mantener protocolos de seguridad física.

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Tabla 39: Manual de funciones del Contador

Contabilidad	
Cargo	Contador.
Objetivo del cargo	Registrar y controlar las operaciones financieras de la empresa, recibir y administrar el efectivo por pagos derivados por los servicios prestados, gestionar los recursos financieros, asegurar la liquidez y la disponibilidad de fondos, al igual que, recuperar de forma oportuna los pagos de clientes.
Salario mensual	C\$12,500.00
Funciones principales	Realizar operaciones contables.
	Elaborar estados financieros.
	Administrar la facturación y cuentas por cobrar.
	Conciliar saldos con banco.
	Cumplir con las normativas fiscales y de control interno institucional.
	Controlar entrada y salida de efectivo.
	Registrar y controlar los pagos realizados por clientes.
	Contactar y dar seguimiento a clientes que presenten retrasos en sus pagos.
	Monitorear la morosidad y generar reportes sobre el estado de la cartera.
	Revisar y conciliar cuentas bancarias para garantizar la exactitud de los registros.
	Registrar los movimientos de ingresos por efectivo, p.o.s. o bien transferencias del cliente.
	Recibir los pagos por parte de los clientes y emitirles recibos de caja.
	Preparar los depósitos bancarios.

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

5.2. Proyectado

El área administrativa se dividirá en dos áreas completamente diferentes, una será de RRHH y la otra de ventas, por lo tanto, los manuales quedan de la siguiente manera:

Tabla 40: Manual de funciones del Ejecutivo de Ventas

Ventas	
Cargo	Ejecutivo de Ventas.
Objetivo del cargo	Incentivar al crecimiento comercial de la empresa por medio de la venta, captación y fidelización de los clientes que adquieran la plataforma web contable, de esta forma garantiza que la entidad sea ampliamente conocida y valorada dentro del entorno universitario.
Salario mensual	C\$11,500.00
Funciones principales	Identificar y contactar potenciales usuarios individuales (estudiantes) y clientes institucionales (instituciones universitarias).
	Brindar demostraciones del funcionamiento de la plataforma a estudiantes y docentes esto con el fin de comercializarla.
	Negociar paquetes de precio para instituciones educativas.
	Detectar oportunidades de renovación, ampliación o actualización del servicio.
	Mantener una relación continua con usuarios activos para asegurar su satisfacción.

Elaboración propia

Tabla 41: Manual de funciones del analista de RRHH

Recursos Humanos	
Cargo	Analista.
Objetivo del cargo	Gestionar el talento humano asegurándose que el personal contratado sea capaz de contribuir al desarrollo, soporte y operación de la empresa.
Salario mensual	C\$11,500.00
Funciones principales	Reclutar y seleccionar al personal.
	Gestionar la nómina, permisos y contratos.
	Mantener los expedientes laborales actualizados.
	Garantizar la armonía, el respeto y la solidaridad entre los colaboradores.
	Desarrollar capacitaciones internas para el personal.

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Tabla 42: Manual de funciones del Programador

Desarrollo Tecnológico	
Cargo	Programador.
Objetivo del cargo	Garantizar la seguridad, funcionalidad y rendimiento de la plataforma web contable.
Salario mensual	C\$12,000.00
Funciones principales	Desarrollar y actualizar los módulos de la plataforma.
	Realizar mantenimiento técnico de la plataforma.
	Resolver cualquier incidencia presentada por la plataforma.
	Administrar los servidores, bases de datos, respaldos entre otros.
	Documentar los procesos técnicos de la plataforma.
	Realizar capacitaciones para los clientes y usuarios.
	Ejecutar las pruebas de calidad.

Elaboración propia

Tabla 43: Manual de funciones del Facilitador

Capacitación	
Cargo	Facilitador.
Objetivo del cargo	Brindar una formación de calidad sobre el uso de la plataforma web contable, garantizando que los usuarios adquieran de forma eficiente los conocimientos necesarios en el ámbito contable.
Salario mensual	C\$10,250.00
Funciones principales	Capacitar a estudiantes en el uso de la plataforma
	Elaborar materiales educativos y recursos de apoyo
	Evaluar el impacto de la capacitación y mejorar continuamente

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Tabla 44: Manual de funciones del Operario de Aseo

Limpieza	
Cargo	Operario de Aseo.
Objetivo del cargo	Garantizar la higiene y orden de las instalaciones.
Salario mensual	C\$9,000.00
Funciones principales	Limpiar oficinas, salas y áreas comunes.
	Desinfectar los baños y superficies.
	Reportar daños o necesidades de mantenimiento si observa que algo no anda bien en las instalaciones.
	Administrar los insumos para la limpieza.

Elaboración propia

Tabla 45: Manual de funciones del Analista de Tesorería

Tesorería	
Cargo	Analista
Objetivo del cargo	Se encarga de gestionar los recursos financieros de la empresa, asegurando liquidez y disponibilidad de fondos para las operaciones y pagos, también controla los flujos de efectivo para mantener la estabilidad económica para una buena toma de decisiones.
Salario mensual	C\$12,000.00
Funciones principales	Controlar entradas y salidas de dinero para garantizar liquidez.
	Revisar y conciliar cuentas bancarias para garantizar la exactitud de los registros.
	Elaborar informes de tesorería para la gerencia y detectar desviaciones o riesgos financieros.
	Ejecutar la salida de efectivo para pagos.

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Tabla 46: Manual de funciones del Analista de Cartera y Cobro

Cartera y cobro	
Cargo	Analista.
Objetivo del cargo	Se encarga de la recuperación oportuna de los ingresos de la entidad, gestiona pagos de clientes por uso de la plataforma web contable y además mantiene la cartera al día mediante un seguimiento continuo lleno de estrategias efectivas de cobranza.
Salario mensual	C\$10,100.00
Funciones principales	Registrar y controlar los pagos pendientes de clientes.
	Contactar y dar seguimiento a clientes que presentan retrasos en sus pagos.
	Establecer acuerdos de pago y resolver conflictos de cobranza de manera eficiente.
	Monitorear la morosidad y generar reportes sobre el estado de la cartera.

Elaboración propia

Tabla 47: Manual de funciones del Cajero

Caja General	
Cargo	Cajero.
Objetivo del cargo	Administrar el efectivo y pagos derivados por los servicios prestados.
Salario mensual	C\$10,000.00
Funciones principales	Recibir los pagos por parte de clientes y emitirles recibos.
	Registrar los movimientos de ingresos por efectivo, P.O.S. o bien transferencias del cliente.
	Custodiar el efectivo y documentos soportes.
	Preparar los depósitos bancarios.
	Garantizar la transparencia en caja de los procesos internos.

Elaboración propia

6. Conclusiones del plan organizacional

Con el presente plan de organización de la empresa, hemos concluido lo siguiente:

Existe una estructura organizacional eficiente y funcional: ya que la empresa cuenta con un organigrama tanto inicial como a futuro claro que permite definir los puestos y funciones de cada uno de los miembros que conforman EDCONTAASA.

El talento humano está enfocado en la selección, capacitación, evaluación del desempeño y desarrollo continuo de cada colaborador, garantizando un equipo comprometido y competente.

Desarrollo de perfiles y ocupaciones detallados, diseñando manuales de funciones por cada una de las áreas, facilitando la optimización de tareas.

La estructura organizacional que posee EDONTAASA, le permite adaptarse a los cambios que puedan presentarse en el futuro, además de responder de manera rápida a las necesidades del público y del mercado, asegurando sostenibilidad y crecimiento a largo plazo.

XII. Finanzas

1. Objetivos

1.1. General

- ✓ Determinar la viabilidad financiera de EDCONTAASA a través de un análisis en los costos, ingresos y proyecciones económicas que aseguren una adecuada gestión de los recursos, respaldando la rentabilidad y sostenibilidad del proyecto a largo plazo.

1.2. Específicos

- ✓ Definir el precio unitario de venta de cada curso tomando en cuenta los costos directos e indirectos incurrido en su proceso de creación.
- ✓ Desarrollar estimaciones de flujo de efectivo mediante un estudio exhaustivo de los ingresos y egresos que tendrá EDCONTAASA en el período comprendido de 2026-2030.
- ✓ Elaborar estados financieros proyectados que reflejan de qué manera será el crecimiento y oportunidad económica de la empresa en el mercado.

2. Identificación de los principales costos y gastos

La identificación de los principales costos y gastos es de muy importante ya que nos ayudará a evaluar la viabilidad financiera de la plataforma CONTADEMICO, permitiendo también conocer si los ingresos podrán cubrir los gastos y de esta manera asegurar la sostenibilidad del proyecto.

Este análisis financiero también sirve de base para mejores tomas de decisiones estratégicas, reducción de costos innecesarios y evitar riesgos financieros futuros, lo que garantizará el éxito de la empresa.

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

2.1. Construcción de la matriz general de costos

Tabla 48: Costo Unitario

EDCONTAASA			
Matriz de costos			
Desarrollo de Cursos Mensual			
Valores Expresados en C\$			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO UNITARIO
I. INSUMOS Y MATERIALES			
Computadora (depreciación mensual)	3	C\$ 231.50	C\$ 2,314.95
AWS EC2 t3.nano (mensual)	1	C\$ 36.62	C\$ 366.24
Amazon Aurora Serverless v2 (mensual)	1	C\$ 164.81	C\$ 1,648.09
Amazon S3 (mensual)	1	C\$ 168.47	C\$ 1,684.72
Seguridad de Cloudflare (mensual)	1	C\$ 73.25	C\$ 732.49
Azure Monitor Basic (mensual)	1	C\$ 146.50	C\$ 1,464.97
Total Insumos		C\$ 821.15	C\$ 8,211.46
II. MANO DE OBRA	Días	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL
Programadores	30	C\$ 68.57	C\$ 685.71
Facilitador de contenidos	30	C\$ 29.29	C\$ 292.86
Total mano de obra		C\$ 97.86	C\$ 978.57
III. COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN			
Energía Eléctrica		C\$ 12.86	C\$ 128.57
Agua		C\$ 4.11	C\$ 41.14
Internet		C\$ 9.69	C\$ 96.86
Telefonía		C\$ 7.29	C\$ 72.86
Total CIF		C\$ 33.94	C\$ 339.43
TOTAL COSTOS Y GASTOS		C\$ 952.95	C\$ 9,529.46
# de cursos		1	10
Costo unitario por producir un curso		C\$ 952.95	C\$ 952.95

Elaboración propia

El margen de ganancia bruta obtenido es la diferencia obtenida del precio de venta unitario (C\$ 1,238.83 $\approx$ C\$ 1,239) y el costo unitario de producción (C\$ 952.95), por lo tanto, C\$ 285.88 es el margen bruto de ganancia por curso vendido, lo cual es positivo, ya que permite generar ganancias para cubrir otros gastos fijos y seguir manteniendo una utilidad beneficiosa para la empresa que dependerá del volumen de ventas y otros gastos fijos que no se hayan contemplado.

2.2. Cálculo del punto de equilibrio

Para calcular el punto de equilibrio anual de cuántos cursos deben ser vendidos, se utilizará la siguiente fórmula:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{MP + MDO + CIF}{\text{Precio de venta}}$$

Donde:

MP: Materia prima

MDO: Mano de obra

CIF: Costo indirectos de fabricación

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{C\$ 8,211.46 + C\$ 978.57 + C\$ 339.43}{C\$ 1,239}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{C\$ 9,529.46}{C\$ 1,239}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 7.6 \approx 8 \text{ usuarios por curso}$$

El punto de equilibrio se calcula dividiendo los costos fijos de producción (C\$9,529.46) entre el precio de venta (C\$1,239). Una vez aplicada la fórmula, nos arrojó que el punto de equilibrio mensual será de 8 usuarios por cursos, y de manera anual al menos 96 usuarios, lo que significa que cada curso debe tener esa cantidad mínima de usuarios al año para cubrir todos los costos fijos.

3. Cálculo de precio (en base a costos)

El precio tiene un impacto crucial en cómo los usuarios perciben el valor del servicio, lo que puede afectar la demanda y la competitividad en el mercado, además, es fundamental mantener una buena reputación en la marca y construir una posición ventajosa ante la competencia, esto permitirá aumentar las ventas, y por lo tanto, generar más ganancias.

A continuación, se presenta la tabla para calcular el precio unitario de cada curso ofrecido dentro de la plataforma CONTADEMICO:

Tabla 49: Cálculo de precio unitario por curso

EDCONTAASA	
Cálculo de precio por curso	
Material Directo	C\$8,211.46
Mano de Obra Directa	C\$ 978.57
Costos Indirectos de Fabricación (CIF	C\$ 339.43
Total Costos	C\$9,529.46
Cursos producidos	1
Costo Unitario	C\$952.95
Precio de Venta	C\$1,238.83
Margen de Utilidad	C\$285.88

Elaboración propia

4. Cálculo de financiamiento externo

EDCONTAASA adquirirá un financiamiento externo para solventar parte de los costos fijos y gastos iniciales para el comienzo de sus operaciones, el préstamo otorgado por el banco será de C\$500,000.00 con una tasa de interés del 22% y pagado a 5 años (60 meses).

A continuación, se presenta la siguiente tabla de amortización que nos permitirá conocer cuáles son los montos a pagar de manera mensual para poder cubrir este financiamiento en el período de tiempo establecido:

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Tabla 50: Financiamiento externo

SISTEMA DE AMORTIZACIÓN MÉTODO FRANCÉS									
No cuota	Fecha	Días	Principal	Interes	Seguro de vida	Cuota	Cuota/seguo	Saldo	Saldo sin seguro
0	1-dic-26							C\$510,000.00	C\$ 500,000.00
1	1-ene-27	31	C\$ 4,512.72	C\$ 9,661.67	C\$ 500.00	C\$ 14,174.39	C\$ 14,674.39	C\$505,487.28	C\$ 495,487.28
2	1-feb-27	31	C\$ 4,598.21	C\$ 9,576.18	C\$ 495.49	C\$ 14,174.39	C\$ 14,669.88	C\$500,889.06	C\$ 490,889.06
3	1-mar-27	28	C\$ 5,603.62	C\$ 8,570.77	C\$ 490.89	C\$ 14,174.39	C\$ 14,665.28	C\$495,285.44	C\$ 485,285.44
4	1-abr-27	31	C\$ 4,791.48	C\$ 9,382.91	C\$ 485.29	C\$ 14,174.39	C\$ 14,659.68	C\$490,493.96	C\$ 480,493.96
5	1-may-27	30	C\$ 5,182.00	C\$ 8,992.39	C\$ 480.49	C\$ 14,174.39	C\$ 14,654.88	C\$485,311.96	C\$ 475,311.96
6	1-jun-27	31	C\$ 4,980.42	C\$ 9,193.97	C\$ 475.31	C\$ 14,174.39	C\$ 14,649.70	C\$480,331.53	C\$ 470,331.53
7	1-jul-27	30	C\$ 5,368.31	C\$ 8,806.08	C\$ 470.33	C\$ 14,174.39	C\$ 14,644.72	C\$474,963.22	C\$ 464,963.22
8	1-ago-27	31	C\$ 5,176.48	C\$ 8,997.91	C\$ 464.96	C\$ 14,174.39	C\$ 14,639.35	C\$469,786.75	C\$ 459,786.75
9	1-sep-27	31	C\$ 5,274.54	C\$ 8,899.82	C\$ 459.79	C\$ 14,174.39	C\$ 14,634.18	C\$464,512.21	C\$ 454,512.21
10	1-oct-27	30	C\$ 5,658.33	C\$ 8,516.06	C\$ 454.51	C\$ 14,174.39	C\$ 14,628.90	C\$458,853.87	C\$ 448,853.87
11	1-nov-27	31	C\$ 5,481.66	C\$ 8,692.73	C\$ 448.85	C\$ 14,174.39	C\$ 14,623.24	C\$453,372.22	C\$ 443,372.22
12	1-dic-27	30	C\$ 5,862.57	C\$ 8,311.82	C\$ 443.37	C\$ 14,174.39	C\$ 14,617.76	C\$447,509.65	C\$ 437,509.65
13	1-ene-28	31	C\$ 5,696.57	C\$ 8,477.82	C\$ 437.51	C\$ 14,174.39	C\$ 14,611.90	C\$441,813.08	C\$ 431,813.08
14	1-feb-28	31	C\$ 5,804.49	C\$ 8,369.90	C\$ 431.81	C\$ 14,174.39	C\$ 14,606.20	C\$436,008.60	C\$ 426,008.60
15	1-mar-28	29	C\$ 6,447.35	C\$ 7,727.04	C\$ 426.01	C\$ 14,174.39	C\$ 14,600.40	C\$429,561.25	C\$ 419,561.25
16	1-abr-28	31	C\$ 6,036.59	C\$ 8,137.80	C\$ 419.56	C\$ 14,174.39	C\$ 14,593.95	C\$423,524.66	C\$ 413,524.66
17	1-may-28	30	C\$ 6,409.77	C\$ 7,764.62	C\$ 413.52	C\$ 14,174.39	C\$ 14,587.91	C\$417,114.89	C\$ 407,114.89
18	1-jun-28	31	C\$ 6,272.38	C\$ 7,902.01	C\$ 407.11	C\$ 14,174.39	C\$ 14,581.50	C\$410,842.51	C\$ 400,842.51
19	1-jul-28	30	C\$ 6,642.28	C\$ 7,532.11	C\$ 400.84	C\$ 14,174.39	C\$ 14,575.23	C\$404,200.23	C\$ 394,200.23
20	1-ago-28	31	C\$ 6,517.04	C\$ 7,657.35	C\$ 394.20	C\$ 14,174.39	C\$ 14,568.59	C\$397,683.19	C\$ 387,683.19
21	1-sep-28	31	C\$ 6,640.50	C\$ 7,533.89	C\$ 387.68	C\$ 14,174.39	C\$ 14,562.07	C\$391,042.69	C\$ 381,042.69
22	1-oct-28	30	C\$ 7,005.27	C\$ 7,169.12	C\$ 381.04	C\$ 14,174.39	C\$ 14,555.43	C\$384,037.41	C\$ 374,037.41
23	1-nov-28	31	C\$ 6,899.01	C\$ 7,275.38	C\$ 374.04	C\$ 14,174.39	C\$ 14,548.43	C\$377,138.40	C\$ 367,138.40
24	1-dic-28	30	C\$ 7,260.19	C\$ 6,914.20	C\$ 367.14	C\$ 14,174.39	C\$ 14,541.53	C\$369,878.21	C\$ 359,878.21
25	1-ene-29	31	C\$ 7,167.25	C\$ 7,007.14	C\$ 359.88	C\$ 14,174.39	C\$ 14,534.27	C\$362,710.96	C\$ 352,710.96
26	1-feb-29	31	C\$ 7,303.03	C\$ 6,871.36	C\$ 352.71	C\$ 14,174.39	C\$ 14,527.10	C\$355,407.93	C\$ 345,407.93
27	1-mar-29	28	C\$ 8,092.97	C\$ 6,081.42	C\$ 345.41	C\$ 14,174.39	C\$ 14,519.80	C\$347,314.96	C\$ 337,314.96
28	1-abr-29	31	C\$ 7,594.70	C\$ 6,579.69	C\$ 337.31	C\$ 14,174.39	C\$ 14,511.70	C\$339,720.26	C\$ 329,720.26
29	1-may-29	30	C\$ 7,946.18	C\$ 6,228.20	C\$ 329.72	C\$ 14,174.39	C\$ 14,504.11	C\$331,774.08	C\$ 321,774.08
30	1-jun-29	31	C\$ 7,889.11	C\$ 6,285.28	C\$ 321.77	C\$ 14,174.39	C\$ 14,496.16	C\$323,884.96	C\$ 313,884.96
31	1-jul-29	30	C\$ 8,236.50	C\$ 5,937.89	C\$ 313.88	C\$ 14,174.39	C\$ 14,488.27	C\$315,648.46	C\$ 305,648.46
32	1-ago-29	31	C\$ 8,194.60	C\$ 5,979.78	C\$ 305.65	C\$ 14,174.39	C\$ 14,480.04	C\$307,453.86	C\$ 297,453.86
33	1-sep-29	31	C\$ 8,349.85	C\$ 5,824.54	C\$ 297.45	C\$ 14,174.39	C\$ 14,471.84	C\$299,104.01	C\$ 289,104.01
34	1-oct-29	30	C\$ 8,690.82	C\$ 5,483.57	C\$ 289.10	C\$ 14,174.39	C\$ 14,463.49	C\$290,413.19	C\$ 280,413.19
35	1-nov-29	31	C\$ 8,672.67	C\$ 5,501.72	C\$ 280.41	C\$ 14,174.39	C\$ 14,454.80	C\$281,740.52	C\$ 271,740.52
36	1-dic-29	30	C\$ 9,009.15	C\$ 5,165.24	C\$ 271.74	C\$ 14,174.39	C\$ 14,446.13	C\$272,731.37	C\$ 262,731.37
37	1-ene-30	31	C\$ 9,007.65	C\$ 5,166.74	C\$ 262.73	C\$ 14,174.39	C\$ 14,437.12	C\$263,723.73	C\$ 253,723.73
38	1-feb-30	31	C\$ 9,178.29	C\$ 4,996.10	C\$ 253.72	C\$ 14,174.39	C\$ 14,428.11	C\$254,545.44	C\$ 244,545.44
39	1-mar-30	28	C\$ 9,818.83	C\$ 4,355.56	C\$ 244.55	C\$ 14,174.39	C\$ 14,418.94	C\$244,726.60	C\$ 234,726.60
40	1-abr-30	31	C\$ 9,538.18	C\$ 4,636.21	C\$ 234.73	C\$ 14,174.39	C\$ 14,409.12	C\$235,188.42	C\$ 225,188.42
41	1-may-30	30	C\$ 9,862.60	C\$ 4,311.79	C\$ 225.19	C\$ 14,174.39	C\$ 14,399.58	C\$225,325.82	C\$ 215,325.82
42	1-jun-30	31	C\$ 9,905.72	C\$ 4,268.67	C\$ 215.33	C\$ 14,174.39	C\$ 14,389.72	C\$215,420.11	C\$ 205,420.11
43	1-jul-30	30	C\$ 10,225.02	C\$ 3,949.37	C\$ 205.42	C\$ 14,174.39	C\$ 14,379.81	C\$205,195.08	C\$ 195,195.08
44	1-ago-30	31	C\$ 10,287.08	C\$ 3,887.31	C\$ 195.20	C\$ 14,174.39	C\$ 14,369.58	C\$194,908.00	C\$ 184,908.00
45	1-sep-30	31	C\$ 10,481.97	C\$ 3,692.42	C\$ 184.91	C\$ 14,174.39	C\$ 14,359.30	C\$184,426.04	C\$ 174,426.04
46	1-oct-30	30	C\$ 10,793.25	C\$ 3,381.14	C\$ 174.43	C\$ 14,174.39	C\$ 14,348.82	C\$173,632.79	C\$ 163,632.79
47	1-nov-30	31	C\$ 10,885.01	C\$ 3,289.38	C\$ 163.63	C\$ 14,174.39	C\$ 14,338.02	C\$162,747.78	C\$ 152,747.78
48	1-dic-30	30	C\$ 11,190.68	C\$ 2,983.71	C\$ 152.75	C\$ 14,174.39	C\$ 14,327.14	C\$151,557.10	C\$ 141,557.10
49	1-ene-31	31	C\$ 11,303.22	C\$ 2,871.16	C\$ 141.56	C\$ 14,174.39	C\$ 14,315.95	C\$140,253.87	C\$ 130,253.87
50	1-feb-31	31	C\$ 11,517.36	C\$ 2,657.03	C\$ 130.25	C\$ 14,174.39	C\$ 14,304.64	C\$128,736.51	C\$ 118,736.51
51	1-mar-31	28	C\$ 11,971.56	C\$ 2,202.82	C\$ 118.74	C\$ 14,174.39	C\$ 14,293.13	C\$116,764.95	C\$ 106,764.95
52	1-abr-31	31	C\$ 11,962.34	C\$ 2,212.05	C\$ 106.76	C\$ 14,174.39	C\$ 14,281.15	C\$104,802.61	C\$ 94,802.61
53	1-may-31	30	C\$ 12,253.01	C\$ 1,921.38	C\$ 94.80	C\$ 14,174.39	C\$ 14,269.19	C\$ 92,549.60	C\$ 82,549.60
54	1-jun-31	31	C\$ 12,421.09	C\$ 1,753.30	C\$ 82.55	C\$ 14,174.39	C\$ 14,256.94	C\$ 80,128.51	C\$ 70,128.51
55	1-jul-31	30	C\$ 12,705.37	C\$ 1,469.02	C\$ 70.13	C\$ 14,174.39	C\$ 14,244.52	C\$ 67,423.14	C\$ 57,423.14
56	1-ago-31	31	C\$ 12,897.10	C\$ 1,277.29	C\$ 57.42	C\$ 14,174.39	C\$ 14,231.81	C\$ 54,526.05	C\$ 44,526.05
57	1-sep-31	31	C\$ 13,141.42	C\$ 1,032.97	C\$ 44.53	C\$ 14,174.39	C\$ 14,218.92	C\$ 41,384.62	C\$ 31,384.62
58	1-oct-31	30	C\$ 13,415.67	C\$ 758.72	C\$ 31.38	C\$ 14,174.39	C\$ 14,205.77	C\$ 27,968.95	C\$ 17,968.95
59	1-nov-31	31	C\$ 13,644.53	C\$ 529.86	C\$ 17.97	C\$ 14,174.39	C\$ 14,192.36	C\$ 14,324.42	C\$ 4,324.42
60	1-dic-31	30	C\$ 14,249.75	C\$ 262.61	C\$ 4.32	C\$ 14,512.36	C\$ 14,516.69	C\$ 74.67	C\$ -

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

5. Construcción del flujo de efectivo

Tabla 51: Flujo de efectivo EDCONTAASA

EDCONTAASA FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA EXPRESADO EN CÓRDOBAS C\$						
Años	2025	2026 10%	2027 10%	2028 10%	2029 10%	2030 10%
Ingresos						
Ventas	C\$ -	C\$ 2,393,896.68	C\$ 2,650,417.07	C\$ 2,934,425.16	C\$ 3,248,866.43	C\$ 3,597,001.96
Préstamo Bancario	C\$ -	C\$ 500,000.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Aportaciones de Socios	C\$ 1,342,853.10	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Total Ingresos	C\$ 1,342,853.10	C\$ 2,893,896.68	C\$ 2,650,417.07	C\$ 2,934,425.16	C\$ 3,248,866.43	C\$ 3,597,001.96
Egresos						
Costo de Producción						
Salarios	C\$ -	C\$ 369,895.50	C\$ 406,885.05	C\$ 447,573.56	C\$ 492,330.91	C\$ 541,564.00
Treceavo Mes	C\$ -	C\$ 34,250.00	C\$ 37,675.00	C\$ 41,442.50	C\$ 45,586.75	C\$ 50,145.43
Indemnización	C\$ -	C\$ 34,250.00	C\$ 37,675.00	C\$ 41,442.50	C\$ 45,586.75	C\$ 50,145.43
Vacaciones	C\$ -	C\$ 34,250.00	C\$ 37,675.00	C\$ 41,442.50	C\$ 45,586.75	C\$ 50,145.43
INATEC	C\$ -	C\$ 8,220.00	C\$ 9,042.00	C\$ 9,946.20	C\$ 10,940.82	C\$ 12,034.90
INSS Patronal	C\$ -	C\$ 88,365.00	C\$ 97,201.50	C\$ 106,921.65	C\$ 117,613.82	C\$ 129,375.20
Servicios Básicos	C\$ -	C\$ 14,256.00	C\$ 15,681.60	C\$ 17,249.76	C\$ 18,974.74	C\$ 20,872.21
Total Costos de Producción	C\$ -	C\$ 583,486.50	C\$ 641,835.15	C\$ 706,018.67	C\$ 776,620.53	C\$ 854,282.58
Costo de Administración						
Salarios	C\$ -	C\$ 873,721.20	C\$ 961,093.32	C\$ 1,057,202.65	C\$ 1,162,922.92	C\$ 1,279,215.21
Treceavo Mes	C\$ -	C\$ 81,200.00	C\$ 89,320.00	C\$ 98,252.00	C\$ 108,077.20	C\$ 118,884.92
Indemnización	C\$ -	C\$ 81,200.00	C\$ 89,320.00	C\$ 98,252.00	C\$ 108,077.20	C\$ 118,884.92
Vacaciones	C\$ -	C\$ 81,200.00	C\$ 89,320.00	C\$ 98,252.00	C\$ 108,077.20	C\$ 118,884.92
INATEC	C\$ -	C\$ 19,488.00	C\$ 21,436.80	C\$ 23,580.48	C\$ 25,938.53	C\$ 28,532.38
INSS Patronal	C\$ -	C\$ 209,496.00	C\$ 230,445.60	C\$ 253,490.16	C\$ 278,839.18	C\$ 306,723.09
Servicios Básicos	C\$ -	C\$ 33,264.00	C\$ 36,590.40	C\$ 40,249.44	C\$ 44,274.38	C\$ 48,701.82
Total Costo de Administración	C\$ -	C\$ 1,379,569.20	C\$ 1,517,526.12	C\$ 1,669,278.73	C\$ 1,836,206.61	C\$ 2,019,827.27
Amortización del préstamo						
Principal	C\$ -	C\$ 62,490.35	C\$ 77,631.44	C\$ 97,146.84	C\$ 121,174.28	C\$ 151,482.43
Intereses	C\$ -	C\$ 107,602.33	C\$ 92,461.24	C\$ 72,945.84	C\$ 48,918.40	C\$ 18,948.22
Total de amortización	C\$ -	C\$ 170,092.68	C\$ 170,092.68	C\$ 170,092.68	C\$ 170,092.68	C\$ 151,482.43
Otros Gastos						
Alquiler	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Mobiliario y Equipo de Oficina	C\$ 291,103.03	C\$ 197,771.22	C\$ 197,771.22	C\$ 197,771.22	C\$ 197,771.22	C\$ 197,771.22
Mobiliario y Enseres	C\$ 13,300.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Licencias y Permisos	C\$ 5,896.52	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Total Otros Gastos	C\$ 310,299.55	C\$ 197,771.22	C\$ 197,771.22	C\$ 197,771.22	C\$ 197,771.22	C\$ 197,771.22
Total	C\$ 1,032,553.55	C\$ 562,977.08	C\$ 123,191.91	C\$ 191,263.87	C\$ 268,175.39	C\$ 373,638.46
Acumulado	C\$ -	C\$ -	C\$ 562,977.08	C\$ 686,168.99	C\$ 877,432.86	C\$ 1,145,608.25
Flujo Neto	-C\$ 1,032,553.55	C\$ 562,977.08	C\$ 686,168.99	C\$ 877,432.86	C\$ 1,145,608.25	C\$ 1,519,246.71

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Entre el 2026 y 2030, EDCONTAASA proyecta un crecimiento notorio en sus ingresos anuales, impulsados en gran parte por las ventas de diversos cursos en materia contable y afines. En 2026, los ingresos totales alcanzan un aproximado de C\$ 2,893,896.68, aumentando de manera progresiva a C\$ 2,650, 417.07 en el año 2027, C\$ 2,934,425.16 en el 2028, C\$ 3,248,866.43 en el 2029 y por último C\$ 3,597,001.96 en el 2030, este incremento continuo evidencia una alta demanda y aceptación de la plataforma CONTADEMICO por parte de los usuarios.

Por otro lado, EDCONTAASA adelanta un aumento en sus egresos anuales, obteniendo como resultado que en el año 2026 los egresos serán de C\$ 2,330,919.60, aumentando de manera gradual a C\$ 2,527,225.17 en el 2027, C\$ 2,743,161.29 en el año 2028, C\$ 2,980,691.03 en el 2029, y por último, C\$ 3,223,363.50 en el año 2030.

A pesar del notable aumento en los egresos, EDCONTAASA mantiene un flujo de efectivo positivo para cada año del período analizado. En el año 2026 la empresa contará con un flujo de caja de C\$ 562,977.08, posteriormente, para el 2027 registrará C\$ 123,191.91, en el año 2028 C\$ 191,263.87, en el 2029 C\$ 268,175.39, y en el 2030, C\$ 373,635.46.

El saldo final del flujo de efectivo, representa la liquidez disponible que tiene la empresa a final de cada año, lo cual incrementará de forma significativa durante este período, A partir de un saldo inicial en el año 2026 de C\$ 562,977.08, EDCONTAASA proyecta cerrar el año 2027 con C\$ 687,168.99, el 2028 con C\$ 877,432.86 , el año 2029 con C\$ 1,145,608.25, y finalmente, el año 2030 con un saldo de C\$ 1,519,246.71, este aumento en la liquidez establece una posición financiera saludable para la entidad.

En conclusión, EDCONTAASA, presenta una proyección financiera estable al incrementar considerablemente sus ingresos y un manejo adecuado de los recursos materiales y financieros, lo que conlleva a un crecimiento continuo y una posición sólida de cara a enfrentar desafíos y oportunidades futuras.

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

6. Elaboración de Estados Financieros

6.1. Balance General Inicial

El balance inicial representa la primera entrada en las cuentas de la empresa al comenzar sus operaciones por primera vez. Este balance refleja la situación financiera al principio del período contable, marcando así el punto de partida de EDCONTAASA.

A continuación, se va a presentar el balance inicial con el cual la empresa empezará a operar dentro del mercado:

Tabla 52: Balance General Inicial EDCONTAASA

EDCONTAASA				
Estado de Situación Financiera Inicial				
Al 31 de Diciembre del Año 2025				
Valores Expresados en Córdobas				
Activo			Pasivo	
Activo Corriente			Pasivo Corriente	
Caja	C\$ 216,676.20			
Banco	C\$ 505,577.81		Total Pasivo Corriente	C\$ -
Total Activo Corriente	C\$ 722,254.01		Pasivo No Corriente	
Activo No Corriente			Total Pasivo No Corriente	C\$ -
Activo Fijo				
Mobiliario y Equipo de Oficina	C\$ 291,103.03		Total Pasivos	C\$ -
Mobiliario y Enseres	C\$ 13,300.00			
			Patrimonio	
Activo Diferido			Aportaciones de Socios	C\$ 1,032,553.56
Licencias y Permisos	C\$ 5,896.52			
			Total Capital	C\$ 1,032,553.56
Total Activo No Corriente	C\$ 310,299.55			
Total Activos	C\$ 1,032,553.56		Total Pasivos + Patrimonio	C\$ 1,032,553.56

Elaborado por
Elaboración propia

Revisado por

Autorizado por

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

6.2. Balance General Proyectado

Tabla 53: Balance General Proyectado EDCONTAASA

EDCONTAASA						
Estado de Situación Financiera Proyectado						
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre						
Valores Expresados en Córdobas						
Cuenta	Inicial	2026	2027	2028	2029	2030
Activo						
Activo Corriente						
Caja	C\$ 216,676.20	C\$ 718,169.00	C\$ 795,125.12	C\$ 880,327.55	C\$ 974,659.93	C\$1,079,100.59
Banco	C\$ 505,577.81	C\$1,675,727.68	C\$1,855,291.95	C\$2,054,097.62	C\$2,274,206.50	C\$2,517,901.37
Total Activo Corriente	C\$ 722,254.01	C\$2,393,896.68	C\$2,650,417.07	C\$2,934,425.16	C\$3,248,866.43	C\$3,597,001.96
Activo No Corriente						
Activo Fijo						
Mobiliario y Equipo de Oficina	C\$ 291,103.03	C\$ 291,103.03	C\$ 291,103.03	C\$ 47,734.00	C\$ 47,734.00	C\$ 47,734.00
(-) Depreciación Mob y Equip Oficina	C\$ -	-C\$ 40,936.06	-C\$ 40,936.06	-C\$ 510.00	-C\$ 510.00	-C\$ 510.00
Mobiliario y Enseres	C\$ 13,300.00	C\$ 13,300.00	C\$ 13,300.00	C\$ 13,300.00	C\$ 13,300.00	C\$ 13,300.00
(-) Depreciación Mob y Enseres	C\$ -	-C\$ 2,176.00	-C\$ 2,176.00	-C\$ 2,176.00	-C\$ 2,176.00	-C\$ 2,176.00
Activo Diferido						
Licencias y Permisos	C\$ 5,896.52	C\$ 70,758.20	C\$ 70,758.20	C\$ 70,758.20	C\$ 70,758.20	C\$ 70,758.20
Propagando y Publicidad	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Total Activo No Corriente	C\$ 310,299.55	C\$ 332,049.17	C\$ 332,049.17	C\$ 129,106.20	C\$ 129,106.20	C\$ 129,106.20
Total Activos	C\$1,032,553.56	C\$2,725,945.85	C\$2,982,466.24	C\$3,063,531.36	C\$3,377,972.62	C\$3,726,108.15
Pasivo						
Pasivo Corriente						
Proveedores	C\$ -	C\$ 70,758.20	C\$ 70,758.20	C\$ 70,758.20	C\$ 70,758.20	C\$ 70,758.20
Acreedores Diversos	C\$ -	C\$ 304,403.03	C\$ 290,377.73	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Impuestos Laborales por Pagar	C\$ -	C\$ 37,606.70	C\$ 325,569.00	C\$ 325,569.00	C\$ 325,569.00	C\$ 325,569.00
Prestaciones Sociales por Pagar	C\$ -	C\$ 346,350.00	C\$ 346,350.00	C\$ 346,350.00	C\$ 346,350.00	C\$ 346,350.00
Intereses por Pagar	C\$ -	C\$ 107,602.33	C\$ 92,461.24	C\$ 72,945.84	C\$ 38,755.55	C\$ 18,948.22
IR Anual por Pagar	C\$ -	C\$ 59,798.70	C\$ 50,321.20	C\$ 66,963.81	C\$ 107,811.49	C\$ 162,637.87
Alquiler por Pagar	C\$ -	C\$ 27,678.54	C\$ 135,280.88	C\$ 197,771.22	C\$ 197,771.22	C\$ 197,771.22
Gastos Acumulados por Pagar	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ 322,886.29	C\$ 672,237.75	C\$1,050,474.64
Total Pasivo Corriente	C\$ -	C\$ 954,197.49	C\$1,311,118.24	C\$1,403,244.36	C\$1,759,253.21	C\$2,172,509.15
Pasivo No Corriente						
Préstamo por Pagar L/P	C\$ -	C\$ 500,000.00	C\$ 437,509.65	C\$ 359,878.21	C\$ 262,731.37	C\$ 141,557.10
Total Pasivo No Circulante	C\$ -	C\$ 500,000.00	C\$ 437,509.65	C\$ 359,878.21	C\$ 262,731.37	C\$ 141,557.10
Total Pasivos	C\$ -	C\$1,454,197.49	C\$1,748,627.89	C\$1,763,122.57	C\$2,021,984.59	C\$2,314,066.24
Patrimonio						
Aportaciones de Socios	C\$1,032,553.56	C\$1,032,553.56	C\$1,032,553.56	C\$1,032,553.56	C\$1,032,553.56	C\$1,032,553.56
Utilidad/Pérdida del Ejercicio	C\$ -	C\$ 239,194.80	C\$ 201,284.80	C\$ 267,855.24	C\$ 323,434.48	C\$ 379,488.36
Total Capital	C\$1,032,553.56	C\$1,271,748.36	C\$1,233,838.35	C\$1,300,408.80	C\$1,355,988.03	C\$1,412,041.92
Total Pasivo + Patrimonio	C\$1,032,553.56	C\$2,725,945.85	C\$2,982,466.25	C\$3,063,531.36	C\$3,377,972.62	C\$3,726,108.16
	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -

Elaborado por
Elaboración propia

Revisado por

Autorizado por

Una vez proyectado el balance general de EDCONTAASA podemos decir que:

- Los activos corrientes experimentan un crecimiento continuo a lo largo de los cinco años establecidos, lo cual, sugiere una mejora en la liquidez y la capacidad para financiar sus operaciones a largo plazo.
- Los activos no corrientes muestran una tendencia estable o ligeramente decadente a pesar de haber fluctuaciones, lo que podría evidenciar una estrategia de inversión moderada y conservadora, o bien, una necesidad menor de adquirir activos fijos.
- Los pasivos corrientes al igual que los activos corrientes, aumentan de manera considerable a lo largo del período, esto podría significar un aumento en las obligaciones que debe cubrir la empresa a corto plazo, ocasionadas por la expansión de sus operaciones.
- Los pasivos no corrientes disminuyen en el transcurso de los 5 años, esto debido a que la deuda con el banco por el préstamo adquirido se va reduciendo a medida que se pagan las cuotas.
- El patrimonio experimenta un aumento significativo a lo largo del tiempo, esto producido por la utilidad obtenida del estado de resultado, esto indica una mejora en la salud financiera de la entidad y una elevación en las ventas.

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

6.3. Estado de Resultado Proyectado

Tabla 54: Estado de Resultado EDCONTAASA

EDCONTAASA					
Estado de Resultado Proyectado					
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre					
Valores Expresados en Córdobas					
Ingresos	2026	2027	2028	2029	2030
Ventas Bruta	C\$ 2,393,896.68	C\$ 2,650,417.07	C\$ 2,934,425.16	C\$ 3,248,866.43	C\$ 3,597,001.96
Ventas Netas	C\$2,393,896.68	C\$2,650,417.07	C\$2,934,425.16	C\$3,248,866.43	C\$3,597,001.96
(-) Costo de Venta	C\$ 583,486.50	C\$ 641,835.15	C\$ 706,018.67	C\$ 776,620.53	C\$ 854,282.58
Utilidad Bruta	C\$1,810,410.18	C\$2,008,581.92	C\$2,228,406.50	C\$2,472,245.90	C\$2,742,719.37
Egresos					
Gastos de Administración	C\$1,379,569.20	C\$1,517,526.12	C\$1,669,278.73	C\$1,836,206.61	C\$2,019,827.27
Gastos de Venta	C\$ 131,847.48	C\$ 131,847.48	C\$ 131,847.48	C\$ 131,847.48	C\$ 131,847.48
Gastos Financieros	C\$ -	C\$ 107,602.33	C\$ 92,461.24	C\$ 72,945.84	C\$ 48,918.40
Total Egresos	C\$1,511,416.68	C\$1,756,975.93	C\$1,893,587.45	C\$2,040,999.93	C\$2,200,593.14
Utilidad Antes de Impuesto	C\$ 298,993.50	C\$ 251,606.00	C\$ 334,819.05	C\$ 431,245.97	C\$ 542,126.23
Utilidad Operativa					
IR Anual	C\$ 59,798.70	C\$ 50,321.20	C\$ 66,963.81	C\$ 107,811.49	C\$ 162,637.87
Utilidad Neta	C\$ 239,194.80	C\$ 201,284.80	C\$ 267,855.24	C\$ 323,434.48	C\$ 379,488.36

Elaborado por

Elaboración propia

Revisado por

Autorizado por

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Como se pudo observar en la proyección del estado de resultado, se muestra una evolución progresiva de la utilidad neta de EDCONTAASA, esto indica un crecimiento estable y consistente en la rentabilidad de la entidad durante el período establecido de cinco años.

En el primer año, se obtuvo una utilidad neta de C\$ 298,993.50, aplicando un impuesto sobre la renta del 15%, cuyo resultado fue de C\$ 59,798.70, esto sugiere una rentabilidad inicial sólida para la empresa.

En el segundo año, se produjo una baja en la utilidad neta, esto debido a que en este año se empieza a amortizar el préstamo, abonando los intereses más el principal, dando como resultado la cifra de C\$ 251,606.00, y un impuesto sobre la renta del 20% aplicado.

En el tercer año, la utilidad neta aumentó de manera considerable con respecto al año anterior, obteniendo C\$ 334,819.05, y una aplicación del 20% correspondiente al impuesto sobre la renta.

En el cuarto año, la empresa generó una utilidad neta de C\$ 431,245.97, con un impuesto sobre la renta del 25%, esto significó un aumento significativo en relación al año anterior.

Por último, en el quinto año, se obtuvo una utilidad neta de C\$ 542,126.23, con un impuesto sobre la renta de 30%.

En este análisis se evidenció que EDCONTAASA ha experimentado un crecimiento constante y sostenido en cuanto a su rentabilidad a lo largo de los años, lo que indica una gestión financiera efectiva y estrategias comerciales sólidas.

Además, la capacidad de mantener un aumento en la utilidad neta año tras año demuestra un estado positivo en la salud financiera y el potencial crecimiento a futuro de la empresa.

7. Determinación de los indicadores financieros básicos

7.1. Valor Actual Neto

El análisis del Valor Actual Neto (VAN) es de suma importancia para evaluar propuestas de inversión a futuro, ya que ajusta cada uno de los flujos de efectivo esperados al porcentaje de rendimiento requerido por la gerencia general y administrativa-financiera.

Con un valor de C\$ 2,516,283.05 la VAN demuestra factibilidad y un beneficio positivo, lo que significa que el proyecto supera con creces el costo invertido, el cual fue de C\$ 1,032,553.55.

7.2. Tasa Interna de Retorno

Al calcular la Tasa Interna de Retorno (TIR) convertimos los beneficios futuros en valores presente, sin embargo, en lugar de emplear un porcentaje fijo, utilizamos el rendimiento de la inversión expresado como una tasa de interés porcentual.

Como conclusión, el proyecto posee una TIR del 67.21%, lo cual indica que se tiene la capacidad de hacer atractiva esta inversión.

Tabla 55: Cálculo de VAN y TIR

EMPRESA EDCONTAASA			
CALCULO DE LOS INDICES DE RENTABILIDAD: MODELO CONSERVADOR			
CONCEPTOS FINANCIEROS	FACTOR	AÑOS	FLUJO
		0	-C\$ 1,032,553.55
COSTO DE CAPITAL	9.20%	1	C\$ 562,977.08
		2	C\$ 686,168.99
VAN	C\$2,516,283.05	3	C\$ 877,432.86
		4	C\$ 1,145,608.25
TIR	67.21%	5	C\$ 1,519,246.71
PERIODO DE RECUPERACION	2.6 AÑOS		
PLAN DE INVERSION	C\$ 1,032,553.55		
Total Flujo			C\$ 3,758,880.34

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

7.3. Análisis Costo Beneficio

El análisis del Costo-Beneficio es fundamental para EDCONTAASA, ya que ayuda a evaluar la viabilidad y rentabilidad del proyecto de inversión antes de ponerlo en marcha, permitiendo tomar decisiones informadas al conocer los costos que se van a incurrir en el desarrollo y manteniendo de CONTADEMICO en relación a los beneficios esperados con la venta de cada curso, lo que minimiza el riesgo financiero futuro y maximiza el retorno de la inversión.

Tabla 56: Análisis del Costo-Beneficio

EMPRESA EDCONTAASA CALCULO DEL COSTO-BENEFICIO			
CONCEPTOS FINANCIEROS	AÑOS	FLUJO DE INGRESOS	FLUJO DE EGRESOS
	0		
	1	C\$ 2,893,896.68	C\$ 2,330,919.60
C/B	2	C\$ 2,650,417.07	C\$ 2,527,225.17
PERIODO DE RECUPERACION: 2.6 AÑOS	3	C\$ 2,934,425.16	C\$ 2,743,161.29
	4	C\$ 3,248,866.43	C\$ 2,980,691.03
	5	C\$ 3,597,001.96	C\$ 3,223,363.50
		C\$ 15,324,607.30	C\$ 13,805,360.59

Elaboración propia

8. Análisis de las razones financieras

Las razones financieras son herramientas esenciales para evaluar la salud financiera y operativa de una empresa tanto a corto como a largo plazo, ya que permiten analizar factores como la liquidez, rentabilidad, solvencia y eficiencia en las operaciones a través de los Estados Financieros.

Estas razones ayudan a diagnosticar fortalezas y debilidades en la parte financiera de EDCONTAASA, además que facilita la toma de decisiones estratégicas, comparar el desempeño con estándares del sector y monitorear tendencias que surgen a lo largo de los años.

En EDCONTAASA, serían de gran utilidad para medir la capacidad que tiene la empresa de cumplir con sus obligaciones de manera inmediata, evaluar la rentabilidad en base a los ingresos y determinar si el grado de endeudamiento es sostenible a lo largo del período, contribuyendo así a un manejo de las finanzas más sólido y estratégico.

A continuación, se presentarán aquellas razones financieras que se consideraron más importantes para conocer el estado económico de EDCONTAASA:

Tabla 57: Razones Financieras EDCONTAASA

RAZON FINANCIERA	FORMULA	2026	2027	2028	2029	2030
Razón corriente	Activo corriente / Pasivo corriente	2.56	2.03	2.10	1.85	1.68
Razón rápida	Activo corriente - Inventario / Pasivo Corriente	0	0	0	0	0
Rotación de inventario	Costo de bienes vendidos / Inventario	0	0	0	0	0
Rotación de activos totales	Ventas / Total de activos	87.89%	88.93%	95.81%	96.20%	96.56%
Índice de endeudamiento	Total pasivos / Total de activos	52.58%	58.41%	57.32%	59.64%	61.15%
Margen de utilidad bruta	Utilidad bruta / Ventas	75.78%	75.94%	76.10%	76.25%	76.40%

Elaboración propia

Análisis de las razones

La razón corriente refleja que EDCONTAASA tiene la capacidad financiera para cumplir sus obligaciones a corto plazo mediante el uso de sus activos corrientes, si bien el indicador pasa de 2.56 en el año 2026 a 1.68 en el 2030, se mantiene consistentemente por encima de la unidad, lo cual evidencia una sólida posición de liquidez entre los períodos transcurridos.

La razón de rotación de activos totales nos dice que la empresa utiliza eficientemente sus activos para generar ventas, el indicador presenta una tendencia creciente favorable, pasando de un 87.89% en el año 2026 a 96.56% en el 2030, lo que evidencia una mejora progresiva en el aprovechamiento de los recursos que dispone EDCONTAASA.

Respecto al índice de endeudamiento, los resultados arrojaron que la empresa utiliza el financiamiento de terceros (pasivos) para cubrir sus activos totales en un poco más de la mitad en el año 2026 este porcentaje estuvo en un 52.58%, para el 2030 pasó a ser 61.15%, la evolución de este indicador sugiere una tendencia al alza en el apalancamiento financiero, lo cual puede contribuir en el crecimiento operativo de EDCONTAASA si estos recursos se utilizan de manera eficiente.

Por último, el margen de utilidad bruta refleja que la entidad tiene la capacidad para generar excedentes a partir de su actividad principal (venta de cursos) antes de los gastos operativos, financieros y tributarios. En el año 2026 el indicador se sitúa en un 75.78%, para el 2030 incrementa de manera gradual y alcanza un 76.40%, estos resultados demuestran una tendencia creciente y sostenida a lo largo de los períodos analizados, indicando una estructura de costos favorable para EDCONTAASA y un modelo de negocio altamente rentable.

9. Valoración Económica General del Plan

El plan financiero evidencia un enfoque económico integral y estratégico, siendo diseñado para garantizar la sostenibilidad y crecimiento del proyecto. El flujo de efectivo proyectado entre el período 2026 y 2030 demuestra que EDCONTAASA cuenta con la capacidad de generar ingresos suficientes y poco más para cubrir los costos operativos invertidos en el desarrollo y mantenimiento de CONTADEMICO, así como mantener una rentabilidad a mediano y largo plazo.

De acuerdo al análisis de los ingresos, costos, gastos y necesidad de financiamiento, se logró identificar una estructura financiera equilibrada, que asegura la viabilidad del plan de negocio desde su etapa inicial.

La aplicación de herramientas e indicadores financieros como el punto de equilibrio y razones financieras, permiten establecer metas claras y evaluar el desempeño del negocio en el aspecto económico, además, el financiamiento externo necesario obtenido y el adecuado manejo del capital de trabajo respaldan el desarrollo inicial de EDCONTAASA.

En conclusión, el plan financiero de EDCONTAASA presenta un panorama sólido que respalda la misión de la empresa, aparte de contar con estrategias que priorizan la rentabilidad sostenible y la capacidad de adaptarse a los cambios dentro del mercado.

XII- Resultados

La investigación de mercado y el análisis de los competidores han permitido a EDCONTAASA identificar oportunidades claves para destacar dentro del mercado de plataformas digitales educativas en Nicaragua. El diseño de la identidad corporativa evidencia el compromiso con la mejora en la calidad educativa contable, la integración de las nuevas tecnologías en el proceso de aprendizaje y la sostenibilidad, estableciendo de esta manera una conexión emocional con sus usuarios potenciales.

Las estrategias de marketing están orientadas a las 4 P del marketing mix, garantizando un posicionamiento competitivo y destacando un producto de alta calidad, un precio accesible para todo público, promociones efectivas a través de diferentes canales y una distribución intensiva para alcanzar el mayor número de usuarios posibles en un corto período de tiempo. El plan de ventas se enfoca en las necesidades del mercado objetivo, asegurando una entrada sólida y sostenibilidad de la empresa a largo plazo en el mercado.

Respecto al ámbito operativo, el plan de producción integra tecnologías modernas, un diseño de planta eficiente y eficaz, además de políticas de calidad que aseguran la calidad y excelencia del servicio, así como la sostenibilidad de los procesos en cada una de las áreas, también, la adecuada elección de la principal materia prima permitió identificar los principales costos y gastos incurridos dentro del proceso del desarrollo y mantenimiento de la plataforma CONTADEMICO.

La estructura organizacional de la empresa es clara y ayuda a determinar qué tareas cumplirán cada uno de los colaboradores, agilizando de esta forma cada una de las tareas llevadas a cabo dentro de la misma, la selección de personal capacitado favorece la eficiencia y adaptabilidad del negocio.

Por último, el plan financiero evidencia proyecciones de flujo de efectivo y estados financieros positivas, respaldados por herramientas financieras sólidas y una estructura de financiamiento equilibrada, lo que asegura la viabilidad y sostenibilidad del proyecto a corto, mediano y largo plazo.

XIII- Conclusión

Una vez analizada la demanda y nivel de aceptación de los usuarios en cuanto a adquisición y participación, demostramos que los clientes potenciales tienen el interés de utilizar una plataforma digital de cursos contables, a pesar de que el mercado de plataformas digitales de esta índole es muy pequeño, existe una necesidad por parte de las personas por aprender y reforzar conocimientos técnicos contables.

Además, se demuestra que CONTADEMICO es una plataforma digital sostenible y que puede ser una herramienta de apoyo para el aprendizaje de los nicaragüenses, ya que ofrece cursos contables que integran contenido de valor y gran utilidad para aquellas personas que no estén tan familiarizados en la materia.

Uno de los principales desafíos que puede experimentar EDCONTAASA es hacerse con una cartera de clientes, debido a que CONTADEMICO es una plataforma digital reciente y no cuenta con la reputación suficiente para ganarse la confianza de los clientes potenciales, es por ello que las estrategias de mercadeo están orientadas en las 4 P del marketing mix, esto permitirá a la empresa atraer la atención de los usuarios con precios accesible que se adaptan a la capacidad económica que posean y promociones llamativas una vez adquirido algunos cursos dentro de la plataforma.

El análisis del plan financiero de EDCONTAASA muestra que el proyecto tiene un gran potencial de rentabilidad, especialmente si se optimizan los costos de producción y se mantiene una estrategia de precio competitiva pero accesible esto acompañado de un incremento en la participación del mercado y la integración de nuevos cursos que permitan posicionar CONTADEMICO de mejor manera dentro del mismo, generando consigo mayores ganancias.

En resumen, el proyecto que presenta EDCONTAASA posee un alto potencial debido a la creciente demanda en la educación contable, aunque para lograr este ascenso es necesario innovar constantemente y adaptarse a los posibles cambios futuros que experimente el mercado.

XIV- Cronograma de implementación

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Tabla 58: Cronograma de implementación

DIAGRAMA DE ACTIVIDADES PARA LA IMPLEMENTACION DEL PLAN DE NEGOCIO DE LA EMPRESA EDCONTAASA																								
Actividades realizadas	Mes																							
	Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre		Enero					
	03/08/25	17/08/25	24/08/25	31/08/25	07/09/25	14/09/25	21/09/25	28/09/25	05/10/25	12/10/25	19/10/25	25/10/25	01/11/25	09/11/25	16/11/25	30/11/25	14/12/25	21/12/25	04/01/26	11/01/26	18/01/26	25/01/26	08/02/26	
Caos creativo																								
Diagnóstico estratégico complejo																								
ADN de la empresa																								
Análisis situacional																								
Colisión de modelos																								
Disertación final del 1er módulo																								
Generalidades de la investigación de mercado																								
Creación de la identidad corporativa																								
Diseño de las estrategias y plan marketing																								
Proyección y plan de ventas																								
Disertación final del 2do módulo																								
Generalidades del plan de producción																								
Diseño y planificación de la capacidad operativa																								
Optimización de procesos y gestión de recursos operativos																								
Organización de la empresa y constitución legal																								
Disertación final del 3er módulo																								
Elaboración de la estructura de costos																								
Construcción del flujo de caja y fuente de financiamiento																								
Diseño de los estados financieros proyectados																								
Análisis de los indicadores y razones financieras																								
Resultados y conclusiones del plan de negocio																								
Disertación final del 4to módulo																								
Defensa final del proyecto de graduación																								

Elaboración propia

Anexos

Anexo 1. Modelo de negocio

Figura 37: Modelo de negocio de EDCONTAASA



Plantilla tomada de CEUPE

Anexo 2. Instrumento de recolección de datos

Buenos días estimados(as), la presente encuesta tiene el objetivo de identificar el nivel importancia, viabilidad de adquisición y adopción que tendría lanzar una plataforma de cursos contables para mejorar y reforzar su aprendizaje.

Les agradecemos de antemano por su colaboración, y les pedimos que sean lo más sincero(a) posible.

1. Sexo
 - ☐ Masculino
 - ☐ Femenino
2. Edad
 - ☐ Entre 17 y 19 años
 - ☐ Entre 20 y 24 años
 - ☐ Entre 25 y 29 años
 - ☐ Más de 30 años
3. ¿Cuál es tu principal motivación para estudiar cursos contables?
 - ☐ Actualización profesional
 - ☐ Mejora de oportunidades laborales
 - ☐ Requisito académico
 - ☐ Interés personal
4. ¿Qué nivel de cursos contables estarías interesado(a) principalmente?
 - ☐ Básico
 - ☐ Intermedio
 - ☐ Avanzado
 - ☐ Especialización/Certificación
5. ¿Qué tipo de contabilidad te gustaría cursar dentro de CONTADEMICO?
 - ☐ Contabilidad básica
 - ☐ Contabilidad financiera
 - ☐ Contabilidad de costos

- Contabilidad tributaria/fiscal
 - Contabilidad administrativa
 - Auditorías
 - Contabilidad para PYMES y emprendedores
6. ¿Qué modalidad de estudio prefieres para cursos contables?
- 100% virtual
 - Presencial
 - Modalidad híbrida
7. Del 1 al 4. ¿Qué tan importante es para ti que los cursos sean completamente virtuales?

Nada importante

- 1
- 2
- 3
- 4

Muy importante

8. ¿Desde qué dispositivo sueles tomar tus cursos en línea?
- Computadora
 - Tablet
 - Teléfono móvil
9. ¿Qué horarios consideras más conveniente para estudiar?
- Mañana
 - Tarde
 - Noche
 - Horario flexible (a cualquier hora)
10. ¿Prefieres pagar los cursos de forma?
- Individual
 - Suscripción mensual

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

- Paquete de cursos
- Indiferente

11. ¿Qué duración prefieres para un curso contable en línea?

- Menos de 1 mes
- De 1 a 3 meses
- De 3 a 6 meses
- Más de 6 meses

12. ¿Qué factor consideras más importante al evaluar la calidad de un curso contable?

- Contenidos actualizados
- Experiencia del docente
- Metodología de enseñanza
- Plataforma tecnológica

13. ¿Estarías dispuesto(a) a inscribirte a un curso dentro de una nueva plataforma digital como lo es CONTADEMICO si cumple con tus expectativas?

- Sí
- Tal vez
- No

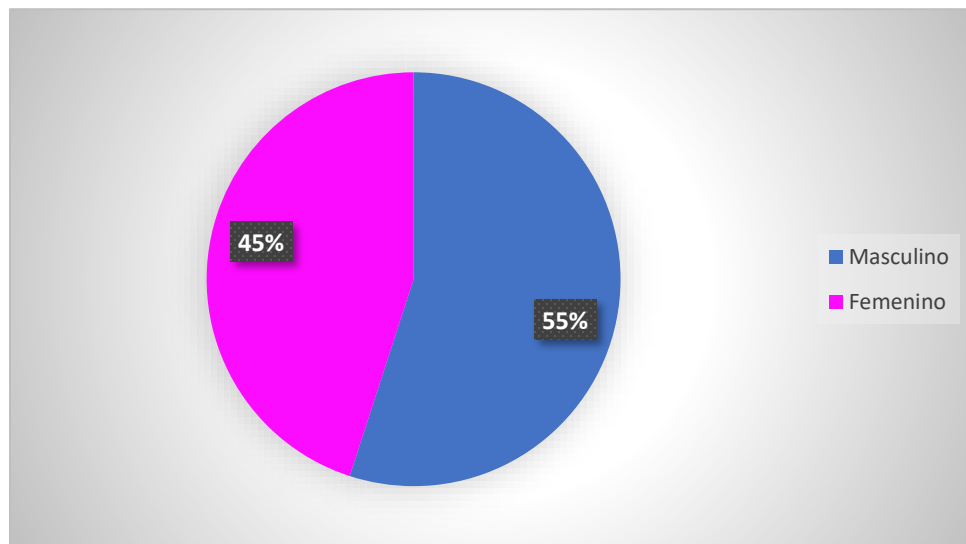
14. ¿Qué canal se debería utilizar para poder dar a conocer la plataforma?

- Redes sociales (Facebook, Instagram, Tik Tok)
- TV
- Periódicos
- Radio

Anexo 3. Gráficos de la encuesta

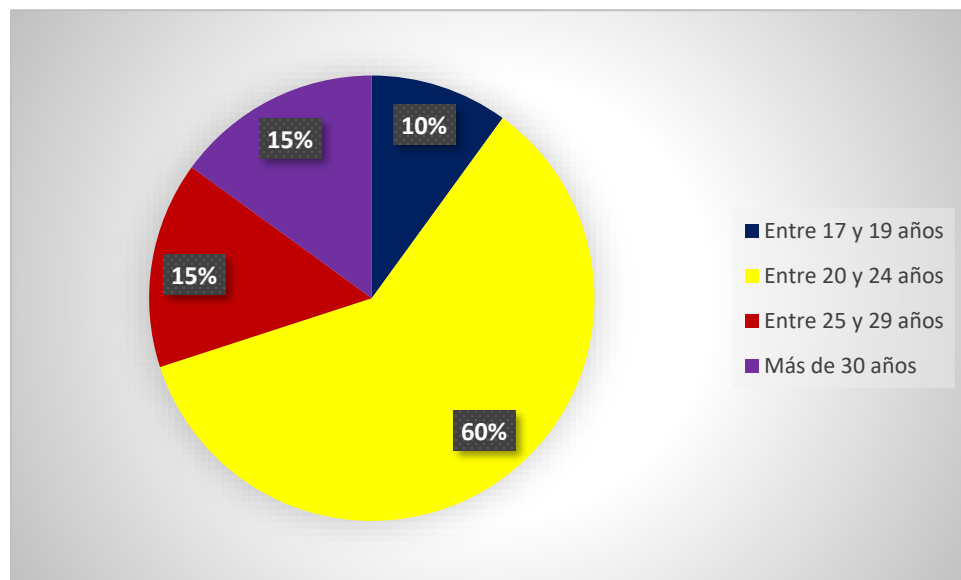
1. Sexo

Figura 38: Gráfico pregunta #1



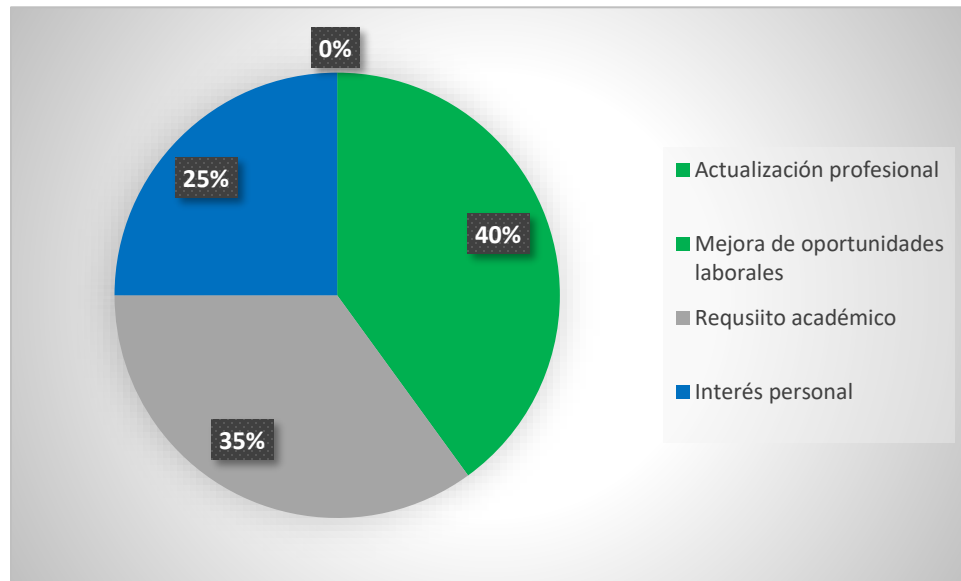
2. Edad

Figura 39: Gráfico pregunta #2



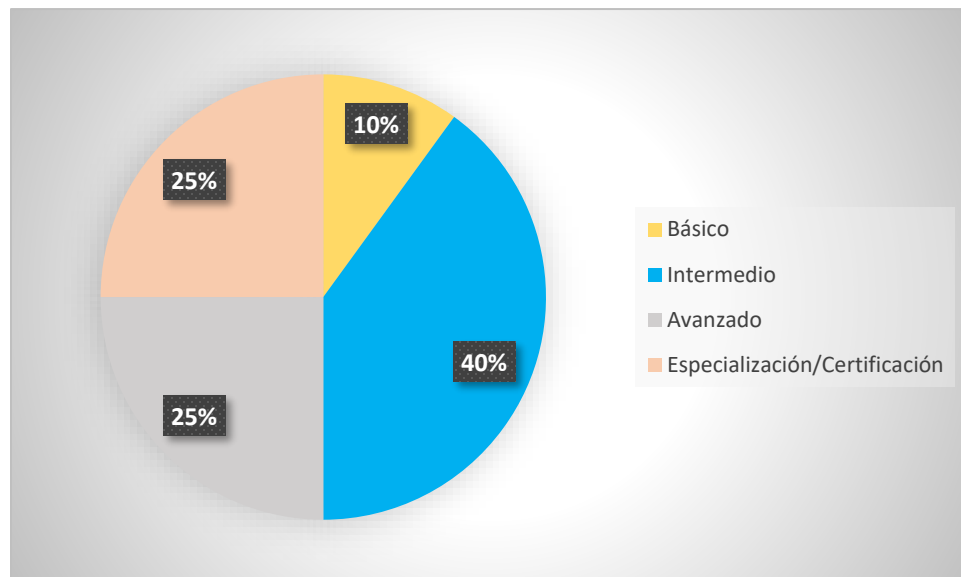
3. ¿Cuál es tu principal motivo para estudiar cursos contables?

Figura 40: Gráfico pregunta #3



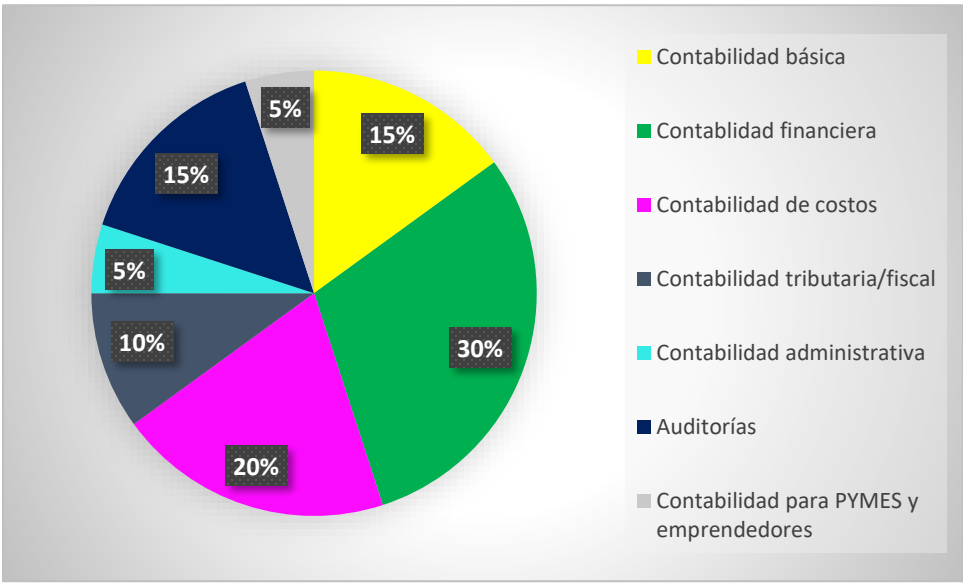
4. ¿Qué nivel de cursos en contabilidad estarías interesado(a) principalmente?

Figura 41: Gráfico pregunta #4



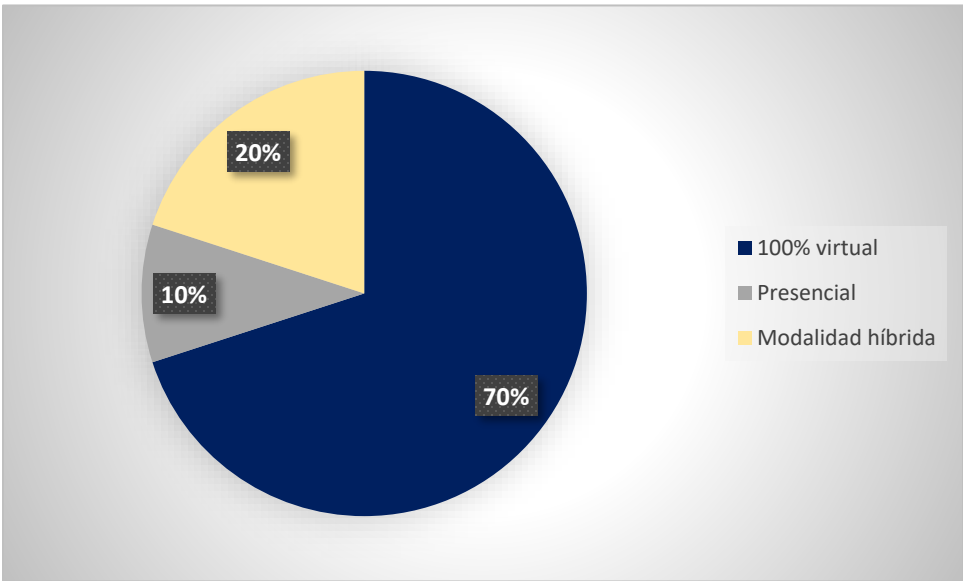
5. ¿Qué tipo de contabilidad te gustaría cursar dentro de CONTADEMICO?

Figura 42: Gráfico pregunta #5



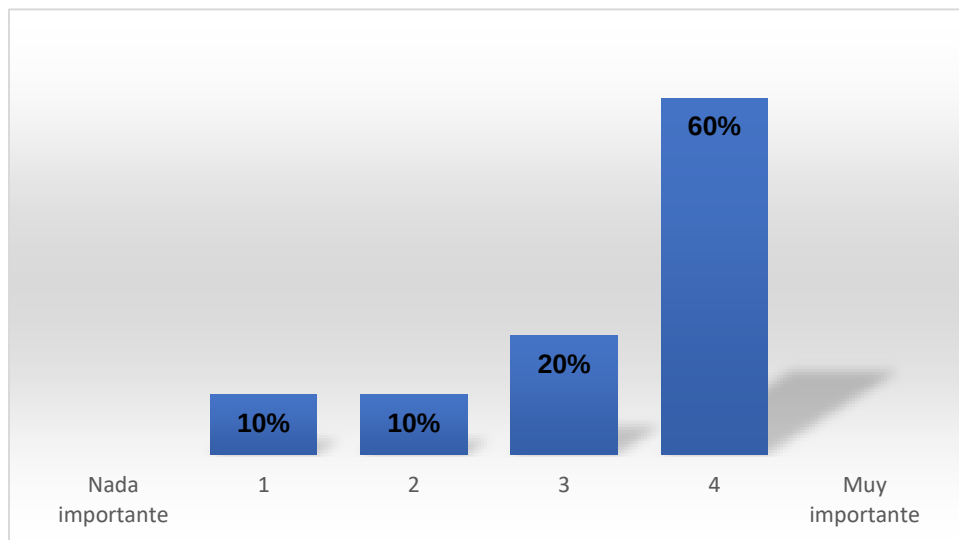
6. ¿Cuál es la modalidad que más se adapta a tu horario del día a día?

Figura 43: Gráfico pregunta #6



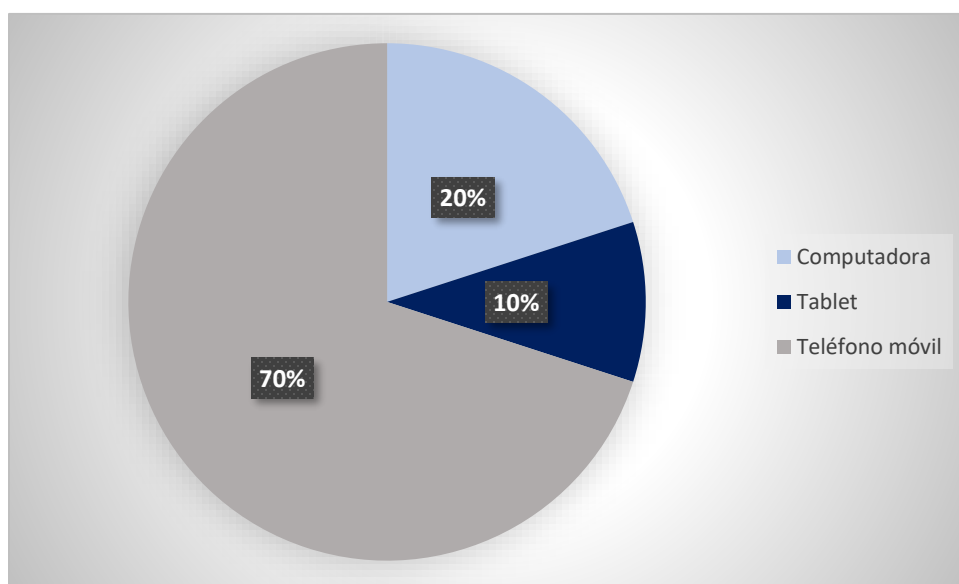
7. Del 1 al 4. ¿Qué tan importante es para ti que los cursos sean completamente virtuales?

Figura 44: Gráfico pregunta #7



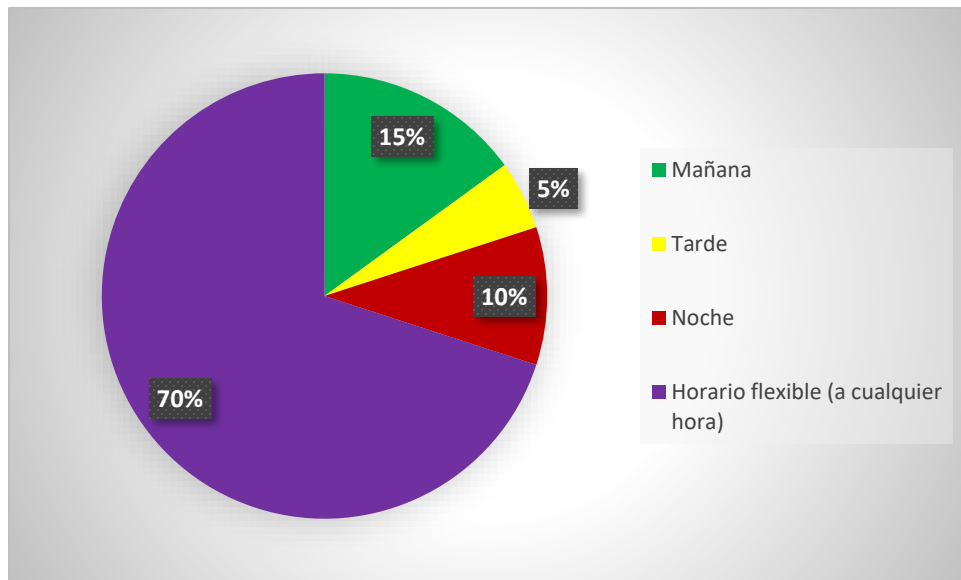
8. ¿Desde que dispositivo sueles tomar tus cursos en línea?

Figura 45: Gráfico pregunta #8



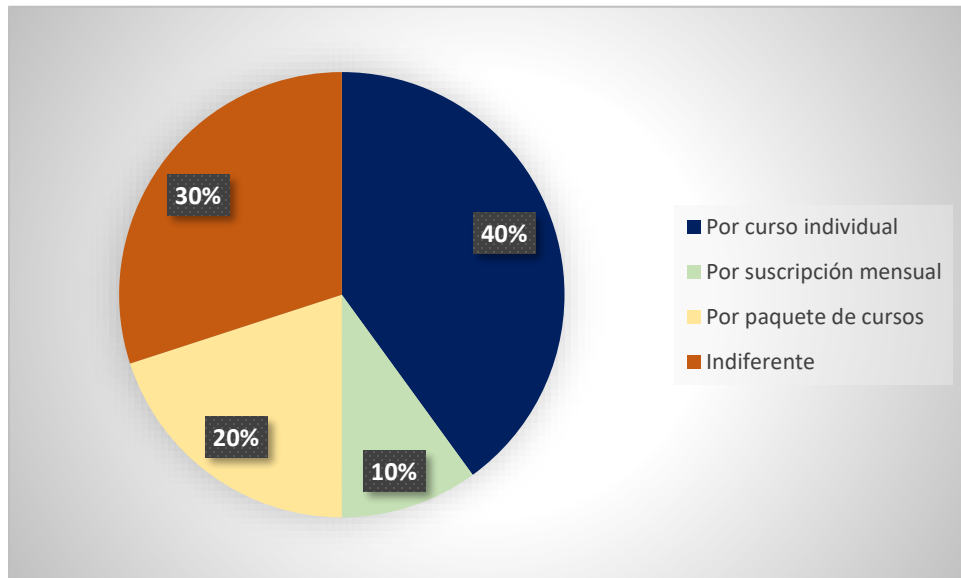
9. ¿Qué horario consideras más conveniente para estudiar?

Figura 46: Gráfico pregunta #9



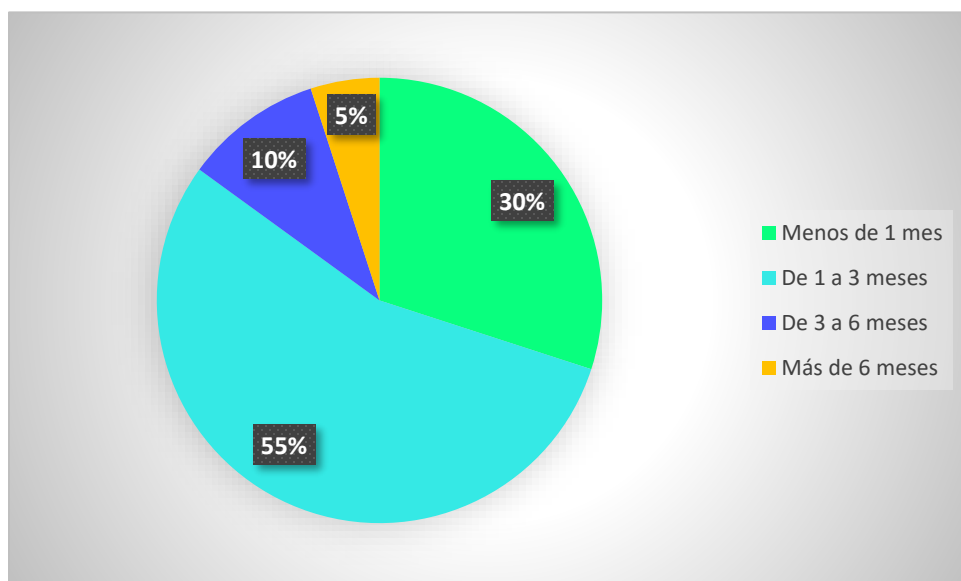
10. ¿Prefieres pagar los cursos de forma?

Figura 47: Gráfico pregunta #10



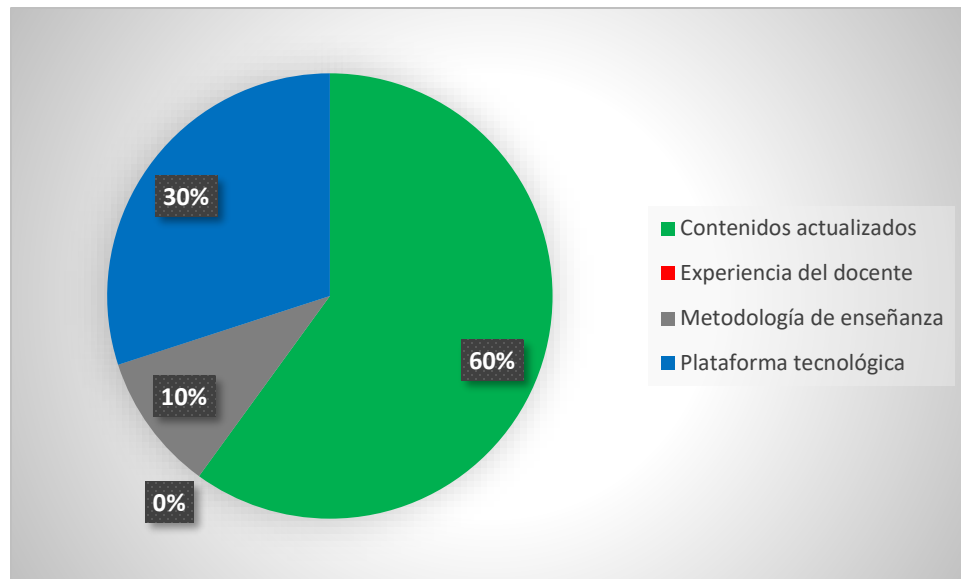
11. ¿Qué duración prefieres para un curso contable en línea?

Figura 48: Gráfico pregunta #11



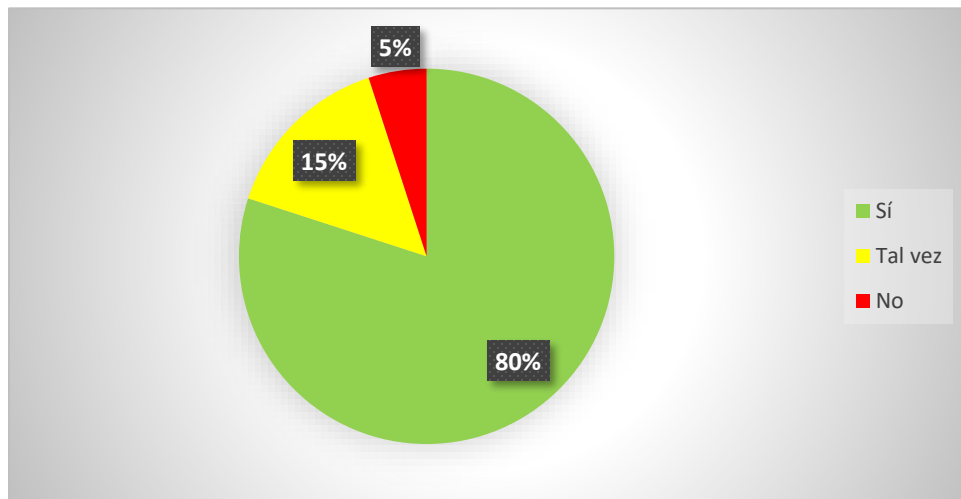
12. ¿Qué factor consideras más importante al evaluar la calidad de un curso de contabilidad?

Figura 49: Gráfico pregunta #12



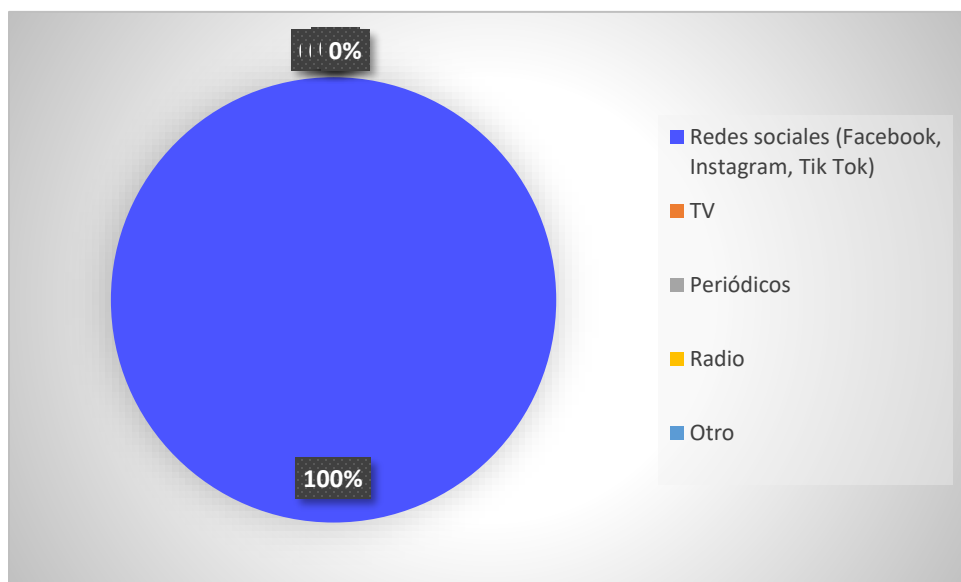
13. ¿Estarías dispuesto(a) a inscribirte a un curso contable dentro de una nueva plataforma digital como lo es CONTADEMICO si cumple con tus expectativas?

Figura 50: Gráfico pregunta #13



14. ¿Qué canal se debería utilizar para poder dar a conocer la plataforma?

Figura 51: Gráfico pregunta #14



Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Anexo 4: Planillas EDCONTAASA

Tabla 59: Planilla Mensual EDCONTAASA

SOLUCIONES EDUCATIVAS CONTABLES AVILES & AGUIRRE, S.A													
NOMINA MENSUAL DE PAGO													
DEL 01 AL 31 DE ENERO DEL 2026													
VALORES EXPRESADOS EN CORDOBAS													
CODIGO	NOMBRE DEL EMPLEADO	CARGO	INGRESOS	TOTAL SALARIO DEVENGADO	DEDUCCIONES		TOTAL DEDUCCIONES	SALARIO NETO A PAGAR	INSS PATRONAL	INATEC	Vacaciones	13vo mes	Indemnización laboral
			SUELDO BASICO		INSS LABORAL	IR							
2537-01	EDUARDO JOSE PEREZ RODRIGUEZ	GERENTE GENERAL	C\$ 16,000.00	C\$ 16,000.00	C\$ 1,120.00	C\$ 982.00	C\$ 2,102.00	C\$ 13,898.00	C\$ 3,440.00	C\$ 320.00	C\$ 1,333.33	C\$ 1,333.33	C\$ 1,333.33
2537-02	RICARDO ANTONIO PADILLA RUIZ	GERENTE ADMON Y FINANCIERO	C\$ 14,800.00	C\$ 14,800.00	C\$ 1,036.00	C\$ 814.60	C\$ 1,850.60	C\$ 12,949.40	C\$ 3,182.00	C\$ 296.00	C\$ 1,233.33	C\$ 1,233.33	C\$ 1,233.33
2537-03	PEDRO JAVIER ROBLES LARGAESPADA	CONTADOR	C\$ 12,500.00	C\$ 12,500.00	C\$ 875.00	C\$ 493.75	C\$ 1,368.75	C\$ 11,131.25	C\$ 2,687.50	C\$ 250.00	C\$ 1,041.67	C\$ 1,041.67	C\$ 1,041.67
2537-04	MARIO YAHIR CARMONA ZAPATA	ENCARGADO DE AREA ADMINISTRATIVA	C\$ 11,700.00	C\$ 11,700.00	C\$ 819.00	C\$ 382.15	C\$ 1,201.15	C\$ 10,498.85	C\$ 2,515.50	C\$ 234.00	C\$ 975.00	C\$ 975.00	C\$ 975.00
2537-05	ALLAN DEMETRIO MEDRANO LOPEZ	FACILITADOR	C\$ 10,250.00	C\$ 10,250.00	C\$ 717.50	C\$ 179.88	C\$ 897.38	C\$ 9,352.63	C\$ 2,203.75	C\$ 205.00	C\$ 854.17	C\$ 854.17	C\$ 854.17
2537-06	ANGEL DAVID ESCOBAR GAVIRIA	PROGRAMADOR	C\$ 12,000.00	C\$ 12,000.00	C\$ 840.00	C\$ 424.00	C\$ 1,264.00	C\$ 10,736.00	C\$ 2,580.00	C\$ 240.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00
2537-07	ROBERT POLANCO RIVAS	PROGRAMADOR	C\$ 12,000.00	C\$ 12,000.00	C\$ 840.00	C\$ 424.00	C\$ 1,264.00	C\$ 10,736.00	C\$ 2,580.00	C\$ 240.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00
2537-08	JULISSA MASSIEL TOLEDO AGUIRRE	RECEPCIONISTA	C\$ 9,200.00	C\$ 9,200.00	C\$ 644.00	C\$ 33.40	C\$ 677.40	C\$ 8,522.60	C\$ 1,978.00	C\$ 184.00	C\$ 766.67	C\$ 766.67	C\$ 766.67
2537-09	JULIO CESAR AVILES BORGE	AGENTE DE SEGURIDAD	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 595.00	C\$ -	C\$ 595.00	C\$ 7,905.00	C\$ 1,827.50	C\$ 170.00	C\$ 708.33	C\$ 708.33	C\$ 708.33
2537-10	MARCO ISAAC SANDINO ORTEGA	AGENTE DE SEGURIDAD	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 595.00	C\$ -	C\$ 595.00	C\$ 7,905.00	C\$ 1,827.50	C\$ 170.00	C\$ 708.33	C\$ 708.33	C\$ 708.33
	TOTAL		C\$ 115,450.00	C\$ 115,450.00	C\$ 8,081.50	C\$ 26,585.55	C\$ 34,667.05	C\$ 80,782.95	C\$ 24,821.75	C\$ 2,309.00	C\$ 9,620.83	C\$ 9,620.83	C\$ 9,620.83

Elaboración propia

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

Tabla 60: Planilla Anual EDCONTAASA

SOLUCIONES EDUCATIVAS CONTABLES AVILES & AGUIRRE, S.A													
NOMINA ANUAL DE PAGO													
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2026													
VALORES EXPRESADOS EN CORDOBAS													
CODIGO	NOMBRE DEL EMPLEADO	CARGO	INGRESOS	TOTAL SALARIO DEVENGADO	DEDUCCIONES		TOTAL DEDUCCIONES	SALARIO NETO A PAGAR	INSS PATRONAL	INATEC	Vacaciones	13vo mes	Indemnización laboral
			SUELDO BASICO		INSS LABORAL	IR							
2537-01	EDUARDO JOSE PEREZ RODRIGUEZ	GERENTE GENERAL	C\$ 192,000.00	C\$ 192,000.00	C\$ 13,440.00	C\$11,784.00	C\$ 25,224.00	C\$ 166,776.00	C\$ 41,280.00	C\$ 3,840.00	C\$ 16,000.00	C\$16,000.00	C\$16,000.00
2537-02	RICARDO ANTONIO PADILLA RUIZ	GERENTE ADMON Y FINANCIERO	C\$ 177,600.00	C\$ 177,600.00	C\$ 12,432.00	C\$ 9,775.20	C\$ 22,207.20	C\$ 155,392.80	C\$ 38,184.00	C\$ 3,552.00	C\$ 14,800.00	C\$14,800.00	C\$14,800.00
2537-03	PEDRO JAVIER ROBLES LARGAESPADA	CONTADOR	C\$ 150,000.00	C\$ 150,000.00	C\$ 10,500.00	C\$ 5,925.00	C\$ 16,425.00	C\$ 133,575.00	C\$ 32,250.00	C\$ 3,000.00	C\$ 12,500.00	C\$12,500.00	C\$12,500.00
2537-04	MARIO YAHIR CARMONA ZAPATA	ENCARGADO DE AREA ADMINISTRATIVA	C\$ 140,400.00	C\$ 140,400.00	C\$ 9,828.00	C\$ 4,585.80	C\$ 14,413.80	C\$ 125,986.20	C\$ 30,186.00	C\$ 2,808.00	C\$ 11,700.00	C\$11,700.00	C\$11,700.00
2537-05	ALLAN DEMETRIO MEDRANO LOPEZ	FACILITADOR	C\$ 123,000.00	C\$ 123,000.00	C\$ 8,610.00	C\$ 2,158.50	C\$ 10,768.50	C\$ 112,231.50	C\$ 26,445.00	C\$ 2,460.00	C\$ 10,250.00	C\$10,250.00	C\$10,250.00
2537-06	ANGEL DAVID ESCOBAR GAVIRIA	PROGRAMADOR	C\$ 144,000.00	C\$ 144,000.00	C\$ 10,080.00	C\$ 5,088.00	C\$ 15,168.00	C\$ 128,832.00	C\$ 30,960.00	C\$ 2,880.00	C\$ 12,000.00	C\$12,000.00	C\$12,000.00
2537-07	ROBERT POLANCO RIVAS	PROGRAMADOR	C\$ 144,000.00	C\$ 144,000.00	C\$ 10,080.00	C\$ 5,088.00	C\$ 15,168.00	C\$ 128,832.00	C\$ 30,960.00	C\$ 2,880.00	C\$ 12,000.00	C\$12,000.00	C\$12,000.00
2537-08	JULISSA MASSIEL TOLEDO AGUIRRE	RECEPCIONISTA	C\$ 110,400.00	C\$ 110,400.00	C\$ 7,728.00	C\$ 400.80	C\$ 8,128.80	C\$ 102,271.20	C\$ 23,736.00	C\$ 2,208.00	C\$ 9,200.00	C\$9,200.00	C\$9,200.00
2537-09	JULIO CESAR AVILES BORGE	AGENTE DE SEGURIDAD	C\$ 102,000.00	C\$ 102,000.00	C\$ 7,140.00	C\$ -	C\$ 7,140.00	C\$ 94,860.00	C\$ 21,930.00	C\$ 2,040.00	C\$ 8,500.00	C\$8,500.00	C\$8,500.00
2537-10	MARCO ISAAC SANDINO ORTEGA	AGENTE DE SEGURIDAD	C\$ 102,000.00	C\$ 102,000.00	C\$ 7,140.00	C\$ -	C\$ 7,140.00	C\$ 94,860.00	C\$ 21,930.00	C\$ 2,040.00	C\$ 8,500.00	C\$8,500.00	C\$8,500.00
	TOTAL		C\$1,385,400.00	C\$1,385,400.00	C\$ 96,978.00	C\$44,805.30	C\$ 141,783.30	C\$ 1,243,616.70	C\$297,861.00	C\$ 27,708.00	C\$115,450.00	C\$115,450.00	C\$115,450.00

Elaboración propia

Bibliografía

- Acosta Benítez, W. R. (2024). Adaptación de los contadores a la evolución de las herramientas contables en la era digital. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, Vol.8, No.3, 5331-5350.
- Aguilar Gordón, F. (2019). Enfoques y perspectivas del pensamiento pedagógico latinoamericano. *Editorial Universitaria Abya-Yala*, 9-451.
- Ayala Bolaños, M. (2012). Importancia de la formación contable para el mundo de los negocios. *Revista Científica Ciencia y Tecnología*, 1(3), Artículo 3.
- Báez Hernández , A. (2015). Consideraciones sobre la implementación de un Sistema de Investigación Científica en las Ciencias Contables. *Revista Publicando*, 2(3), 61-89.
- Barrios Álvarez et al., C. (2010). Desarrollo de la investigación contable en el Centro Colombiano de Investigación Contable. *Contaduría y Administración*, 231, 151-177.
- Bastitello, P., & Cybis Pereira, A. T. (2019). El aprendizaje basado en competencias y metodologías activas: aplicando la gamificación. *Revista científica de Arquitectura y Urbanismo*, 40(2), 31-42.
- Bates, T. (2015). *Teaching in a Digital Age*. Tony Bates Associates.
- Belloch, C. (2020). Entornos Virtuales de Aprendizaje. *Universidad de Tecnología Educativa (UTE). Universidad de Valencia*, 1-9.
- Brítez, M. Á. (2023). Las teorías del aprendizaje y su aplicación en la enseñanza de la contabilidad. *Revista Científica Estudio e Investigaciones*, 68-88.
- Caminos Manjarrez, W. G. (2023). Los sistemas contables y su incidencia en la dirección empresarial en el Ecuador. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 5528-5544.
- Cañon, C. (18 de 03 de 2025). *U San Marcos*. Obtenido de Errores comunes de los estudiantes de Contaduría: <https://www.usanmarcos.ac.cr/blogs/errores-comunes-de-los-estudiantes-de-contaduria>

- Carreño Herrera, V., Penagos Acero, A. N., Ulloa Guerrero, C., & Vergara Melo, L. G. (2020). La influencia de las TIC en la formación educativa del contador público. *Visiones*, 3, 33-42.
- Casanova López, O., & Serrano Pastor, R. M. (2016). Internet, tecnología y aplicaciones para la educación musical universitaria del siglo XXI. *REDU: Revista de docencia Universitaria*.
- Cerón, T. (07 de Febrero de 2025). *dpl news*. Obtenido de El gobierno avanza con la modernización del modelo educativo a través de las Aulas TIC: <https://dplnews.com/nicaragua-el-gobierno-avanza-en-la-modernizacion-del-modelo-educativo-a-traves-de-las-aulas-tic/>
- Corporación Universitaria Unitec. (15 de Julio de 2025). Obtenido de ¿Cómo ha evolucionado la contabilidad en la era digital?: <https://unitec.edu.co/noticias/como-ha-evolucionado-la-contabilidad-en-la-era-digital>
- Cortés Saravia, G. M. (2022). Conocimiento sobre educación financiera en estudiantes universitarios que cursan la carrera de Economía de la UNAN León, Nicaragua, 2022. *Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, León*, 2-56.
- Freire, P. (1970). *Pedagogía del oprimido*. Siglo XXI Editores.
- Hernández Martínez, M. A., & González Meraz, A. D. (2023). Desinterés en el uso de la tecnología en la formación contable. *Tlatemoani Revista Académica de Investigación*, No.42, 109-131.
- Holmes, W. (2021). Inteligencia artificial y educación. *UNESCO Publishing*.
- Hrinak, J. (2021). An implementation of modern ict programmes in online literature teaching. *ICERI2021 Proceedings*, 6258-6263.
- Knowles, M. (1973). *The Adult Learner: A Neglected Species*. Gulf Publishing.
- López Altamirano, D. A. (2022). Metodologías activas de enseñanza: Una mirada futurista al desarrollo pedagógico docente. *Polo del Conocimiento*, 7(2), 1419-1430.
- Lusardi, A. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 5-44.
- Martínez Villacres, T. D., Acosta Velarde, R. d., & López Lara, J. I. (2025). Innovación en la enseñanza de la contabilidad: Uso de simuladores contables y entornos virtuales para el desarrollo de competencias profesionales. *Revista Multidisciplinaria de Investigación Científica*, Vol. 9(3).

- McClelland, D. (1973). Testing for competence rather than for intelligence. *American Psychologist*.
- Miranda, E. (16 de Julio de 2022). *Confidencial*. Obtenido de Una app de educación financiera, de nicas para nicas: <https://confidencial.digital/revista-niu/blogs/una-app-de-educacion-financiera-de-nicas-para-nicas>
- Mite-Quinto et. al, G. Y. (2024). Uso de un Software Contable en el proceso de enseñanza del módulo de Paquete Contable. *Revista Espacios*, 916-940.
- Mite-Quinto, G. Y., Vargas-Cercado, J. A., Franco-Solis, O. M., & Maliza-Cruz, W. I. (2024). Uso de un Software Contable en el proceso de Enseñanza del Módulo de Paquete Contable. *593 Digital Publisher CEIT*, 9(2), 916-940.
- Moon, J., & Wood, D. (2020). Research Initiatives in Accounting Education: Research Relevance and Research Productivity. *Issues in Accounting Education*, 35(4), 111-124.
- Ortega Cárdenas, C. (2021). Saber pedagógico en contaduría pública: Percepción estudiantil, métodos de enseñanza y perspectiva de investigación. *Revista Colombiana de Ciencias Administrativas*, 3(1), 7-29.
- Pasewark, W. (2020). A Proposed Agenda for Accounting Education Research. *Issues in Accounting Education*, 35(4), 3-7.
- Reyes, I. C. (01 de Julio de 2024). *Cognos Online: Potencia el aprendizaje* . Obtenido de La evolución de las TIC en la educación: <https://cognosonline.com/evolucion-tics-educacion/>
- Rivera-Arreaga, M. F., Rivera-Arreaga, Y. E., Delgado-Chavarría, M. G., & Zúñiga-Delgado, M. S. (2025). Uso de simulador contable para relacionar teoría y práctica empresarial para una inserción laboral asertiva. *MRQ Investigar*, Vol.9, No.3.
- Rodelo Sehuanes, M., Chamorro González , C., & Archibold Barrios, W. (2021). Formación (en competencias) investigativa (s) en los estudiantes de contaduría pública: Caso Universidad del Atlántico, Colombia 2015-2019. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 29(2), 67-85.
- Rodríguez, M. F. (2021). La enseñanza de la Contabilidad en la educación secundaria y universitaria . *Krínein Revista de Educación*, Edición No.20, 64-89.
- Rui, O. J., Zúñiga, G. H., & Carvajal, G. d. (2023). Uso de Excel en las prácticas contables en los estudiantes de segundo año de la carrera de Contabilidad Pública y Auditoría, en el campus Jinotepe del UCN, julio/dic. 2023. *Universidad Central de Nicaragua*, 2-27.

Plan de negocio de la empresa EDCONTAASA para la comercialización de una plataforma digital de cursos contables en managua 2025

- Sáenz, L. (2020). ESTADOS FINANCIEROS: COMPETENCIA CONTABLE BÁSICA EN LA FORMACIÓN DE CONTADORES PÚBLICOS AUTORIZADOS. *Revista Saberes APUDEP*, 3(2), 69-81.
- Tananta, J. D. (04 de Julio de 2025). *La contabilidad en la actualidad y en el futuro*. Obtenido de Universidad César Vallejo: <https://www.ucv.edu.pe/expertos-ucv/la-contabilidad-en-la-actualidad-y-en-el-futuro>
- Ticay López, S. G. (2023). Uso de las herramientas TIC y la influencia en el proceso de enseñanza aprendizaje de los estudiantes de la asignatura Contabilidad I, de la Universidad del Valle en el período junio-agosto 2023. *Universidad del Valle*, 3.
- Tsiligiris, V., & Bowyer, D. (2021). Exploring the impact of 4IR on skills and personal qualities for future accountants: a proposed conceptual framework for university accounting education. *Accounting Education*, 30(6), 621-649.
- Tyler, R. (1949). *Basic Principles of Curriculum and Instruction*. University of Chicago Press.
- Villareal, J. L., & Córdoba Martínez, J. X. (2022). El reporte integrado como reto para la formación profesional contable en el siglo XXI. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 80, 13-29.
- Vygostky, L. (1978). *Mind in Society*. Harvard Univerity Press.