



Finanzas para Emprendedores



MBA. CARLOS MORAN R.

Agenda

- Lo que todo emprendedor debe saber.
- Existe el fracaso?
- Pasos para formular un proyecto de inversión
- Necesita dinero?
- Cómo se cuando invertir o no?
- Cuando empezar
- Conclusiones.



Consejos para el aspirante a empresario

- Baje la velocidad -Analícese
- Pondere los riesgos implícitos
- Considere el ajuste entre la persona y la empresa.
- Aprenda a tratar con los socios
- Sea Objetivo.
- No se preocupe por la confidencialidad.
- Corra riesgos calculados.
- Planee completamente.
- Fíjese metas realistas y mensurables.
- Determine cuidadosamente las necesidades de capital.
- Sea realista respecto a las fuentes de financiamiento.
- No sea Avaro.
- Obtenga la mejor asesoría que pueda.
- Oiga a sus clientes.
- Sea Flexible y manténgase delgado.
- No cobre menos del precio.



Consejos para el aspirante a empresario

- Baje la velocidad y Analícese
 - Si usted se apresura a llevar una nueva idea al mercado, hay muchas posibilidades de que a lo largo del camino cometa un error.
 - Muy pocas ideas buenas requieren de una acción tan rápida, cubra todas sus bases.
 - Analícese: Cuales son sus destrezas, para que es bueno usted?
 - Finanzas?
 - Ventas?
 - Tecnología?



Consejos para el aspirante a empresario

■ Pondere los riesgos implícitos

- Los riesgos de las nuevas empresas típicamente entran en 4 categorías.
 - Riesgos personales: Está comprobado que muchas relaciones se destruyen al momento de crear una nueva empresa, implica mucho tiempo.
 - Riesgos profesionales: Una conducta errática en su curriculum será considerada en forma negativa por lo empleadores potenciales, en caso que vuelva a buscar trabajo.
 - Riesgos financieros: Obvios.
 - Riesgos Síquicos: Si usted está acostumbrado a ser exitoso, un fracaso puede causar una gran frustración, tenga en cuenta que puede también perder.



Consejos para el aspirante a empresario

■ Ajustes entre la persona y la empresa.

- Aunque usted sea muy bueno quizás como Gerente, no necesariamente será un buen empresario.
- No necesariamente tener muchos estudios puede llevarle a tener éxito.
- Si sus capacidades no son suficientes para un determinado negocio, puede complementarlo con otros socios o talentos diferentes.



Consejos para el aspirante a empresario

- Aprenda a tratar con los Socios.
 - Tratar con los Socios es un arte complicado y altamente desarrollada.
 - Los empresarios experimentados saben que un contrato escrito con sus socios es una necesidad, no es una expresión de desconfianza, al contrario evita problemas en el futuro.
 - Trate de escoger socios que sean acordes a principios y valores , la mayoría de las sociedades fracasan con el tiempo debido a conflictos entre los miembros del equipo gerencial.
 - Aprenda a pelear con los socios.
 - Evite la Democracia sin Lideres: Alguien debe tener la responsabilidad final.



Consejos para el aspirante a empresario

- Sea Objetivo
 - La mayoría de los empresarios se enamoran de sus ideas. Por consiguiente no evalúan la factibilidad de su idea y mas bien tienden a seguir la ciegamente.
 - Con frecuencia tienen a descartar cualquier retroalimentación negativa, y solo escuchan aquellas opiniones que el quiere oír.
 - Ponga atención a la industria, la moda, el mercado, vea las señales.
 - Cuando una idea no se puede hacer en ese momento mejor no lo haga. Seguramente perderá mucho dinero y tiempo.
 - No se muestre renuente a redefinir una idea.
 - Muchas empresa han cambiado el giro en el camino.



Consejos para el aspirante a empresario

- No se preocupe por la confidencialidad.
 - La mayoría de los empresarios se sienten aterrizados de que otros roben sus ideas.
 - Los hechos dicen lo siguiente:
 - La mayoría de las personas aun son éticas y no están tratando de robarle ideas a otros.
 - La mayoría de la gente no tiene tiempo para poner en práctica las ideas de otros.
 - Incluso si alguien roba su idea, no hay certeza de que pueda implementarla de forma eficaz.
 - Esto no quiere decir que sea imprudente y contarle a todos acerca de sus ideas.
 - Siempre use un asesor en aquellos aspectos que sienta lo necesita.



Consejos para el aspirante a empresario

- Corra riesgos calculados.
 - La mayoría de los empresarios dirán que prefieren no participar en un juego que no pueden controlar.
 - No participe en negocios con alto riesgo, los empresarios no son personas que corren riesgos indiscriminados.
- Planee completamente
 - Aunque un plan empresarial puede tomar entre 60 a 200 horas hacerse, es invaluable para ayudarle a probar su concepto y planear su negocio.
 - En los primeros meses de la empresa lo importante es sobrevivir. Un plan sólido nos permitirá liberar recursos a las crisis que surjan y no estaban en el plan.



Consejos para el aspirante a empresario

- **Fíjese metas realistas y mensurables**
 - Fíjese metas siempre. Las metas nos mantienen dentro del programa planeado y reduce las pérdidas de concentración.
 - La fijación de buenas metas implica que sean altas pero alcanzables, por ejemplo U\$ 50,000 en utilidades en 6 meses, 1 año, 1 mes.
 - No crezca más que sus pantalones.
- **Determine cuidadosamente la necesidad de Capital de Trabajo.**
 - Nada es peor que quedarse sin plata. (Quiebra o ceder poder)
 - Costos fuertes: Necesarios para echar a andar la empresa.
 - Costos leves: Capital de explotación necesarios para que la empresa funcione los primeros meses.

Consejos para el aspirante a empresario

- **Sea realista (Fuentes de financiamiento)**
 - La mayoría de las empresas son financiadas con fondos propios, prestados, amigos, familia.
 - Los Bancos rara vez prestarán a una empresa nueva.
 - Los capitales de riesgo se enfocan en el historial como empresario también.
 - Las tasas de retorno exigidas para apoyar a los "Star up" son muy altas.
 - Busque información acerca de organizaciones.

Consejos para el aspirante a empresario

- No sea Avaro.
 - Es extremadamente deseable controlar mas del 50% de la empresa, sin embargo es difícil mantener poder cuando se necesita efectivo y el financiamiento externo a veces implica perder poder.
 - Reconozca que una carrera empresarial es similar a una profesional, necesita esfuerzo y tiempo. Véalo como un proceso de construcción.
 - Recuerde: Es mejor tener el 1% de una empresa exitosa que el 100% de una empresa en bancarrota. Negocie el mejor trato que pueda y siga adelante.

Consejos para el aspirante a empresario

- Obtenga la mejor asesoría que pueda.
- Oiga a sus clientes.
 - Las empresas sobreviven sirviendo a sus clientes; sin embargo, siempre es sorprendente la cantidad de empresas que descuidan las necesidades de los clientes.
- Sea Flexible y manténgase delgado
- No cobre menos del precio.
 - No cobre menos del precio de sus bienes y servicios en un esfuerzo de atraer clientes.
 - Esto puede ser exitoso al comienzo, pero su imagen y rentabilidad sufrirán a largo plazo.
 - Compárese con la competencia y ponga precios para dar calidad. La gente paga por calidad.

Existe el fracaso?

- Dejemos que alguien con propiedad nos lo diga:



http://es.wikipedia.org/wiki/Archivo:Steve_Jobs_Headshot_2010-CROP.jpg

Existe el fracaso?

- Hoy:
 - Lista de los hombre mas ricos del mundo.
 - Presidente de Apple Inc.
 - Máximo accionista individual de Walt Disney Company.
 - En octubre del 2009 fue elegido empresario de la década por la revista Fortune



- Antes:
 - Hijo de 2 estudiantes que lo entregaron en adopción.
 - Hijo de Ama de casa, clase media.
 - Desde niño se interesó por la electrónica y se afilió a grupos afines.
 - Abandonó la Universidad por que era muy cara para pagarla.
 - Se mantuvo 18 meses infiltrado en clases.

Existe el fracaso?

■ Antes:

- Trabajó para Atari como técnico.
- Siempre mantuvo la idea de hacer una computadora y le mostró su idea a la empresa Wozniak a quienes convence fabricar.
- HP rechazó la idea porque pensaba que era ridícula.
- Después de la fabricación del APPLE I, Jobs hizo publicidad y logró vender 200 computadoras.



Existe el fracaso?

■ Antes:

- Y en 10 años, se convirtió en el joven mas rico con solo 27 años, 4,000 empleados.
- Tuvo serías diferencias con sus socios, lo que hizo que lo relegaran de su propia empresa hasta salir de ella. (1985)
- Con sus utilidades compra en U\$ 10 MM la empresa The Graphics Group, PIXAR.
- Toy Story, Nemo, Wall-e, Monsters Inc.



Existe el fracaso?



- Antes:
 - También fundó NeXT Computers Inc.
 - La empresa se hizo con U\$ 7 Millones de dólares y la vendió en U\$ 400 Millones a APPLE.
 - Regresa a APPLE cuando esta empresa estaba en declive. Recupera el control de la empresa y el resto es historia.
- Vida Personal:
 - Cáncer de páncreas el cual superó, trasplante de hígado.

Plan de Negocios

- ¿Para que nos sirve un plan de negocios?
 - Entender amplia y profundamente el negocio.
 - Constituirse en un experto en la industria.
 - Probar la factibilidad del proyecto.
 - Guiar operaciones.
 - Atraer financiamiento.
 - Establecer credibilidad.



Tipos de planes de negocios.

- Para conseguir recursos (inversionistas o fuentes de financiamiento) 20-45 páginas.
- Plan Operativo para el empresario y su equipo para guiar el desarrollo, lanzamiento y crecimiento del negocio. Mas de 80 páginas.
- Plan resumido para obtener reacciones iniciales. 10 paginas.



Esquema de un plan de negocios.

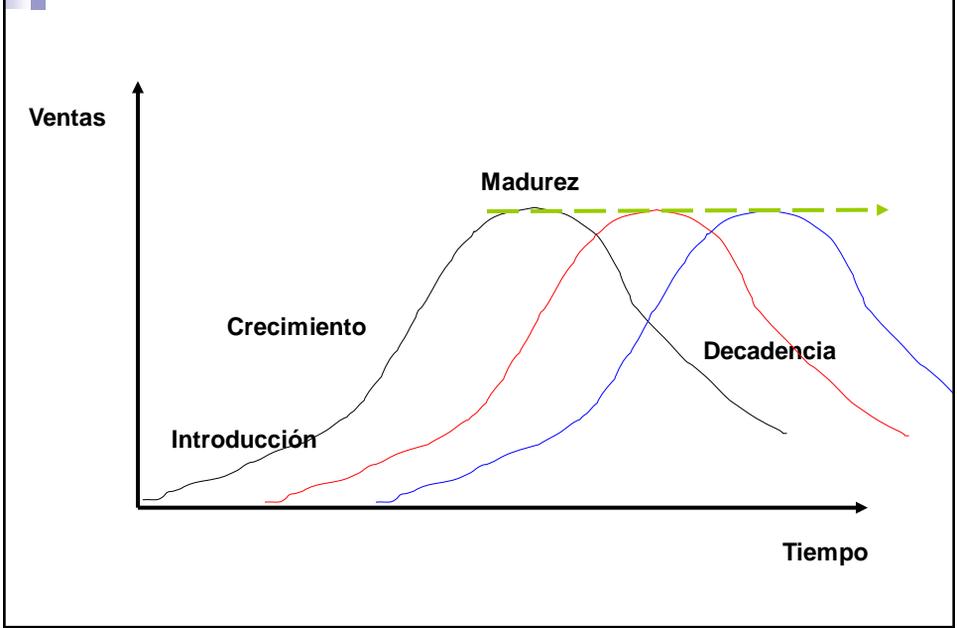
- Resumen Ejecutivo.
- Idea del negocio.
- Definición y análisis de la industria.
- Análisis del entorno.
- La empresa.
 - Misión, visión y valores.
 - El diamante estratégico.
 - Evaluación financiera y cualitativa del proyecto.
- Plan de implementación.
- Anexos (Estudios, Bibliografías etc.)



El Diamante Estratégico



Ciclo de vida del producto.



Reconocimiento de oportunidades

- *"Las buenas ideas no son necesariamente buenas oportunidades."*
- Si una idea no es una oportunidad, entonces ¿que es una oportunidad?
 - Una oportunidad es aquella que brinda retorno y riqueza.

Reconocimiento de oportunidades

- *"Las buenas ideas no son necesariamente buenas oportunidades."*
- **! Piense en Grande!**



Características de las ideas exitosas

- La idea llena una necesidad.
(Mercado Vrs Producto)
- Las tendencias macroeconómicas e industrias la apoyan.
- Productos / Servicios dan valor agregado.
- Equipo Gerencial competente.
- El producto puede ser distribuido.



Fuentes de ideas exitosas.

- Análisis de las importaciones.
- Análisis de las importaciones en países desarrollados (que están comprando)
- Visitas a ferias, conferencias etc.
- Evaluación de tendencias y estilos de vida.
- Evaluación de recursos naturales.
- Analisis de compras de las grandes empresas.

Por ejemplo: www.cetrex.gob.ni

Centro de Trámites de las Exportaciones - Microsoft Internet Explorer provided by Bancentro - LAFISE

http://www.cetrex.gob.ni/web/site/servicios/estadisticas.jsp

File Edit View Favoritos Tools Help

Favoritos Centro de Trámites de las Exportaciones

REPÚBLICA DE NICARAGUA | 28-07-2011 14:28:52

ESTADISTICAS

Principales Estadísticas

- [Principales Productos Exportación Enero - Diciembre 2006-2007](#)
- [Principales Productos Exportación Enero - Diciembre 2007-2008](#)
- [Principales Productos Exportación Enero-Diciembre 2008-2009](#)
- [Principales Productos Exportación Enero-Diciembre 2009-2010](#)
- [50 Principales Exportadores Enero - Diciembre 2006 -2007](#)
- [50 Principales Exportadores Enero- Diciembre 2007-2008](#)
- [50 Principales Exportadores Enero-Diciembre 2008-2009](#)
- [50 Principales Exportadores Enero-Diciembre 2009-2010](#)
- [Estadísticas por Regiones Económicas Enero - Diciembre 2006-2007](#)

Busqueda:

Asistencia Sitrade

CORREO:
asistencia.sitrade@cetrex.gob.ni

- Acuerdo Interministerial MAGFOR - MIFIC sobre exportación de Ganado.
- Comunicado para Exportadores de Pielés y Cueros.
- Acuerdo Mific para Exportaciones de Cueros y Pielés.

Valoración Financiera

- Todos sabemos que en la primer etapa del nuestra empresa vamos a necesita efectivo.
- Pero cuanto dinero necesitaremos ??
- Hoy en día existen Angel Investor, que pueden brindarnos ese capital que necesitamos.
- La limitante es que no sabemos si nos estan comprando a un precio justo o no.

Factor Clave en los negocios

- Uno de los factores claves dentro de los proyectos es saber de donde tomar el efectivo.
- En Nicaragua existen organizaciones y ciertos proyectos que ayudan a los emprendedores a desarrollar sus ideas.

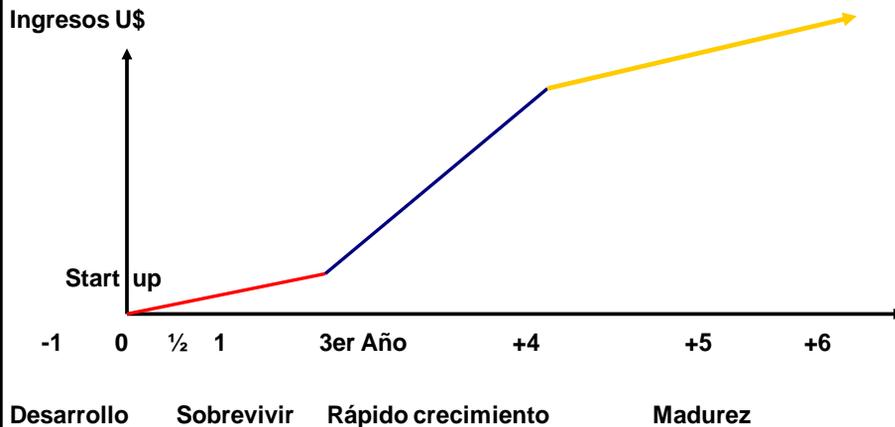
Invitados Especiales.

<http://www.emprendimientos.org.ni/>

The screenshot shows the homepage of the website www.emprendimientos.org.ni/. The browser window title is "Emprendimientos Dinámicos | Nicaragua - Microsoft Internet Explorer provided by Bancentro - LATIS". The website header includes the logo for "EMPRESIMIENTOS DINÁMICOS" and navigation links: "SUSCRIBETE AL BOLETIN", "CONTÁCTANOS", "Búsqueda", "Sitio", and "Google". Below the header, there are four main menu items: "EL PROYECTO", "QUÉ SON EMPRESIMIENTOS DINÁMICOS?", "EMPRESIMIENTOS DE ÉXITO", "LA BIBLIOTECA DEL EMPRENDEDOR", and "PROGRAMAS DE APOYO EN NICARAGUA". The main content area features a photograph of a man speaking at a podium during a "LANZAMIENTO DE MESA DE DIÁLOGO DE EMPRENDEDOR". Below the photo, the text reads: "El Licenciado Eduardo Fonseca, Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Nicaragua... Leer más". To the right of the photo is a circular graphic with the text "APLICÁ AL PROYECTO" and a call to action: "Llegó el momento que tu idea, sea la próxima empresa de éxito. Recibi asesoría, herramientas y contactos para ver tu idea de negocio o empresa hecha realidad." Below this is the logo for "Concurso Creando Empresa" and the text "click y enterate".

Ciclo de Vida del Proyecto

■ Vida de los proyecto



Ciclo Venture Capital

Desarrollo → Startup → Sobrevivencia

- Ideas
- Business Plan
- Gestiones

- Preparar la organización.
- EEFF proyectados.
- Financiamiento

- Monitoreo constante
- Proyecciones de caja.
- Financiamiento

Madurez ← Crecimiento

Que hago??

- Mantenerse en el negocio
- Salirse.

- Medir las necesidades.
- Medir los recursos con que se cuenta.

Valoración Startups.

- Valor PreMoney:
 - Es el valor de la empresa antes de la entrada el inversionista.
 - Es lo que los socios iniciales han conseguido crear antes.

- Valor PostMoney:
 - Es el valor de la empresa justo después de la inversión del Venture Capital

Veamos el siguiente Ejemplo:

- El Inversor VC1 pacta con los socios de la empresa ALFA la inversión de U\$ 500,000 a cambio del 25% de la sociedad.
 - Valor PostMoney:
 - Si la empresa VC1 recibe el 25% = U\$ 500,000
 - Significa que la empresa = U\$ 2 Millones.
 - Como los U\$ 500,000 ya están en los U\$ 2MM podemos decir que el valor PostMoney de la empresa es U\$ 2MM.
 - Valor PreMoney
 - Por ende el valor PreMoney de la empresa es de U\$ 1.5Millones.

Métodos de Valoración

- Comparación con empresas ya existentes:
 - Es el sistema más empleado para valorar proyectos ya que toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo y las proyecciones de negocio. (Lo veremos a detalle)
- Árboles de probabilidad:
 - El recorrido de una Starup es altamente incierto, por esta razón se suele emplear un método de valoración en el que se despliegan los distintos escenarios, asignandoles una probabilidad. Cada escenario tendrá su flujo de cada descontado a una tasa de descuento media de la industria.

Métodos de Valoración

- En general no existe un método exacto al momento de valorar un Starup, si no mas bien es un proceso de negociación.
- La valoración de Venture Capital generalmente no toma en cuenta el valor de mercado, sino de la inversión.
- Por eso usted debe estar preparado para negociar con base.

Valoración Financiera

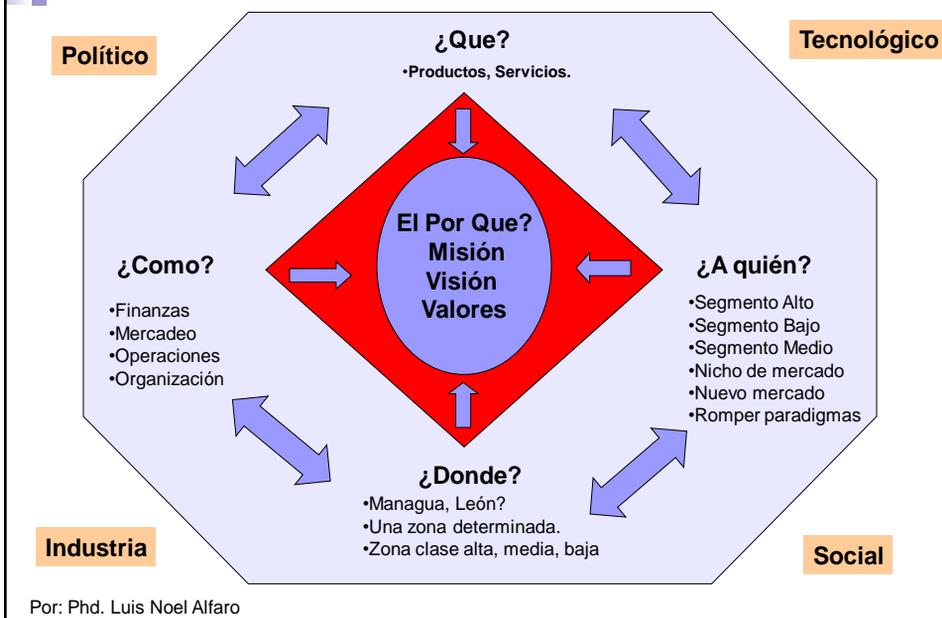
- Para pedir dinero a inversionista, la clave es demostrarle “que no necesitamos dinero”
 - El financiamiento no es una limosna que se pide, sino es un negocio como cualquier otro.
 - Usted no está pidiendo un favor, al contrario hagale ver usted ofrece negocio y U\$\$\$ donde todos ganan.

Esquema de un plan de negocios.

- Resumen Ejecutivo.
- Idea del negocio.
- Definición y análisis de la industria.
- Análisis del entorno.
- La empresa.
 - Misión, visión y valores.
 - El diamante estratégico.
 - **Evaluación financiera y cualitativa del proyecto.**
- Plan de implementación.
- Anexos (Estudios, Bibliografías etc.)

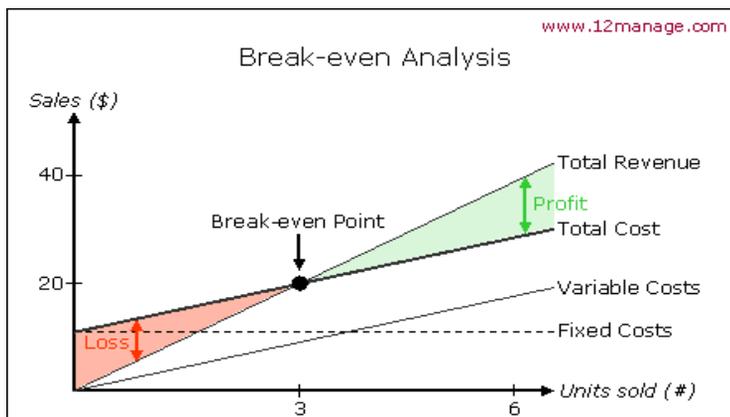


El Diamante Estratégico



Estados Financieros Proyectados

- El primer paso es proyectar el flujo de caja de la empresa.
 - Definición Precio – Productos -Medición de la demanda
 - Determinación de los costos de los productos.
 - Determinación del Punto de Equilibrio.



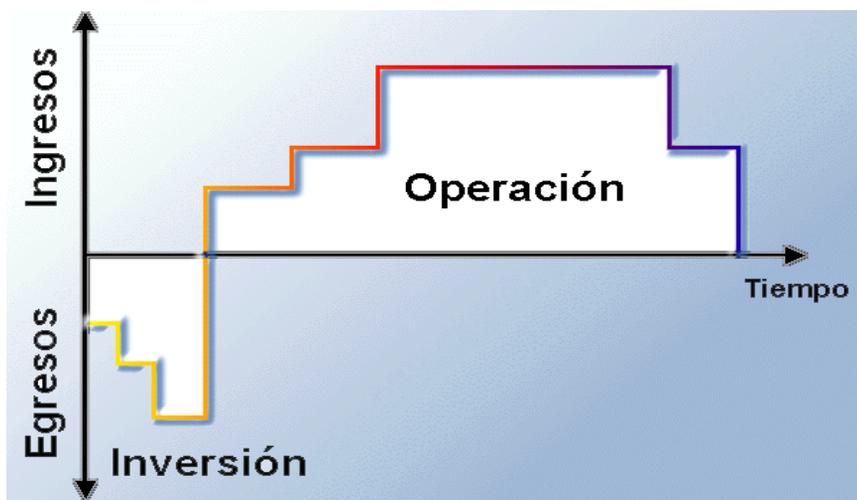
Necesidad de capital de trabajo

- Las necesidades de capital de trabajo, es el efectivo necesario para operar.
- Por eso usted necesita saber:
 - Costos variables (x unidades que vendera)
 - Costos operativos
 - Costos financieros
 - Proyecciones de compras
 - Proyecciones de ventas.

Valoración de proyectos

	0	1	2	3	4	5
Ingresos		100	110	121	133	146
Costos		30	32	35	38	41
Flujo Bruto		70	78	86	95	106
Gasto Operativo		40	42	44	46	48
Depreciación		10	10	10	10	10
Flujo Operativo		20	26	32	39	48
Impuestos		6	7.68	9.6024	11.79259	14.2786
Flujo desp. Imp.		14	18	22	28	33
Depreciación		10	10	10	10	10
Valor Terminal						500
Inversión	-400					
Flujo Neto	-400	24	28	32	38	543
Tasa Requerida	10%					
VAN	C\$ 29.29					
TIR	12%					

Valoración de proyectos



Valoración de proyectos

Valor Actual Neto (VAN)

Es el más robusto de los métodos ya que toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo.

Básicamente el VAN trae a presente los flujos futuros descontados a una tasa requerida

$$VPN = - P + FNE_1 / (1 + i)^1 + FNE_2 / (1 + i)^2 + \dots + (FNE_n + VS) / (1 + i)^n$$

Donde:

FNE = Flujo neto de efectivo

i = interés o crecimiento del dinero

P = la inversión inicial

n = número de periodos

Sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en ese momento o tiempo cero

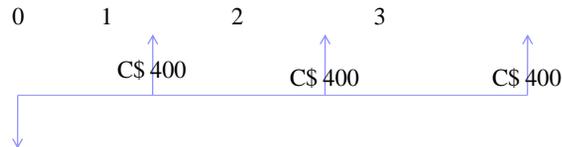
Valoración de proyectos

Para entenderlo mejor, veamos el siguiente ejemplo:



Nuestro amigo, planea invertir U\$ 1000 al día de hoy y tendrá U\$ 400 dólares por tres años.

Su banco le paga U\$ 10% anual, por lo que lo mínimo que el pide en su inversión es un 10%



-C\$ 1000

$$VAN = -P + FNE_1 / (1+i)^1 + FNE_2 / (1+i)^2 + \dots + (FNE_n + VS) / (1+i)^n$$

$$VAN = -1000 + \frac{400}{(1+10\%)^1} + \frac{400}{(1+10\%)^2} + \frac{400}{(1+10\%)^3}$$

$$VAN = -c\$ 4.78$$

Valoración de proyectos



Su amigo le había dicho que no fuera tonto, ya que en tres años recuperaría la inversión, según el **método del periodo recuperación**

Reglas en el VAN

Si el VAN > 0, Desde el punto de vista financiero usted debería aceptar el negocio, ya que descontado a la tasa que usted exige el proyecto aun le genera mas. La TIR será mayor que la tasa de descuento en este caso.

Si el VAN = 0, Usted habrá logrado obtener su retorno exigido mínimo, matemáticamente es indiferente aceptar el proyecto, tomando en cuenta que usted puede tener otras opciones que retornan igual que este proyecto.

Si el VAN < 0, Seguramente usted debe rechazar el proyecto, la TIR será menor a la tasa exigida

Valoración de proyectos

TIR (Tasa interna de retorno)

Es aquella tasa de descuento que convierte en 0, el valor actual neto de un proyecto.

Veamos el siguiente ejemplo:

Diagrama de flujo de efectivo:

- Tiempo 0: -C\$ 1000
- Tiempo 1: C\$ 400
- Tiempo 2: C\$ 400
- Tiempo 3: C\$ 400

$$VAN = -P + FNE_1 / (1+i)^1 + FNE_2 / (1+i)^2 + \dots + (FNE_n + VS) / (1+i)^n$$

$$VAN = -1000 + \frac{400}{(1+10\%)^1} + \frac{400}{(1+10\%)^2} + \frac{400}{(1+10\%)^3}$$

$$VAN = 0$$

$$TIR = 9.7\%$$

Si sustituimos el 10% por 9.7% el VAN Es 0.

Problemas con la TIR

El uso de la Tasa Interna de Retorno implica algunos problemas. La posible existencia de múltiples tasas de rendimiento es uno de ellos. Aunque equiparar a cero el valor presente neto de un proyecto generará exclusivamente una tasa interna de rendimiento, r , en el caso de inversiones normales, hay ocasiones en que pueden obtenerse dos o más tasas.

Cuando el signo presenta más de un cambio en los flujos... veamos el ejemplo.

En términos generales un proyecto es rentable cuando la **TIR** es mayor al costo del capital mínimo requerido por los accionistas.

La TIR es de proyecto NO del inversionista



En síntesis...

Procedimiento de la evaluación de una empresa o proyecto

La evaluación financiera de una empresa consiste en construir los flujos de dinero proyectados que en un horizonte temporal serían hipotéticamente generados, para después descontarlos a una tasa adecuada de manera tal que podamos medir (cuantificar) la generación de valor agregado y su monto.



Que tasa utilizar

- Regla de dedo 15%
- Competencia, industria, país etc.
- **EI WACC**

El **WACC** (del inglés *Weighted Average Cost of Capital*) se denomina en ocasiones en español Promedio Ponderado del Costo de Capital o Coste Medio Ponderado de Capital (CMPC), aunque el uso más extendido es con las siglas originales en inglés WACC. Se trata de la tasa de descuento que debe utilizarse para descontar los flujos de fondos operativos para valuar una empresa utilizando el descuento de flujos de fondos, en el "enterprise approach".

Fórmula del WACC

$$WACC(cpp) = K_e \frac{CAA}{CAA + D} + K_d(1 - T) \frac{D}{CAA + D}$$

Donde: WACC : Weighted Average Cost of Capital (Promedio Ponderado del Costo de Capital)

Ke: Tasa de costo de oportunidad de los accionistas. Generalmente se utiliza para obtenerla el método [CAPM](#)

CAA: Capital aportado por los accionistas

D: Deuda financiera contraída

Kd: Costo de la deuda financiera - hh

T: Tasa de impuesto a las ganancias

Es hasta el momento el método mas aceptado para determinar la tasa

Fórmulas Matemáticas

$$VP = \frac{F1}{(1+r)} + \frac{F2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{Fn}{(1+r)^n} \qquad VP = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+r)^t}$$

$$VP = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{\prod_{i=1}^t (1+r_{i-1,i})}$$

$$VP = \lim_{n \rightarrow \infty} C \times \frac{[(1+r)^n - 1]}{(1+r)^n \times r}$$

$$VP = \frac{C}{r}$$

$$C = VP \times \frac{(1+r)^n \times r}{[(1+r)^n - 1]} = 2.700 \times \frac{(1+0,0064)^{120} \times 0,0064}{[(1+0,0064)^{120} - 1]}$$

Gracias a DIOS existe Excel



ADVERTENCIA

El contenido y las opiniones de orden técnico expresadas en esta presentación son de única y exclusiva responsabilidad de su autor, y no representan la posición oficial del Colegio de Contadores Públicos de Nicaragua (CCPN).