

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE NICARAGUA

“Sirviendo a la Comunidad”

Ciencias Económicas



PLAN DE NEGOCIO TOUR DE BUCEO Y CLASES DE NATACIÓN EN LA CUIDAD
DE SAN JUAN DEL SUR.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN CONTADURÍA
PÚBLICA Y FINANZAS

Autores

Ana Isabel Rodríguez
Roberto Carlos Obregón Argueta
Luis Alejandro Carmona Alegría

Tutores

Msc. Eduardo Sosa
Msc. Yesly Mora

Noviembre 2016
San Juan del Sur, Nicaragua

Contenido

DEDICATORIA	6
AGRADECIMIENTOS	7
Introducción	8
Resumen Ejecutivo.....	9
OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIO	11
Objetivo General	11
Objetivos Específicos.....	11
APORTE A LA ECONOMÍA LOCAL/NACIONAL	12
PERFIL ESTRATÉGICO	13
Misión.....	13
Visión.....	13
Estrategia del Negocio.....	13
ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR	14
ANÁLISIS EXTERNO	14
Ambiente Económico	14
Ambiente Demográfico	15
Ambiente Socio Cultural.....	16
Ambiente Político Legal.....	16
Ambiente Tecnológico.....	16
Ambiente Ecológico.....	17
ANÁLISIS DEL SECTOR	18
Amenaza de Nuevos Ingresos	18
Poder de Negociación de los Proveedores.....	18
Poder de Negociación de los Compradores	18
Rivalidad Competitiva	18
Amenaza de Productos/Servicios Sustitutos.....	19
PLAN DE MARKETING	20
Descripción del Servicio	20
Líneas de Servicios.....	20
Modelo del Nivel del Producto	21

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

Modelo de Generación de Valor	21
Marca	21
Análisis de la Competencia.....	22
Objetivos de Marketing.....	23
Descripción del Mercado Meta	23
Demanda y Participación de Mercado	24
Estrategias de Marketing	25
Estrategia de Posicionamiento.....	25
Estrategia de Segmentación de Mercado	26
Plan de Acción	26
Servicio	26
Precio.....	26
Promoción	27
Plaza	27
Proyecciones de Ventas	27
Presupuesto de Marketing.....	28
PLAN DE PRODUCCIÓN.....	29
Objetivos	29
Ciclo de Servicio	30
Fases del Ciclo de Servicio.....	30
Esquema Gráfico del Ciclo de Servicio	30
Mano de Obra	31
Cargos.....	31
Fichas Ocupacionales	31
Plan y Política Salarial.....	35
Presupuesto Anual de Mano de Obra	35
Maquinaria, Mobiliario Y Equipo.....	36
Características	36
Proveedores	37
Presupuesto de Inversión.....	37
Instalaciones, Diseños y Costos.....	39
Materia Prima e Insumos	39

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

Política de Inventario	39
Capacidad del Sistema	40
PLAN DE ORGANIZACIÓN	41
Objetivos	41
Constitución del Negocio	42
Forma Jurídica de La Empresa y Aspectos Fiscales	42
Permisos, Concesiones y Derechos	42
Presupuesto de Gastos de Constitución	42
Estructura Organizativa.....	44
Áreas y Organización Jerárquica	44
Estructura Organizativa.....	44
.....	44
.....	44
Cargos.....	44
Fichas Ocupacionales	45
Plan y Política Salarial.....	50
Reclutamiento y Selección del Personal.	51
Mobiliario y Equipo	51
Depreciación de Activos	52
Instalaciones.....	54
Diseños e Inversión Estimada.....	54
Plan de Gastos Anuales	55
Materiales y Suministros.....	55
Papelería y Útiles de Oficina.....	55
Gastos Básicos	56
PLAN DE FINANZAS	57
Objetivos del Plan De Finanzas	57
Plan de Inversiones.....	58
Componentes del Plan de Inversiones	58
Balanza de Inversión Consolidada.....	59
Estrategia de Financiamiento.....	60
Fuentes de Financiamiento y Costos.....	60

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

Mezcla de Fuentes.....	63
Tasa Requerida de Rentabilidad.....	64
Balance de Apertura.....	65
Pronósticos Financieros	66
Proyección de Ingresos	66
Proyección de Costos Variables	66
Proyección de Costos Fijos.....	67
Evaluación Financiera.....	69
Flujo de Caja del Proyecto.....	69
Indicadores de Evaluación Financiera	71
Valoración Económica	71
Recomendaciones	71
Referencias Bibliográficas	72
Anexos.....	73
Anexo #1.....	73
Anexo #2.....	79

DEDICATORIA

La siguiente tesis presentada por alumnos de la carrera contaduría pública y finanzas, en primer instancia, esta dedica a Dios todo poderoso que otorga las fuerzas necesarias para culminar los planes de negocio con salud y sabiduría, de igual manera a los padres de familia que brindaron su apoyo y que siempre dieron palabras de aliento y perseverancia para que seamos personas de bien; dando lo mejor de nuestro empeño para presentar una buena calidad de profesionales en el campo laboral asumiendo los retos y sobre todo mayor dedicación en lo que hacemos.

AGRADECIMIENTOS

Se le agradece infinitamente a Dios por la salud que nos ha otorgado en el transcurso de esta larga trayectoria. También por estar siempre iluminando nuestros caminos por el bien. De gran esfuerzo y sobre todo de humildad, Gracias a los docentes de UPOLI Sede Rivas por todos los conocimientos que han otorgado a los futuros profesionales del día de hoy.

Introducción

En el presente documento se aborda la implementación de un proyecto de servicios de buceo y clases de natación en el municipio de San Juan del Sur Departamento de Rivas, de esta manera se trata de concientizar a las personas de la belleza marina que posee este lugar. En el cual la población que se toma en cuenta son los visitantes extranjeros y nacionales. De la siguiente manera para los servicios de buceo de 18 a 50 años y para las clases de natación de 10 a 50 años. Es importante mencionar que la idea de este negocio surge por la necesidad de hacer uso de los recursos de la zona y por consiguiente para dar un mayor aprovechamiento del turismo.

Dentro de los sectores evaluativos se toma en cuenta la actividad económica en la que se encuentra Roalex. Uno de los medios fueron los datos proporcionados por INTUR, el cual presenta los datos de visitas a las playas de toda la región del pacífico, de igual forma se estudió los competidores indirectos que existen en el sector que prestan algunos servicios enfocados en el turismo como lo es el surf. El plan de negocios efectuará una construcción para su propia oficina. Cabe destacar que esta contiene una piscina para el aprendizaje de natación. La diferenciación que ofrece la empresa es de grandes condiciones debido a que representará los servicios de excelencia con el uso de equipos especiales para mayor seguridad de los clientes.

En la primer parte del presente plan de negocio se desarrolla el plan de marketing en el cual se detalla la demanda, población y mercado meta. Así mismo se realizó la estructura del plan de finanzas el cual es muy trascendental el mismo está conformado por la balanza de inversión, las fuentes de financiamiento y la valoración de los indicadores financieros.

Resumen Ejecutivo

El presente plan de negocios denominado ROALEX consiste en brindar tour de buceo a las personas de 18 a 50 años de edad y clases de natación a aquellos que tengan entre 10 a 40 años de la ciudad de San Juan del Sur. El negocio hará uso de equipos y accesorios especiales con el fin de garantizar seguridad y confianza al momento que deseen adquirir los servicios. Además es importante señalar que otro de las intenciones de esta empresa es dar a conocer la flora y fauna del país para que cada visitante pueda admirar y disfrutar la belleza de nuestras playas; garantizándoles una buena seguridad al momento que deseen adquirir los servicios.

La empresa establecida será constituida como una sociedad anónima con responsabilidad ilimitada, debido a los beneficios de constitución que esta tiene para los socios. La vida económica del negocio es de 5 años. La misma contará con el área principal la cual es servicios y también otra parte determinada para la administración del mismo.

El mercado objetivo se centra en los turistas nacionales y extranjeros que visitan las playas de San Juan del Sur y que viajan por motivo de vacaciones y entretenimiento. Por esa razón al no existir la promoción del tours de buceo y además limitantes con respecto a que algunos de estas personas no saben nadar, esta idea se convierte en una oportunidad de mercado para los inversionistas.

Los resultados del informe de investigación confirman que un porcentaje considerable de los visitantes están dispuestos a hacer uso de los servicios y también expresaron que les gusta la idea del negocio por lo que podrán practicar un deporte acuático que está de acuerdo a su necesidad.

El negocio va a ofertar dos servicios los cuales son tours de buceo y clases de natación, por ende los ingresos a obtener será por la venta de estos dos servicios. Las proyecciones de

venta fueron realizadas tomando en cuenta el incremento de la demanda y la inflación anual correspondiente a este sector.

En relación a los competidores solamente existen indirectos que corresponde a aquellas personas que practican el buceo como forma de trabajo realizando la pesca de especies marinas como pulpos y langostas para después venderlas. También se encuentran aquellos que practican este deporte como forma libre; es decir a modo de resistencia, esto significa que no usan tanques de oxígeno.

El negocio requiere de una inversión total de U\$87,178.06 para el cual se extenderá una solicitud de préstamo bancario por U\$35,000 para cubrir los gastos administrativos iniciales y de edificación. Así mismo el aporte de los socios será de U\$52,178.06 dólares.

De acuerdo a los resultados de los indicadores financieros el presente plan de negocios no es rentable, debido a que los precios establecidos son muy bajos en comparación a los costos, por esa razón no se logran cubrir. Se recomienda realizar un nuevo estudio que vaya enfocado hacia un mercado más amplio que permita asignar nuevos precios. Además sería una buena opción agregar más líneas de servicios. Así mismo es necesario alargar la vida económica del proyecto a 10 años, por lo que el poder adquisitivo de los equipos es muy alto.

OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIO

Objetivo General

Identificar la viabilidad técnica, económica y financiera de un negocio de servicios de buceo y clases de natación ubicado en el municipio de San Juan del Sur, departamento de Rivas.

Objetivos Específicos

- Diseñar un plan de marketing que permita captar los clientes potenciales.
- Determinar los equipos necesarios para el proceso productivo del servicio al cual estará dedicado el negocio.
- Crear la estructura organizativa de la empresa que vaya de acuerdo a sus funciones con el fin de garantizar la eficiencia en las operaciones.
- Formular un plan de inversión orientado en la promoción del turismo del lugar donde se establecerá el negocio.
- Evaluar el capital de inversión requerido para el funcionamiento del negocio.
- Analizar cada uno de los indicadores financieros para así determinar su factibilidad.

APORTE A LA ECONOMÍA LOCAL/NACIONAL

Roalex S.A es una empresa que generará ingresos y por ende aportará a la economía nacional y municipal. La misma estará legalmente constituida es por ello que se deberán cumplir con todas las obligaciones tributarias.

Otro punto importante a mencionar es que esta empresa será una fuente de empleo para 10 personas quienes recibirán su sueldo superior al salario mínimo del sector. Así mismo la creación de este negocio será una nueva alternativa para los turistas porque podrán disfrutar del servicio de buceo, puesto que este es un deporte acuático practicado por ellos.

PERFIL ESTRATÉGICO

Misión

Somos una empresa comprometida con nuestros clientes que satisface las necesidades del deporte acuático a través de la prestación de servicio de buceo y natación que contengan estándares de calidad, profesionalismo e innovación. Así mismo estamos conscientes de la responsabilidad que tenemos de contribuir con la protección de las especies marítimas.

Visión

Ser una empresa que logre posicionarse como líder en deporte acuático a nivel departamental que se caracterice por otorgar nuevas formas tecnológicas que permitan mejor apreciación de las especies marítimas.

Estrategia del Negocio

Roalex S.A implementará una estrategia de diferenciación debido a que esta se basa en la capacidad de ofrecer a los futuros clientes algo que sea diferente en comparación a lo que ofertan los competidores indirectos, lo cual sería el uso de equipos y accesorios especiales al momento de ejercer el servicio.

ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR

ANÁLISIS EXTERNO

Ambiente Económico

El anuario estadístico del Banco Central de Nicaragua indica que el PIB presentó un incremento de 4.9% correspondiente al año 2015, no así en el año 2014 que fue de 4.6%. Esto significa que la actividad económica del país se presentó de forma positiva ascendiendo 0.3%, a pesar que este valor es pequeño se puede decir que provee significativamente una seguridad estable al plan de negocios, debido a que este indicador macroeconómico influirá en el crecimiento socioeconómico del mismo. Así mismo la actividad pecuaria mostró un ascenso de 4.3% de igual manera otras actividades como la pesca presentó 11.7% de aumento.

En caso contrario si el PIB llegara a disminuir, el surgimiento de pequeñas empresas contribuiría directamente a los ingresos del país a través de los impuestos, así mismo el ahorro empresarial y personal será un elemento trascendental para contrarrestar los efectos del descenso del producto interno bruto.

Otro punto importante que se debe tomar en cuenta es la inflación la cual presentó para el año 2014 un porcentaje de 6.5%, no obstante en el 2015 fue de 3.1%, como se puede observar este experimentó una disminución considerable, pues de acuerdo con la información del Banco Central esto se debió al traslado de los precios bajos internacionales del petróleo, lo que muestra una tendencia de estabilidad, este comportamiento favorece de manera positiva al negocio, ya que existe un equilibrio de los precios. Sin embargo no se ignora que en determinado momento podría presentar una desestabilización, por tal razón se implementará la estrategia de asumir 40% del ascenso de los precios y el restante se trasladará al consumidor, aunque se está consciente que el margen de ganancia se verá

afectado, el propósito de esta decisión será brindar al cliente la oportunidad de obtener un servicio que tenga precios accesibles; de esta manera se mantendrá la competitividad del mercado.

Por otro lado el empleo en Nicaragua ha mostrado una evolución positiva (Años 2013-2015), ya que los salarios crecieron gracias al impulso de los ajustes tanto del salario mínimo como del salario promedio de los trabajadores del Gobierno Central, siendo aprobado por el Ministerio de Trabajo (MITRAB). Esto quiere decir que esta área no incidirá negativamente en el negocio. Más bien el plan de trabajo a ejecutar aumentará los ingresos del estado para cubrir necesidades con respecto al gasto público, así mismo la generación de empleo cooperará para disminuir los factores que influyen en la pobreza.

Ambiente Demográfico

En la localidad que se presenta el plan de negocio la cual es San Juan del Sur se puede apreciar como una zona turística de gran actividad pesquera, es por ello que se puede notar el desarrollo y por ende una zona de inversión; siendo su principal característica su hermosa playa y las espectaculares edificaciones contiguo a la bahía.

San Juan del Sur está al sur del departamento de Rivas, Nicaragua. Es estimado uno de los más significativos de la zona. Se coloca a los 11 grados 15 minutos latitud norte y 85 grados 53 minutos longitud oeste. Limita al norte con el Municipio de Rivas, al sur con el océano pacífico al este con el municipio de Cárdenas y Costa Rica, al Oeste con el Océano Pacífico.

Cabe destacar que esta ciudad ha experimentado un crecimiento poblacional bastante considerable, puesto que según las cifras más recientes obtenidas del censo realizado por la alcaldía municipal en el año el 2012 habían 16,656 habitantes, correspondiéndole un 43% a la población urbana y 57 % a la población rural, para una densidad poblacional de 19.5 habitantes por km². Otro aspecto importante a mencionar es el incremento turístico, puesto que de acuerdo a los datos brindados por INTUR 164, 066 personas visitan las playas del pacífico, esto representa el 59.7% son masculinos y el 40.3% femeninos. Si se realiza una valorización de estas cifras fácilmente se puede evaluar que existe una fuerza demográfica

significativa la cual es una ventaja para este plan de negocios; por lo que la demanda se centra en los visitantes extranjeros y nacionales.

Ambiente Socio Cultural

El desarrollo del proyecto clases y tour de buceo se basa en crear un ambiente humanista y edificante en las personas, es un medio de distracción y unión con la creación, dando provoca reflexiones en las vidas de cada una de las personas en lo Hermosa que es la naturaleza y en lo podemos compartir cuidando nuestros recursos naturales.

La unión con la naturaleza provoca toma de decisiones que unen a las personas en un sentir social de grandes frutos para un mejor bienestar social. No solamente en la fauna sino en todo lo que está alrededor.

Ambiente Político Legal

La sociedad se basa en la cultura política de la nación, en cambio el proyecto no se basa en una relación política país, esto genera insatisfacción y poca demanda en el medio, no se daña ningún ambiente político sino se implementa la unión entre las culturas y sociedades a través de concientización de que en unidad se puedan alcanzar grandes logros a nivel nacional y externo.

Ambiente Tecnológico

Es importante destacar el desarrollo de la tecnología y la incidencia que tiene a nivel empresarial. Por tal razón se considera que es una herramienta indispensable para la ejecución del plan de negocios. Uno de los motivos trascendentales que pueden ser usados para beneficiar este trabajo es la creación de páginas o sitios web, las cuales se diseñan con el fin de darse a conocer al mercado, así mismo el empleo de correos electrónicos y medios

informales como Facebook, Twitter, WhatsApp, entre otros; ayudan a ampliar de forma notable los negocios.

Además se puede mencionar el uso de la herramienta de la Tecnología de Información y Comunicación (TIC), puesto que la misma abarca los equipos y aplicaciones informáticas para la gestión de las empresas y por ende las TIC se han convertido en un punto clave para la expansión y supervivencia de las entidades.

Otra forma de mecanismo utilizada en las pequeñas empresas es el programa de contabilidad llamado QuickBooks, el cual tiene una gran ventaja por la capacidad de integrarse con otros programas como Excel, es decir este sistema es integral, ya que permite llevar un control eficiente de los ingresos, egresos y otros aspectos vitales de registros.

Ambiente Ecológico

Uno de los asuntos mayormente preocupante con respecto a la ecología es la contaminación del medio ambiente, puesto que existe una pésima relación del ser humano con el medio que lo rodea; siendo uno de los problemas principales la insensibilidad y la falta de conciencia con su entorno. La humanidad se ha dedicado a destruir los recursos naturales no sabiendo que se está destruyendo a sí mismo.

Debido a esta situación las empresas han hecho conciencia del significativo valor que tiene si cumplen con la responsabilidad social. En este sentido se puede expresar que la vida de las personas se ve fuertemente influenciada por el medio ambiente que le rodea es por ello que el uso inadecuado del mismo podría afectar la operatividad empresarial. Al tomar en cuenta esta dificultad que se enfrenta a nivel mundial se hace necesario que el plan de negocios Tour de Buceo y Clases de Natación esté enfocado en el compromiso con la naturaleza, al cuidar y preservar la vida acuática. Por lo tanto se harán los esfuerzos necesarios para promover conciencia social con respecto al entorno que rodea a los habitantes y turistas del municipio de San Juan del Sur.

ANÁLISIS DEL SECTOR

Amenaza de Nuevos Ingresos

Las barreras del sector se encuentran definidas por diversos factores como: diferenciación de productos, necesidad de capital para inversiones, costos cambiantes y control en los canales de distribución. Haciendo una evaluación de todos ellos se ha determinado que las barreras de entrada son significativamente bajas, puesto que las mismas no tienen un gran impacto para no evitar que surjan nuevos competidores.

Poder de Negociación de los Proveedores

De acuerdo a las expectativas y demanda para el tour de Buceo, la compañía no contará con una amplia gama de proveedores, solamente se seleccionarán dos, debido a que el negocio se apropiará de los equipos especiales. Lo más esencial que se buscará para suplir las necesidades de la empresa será la calidad de los productos; es decir la marca la cual garantice seguridad a los clientes. Como se puede apreciar anteriormente el buceo es un medio de entretenimiento poco usual en el país, es por ello que hay pocos proveedores.

Poder de Negociación de los Compradores

Los compradores del servicio de clases y tours de buceo no tienen alto poder de negociación por razones que los proveedores son pocos y escasos. En su mayoría no existen negocios o lugares establecidos para clases buceo es un mercado que no se ha expandido por poca visualización y recursos económicos de los proveedores. Por parte de la competencia existen diferencias ofertas negativas a los clientes porque no otorgan un servicio seguro (esto se le llama buceo libre) que contenga todos los equipos necesarios.

Rivalidad Competitiva

Cabe destacar que se ha realizado un análisis acerca de la rivalidad competitiva a la cual se enfrenta el plan de negocios. Se determinó que no existen competidores directos, puesto

que no hay un negocio formal que se dedique al servicio de tour de buceo. No obstante existen algunos indirectos, estos son todas aquellas personas que practican el buceo de forma informal, es decir lo que comúnmente se conoce como buceo libre en los cuales no se utilizan los equipos y accesorios para la actividad.

Amenaza de Productos/Servicios Sustitutos

Se ha analizado que la amenaza de servicios sustitutos juega un papel muy importante debido a que existe la probabilidad que surjan otros negocios enfocados en esta misma dirección los cuales pueden ser los paseos en moto de agua, juegos acuáticos como banana boat ride. No obstante cabe destacar que en San Juan del Sur hay negocios que se dedican a impartir clases de surf y alquiler de tablas. Esto significa que esta actividad tiende a satisfacer las necesidades de los turistas mayormente extranjeros.

Por tanto se puede decir que el surf se ha convertido en una de las actividades principales de mayor atracción para los turistas, lo que conlleva a considerar que el peligro es alto, puesto que este servicio tiene rendimiento y sus precios son un poco bajos en comparación con el buceo. Sin embargo esto se debe a que la práctica de sumergirse en el mar tiene una mayor complejidad, ya que se necesitan equipos especiales para poder realizarlo y también porque estos tienen un costo mayor de adquisición.

PLAN DE MARKETING

Descripción del Servicio

Roalex es una empresa que ofrecerá un servicio que consiste en tours de buceo y clases de natación el cual estará ubicado en San Juan del Sur. El mercado al que se va a dirigir es a todos los visitantes nacionales y extranjeros, sin límites respecto al sexo de los clientes. El propósito de esta microempresa es dar a conocer la flora y fauna de la ciudad, como son las especies marítimas. De igual forma se quiere que las personas que adquieran el servicio puedan pasarla bien. Se pretende ubicar a la misma a un largo plazo como líderes de servicios de entretenimiento. Se considera que lo más importante son los clientes; es por ello que se quiere dar la mejor a través de la seguridad posible combinando la adrenalina del océano.

Líneas de Servicios

Amplitud de líneas:	Clases de Natación		Tours de Buceo	
Longitud de líneas:	C.D. Natación	T.D. Buceo	Dentro de la Bahía	Fuera de la Bahía
Profundidades de líneas	Niños		Principiantes	Principiantes
	Jovenes	Jovenes	Experimentados	Experimentados
	Adultos	Adultos		
Consistencia → C.D.Natación → C.D.Buceo → Tours de Buceo				

Tabla # 1

Modelo del Nivel del Producto

Nivel básico: entretenimiento y diversión

Producto genérico: servicios de buceo y natación

Producto esperado: precios módicos y diversión a través de un servicio excelente.

Producto aumentado: uso de equipos especiales para la ejecución de los servicios.

Producto potencial: implementar nuevos servicios de deporte acuático que no son practicados en la actualidad. Ejemplo de esto es banana board y jet-sky.

Modelo de Generación de Valor

Uno de los beneficios para los que desean adquirir el servicio será la seguridad en la cual ellos mismos podrán comprobar que es verdad. Esto dará credibilidad al negocio. Además es importante mencionar que los precios definidos están de acuerdo al mercado y a los costos en los cuales se incurrirá. Por tal razón esto no dará inconformidad al cliente sino más bien una mayor aceptación.

Marca



Logotipo

El logotipo de la empresa Roalex contiene la imagen de un pez llamado raya el cual vive en las proximidades del

mar, pero a medida que crecen se van metiendo en las profundidades. Es por ello que se quiere dar a entender lo maravilloso que sería explorar bajo el mar y también representa un reto y el deseo de hacer las cosas con entrega y optimismo.

Slogan

La frase de posicionamiento es “Vive la vida intensamente” lo que se pretende provocar es que la vida se debe disfrutar con entusiasmo y optimismo; haciendo lo que nos gusta con pasión y entrega, porque solo así es que se logra alcanzar lo deseado.

Gama Acromática

El color azul fue seleccionado por ser productivo y no invasivo y además crea sensación de seguridad y confianza en la marca. El azul es el color favorito porque sugiere responsabilidad e inspira confianza.

Poder de la Marca

Roalex es un nombre creado para provocar motivación en los clientes. Además con esta marca se pretende dar seguridad y confianza a través de la credibilidad.

Análisis de la Competencia

En el sector de competitividad de la zona donde estará ubicada la empresa los competidores son indirectos; esto da a entender que las personas que visitan San Juan del Sur no tienen un amplio conocimiento acerca los servicios de buceo, puesto que no se dan a conocer, ni se da publicidad. Otro factor indirecto a tomar en cuenta es la práctica del surf; siendo este un deporte muy atractivo para los turistas.

Objetivos de Marketing

- Incrementar las ventas un 5% anual durante los dos primeros años.
- Lograr posicionarse como una de las mejores empresas preferidas a partir del tercer año.
- Aumentar la participación de mercado del servicio un 2% entre los años 2 y 5.
- Superar las expectativas de los clientes en calidad, precio y servicio.

Descripción del Mercado Meta

El mercado meta se ha determinado a través de la realización de la segmentación del mercado total para ello se han tomado en cuenta las siguientes variables:

- ✓ Geográfica: en esta variable se valora a todas aquellas personas que visitan las playas de su preferencia ubicadas en la zona del pacífico de Nicaragua: San Juan del Sur, Poneloya, Majagual, Tola, La Boquita, El velero, Playa madera, Chacocente, Gigante.
- ✓ Demográfica: se ha segmentado de acuerdo a las actividades que desempeñan; es decir se enfoca en aquellos que vienen al país por vacaciones. También se ha valorado el nivel de ingresos medio, puesto que la mayoría trabajan desde los 18 años eso provoca que reciban con anticipación una remuneración; también existen muchos que tienen la costumbre de ahorrar para luego viajar a lugares turísticos con el fin de descansar y disfrutar.
- ✓ Psicográficas: se ha determinado a todas aquellas personas que les gusta experimentar y que buscan emoción y que están dispuestos a gastar parte de sus ingresos para socializar y entretenerse.

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

De acuerdo al análisis anterior se determinó que el mercado objetivo serán las personas de 10 a 50 años que estén capacitados física y mentalmente para desempeñar las actividades que ofrecerá el negocio.

Demanda y Participación de Mercado

La demanda se ha realizado conforme a las estrategias de levantamiento de información; lo cual dio resultado que el 96% de personas les gustaría que se establecieran tours de buceo y clases de natación. La mayoría de estas personas son mayores de 18 años y viajan acompañados aproximadamente con 3 personas.

De acuerdo a los datos que brinda INTUR (2015) muestran que existe un promedio poblacional de 12,672 personas que visitan las playas para realizar actividades de recreación; incrementando esta demanda durante los últimos cinco años el 11.66%. Ahora bien un 2% de personas practicaron el buceo el año pasado. De manera que la tasa de crecimiento total sería el 0.23% este fue calculado realizando la multiplicación de ambos porcentajes.

Demanda de Clientes

Tabla #2

AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DEMANDA	36.496,62	36.581,73	36.667,04	36.752,54	36.838,25
Tasa de crecimiento del sector	0,23%				

Es necesario mencionar que la demanda del primer año se determinó de acuerdo al número de asistencias de los turistas en el año por el número de cantidad de acompañantes. Para el año 2 se aplicó la tasa de crecimiento del sector a la demanda del año 1 y luego se efectuó una suma. De la misma forma se hizo para los siguientes años.

En la participación de mercado es importante resaltar que la misma fue determinada de acuerdo a la información de FUNICA (Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario y Forestal de Nicaragua) a través de la tabla llamada estimación de rangos de participación de mercado.

Participación de Mercado

Tabla #3

AÑOS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PARTICIPACION DE MERCADO		5.474	5.487	5.500	5.513	5.526
Tasa de participación	15,00%					

Estrategias de Marketing

Estrategia de Posicionamiento

Para este plan de negocios se han diseñado las siguientes estrategias de posicionamiento de acuerdo a los parámetros requeridos.

La frase de posicionamiento es “Vive la vida intensamente” se ha elegido debido a que la práctica de buceo es para aquellas personas que deseen hacer cosas con pasión o que quieran experimentar algo nuevo. El logotipo es un diseño único, ya que refleja la imagen

de una especie marina muy interesante. Además se ofrecerá un servicio que beneficie al cliente otorgándole seguridad y mayor expectativa de lo esperado.

Estrategia de Segmentación de Mercado

La estrategia de segmentación de mercado definida para este negocio será indiferenciada, puesto que no se encontraron diferencias significativas; así mismo las actividades que se ofrecen están dirigidas a las personas que les gusten la diversión y los desafíos.

Plan de Acción

Servicio

El uso de equipos especiales para las actividades a desarrollar y el personal calificado hará la diferenciación con respecto a la competencia indirecta. Cabe mencionar que este negocio posee dos líneas de servicios; clases de natación y buceo. El nombre de este negocio es Roalex, así mismo la frase de posicionamiento es **“Vive la vida intensamente”** el logo contiene la imagen de un pez llamado raya, el propósito es dar a conocer las especies marinas.

Precio

El precio se ha fijado el precio basado en la competencia indirecta. También se ha valorado que el nivel del poder adquisitivo del mercado es medio debido a que existen algunas personas que podrían adquirir el servicio, pero es probable que otras no logren obtenerlo.

AÑOS	2016	2017	2018	2019	2020
PRECIO	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00

Promoción

Los medios de comunicación más usados por el mercado meta son las redes sociales como: twitter, Facebook, whatsapp, correos electrónicos y televisión. En base a esto se ha establecido que se creará una página web para dar a conocer el servicio a ofertar, de igual manera se hará publicidad por medio del periódico local llamado Del Sur. También se utilizarán pancartas. Es necesario mencionar que los mensajes que se presentarán deberán identificarse con la necesidad de las personas, que cautive la atención de ellas, a tal grado que sean dominadas por el deseo de conocer lo ofrecido o bien de continuar comprando. Uno de las mayores palabras para persuadir está en la frase de posicionamiento la cual es: Vive la vida intensamente y otros mensajes que se incorporarán como: Solo para arriesgados, Asume el reto y descubre lo que eres capaz con Roalex.

Plaza

Se ha determinado que una de los canales de comercialización serán los hoteles, restaurantes y medios publicitarios. El tipo de estrategia a implementar será la selectiva, debido a que se elegirán varios, pero que tengan cierto nivel que los diferencie. En este caso serían aquellos hoteles y restaurantes que tienen una mayor demanda, preferencia de clientes y prestigio. Uno de ellos es Villas de Palermo, Pelican Eyes, Naked Tiger y Casa Oro. Un aspecto muy importante que no se debe obviar es que el medio que se utilizará serán las alianzas que integren aspectos principales que contribuyan a la venta del servicio.

Proyecciones de Ventas

Las Proyecciones de ventas se realizaron del primer año se realizó de acuerdo a la demanda multiplicada por el precio. Para el año 2 se toma como referencia el año anterior aplicando el porcentaje del incremento de la demanda (0.23%) y la tasa de la inflación del sector (2%).

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

Proyección de Ingresos

Tabla #4

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	164.220	167.889,66	171.641,32	175.476,82	179.398,02

Presupuesto de Marketing

El siguiente presupuesto de marketing contempla los costos a incurrir durante un año con el fin de dar a conocer el negocio.

Presupuesto de Marketing

Tabla #5

Categorías	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Octube	Nov.	Dic
Publicidad de impresiones de folletos	\$50,00	\$20,00		\$20,00		\$20,00		\$20,00		\$20,00		\$32,00
Música y sonido	\$172,00											
Publicidad periódico local	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00
Total	\$242,00	\$40,00	\$20,00	\$40,00	\$20,00	\$40,00	\$20,00	\$40,00	\$20,00	\$40,00	\$20,00	\$52,00

PLAN DE PRODUCCIÓN

Objetivos

- ✓ Determinar el ciclo de servicio.
- ✓ Calcular la mano de obra.
- ✓ Determinar la maquinaria y equipo que se utilizará.
- ✓ Identificar los proveedores.

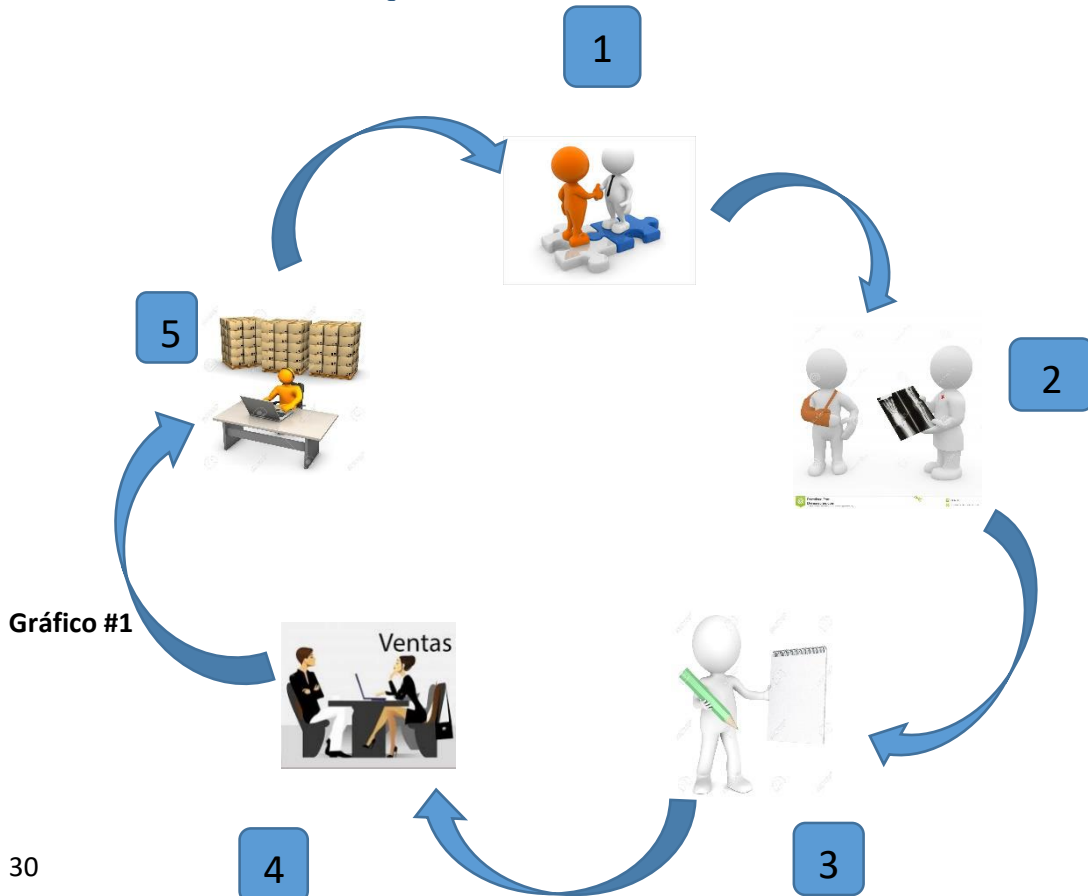
Ciclo de Servicio

Fases del Ciclo de Servicio

ROALEX una empresa dedicada a la prestación de servicios tours de buceo y clases de natación. El ciclo de servicios está formado por cuatro fases o etapas las cuales se describen a continuación:

- 1- Atención al cliente: se establecen y se determina al demandante las políticas que se deben cumplir para la adquisición del servicio.
- 2- Pruebas: Se determina la capacidad del cliente para el desarrollo del servicio que desea comprar esto depende de su destreza, capacidad física y mental.
- 3- Agenda: en esta etapa se determina el día que el cliente podrá adquirir el servicio.
- 4- Venta: Se lleva a cabo la realización del servicio adquirido por los demandantes.
- 5- Bodega: Es la última etapa en la cual los equipos son guardados y llevados bajo un control de inventarios así como de mantenimiento.

Esquema Gráfico del Ciclo de Servicio



Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

Mano de Obra

Cargos

Para la ejecución y desarrollo de este negocio es indispensable la mano de obra directa, puesto que está directamente relacionada con la prestación del servicio que se ofrecerá. Se han identificado los siguientes cargos: una persona responsable de buceo y natación, dos instructores, un compresorista y un conductor.

Fichas Ocupacionales

Se han realizado las siguientes fichas ocupacionales en las cuales se especifica las responsabilidades y funciones a desempeñar de cada cargo.

FICHA OCUPACIONAL		
A) Nombre del Cargo	B) Área de Trabajo	C) Jefe Inmediato
Responsable de Buceo y Natación	Coordinación de actividades y servicios	Director General
D) Subordinados	E) Relaciones Internas	F) Relaciones Externas
Instructor de buceo y natación	Instructor de buceo y natación	Clientes
Responsable de compresor	Responsable de compresor	INTUR
Conductor	Conductor	MARENA
	Director general	
G) Breve Descripción del Cargo		
Es el responsable de las actividades de servicios de buceo y natación; por lo tanto es quien da acompañamiento a los clientes en el asesoramiento requerido.		
H) Requisitos para el Cargo		
Personales	Profesionales	Otros
Edad mínima entre 24-35 años	Certificado de buceador	Presentar certificado médico durante los últimos 16 meses
Género masculino	Conocimiento básico de primeros auxilios	Permiso para buceo
Respetuoso	Experiencia mínima de 3 años	
Creativo	Dominio del idioma inglés	
Responsable	Estar apto para el buceo	
	Conocimiento de ley No 613	
I) Funciones del Cargo		

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

Diarias	Periódicas	Ocasionales
Brinda información a los clientes	Realizar informes mensuales de las actividades	Realiza Visitas a instituciones u organizaciones
Controla y registra las horas de inmersiones	Planifica mantenimiento del equipo	Brinda apoyo logístico al director
Exige el cumplimiento estricto de las medidas de seguridad	Mantiene registro y control del equipo	
Establece el plan de evacuación	Planifica la actualización anual del chequeo médico de las personas a su cargo	
Planifica las actividades diarias	Garantiza el cumplimiento de los parámetros establecidos para el control económico y contable	

FICHA OCUPACIONAL		
A) Nombre del Cargo	B) Área de Trabajo	C) Jefe Inmediato
Instructor de Buceo y Natación	Coordinación de actividades y servicios	Responsable de buceo y natación
D) Subordinados	E) Relaciones Internas	F) Relaciones Externas
	Responsable de buceo y natación	Clientes
	Conductor de panga	
G) Breve Descripción del Cargo		
Es el responsable de guiar las inmersiones y debe velar por el bienestar de las personas que están bajo su tutela.		
H) Requisitos para el Cargo		
Personales	Profesionales	Otros
Edad entre 24-35 años	Certificado de buceo de 3 años	Presentar certificado médico durante los últimos 16 meses
Género masculino	Conocimiento básico de primeros auxilios	Permiso para buceo
Responsable	Dominio del idioma inglés	
Que le gusten los desafíos	Aptitud para el buceo	
Creativo	Conocimiento de la ley No 613	
I) Funciones del Cargo		
Diarias	Periódicas	Ocasionales

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

Cumple con la planificación de las actividades programadas	Mantiene actualizado su chequeo médico	Colabora con el plan operativo
Cheque y controla el buen funcionamiento de los equipos antes y después de cada actividad	Realiza capacitaciones de las actividades principales	Brinda apoyo logístico a su jefe inmediato
Vela rigurosamente por la seguridad de los clientes		

FICHA OCUPACIONAL		
A) Nombre del Cargo	B) Área de Trabajo	C) Jefe Inmediato
Responsable de Compresor	Coordinación de actividades y servicios	Responsable de buceo y natación
D) Subordinados	E) Relaciones Internas	F) Relaciones Externas
	Responsable de buceo y natación	Clientes
	Instructor	
	Conductor de panga	
G) Breve Descripción del Cargo		
Es el responsable del estado técnico de compresores y tanques de buceo.		
H) Requisitos para el Cargo		
Personales	Profesionales	Otros
Edad entre 28-45 años	Conocimiento básico en los equipos utilizados para el buceo	Presentar certificado médico durante los últimos 16 meses
Género masculino		
Responsable	Que posea conocimiento de inglés básico	
Ágil		
I) Funciones del Cargo		
Diarias	Periódicas	Ocasionales
Cumple con las normas de mantenimiento del compresor	Realiza el llenado de los tanques de buceo de acuerdo a las normas de seguridad	Aporta al plan operativo de la empresa
Mantiene actualizada la bitácora del compresor		
Mantiene el orden y limpieza de los compresores		

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

FICHA OCUPACIONAL		
A) Nombre del Cargo	B) Área de Trabajo	C) Jefe Inmediato
Conductor	Coordinación de actividades y servicios	Responsable de buceo y natación
D) Subordinados	E) Relaciones Internas	F) Relaciones Externas
	Responsable de buceo y natación	Clientes
	Instructor	
	Responsable de compresor	
G) Breve Descripción del Cargo		
Es aquella persona que está capacitada para conducir y es el responsable de trasladar a los clientes al destino solicitado.		
H) Requisitos para el Cargo		
Personales	Profesionales	Otros
Edad entre 28-45 años	Carné de capitán	Presentar certificado médico durante los últimos 16 meses
Género masculino	Licencia de conducir	
Responsable	Que posea conocimiento de inglés básico	
	Conocimiento de leyes de tránsito	
I) Funciones del Cargo		
Diarias	Periódicas	Ocasionales
Lleva control de las salidas del vehículo y panga	Controlar el mantenimiento del móvil y asegura su buen funcionamiento	Colaborar en atención con los clientes cuando se le requiera.
Conduce el vehículo y panga para traslado de clientes	Es responsable de mantener los documentos del móvil actualizado	Participar en las actividades de capacitación
Mantiene el aseo y cuidado del vehículo o panga y su equipamiento		Apoya en la logística y el plan operativo anual de la empresa

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

Plan y Política Salarial

Los salarios se han definido de acuerdo al sector al que corresponde el negocio, este es la venta del servicio de buceo y clases de natación. Los colaboradores de esta área recibirán su pago en dólares. A continuación se presenta el detalle mensual de cada uno: responsable de buceo y natación U\$ 350.00, instructor U\$ 300.00, responsable de compresor U\$ 250.00 y conductor U\$ 250.00. El pago será efectuado de forma quincenal.

Tomando en cuenta que uno de los deberes principales del empleador es reconocer y valorar el trabajo de cada persona que labora dentro de la empresa; se ha fijado una política de salario la cual será aumentada un 5% anualmente¹. Es decir cada año el pago de los colaboradores crecerá en base a este porcentaje y será aplicado sobre la cantidad actual que estén devengando.

Presupuesto Anual de Mano de Obra

En esta sección se detalla el gasto salarial durante el año.

Presupuesto de Mano de Obra

Tabla #6

Cargo	Salario Mensual	Cantidad	Gasto Salarial por mes	Gasto Salarial anual
Responsable de buceo y natación	U\$ 350.00	2	U\$ 700.00	U\$ 4,200.00
Instructor de buceo	U\$ 400.00	2	U\$ 800.00	U\$ 9,600.00
Responsable de compresor	U\$200.00	1	U\$ 200.00	U\$ 2,400.00
Conductor	U\$ 250.00	1	U\$ 250.00	U\$ 3,000.00
Gasto anual en salario correspondiente al año 2016				U\$ 13,800.00

¹ El ajuste salarial que contempla la Ley del Salario Mínimo del año 2016 es de 10%. Sin embargo debido a que el presupuesto está dolarizado se hace necesario valorar el efecto de la devaluación, por esa razón se aplicará el 5%.

Maquinaria, Mobiliario Y Equipo

Características

A continuación se describen detalladamente los activos que se necesitaran en las áreas de servicio.

Equipos y Accesorios

Tabla #7

Accesorios	Descripción
Chapaletas	Para los Pies
Snorkeling	Para Respirar
Tanque de Oxígenos	Para Respirar
Trajes de Buzo	
Trajes de Clase de Natación	
Chapaletas	para manos
Reloj	Especiales para nadar
Salva vidas	
Objetos	
Bote Inflable	
Lancha	
Termo	

Como se puede apreciar estos son los productos necesarios para entrar al océano y apreciar sus bellezas, sin este equipo los clientes podrían tener un percance, si no se toman las medidas correspondientes.

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

Proveedores

Productos del Aire de Nicaragua S.A es uno de los proveedores a los cuales se solicitará la recarga de gas para los tanques de oxígeno a utilizar en la actividad de buceo. Los equipos de buceo se van a adquirir en Equipos Dive de Nicaragua.

Presupuesto de Inversión

En el siguiente presupuesto de inversión establecido se puede observar los diferentes costos en los cuales se incurrirá para los equipos de buceo y natación. El total de este es U\$7,467.08. Cabe destacar que el equipo proyectado es para el primer año de vida útil del proyecto. Para los siguientes años se van a adquirir más accesorios para cubrir la demanda, ya que esta obviamente va a presentar un incremento.

Presupuesto de Inversión

Tabla #8

Accesorios							
Cantidad	Objeto	Descripción	Costo	Impuesto	Proveedor	Sub - Total	Total
15	Chapaletas	Para los Pies	\$ 30.00	\$ 4.50	Equipos Dive de Nicaragua	\$ 34.50	\$ 517.50
30	Snorkeling	Para Respirar	\$ 25.00	\$ 3.75	Equipos Dive de Nicaragua	\$ 28.75	\$ 862.50
8	Tanque de Oxígenos	Para Respirar	\$ 150.00	\$ 22.50	Equipos Dive de Nicaragua	\$ 172.50	\$ 1,380.00
10	Trajes de Buzo		\$ 80.00	\$ 12.00	Equipos Dive de Nicaragua	\$ 92.00	\$ 920.00

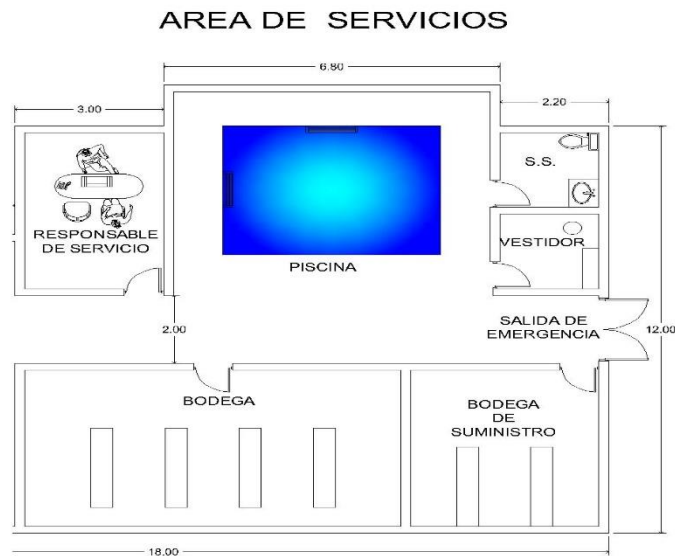
Tour de Buceo y Clases de Natación "Roalex"

5	Reloj	Especiales para nadar	\$ 100.00	\$ 15.00	Equipos Dive de Nicaragua	\$ 115.00	\$ 575.00
Accesorios							
Equipo de Natación							
20	Trajes de Clase de Natación		\$ 70.00	\$ 10.50	Equipos Dive de Nicaragua	\$ 80.50	\$ 1,610.00
15	Chapaletas	para manos	\$ 30.00	\$ 4.50	Equipos Dive de Nicaragua	\$ 34.50	\$ 517.50
20	Salvavidas		\$ 24.83	\$ 3.72	Equipos Dive de Nicaragua	\$ 28.55	\$ 571.00
Otros Accesorios							
1	Termo		\$ 28.00	\$ 4.20		\$ 32.20	\$ 32.20
Activos Fijos							
Equipo de transporte							
1	Bote Inflable		\$ 122.94	\$ 18.44	AMAZON	\$ 141.38	\$ 141.38
1	Lancha		\$ 340.00			\$ 340.00	\$ 340.00
SUB-TOTAL DE ACCESORIOS Y ACTIVOS FIJOS							\$ 7,467.08
TOTAL							\$ 7,467.08

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

Instalaciones, Diseños y Costos

Se presenta las instalaciones correspondientes al área de servicio. En ella se pueden apreciar la oficina del responsable de servicio, bodegas y una piscina que contiene vestidor y el servicio sanitario.



Materia Prima e Insumos

Política de Inventario

Uno de los aspectos muy importantes y necesarios para el plan de negocios Roalex es el inventario y para ello es indispensable establecer una política de inventario. Cabe mencionar que este negocio consiste en brindar servicios de tour de buceo y natación para lo cual se ha considerado los insumos requeridos para llevar a cabo el servicio.

Seguidamente se detallan el tipo de inventario que se identificó de acuerdo a la naturaleza del negocio.

- ✓ **Inventario de equipos principales:** debido a que los trajes para buceo con el equipo complementario tiene una durabilidad aproximada de 5 años; con su debido mantenimiento contribuirá a que estos sean mayormente delebles. Por tal razón se

ha determinado mantener dos reservas de equipos y 10 salvavidas para cubrir en casos de cualquier emergencia.

- ✓ **Inventario de combustible:** es necesario tomar en cuenta que este tipo de inventario tiene un alto grado de peligro; es por ello que se preservará combustible solamente para una semana.
- ✓ **Inventario otros equipos:** en este se registran todas aquellos equipos que no dejan de ser importantes en el proceso como lo es la panga y el motor. Para este tipo de inventario se implementará la siguiente política; el cambio de estos activos se hará después de 3 años del límite de la depreciación.
- ✓ **Inventario de suministros de limpieza:** en este inventario se manejarán todos aquellos productos de limpieza como lo es el cloro para piscina y otros. Tomando en cuenta que estos productos poseen la característica de durabilidad se manejará una cantidad suficiente para el mes designado.

Capacidad del Sistema

Tomando en cuenta la demanda que tendrá la empresa ROALEX esta contará con el personal solo para el grupo de personas que realicen citas anticipadas durante el primer año. Es importante resaltar que como planes para los próximos años se efectuará la compra de equipos, materiales y mano de obra suficiente para abarcar la demanda del mercado incrementada.

PLAN DE ORGANIZACIÓN

Objetivos

- ✓ Definir los aspectos jurídicos y fiscales del negocio.
- ✓ Establecer la estructura organizativa del negocio, así como también los aspectos referentes al proceso de reclutamiento y selección del personal.
- ✓ Determinar la inversión estimada de la propiedad, inmobiliaria y equipo necesario para las labores administrativas
- ✓ Definir el diseño y costo de las instalaciones según las necesidades del negocio.
- ✓ Determinar el valor de los gastos anuales en: cargos básicos, papelería y útiles de oficina, de igual forma los materiales y suministros.

Constitución del Negocio

En esta sección se abordarán los aspectos legales y necesarios para que el negocio pueda comenzar a funcionar.

Forma Jurídica de La Empresa y Aspectos Fiscales

El negocio de tours de buceo y clases de natación será constituido como una persona jurídica y por ende será una sociedad anónima de responsabilidad limitada, su nombre será ROALEX S.A, puesto que existen posibilidades que en el transcurso del desarrollo del negocio se anexas o se involucren personas que deseen aportar económicamente y que permita el crecimiento de la sociedad. Cabe mencionar que esta empresa estará ubicada de acuerdo al régimen general, puesto que su forma jurídica lo amerita y también porque existen algunas ventajas con respecto a las correspondientes pagos de impuestos de ley que se deben realizar los cuales son de acuerdo a los ingresos percibidos, es decir si llegaren a bajar las ventas el monto a pagar de impuesto no será un cantidad fija; sino que variará en dependencia de los ingresos. No así con el régimen de cuota fija, ya que este consiste en pagar una cantidad específica, aun cuando el negocio se encuentre en temporadas bajas.

Permisos, Concesiones y Derechos

Este punto es indispensable, ya que se requiere realizar los debidos trámites para obtener todos aquellos permisos que son de obligatorio cumplimiento.

A continuación se mencionan de forma precisa los siguientes permisos:

1. Matrícula de permiso de alcaldía municipal
2. Registro en la base de datos INTUR
3. Inscripción de contribuyente en la DGI
4. Inspección de los Bomberos

Presupuesto de Gastos de Constitución

Se ha realizado un presupuesto con el fin de definir los gastos en los cuales incurrirá el negocio para su correcta constitución. Por tal razón se presenta a través de una tabla la cual detalla cada uno de los costos.

Presupuesto de Gastos de Constitución

Tabla #9

Descripción del trámite	Costo
Acta constitutiva	U\$400.00
Inscripción en el registro de la propiedad inmueble y mercantil	U\$56.00
Matrícula de Alcaldía	U\$42.00
Inspección de los bomberos	U\$20.00
Transporte p/gestiones organizativas	U\$20.00
Libros Contables	U\$8.00
Total gasto de constitución	U\$546.00

Cabe destacar que existen otros gastos los cuales no se detallan en la tabla, debido a que aún no se conocen algunos parámetros significativos para desarrollar esta sección. Tal es el caso del pago que se tiene que efectuar para la matrícula de permiso que se solicita a la Alcaldía Municipal, el cual equivale al 1% del total de la inversión inicial del negocio. De igual forma se deberá pagar 3% del total de la construcción. Con respecto al registro en la base de datos de INTUR, será la institución quien imponga el monto a pagar, después de la debida inspección que realicen al negocio una vez que se encuentre establecido. La inscripción que se debe realizar en la Dirección General de Ingresos como contribuyentes no incurren en ningún costo; solamente se deberá asistir para presentar los documentos requeridos por la institución.

Estructura Organizativa

Áreas y Organización Jerárquica

Roalex es una pequeña empresa conformada por una junta directiva, gerencia general, área administrativa y financiera, área de coordinación de actividades de servicios y finalmente área de servicios generales estando compuesto por conserje, encargado de bodega y mantenimiento.

Estructura Organizativa

Se presenta la estructura organizacional de forma gráfica.

Organigrama

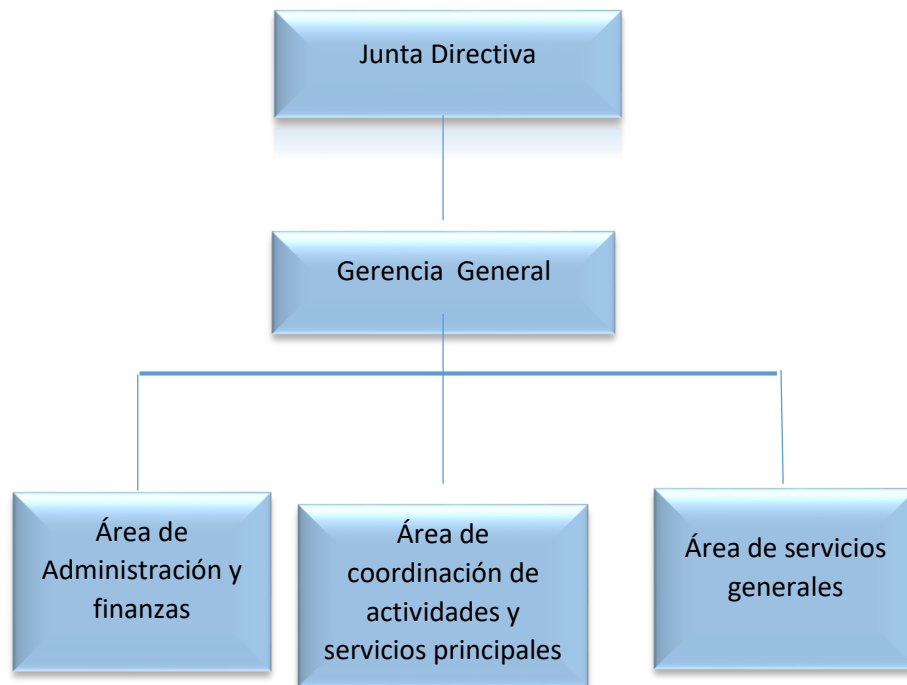


Gráfico #2

Cargos

Roalex siendo una empresa de prestación de servicios determina los cargos de su organización donde se necesitaran de los servicios de un gerente general para la

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

representación legal de la institución y encargado representativo de los socios, así a como de un cajero encargado de los ingresos y egresos del día de la empresa. Para el aseo y limpieza se contará con un conserje, así a como del control del inventario se necesitará de los servicios de un encargado de bodega, para el área de contabilidad se contratará el servicio profesional de un bufet contable esto con el fin de reducir los costos; siendo su costo \$180.00 dólares mensuales.

Fichas Ocupacionales

En las siguientes fichas ocupacionales se especifica las responsabilidades y funciones a desempeñar de cada cargo administrativo.

FICHA OCUPACIONAL		
A) Nombre del Cargo	B) Área de Trabajo	C) Jefe Inmediato
Gerente General	Gerencia General	Junta Directiva
D) Subordinados	E) Relaciones Internas	F) Relaciones Externas
Cajero	Instructor de buceo y natación	Clientes
Encargado de Bodega	Responsable de compresor	DGI
Conserje	Conductor	CANTUR
Instructor de buceo y natación		INTUR
Responsable de compresor		DGI
Conductor		ALCALDIA Municipal
G) Breve Descripción del Cargo		
El Gerente General será el Representante Legal de la Sociedad y tendrá a su cargo la dirección y la administración de los negocios sociales, en ese sentido de deberá velar por el cumplimiento de todos los requisitos legales que afecten los negocios y operaciones de ésta		
H) Requisitos para el Cargo		
Personales	Profesionales	Otros
Edad mínima entre 24-35 años	Lic. Administrativo	Presentar certificado médico durante los últimos 16 meses
Género masculino	Dominio del idioma inglés	
Respetuoso	Experiencia mínima de 3 años	
Creativo		
Responsable		
I) Funciones del Cargo		

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

Diarias	Periódicas	Ocasionales
Organizar el régimen interno de la sociedad, usar el sello de la misma, expedir la correspondencia y cuidar que la contabilidad esté al día.	Establecer las reuniones con los encargados de las áreas.	Preparar y ejecutar el presupuesto y proponer modificaciones al mismo.
	Expedir constancias y certificaciones respecto del contenido de las Actas de JGA o de sesiones de Directorio, de libros contables y registros de la sociedad	Diseñar y ejecutar los planes de desarrollo, los planes de acción anual y los programas de inversión, mantenimiento y gastos.
	Ordenar pagos.	Rendir cuenta justificada de su gestión en los casos señalados por la Ley.
	Autorizar la colocación, retiros, transferencias, enajenación y venta de Fondos, rentas, valores, reglamentar la emisión de bonos, obligaciones, Instrumentos de corto plazo, deuda y cualesquiera otros títulos valores Pertencientes a la Sociedad. Otorgar, contraer y revocar préstamos, Mutuos, negociar y renegociar los términos y condiciones de los mismos.	

FICHA OCUPACIONAL		
A) Nombre del Cargo	B) Área de Trabajo	C) Jefe Inmediato
Cajero	Área administrativa y contable	Gerente general
D) Subordinados	E) Relaciones Internas	F) Relaciones Externas
Encargado de bodega	Gerente general	Clientes
G) Breve Descripción del Cargo		
Garantizar las operaciones de una unidad de caja, efectuando actividades de recepción, entrega y custodia de dinero efectivo, cheques, giros y demás documentos de valor, a fin de lograr la recaudación de ingresos a la institución y la cancelación de los pagos que correspondan a través de caja.		
H) Requisitos para el Cargo		
Personales	Profesionales	Otros

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

Edad mínima entre 24-35 años	Técnico medio en contabilidad o cajero	Presentar certificado médico de los últimos 16 meses
Género masculino	Experiencia mínima de 2 años	
Honradez.		
Capaz de atender tareas múltiples.		
Responsable		
I) Funciones del Cargo		
Diarias	Periódicas	Ocasionales
Lleva control de cheques a pagar, recibos de pago y otros	Elabora periódicamente relación de ingresos y egresos por caja	
Registra directamente los movimientos de entrada y salida de dinero		
Recibe y entrega cheques, dinero en efectivo, depósitos bancarios, planillas de control (planilla de ingreso por caja) y otros documentos de valor		
Suministra a su superior los recaudos diarios del movimiento de caja		
Chequea que los montos de los recibos de ingreso por caja y depósitos bancarios coincidan		
Atiende a las personas que solicitan información		
Elabora informes periódicos de las actividades realizadas		
Realiza cualquier otra tarea a fin que le sea asignada		

FICHA OCUPACIONAL		
A) Nombre del Cargo	B) Área de Trabajo	C) Jefe Inmediato
Encargado de bodega	Servicios Generales	Gerente General
D) Subordinados	E) Relaciones Internas	F) Relaciones Externas
	Gerente general	
	Cajero	

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

G) Breve Descripción del Cargo		
Es el encargado del adecuado control de bodega y un orden en la ubicación de los equipos, Responsable de la recepción, almacenamiento y entrega de los equipos que se encuentran en la bodega.		
H) Requisitos para el Cargo		
Personales	Profesionales	Otros
Edad mínima entre 24-35 años	Técnico medio en contabilidad	Presentar certificado médico durante últimos 16 meses
Comprometido	Experiencia mínima de 2 años	
Honradez.	Técnico de Nivel Superior en área de Administración	
Capaz de atender tareas múltiples.		
Responsable		
I) Funciones del Cargo		
Diarias	Periódicas	Ocasionales
Mantener actualizados los sistemas de registros	Revisar el adecuado almacenaje de los equipos.	Supervisar la entrada y salida de materiales y equipos del almacén
Revisar, firma y consigna inventarios en el almacén.	Supervisar los niveles de existencia de inventario establecidos de bienes.	Velar porque las compras y adquisiciones ejecuten de acuerdo a las especificaciones requeridas.
Llevar el control de la contabilidad de las requisiciones	Llevar el control de mercancía despachada contra mercancía en existencia.	Comunicar las novedades ocurridas en inventario
Cumplir con las normas y políticas administrativas expuestas.	Revisar y presentar los informes de movimiento de almacén.	
Realizar cualquier otra tarea afín que le sea asignada.		
Cumplir con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.		
Responder por la seguridad tanto del almacén como del cuidado de la documentación que respalde las actividades que este realiza		

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

FICHA OCUPACIONAL		
A) Nombre del Cargo	B) Área de Trabajo	C) Jefe Inmediato
Conserje	Servicios Generales	Gerente General
D) Subordinados	E) Relaciones Internas	F) Relaciones Externas
G) Breve Descripción del Cargo		
Responsable de mantener limpio toda la empresa incluyendo las maquinarias, equipos, muebles, entre otros objetos que encuentren en ella y que sean de uso de la empresa para fines administrativos u operarios con el fin de mantener un ambiente saludable, mantener los equipos en buen estado y sobre todo dar una imagen de aseo hacia los clientes.		
H) Requisitos para el Cargo		
Personales	Profesionales	Otros
Edad mínima entre 24-40 años	Tercer año de secundaria aprobado	Presentar certificado médico de los últimos 16 meses
Comprometido/a		
Honradez.		
Capaz de atender tareas múltiples.		
Responsable		
I) Funciones del Cargo		
Diarias	Periódicas	Ocasionales
Limpieza de salas, despachos, baños, zonas comunes según el cuadrante del centro	Realizar pedidos de limpieza	
Llevar a cabo la limpieza del mobiliario ubicado en el interior de los espacios a intervenir usando las técnicas y productos adecuados.	Llevar un control del producto que se va usando	
Realizar la limpieza de cristales: ventanas y espejos	Realizar pedidos ajustados a las necesidades del centro.	
Realizar la limpieza de suelos		

Plan y Política Salarial

Los salarios se han definido de acuerdo al sector al que corresponde el negocio, este es la venta del servicio de buceo y clases de natación. Los colaboradores de esta área recibirán su pago en dólares. A continuación, se presenta el detalle mensual de cada uno: Gerente General U\$ 400.00, Cajero U\$ 205.00 Conserje U\$ 190.00 y Encargado de bodega U\$ 190.00. Monto que se refleja de forma mensual; pero el pago será efectuado de forma quincenal.

Roalex S.A asumirá sus deberes como empleador, es por ello que reconocerá y valorará el trabajo de cada persona. Se ha fijado una política de salario la cual será aumentada un 5% anualmente². Esto significa que cada año el pago de los colaboradores crecerá en base a este porcentaje y será aplicado sobre la cantidad actual que estén recibiendo.

Presupuesto de Mano de Obra Administrativo

Tabla #10

Cargo	Salario Mensual	Cantidad	Gasto Salarial por mes	Gasto Salarial anual
Gerente General	U\$ 400.00	1	U\$ 400.00	U\$ 4,800.00
Caja	U\$ 205.00	1	U\$ 205.00	U\$ 2,460.00
Conserje	U\$190.00	1	U\$ 190.00	U\$ 2,280.00
Encargado de bodega	U\$ 190.00	1	U\$ 190.00	U\$ 2,280.00
Gasto anual en salario correspondiente al año 2016				U\$ 11,820.00

² El ajuste salarial que contempla la Ley del Salario Mínimo del año 2016 es de 10%. Sin embargo, debido a que el presupuesto está dolarizado se hace necesario valorar el efecto de la devaluación, por esa razón se aplicará el 5%.

Reclutamiento y Selección del Personal.

Para el reclutamiento y selección del personal la empresa solicitará los servicios profesionales de Drill (Servicios contables y de RRHH) encargada de buscar el personal adecuado conforme a las características de ROALEX. La adquisición de este servicio tiene un costo de \$150.00 dólares los cuales ahorran trabajo y tiempo.

Mobiliario y Equipo

A continuación, se presentará el mobiliario de oficina necesario para la inversión inicial en Roalex. Dentro de los proveedores principales con los cuales contará la empresa está COMTECH, de igual manera se encuentra GONPER Librerías que también ofrece un servicio de calidad. Es importante mencionar que la vida útil de los mobiliarios correspondiente al área administrativa será de 5 años.

El monto total del mobiliario de oficina es de \$ 1,780.84 Cabe mencionar que la información de los precios fue a través de una proforma solicitada a COMTECH, la cual contiene el detalle de cada artículo con el impuesto agregado.

Mobiliario y Equipo de Oficina

Tabla #11

Cantidad	Objeto	Costo Unitario	IVA	Vida Útil	Sub - Total	Total
4	Escritorio	\$180,00		5	\$180,00	\$720,00
3	Abanicos	\$25,50	4,5	5	\$30,00	\$90,00
1	Teléfono Fijo	\$34,00	6	5	\$40,00	\$40,00
4	Sillas ejecutivas	\$34,77	6,13	5	\$40,90	\$163,60
2	Computadora Hp	\$279,65	49,35	5	\$329,00	\$658,00
1	Impresora Hp	\$34,99	5,25	5	\$40,24	\$40,24
2	Batería	\$30,00	4,5	5	\$34,50	\$69,00
TOTAL DE MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA						1780,84

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

Depreciación de Activos

Para realizar los cálculos de la depreciación de activos se utilizó el método lineal. El valor residual es de 20% determinado por la ley LCT.

ROALEX
Tabla #12
Programa de Depreciación de Activos
Cifras expresadas en dólares

ACTIVO	CANTIDAD	COSTO INSTALADO	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL					DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
					1	2	3	4	5		
Escritorio	4,00	180,00	36,00	5 Años	115,20	115,20	115,20	115,20	115,20	576,00	144,00
Abanicos	3,00	25,50		2 Años	38,25	38,25	-	-	-	76,50	-
Teléfono Fijo	1,00	34,00		2 Años	17,00	17,00	-	-	-	34,00	-
Sillas ejecutivas	4,00	34,77	6,95	5 Años	22,25	22,25	22,25	22,25	22,25	111,26	27,82
Computadora Hp	2,00	279,65	-	2 Años	279,65	279,65	-	-	-	559,30	-
Impresora Hp	1,00	34,99		1 Años	34,99	-	-	-	-	34,99	-
Batería	2,00	30,00	6,00	5 Años	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	48,00	12,00
Bote Inflable	1,00	141,38	28,28	5 Años	22,62	22,62	22,62	22,62	22,62	113,10	28,28
Lancha Tanque de Oxigenos	1,00	340,00	68,00	5 Años	54,40	54,40	54,40	54,40	54,40	272,00	68,00
	8,00	172,50	34,50	5 Años	220,80	220,80	220,80	220,80	220,80	1.104,00	276,00

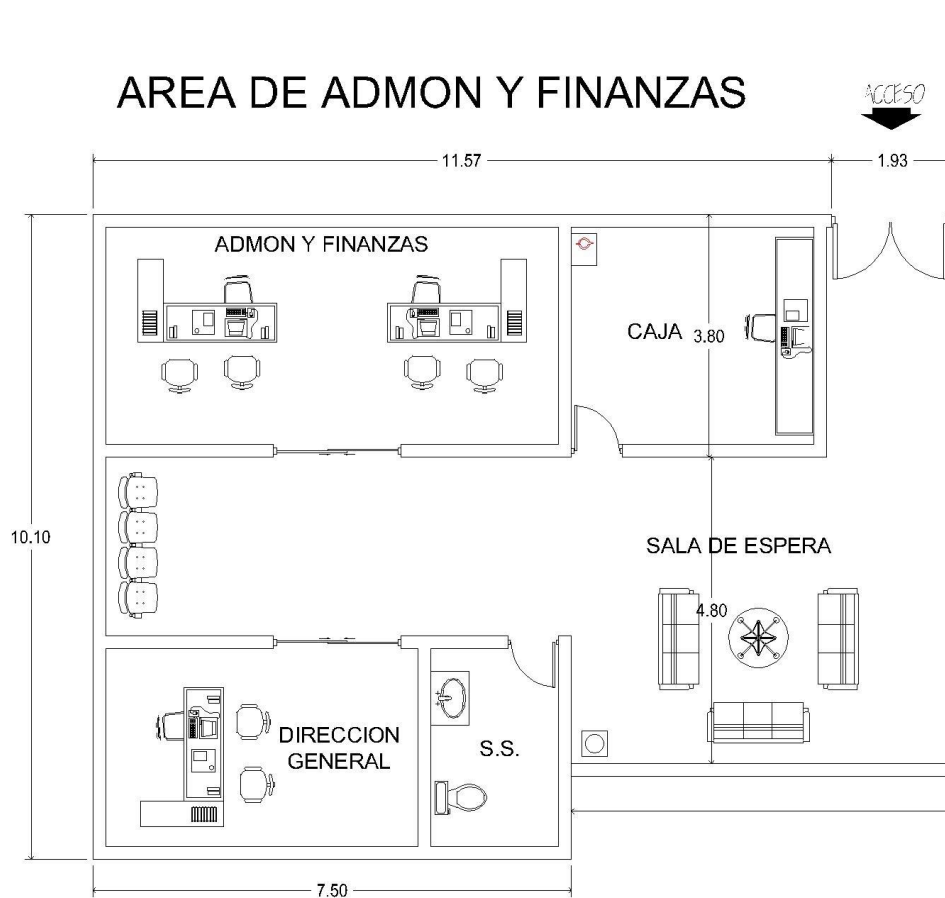
Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

Panga	1,00	8.750,00	1.750,00	5 Años	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	7.000,00	1.750,00
Edificio	1,00	28.198,98	5.639,80	10 Años	2.255,92	2.255,92	2.255,92	2.255,92	2.255,92	11.279,59	16.919,39
Calculadora	3,00	15,51		1 Años	46,53	-	-	-	-	46,53	-
Engrapadora	6,00	16,85		1 Años	101,10	-	-	-	-	101,10	-
Perforadora	2,00	5,61		1 Años	11,22	-	-	-	-	11,22	-
					-	-	-	-	-	-	-
					-	-	-	-	-	-	-
TOTALES					4.629,53	4.435,69	4.100,79	4.100,79	4.100,79		19.225,48

Instalaciones

Diseños e Inversión Estimada

En este punto se presenta el plano que tendrá la empresa con respecto a la administración. Este contiene un lugar para caja, una oficina para contabilidad y finanzas, el espacio de la gerencia general, el servicio higiénico y un sitio de espera para los clientes. La valoración estimada para la parte de la construcción de esta área es de U\$ 27,000.00



Plan de Gastos Anuales

Materiales y Suministros

La empresa muestra a continuación los costos que se incurrirán de manera anual y su amortización mensual de materiales y suministros. Siendo el principal proveedor la Casa de la limpieza ya que la misma ofrece variedad y precios accesibles.

Productos de Higiene y Limpieza

Tabla #13

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Xedex bolsón grande	2	\$ 8.42	\$ 16.84
Cloro de galón	3	\$ 3.51	\$ 10.53
Jabón Líquido galón	3	\$ 7.02	\$ 21.05
lampazo	2	\$ 2.46	\$ 4.91
Mecha de lampazo	3	\$ 1.75	\$ 5.26
Escoba	2	\$ 2.81	\$ 5.61
Papel higiénico (paquete)	2	\$ 3.16	\$ 6.32
Azistín(galón)	4	\$ 4.35	\$ 17.40
Pala de plástico	2	\$ 1.86	\$ 3.72
Total			\$ 91.65

Papelería y Útiles de Oficina

La inversión realizada en la papelería y útiles de la empresa se muestra de forma anual, realizando un presupuesto del costo que puede incurrir durante el primer año.

Gastos de Papelería y Útiles de Oficina

Tabla #14

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total Anual
Rema de Papel	40	\$ 4.21	\$ 168.42
Facturas (pliego)	5	\$ 13.33	\$ 2.22
Lapiceros (caja)	3	\$ 1.26	\$ 3.79
Folders (caja)	2	\$ 8.77	\$ 17.54
Engrapadoras	6	\$ 2.81	\$ 16.84
Tinta Impresora	3	\$ 22.81	\$ 68.42

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

Perforadoras	2	\$ 2.81	\$ 5.61
Marcadores Acrílicos (Caja)	1	\$ 4.21	\$ 4.21
Borrador de Pizarra	1	\$ 1.58	\$ 1.58
Libretas	24	\$ 0.70	\$ 16.84
Lápiz de Grafito (Caja)	3	\$ 0.42	\$ 1.26
Borradores de lápiz	24	\$ 0.18	\$ 4.21
Total			\$ 310.96

Gastos Básicos

Los gastos básicos anuales en que incurre la empresa. En la siguiente tabla se muestra los detalles.

Gastos de Servicios Básicos y Otros		
Tabla #15		
Concepto	Costo Mensual	Costo Anual
Energía Eléctrica	\$ 14.00	\$ 168.00
Agua	\$ 35.00	\$ 420.00
Teléfono	\$ 25.00	\$ 300.00
Internet	\$ 20.00	\$ 240.00
Impuesto Basura	\$ 11.00	\$ 132.00
Publicidad	\$ 100.00	\$ 1,200.00
	\$ 205.00	\$ 2,460.00

PLAN DE FINANZAS

Objetivos del Plan De Finanzas

- Determinar el valor de las inversiones iniciales en: capital de trabajo, capital fijo y gastos pre operativos: necesarias para la ejecución del plan de negocios.
- Definir los componentes de la estrategia de financiamiento de acuerdo con las necesidades de capital y las alternativas disponibles en el sistema financiero nacional.
- Determinar la tasa de rentabilidad mínima que debería generar el negocio para ser aceptable.
- Evaluar la conveniencia y deseabilidad económica del plan de negocios a la luz de sus indicadores financieros: PRI, VPN, TIR y R B/C.

Plan de Inversiones

Componentes del Plan de Inversiones

En esta sección se abordarán de forma específica los tres aspectos principales que contempla la inversión inicial, los cuales son: capital de trabajo, capital fijo y gastos pre operativos. Cabe destacar que estos son indispensables para la ejecución del plan de negocios. De forma precisa se procederá a explicar aquellas cuentas que tienen mayor representatividad.

- ✓ En la cuenta banco se ha incluido el pago de la nómina y gastos de cargos básicos de un periodo determinado de tres meses, quedando un total de U\$19,000.
- ✓ El inventario establecido se refiere a todos los accesorios y equipos que se necesitan para ofrecer el servicio de buceo y natación. La cantidad monetaria de este se determinó de acuerdo a los precios de costos resultando un total de U\$6,953.50 dólares.
- ✓ El mobiliario y equipo de oficina abarca todos los activos que la empresa necesita para iniciar sus operaciones \$1,780.84.
- ✓ Los gastos de constitución incluyen el acta constitutiva y los pagos que se realizarán a la alcaldía, bomberos y otros. Esta cantidad es por U\$546.
- ✓ Los gastos de organización corresponden a aquellos en los cuales el negocio incurrirá en la inauguración y también los que corresponden para la contratación del personal.

Tour de Buceo y Clases de Natación "Roalex"

Balanza de Inversión Consolidada

ROALEX
Tabla # 16
Balanza de Inversión Consolidada
Cifras expresadas en dólares

CONCEPTOS	VALOR
<u>Inversión en Capital de Trabajo:</u>	
CAJA GENERAL	200,00
CAJA CHICA	100,00
BANCO	19.000,00
INVENTARIO	6.953,50
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	288,50
PROPAGANDA Y PUBLICIDAD	872,00
MATERIALES Y SUMINISTRO	91,65
Sub Total Inversión en Capital de Trabajo	27.505,65
<u>Inversión en Capital Fijo:</u>	
MOBILIARIO Y EQUIPO	1.780,84
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	37,97
VEHICULO	8.750,00
EDIFICIO	28.198,98
TERRENO	20.000,00
Sub Total Inversión en Capital Fijo	58.767,79
<u>Inversión en Gastos Preoperativos:</u>	
-	
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	546,00
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	358,62
Sub Total Inversión en Gastos Preoperativos	904,62
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	87.178,06

Estrategia de Financiamiento

Fuentes de Financiamiento y Costos

Las fuentes de financiamiento que se utilizarán serán de dos tipos: externa lo cual corresponde al préstamo que se realizará a la institución bancaria BAC e interna que es el aporte de los socios.

El costo de la fuente externa se define por la tasa de interés que le costara al negocio adquirir un préstamo, en este caso se devengara una tasa de interés del 18% anual.

Este porcentaje equivale al costo de la deuda antes de impuestos. Por esa razón se procedió a encontrar el costo de la deuda después de impuestos a través de la fórmula $K_i = K_d(1-t)$ dando como resultado 0.13. Con respecto al de los socios será de 25% anual, este se determinó por medio de las cotizaciones realizadas con respecto al rubro en el cual se encuentra el plan de negocio.

**ROALEX
Tabla #17**

Plan de Amortización de la Deuda

Moneda							
Valor Préstamo:	35.000,00	Frec. Pagos:	Mensual	Tipo Amortiz:	Cuota nivelada		
Plazo en años:	5 Años	Tasa anual:	18,00%	Fecha entrega:	01-ene-16	US <input checked="" type="checkbox"/>	
CUOTA N°	FECHA	DIAS	PAGO	MANTEN. VALOR	INTERESES	AMORTIZACIÓN	SALDO
0	01-01-16						35.000,00
1	01-02-16	31	888,77	-	535,07	353,70	34.646,30
2	01-03-16	29				393,28	

Tour de Buceo y Clases de Natación "Roalex"

			888,77	-	495,49		34.253,02
3	01-04-16	31	888,77	-	523,65	365,12	33.887,90
4	01-05-16	30	888,77	-	501,36	387,41	33.500,49
5	01-06-16	31	888,77	-	512,14	376,63	33.123,86
6	01-07-16	30	888,77	-	490,05	398,72	32.725,14
7	01-08-16	31	888,77	-	500,29	388,48	32.336,66
8	01-09-16	31	888,77	-	494,35	394,42	31.942,24
9	01-10-16	30	888,77	-	472,57	416,20	31.526,04
10	01-11-16	31	888,77	-	481,96	406,81	31.119,23
11	01-12-16	30	888,77	-	460,39	428,38	30.690,85
12	01-01-17	31	888,77	-	469,19	419,58	30.271,27
13	01-02-17	31	888,77	-	462,78	425,99	29.845,28
14	01-03-17	28	888,77	-	412,11	476,66	29.368,62
15	01-04-17	31	888,77	-	448,98	439,79	28.928,83
16	01-05-17	30	888,77	-	427,99	460,78	28.468,05
17	01-06-17	31	888,77	-	435,21	453,56	28.014,49
18	01-07-17	30	888,77	-	414,46	474,31	27.540,18
19	01-08-17	31	888,77	-	421,03	467,74	27.072,44
20	01-09-17	31	888,77	-	413,87	474,90	26.597,54
21	01-10-17	30	888,77	-	393,50	495,27	26.102,27
22	01-11-17	31	888,77	-	399,04	489,73	25.612,54
23	01-12-17	30	888,77	-	378,93	509,84	25.102,70
24	01-01-18	31	888,77	-	383,76	505,01	24.597,69
25	01-02-18	31	888,77	-	376,04	512,73	24.084,96
26	01-03-18	28	888,77	-	332,57	556,20	23.528,76
27	01-04-18	31	888,77	-	359,70	529,07	22.999,69

Tour de Buceo y Clases de Natación "Roalex"

28	01-05-18	30	888,77	-	340,27	548,50	22.451,19
29	01-06-18	31	888,77	-	343,23	545,54	21.905,65
30	01-07-18	30	888,77	-	324,08	564,69	21.340,96
31	01-08-18	31	888,77	-	326,25	562,52	20.778,44
32	01-09-18	31	888,77	-	317,65	571,12	20.207,32
33	01-10-18	30	888,77	-	298,96	589,81	19.617,51
34	01-11-18	31	888,77	-	299,91	588,86	19.028,65
35	01-12-18	30	888,77	-	281,52	607,25	18.421,40
36	01-01-19	31	888,77	-	281,62	607,15	17.814,25
37	01-02-19	31	888,77	-	272,34	616,43	17.197,82
38	01-03-19	28	888,77	-	237,47	651,30	16.546,52
39	01-04-19	31	888,77	-	252,96	635,81	15.910,71
40	01-05-19	30	888,77	-	235,39	653,38	15.257,33
41	01-06-19	31	888,77	-	233,25	655,52	14.601,81
42	01-07-19	30	888,77	-	216,03	672,74	13.929,07
43	01-08-19	31	888,77	-	212,94	675,83	13.253,24
44	01-09-19	31	888,77	-	202,61	686,16	12.567,08
45	01-10-19	30	888,77	-	185,92	702,85	11.864,23
46	01-11-19	31	888,77	-	181,38	707,39	11.156,84
47	01-12-19	30	888,77	-	165,06	723,71	10.433,13
48	01-01-20	31	888,77	-	159,50	729,27	9.703,86
49	01-02-20	31	888,77	-	148,35	740,42	8.963,44
50	01-03-20	29	888,77	-	128,19	760,58	8.202,86
51	01-04-20	31	888,77	-	125,40	763,37	7.439,49
52	01-05-20	30	888,77	-	110,06	778,71	6.660,78
53	01-06-20	31				786,94	

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

			888,77	-	101,83		5.873,84
54	01-07-20	30	888,77	-	86,90	801,87	5.071,97
55	01-08-20	31	888,77	-	77,54	811,23	4.260,74
56	01-09-20	31	888,77	-	65,14	823,63	3.437,11
57	01-10-20	30	888,77	-	50,85	837,92	2.599,19
58	01-11-20	31	888,77	-	39,74	849,03	1.750,16
59	01-12-20	30	888,77	-	25,89	862,88	887,28
60	01-01-21	31	900,84	-	13,56	887,28	-
TOTALES			53.338,27	-	18.338,27	35.000,00	

Mezcla de Fuentes

La estructura de capital para esta actividad económica será el 60% de fuentes internas (aporte de socios) y 40% de fuentes externas (préstamo bancario), esto significa que se utilizará una estrategia de financiamiento conservadora; esta decisión se tomó debido a que se pretende tener una política de baja exposición al riesgo financiero. Esto significa que los recursos propios serán los que sostengan las operaciones de la empresa, en mayor medida.

Tasa Requerida de Rentabilidad

La tasa de rentabilidad requerida para el plan de negocios ROALEX S.A es 20.18%, dicho porcentaje significa que eso debería ser lo mínimo de rendimiento para que pueda ser rentable. Cabe mencionar que para ello se utilizó la técnica del costo de capital promedio ponderado, debido a que este combina los costos de cada fuente de financiamiento, examinándolos de acuerdo a las cantidades que representa cada fuente en la totalidad de los fondos de la empresa.

ROALEX

Tabla # 18

Tasa de Rentabilidad Mínima Requerida del Proyecto
Cifras expresadas en dólares

FUENTES	APORTE MONETARIO	PESO (%)	COSTO	COSTO PONDERADO
INTERN AS	52.178,06	59,85%	25,00%	14,96%
EXTERN AS	35.000,00	40,15%	13,00%	5,22%
		0,00%		0,00%
CCP				
TOTAL	87.178,06	100,00%	P:	20,18%

Balance de Apertura

Este aspecto contiene el balance general de apertura de las cuentas correspondientes a los activos, pasivos y capital. El mismo está basado en el plan de inversión y la estrategia de financiamiento.

ROALEX
Tabla #19
BALANCE DE APERTURA
CIFRAS EXPRESADAS EN DÓLARES

ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
CAJA	200,00	PRESTAMO C/P	7.000,00
CAJA CHICA	100,00	TOTAL PASIVO CORRIENTE	7.000,00
BANCO	19.000,00		
INVENTARIO	6.953,50	PASIVOS NO CORRIENTES	
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	288,50	PRESTAMO L/P	28.000,00
PROPAGANDA Y PUBLICIDAD	872,00		
MATERIALES Y SUMINISTRO	91,65	TOTAL PASIVO NO CORRIENTES	28.000,00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	27.505,65		
ACTIVOS FIJOS			
MOBILIARIO Y EQUIPO	1.780,84		
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	37,97		
VEHICULO	8.750,00		
EDIFICIO	28.198,98		
TERRENO	20.000,00		
TOTAL ACTIVOS FIJOS	58.767,79		
ACTIVO INTANGIBLE		CAPITAL	
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	546,00	APORTACIONES DE LOS SOCIOS	52.178,06
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	358,62	TOTAL CAPITAL SOCIAL	52.178,06
GASTOS DE INSTALACIÓN	0,00		
TOTAL ACTIVO INTANGIBLE	904,62		
TOTAL DE ACTIVOS	87.178,06	TOTAL P + C	87.178,06

Pronósticos Financieros

Proyección de Ingresos

La proyección de ingresos se basa en el primer año de las ventas proyectadas según el plan de marketing.

ROALEX
Tabla #20
Proyección de ingresos por ventas
Cifras expresadas en dólares

CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Ingresos por venta de productos	-	-	-	-	-
Ingresos por venta de servicios	164.220,00	167.889,66	171.641,32	175.476,82	179.398,02
Otros ingresos	-	-	-	-	-
Ingresos Totales	164.220,00	167.889,66	171.641,32	175.476,82	179.398,02

Proyección de Costos Variables

En este punto se tomó en cuenta el costo variable unitario, siendo este calculado de forma proporcional de acuerdo a las veces que se utilizarán los equipos para llevar a cabo la actividad del servicio. Posteriormente se multiplicó por la cantidad de demanda durante el año.

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

ROALEX

Tabla # 21

Proyección de costos variables

Cifras expresadas en dólares

CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Costos variables de productos	-	-	-	-	-
Costos variables de servicios	133.291,90	136.270,44	139.315,54	142.428,69	145.611,40
Otros costos variables	-	-	-	-	-
Costos variables totales	133.291,90	136.270,44	139.315,54	142.428,69	145.611,40

Proyección de Costos Fijos

Los costos fijos proyectados reflejan los salarios básicos de los colaboradores de la empresa. Es necesario mencionar que el monto exacto para cada uno de ellos se determinó por la ley de salario mínimo regulada por el estado de Nicaragua y cada una de las instituciones que son parte de esto. Según las proyecciones realizadas para el 2017 y posteriormente para los siguientes años se estableció que aumentarían 4.5% como beneficios para los trabajadores y política salarial de la empresa. Con respecto a las prestaciones de ley se establece que para los primeros tres años se debe de pagar un 25% anual del salario que corresponde a vacaciones, aguinaldo e indemnización y para los otros dos años proyectados la ley establece que se le pagarán vacaciones y aguinaldo, pero que por concepto de la indemnización se le pagarán 20 días anualmente lo que en términos porcentuales corresponde al 22.22%. Con respecto a los cargos básicos, gasto de papelería, materiales, mantenimiento y publicidad correspondiente al primer año se determinó un monto exacto y luego para los años posteriores se incrementará el 4.5% por el aumento de las actividades y gastos que se estarán realizando en la empresa.

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

ROALEX
 Tabla # 22
 Proyección de Costos Fijos
 Cifras expresadas en dólares

CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
<u>Gastos personales:</u>					
Salarios	35.220,00	36.804,90	38.461,12	40.191,87	42.000,51
Prestaciones de ley	8.805,00	9.201,23	9.615,28	8.931,53	9.333,45
Gastos patronales	7.396,20	7.729,03	8.076,84	8.440,29	8.820,11
Sub total gastos personales	51.421,20	53.735,15	56.153,24	57.563,69	60.154,06
<u>Gastos no personales:</u>					
Cargos básicos	1.260,00	1.285,20	1.310,90	1.337,12	1.363,86
Gasto en papelería y útiles	288,50	294,27	300,16	306,16	312,28
Gastos en materiales y suministros	91,65	93,48	95,35	97,26	99,20
Gastos en mantenimiento	1.200,00	1.224,00	1.248,48	1.273,45	1.298,92
Gastos en publicidad	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Otros gastos	-	-	-	-	-
Sub total gastos no personales	4.040,15	4.096,95	4.154,89	4.213,99	4.274,27
Gastos fijos totales	55.461,35	57.832,11	60.308,13	61.777,68	64.428,33

Evaluación Financiera

Flujo de Caja del Proyecto

ROALEX
 Tabla #23
 Flujo de caja del proyecto
 Cifras expresadas en dólares

Conceptos	Años de operación del proyecto					
	0	1	2	3	4	5
<u>Inversiones realizadas en el año cero</u>						
Inversión en Capital de Trabajo	(27.505,65)					
Inversión en Capital Fijo	(58.767,79)					
Inversión en Gastos Pre operativos	(904,62)					
<u>Flujos operativos del proyecto</u>						
Ingresos por venta de bienes y servicios		164.220,00	167.889,66	171.641,32	175.476,82	179.398,02
Costos variables de bienes y servicios		(133.291,90)	(136.270,44)	(139.315,54)	(142.428,69)	(145.611,40)
Costos fijos		(55.461,35)	(57.832,11)	(60.308,13)	(61.777,68)	(64.428,33)
Depreciaciones		(4.629,53)	(4.435,69)	(4.100,79)	(4.100,79)	(4.100,79)
Amortización de intangibles		<u>(180,92)</u>	<u>(180,92)</u>	<u>(180,92)</u>	<u>(180,92)</u>	<u>(180,92)</u>
Utilidades antes de impuestos		(29.343,71)	(30.829,50)	(32.264,06)	(33.011,26)	(34.923,41)

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

Impuestos sobre la renta (30%)		-	-	-	-	-
Utilidades después de impuestos		(29.343,71)	(30.829,50)	(32.264,06)	(33.011,26)	(34.923,41)
(+) Depreciaciones y amortizaciones		<u>4.810,46</u>	<u>4.616,62</u>	<u>4.281,72</u>	<u>4.281,72</u>	<u>4.281,72</u>
(=) Flujos de caja anuales del proyecto		(24.533,25)	(26.212,89)	(27.982,35)	(28.729,55)	(30.641,70)
<i>Flujo de caja del último año</i>						
Retorno del Capital de trabajo						27.505,65
Valores de salvamento neto						<u>19.225,48</u>
Sub total flujo de caja del último año						<u>46.731,13</u>
Flujos de caja neto sin financiamiento	(87.178,06)	(24.533,25)	(26.212,89)	(27.982,35)	(28.729,55)	16.089,43
Financiamiento						
Préstamos	35.000,00					
Amortización del principal		(4.728,73)	(5.673,58)	(6.783,44)	(8.110,39)	(9.703,86)
Escudo fiscal de los intereses		1.780,95	1.497,50	1.164,54	766,46	292,04
Flujos de caja neto con financiamiento	(52.178,06)	(27.481,03)	(30.388,97)	(33.601,25)	(36.073,48)	6.677,61

Indicadores de Evaluación Financiera

INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA	
Tabla #23	
PERÍODO DE RECUPERACIÓN (PRI)	Más de 5 Años
VALOR PRESENTE NETO AL 020%	(131.792,10)
TASA INTERNA DE RETORNO	0,00%
RELACIÓN BENEFICIO/COSTO	-1,53

Valoración Económica

Se han evaluado los indicadores financieros llegando a la conclusión que el presente plan de negocios no es rentable. Una de las razones que influyen en este resultado es que existen ciertas limitaciones con respecto a la cultura del país, pues este está dirigido a actividades que no son propios de las costumbres. Así mismo el mercado al cual está dirigido es muy pequeño; también el precio asignado no logra cubrir los costos, ya que estos son muy altos.

Recomendaciones

En base a la valoración económica se recomienda lo siguiente:

- ❖ Realizar un nuevo estudio el cual permita enfocar el plan de negocios hacia un mercado más amplio.
- ❖ Agregar otras líneas de servicios.
- ❖ Alargar la vida económica del negocio a 10 años.

Referencias Bibliográficas

- Alcaldía de San Juan del Sur (2010) Características Generales del Municipio por Barrios.
- Banco Central de Nicaragua (2015) Anuario Estadístico
- Instituto Nacional de Turismo (2015) Estadísticas del Turismo
- Malhotra, Naresh K. Investigación de Mercados. Quinta Edición. Pearson Educación, México, 2008.
- Ventanilla electrónica DGI (2016)
- Ley No 822 Ley de Concertación Tributaria (2012)

Anexos

Anexo #1

Informe de la Investigación

Definición del Problema

Lo más atractivo del municipio de San Juan Del Sur es su comercio y turismo. En los últimos años ha sido un sitio de gran expectativa de inversión debido a la presencia notable de turistas internacionales. Sin embargo uno de los puntos débiles es que la mayoría de los negocios están dirigidos hacia las áreas de mayor destreza como lo es el comercio, así mismo los recursos hídricos no están siendo aprovechados al máximo; como consecuencia no han considerado importante la creación de nuevos negocios que estén enfocados en explotar dichos recursos. Por otra parte no existe información que esté relacionada con la demanda relacionada al plan de negocios que se desea ejecutar; tal situación provoca la necesidad de realizar una investigación que permita conocer lo requerido para desarrollar el trabajo.

Justificación de la Investigación

El plan de negocio a ejecutar consiste en el establecimiento de la venta de servicios de buceo mediante el tour y clases de natación; su ubicación será en el municipio de San Juan del Sur, departamento de Rivas. Se ha considerado este lugar puesto que es uno de los sitios de Nicaragua con un notable crecimiento turístico, debido a su belleza natural, exquisita Gastronomía y sobre todo sus hermosas Playas.

La mayor preocupación que existe es que cada día la demanda es mayor debido a la frecuente visita de personas extranjeras y nacionales. Este es un punto clave del porque invertir en este lugar; posee un recurso hídrico muy valioso en el cual se pueden apreciar las diferentes especies marítimas de gran atracción para los turistas.

Es esencial destacar que la realización de un plan de investigación donde se usen los métodos correctos podrá asegurar mayor precisión y actualización de la información necesaria para el diseño o ejecución del plan de negocios, lo que significaría una ventaja considerable para desarrollar un trabajo eficiente estructurado de forma sistemática basado en estudios reales y concretos.

Necesidades de Información

Es importante definir información que facilite el estudio y la elaboración del plan de negocios dentro de estos se pueden mencionar los siguientes:

1. Entorno: se necesita analizar ciertos aspectos externos tales como políticos, económicos, sociales, demográficos, tecnológicos y ecológicos con el fin de conocer las ventajas y desventajas que contribuyan o afecten al desarrollo del plan.
2. Marketing: en este punto es importante analizar la competencia, tener claro cuál es el mercado meta y lo primordial diseñar una oferta suficientemente atractiva para la demanda.
3. Organización: se debe identificar la estructura organizativa que tendrá el negocio que vaya de acuerdo a las actividades del mismo y también cuales son los aspectos legales en los que incurrirá.
4. Finanzas: aquí es fundamental plan de financiamiento, evaluar costos, ingresos y egresos.

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Obtener información pertinente y veraz que ayude a la creación de un plan de negocios basado en el tour de buceo y clases de natación, a ejecutarse en la ciudad de San Juan del Sur, departamento de Rivas, Nicaragua; junio-octubre 2016.

Objetivos Específicos

- 1- Identificar las características del entorno que permitan determinar las oportunidades y amenazas del sector para su aprovechamiento en el desarrollo del plan de negocios.
- 2- Conocer los gustos y preferencias de los clientes potenciales para diseñar una oferta atractiva y lograr así competitividad.
- 3- Estimar los costos necesarios para el requerimiento de activos que permitan realizar las proyecciones del negocio.
- 4- Definir la estructura organizativa que sea adecuada para cada área conforme a sus funciones.
- 5- Averiguar acerca de los aspectos legales, nivel de inversión y financiamiento necesarios para el plan de negocio.

Marco Metodológico

Diseño de la Investigación Exploratoria

A continuación se explicará el diseño de la investigación en la cual ha sido significativo el empleo de la investigación exploratoria y concluyente.

En el presente trabajo se ha tomado en cuenta la investigación exploratoria, debido a que esta se aplica cuando se conoce muy poco acerca del plan a desarrollar. Se puede analizar un poco lo planteado por Malhotra; quien dice que la investigación exploratoria es la que se encarga de proporcionar información y comprensión del problema que enfrenta el investigador, es decir lo que busca es indagar a través de lo observado para resolver la circunstancia. Además es importante porque permite descubrir ideas y conocimientos haciendo uso de las fuentes de información secundarias.

Diseño de la Investigación Concluyente

En el párrafo anterior se mencionó que es necesario hacer uso de la investigación exploratoria, sin embargo es sumamente esencial complementarla con la investigación concluyente, puesto que se tiene que cuantificar o verificar la información obtenida. Por tanto la forma más específica y viable es la concluyente descriptiva con diseño transversal simple, porque esta se enfoca en describir las características asociadas con el mercado, además porque solamente se aplica una sola vez, para luego extraer la muestra de encuestados de la población de interés.

Tipos de Fuentes de Información de la Investigación Exploratoria

En esta sección se hará uso de todas aquellas fuentes secundarias las cuales están conformadas por investigaciones previamente realizadas por organizaciones, instituciones,

empresas u otras. El propósito principal de esto es que provea la información necesaria y pertinente para lograr conocer determinadas áreas o aspectos que inciden en el proyecto de investigación.

Tipos de Fuentes de Información de la Investigación Concluyente

En esta investigación se implementarán las fuentes primarias, es decir es la que se obtiene a través de la aplicación de las técnicas de recolección de datos, las que una vez procesadas y debidamente analizadas podrán dar la información necesaria para el buen desempeño del trabajo a desarrollar.

Fuente de Información en Cada Tipo de Investigación

Investigación exploratoria

Es necesaria la búsqueda de la información secundaria y por ello se procedió a realizar un detalle de las diferentes organizaciones e instituciones de quienes se requiere la ayuda para desarrollar este plan de negocio.

1. Alcaldía Municipal de San Juan del Sur
2. Dirección General de Ingresos (DGI)
3. Cámara de comercio nicaragüense de micro, pequeñas y mediana empresa (CANTUR)
4. Instituto Nicaragüense de Turismo (INTUR)
5. Marena
6. INIDE
7. Anuario Estadístico del Banco Central de Nicaragua
8. Otros

Investigación Concluyente

En este aspecto cabe mencionar que el informante es el cliente potencial el cual sería la muestra de la población de visitantes turistas y extranjeros del municipio de San Juan del Sur. Este proceso se hará a través de la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección, la cual es la encuesta que contiene el cuestionario de preguntas básicas para obtener la información que se requiere, una vez realizado esta etapa se procederá a clasificar para elaborar su correspondiente análisis e interpretación de los datos.

Anexo #2

TOURS DE BUCEO Y CLASES DE NATACIÓN



De ante mano le agradecemos por participar en nuestra encuesta que es realizada con el objetivo de conocer la posible demanda que tendría las clases y tours de buceo en San Juan del Sur.

DATOS GENERALES

GENERO: Hombre _____ Mujer: _____

EDAD: 1) Menos de 18 años _____ 2) 18 a 40 años _____ 3) de 40 a más _____

NACIONALIDAD: 1) Nacional: _____ 2) Extranjero: _____ 3) Residente: _____

1. ¿Realiza actividades de natación o buceo?

a) si _____ b) no _____

SI SU RESPUESTA ES NO POR FAVOR PASE A LA #3

2. ¿Dónde ha practicado esta actividad?

a) Nicaragua _____ b) otro país _____

Nos podría narrar un poco su experiencia:

3. ¿Conoce algún lugar en San Juan del Sur donde ofrezcan Clases y Tour de buceo?

A) SI _____ B) No _____

SI SU RESPUES ES NO POR FAVOR PASE A LA PREGUNTA “9”

4. ¿Cuál es el nombre y la ubicación del negocio que conoce?

5. ¿Ha hecho uso de sus servicios?

a) Si _____ b) no _____

Tour de Buceo y Clases de Natación “Roalex”

6. ¿Cuál es precio que usted pagaría por hora?
a) Menos de \$ 10.00 ____ B) De \$ 10.00 a \$ 20.00 ____ C) De \$ 30.00 a mas ____

7. ¿Qué Beneficios otorgan?
A) Descuento ____ B) Precios bajos ____ C) Promociones ____ D) Otros ____

8. ¿Cuál es el nivel de satisfacción del servicio que ha utilizado?
a) Malo __ b) Regular ____ C) Bueno __ D) Muy Bueno __ E) Excelente ____

9. ¿Le gustaría que existiera clases y tour de buceo en San Juan del Sur?
1- SI _____ NO _____
¿Por qué?

10. ¿Cree usted que a algunos de sus familiares les gustaría este servicio?
A) Sí _____ B) No _____

11. ¿Sueles viajar con familia o amigos?
A) Si _____ B) No _____

12. Cuando sales a recrearte ¿Cuántas personas te acompañan?

13. ¿Qué medios de comunicación usa?
A) Celular __ B) TV ____ C) Radio ____ D) Otros ____

14. ¿Dónde busca información para recrearse?
A) Internet ____ B) Libros __ C) centro de información ____ D) Folletos ____ E)
Otros _____

15. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por hora?
A) \$5 ____ B) \$10 ____ C) \$ 15 ____ D) \$ 20 a Mas ____

16. ¿Cada cuánto asistira?
A) Semanal ____ B) Quincenal ____ C) Mensual ____ D) otros ____

17. ¿Cada cuánto visita San Juan del Sur?
A) Semanal ____ B) Quincenal ____ C) Mensual

