



**Universidad politécnica de Nicaragua**

***“Sirviéndole a la comunidad”***

**UPOLI- RIVAS.**



Sirviendo a la Comunidad

**PLAN DE NEGOCIO.**

**Ometepetl Rent a Car S.A.**

---

**Tesis para obtener el título de licenciatura Contaduría Pública y Finanzas & Administración de Empresas.**

**Autores:**

- ❖ Nelson Francisco Mora Chavarría - [nelmlacayo@gmail.com](mailto:nelmlacayo@gmail.com)
- ❖ María Dinorah Palma Duran - [marianpalma1992@gmail.com](mailto:marianpalma1992@gmail.com)
- ❖ Karla Mercedes Núñez Martínez.- [kamartinez0210@gmail.com](mailto:kamartinez0210@gmail.com)
- ❖ Belkis Junieth Domínguez Guevara- [belkis6d@gmail.com](mailto:belkis6d@gmail.com)

**Noviembre 20 / 2016**  
**Rivas, Nicaragua.**

## DEDICATORIA

A Dios padre nuestro señor.

**Nelson Francisco Mora Lacayo.**

Quiero dedicar este esfuerzo a mi Dios, quien años atrás también dedico sus esfuerzos por mí, y no solo su esfuerzo sino subida, al morir en la cruz del calvario. Él es quien me ha dado todo y me ha hecho ser quien soy (1 corintios 15-10), por él y para el culmino esta etapa de mi vida académica.

**María Dinorah Palma Duran.**

Quiero dedicarle este logro a Dios todopoderoso por darme el entendimiento y el aliento de vida para luchar día a día.

A mi familia y a mi mama por su apoyo absoluto a lo largo de mi vida estudiantil.

**Karla Mercedes Núñez Martínez.**

A Dios y Jesús nuestro señor por llenarme de su gracia y brindarme sabiduría durante todos estos años de vida.

A mis padres por darme ese apoyo incondicional tanto económico como emocional.

**Belkis Junieth Domínguez Guevara.**

## AGRADECIMIENTO

Agradezco a todos los tutores que me brindaron ayuda en todo el transcurso de las clases, mis familiares y seres queridos que me apoyaron de forma incondicional en todo momento.

**Nelson Francisco Mora Lacayo.**

Gracias Dios por haberme ayudado durante estos años, el sacrificio fue grande pero tú siempre me diste la fuerza necesaria para continuar y lograrlo, este triunfo también es tuyo mi Dios.

**María Dinorah Palma Duran.**

Le doy infinitas gracias primeramente a Dios por ser quien me da las fuerzas para seguir adelante y luchar para alcanzar mis sueños.

A mi madre por ser ese ejemplo a seguir, por ser una mujer luchadora y que no se da por vencida a ella todo mi amor y agradecimiento.

**Karla Mercedes Núñez Martínez.**

Gracias Dios por permitirme concluir esta muy importante etapa en mi vida, porque con tigo todo lo puedo.

A toda mi familia que siempre ha influido de alguna manera en mi vida, a mi amiga Janne que me ha ayudado, a mi padre y esencialmente a mi madre que siempre ha estado a mi lado.

**Belkis Junieth Domínguez Guevara.**

## Contenido

I.	INTRODUCCIÓN.....	7
II.	OBJETIVOS .....	8
III.	APORTE DEL PROYECTO A LA ECONOMÍA LOCAL/NACIONAL.....	8
IV.	PERFIL ESTRATÉGICO .....	9
	A. Misión.....	9
	B. Visión.....	9
	C. Estrategia de negocio .....	9
V.	PLAN DE MARKETING .....	10
	A. ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	10
	1. Análisis externo. ....	10
	2. ANÁLISIS DEL SECTOR (FUERZAS DE PORTER) .....	13
	B. ANALISIS FODA .....	16
	C. INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	17
	1. METODOLOGÍA.....	17
	2. ANALISIS DE RESULTADO.....	19
	D. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO .....	20
	E. HISOLOGO .....	21
	F. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA .....	22
	G. OBJETIVOS DE MARKETING.....	23
	H. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO META .....	23
	I. DEMANDA Y PARTICIPACIÓN DEL MERCADO .....	23
	1. Demanda del Mercado. ....	23
	2. Participación del Mercado.....	24
	J. ESTRATEGIAS DE MARKETING .....	25
	1. Estrategia de posicionamiento. ....	25
	K. PLAN DE ACCIÓN.....	27
	1. Estrategia de Precio.....	27
	2. Estrategia de Promoción .....	27
	3. Estrategia de Distribución. ....	29
VI.	PROYECCIÓN DE VENTAS.....	29



VII.	PLAN DE SERVICIO.....	30
A.	INTRODUCCIÓN.....	30
B.	OBJETIVOS.....	30
C.	CICLO DE SERVICIO.....	30
1.	Fases del ciclo servicio.....	30
D.	Esquema del Servicio.....	33
E.	MAQUINARIA Y EQUIPO.....	34
F.	CAPACIDAD ADQUIRIDA.....	34
G.	Identificación de cargos.....	35
VIII.	Plan Organizativo.....	38
A.	INTRODUCCIÓN.....	38
B.	OBJETIVOS.....	38
C.	CONSTITUCIÓN DEL NEGOCIO.....	38
1.	Forma Jurídica de la empresa y aspectos legales.....	38
2.	Permisos, Concesiones y derechos.....	39
D.	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	39
1.	Áreas y Organización Jerárquica.....	39
2.	Organigrama de la empresa Ometepetl Rent a Car.....	40
3.	CARGOS Y FICHAS OCUPACIONALES.....	40
E.	PLAN Y POLITICA SALARIAL ÀREA ADMINISTRATIVA.....	43
F.	RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DE PERSONAL.....	43
G.	Mobiliario y Equipo.....	44
H.	Instalaciones.....	44
IX.	PLAN FINANCIERO.....	46
A.	INTRODUCCION.....	46
B.	Objetivo.....	46
C.	PLAN DE INVERSIÓN.....	47
D.	PLAN DE FINANCIAMIENTO.....	48
1.	Fuente de Financiamiento.....	48
2.	Costo de las fuentes y del promedio pondero.....	49
3.	Balance de apertura.....	50



E.	Proyecciones .....	51
1.	Proyección de ingreso .....	51
2.	Costos Variables.....	52
3.	Costo fijo.....	53
F.	EVALUACIÓN FINANCIERA.....	54
1.	Flujo de caja del proyecto .....	54
2.	Valoración económica.....	56
3.	Punto de equilibrio a nivel de rentabilidad objetivo .....	56
X.	CONCLUSIÓN .....	58
XI.	Anexos .....	59



## I. INTRODUCCIÓN

El presente documento contiene los cuatro estudios (plan de marketing, plan de servicio, plan organizativo y plan financiero) realizados para el proyecto de abrir una empresa de alquiler de automóviles ubicada en el municipio de Moyogalpa en la Isla de Ometepe departamento de Rivas, que correrá bajo la razón social “Ometepetl Rent a Car S.A.”, dirigida a los turista nacionales y extranjeros que visitan la Isla de Ometepe. Y estará constituida por cuatro socios esenciales que serán inscritos en el registro mercantil como una sociedad anónima con fines de lucro.

En el trayecto de la realización de los estudios se fue viendo lo factible de la idea de inversión, ya que esta es muy atractiva por el auge que ha estado recibiendo la afluencia de turistas que ingresan a este centro turístico.

El proyecto tendrá una vida económica de cinco años en la cual ofrecerá el servicio de alquiler de microbús, jeep, camioneta cerrada y autos pequeños.

Cabe destacar que dichos análisis se han realizado de forma minuciosa y analítica en base a datos reales actualizados a fin de reducir al máximo cualquier margen de error existente, puesto que un proyecto de esta magnitud requiere de tiempo, esmero y mucha dedicación ya que de él dependerá el éxito o el fracaso de las inversiones.

El Plan de Marketing comprende análisis del entorno y sector, descripción del servicio, análisis de la competencia, objetivos de marketing, descripción del mercado meta, demanda, participación de mercado, estrategias y presupuesto de marketing.

Para el Plan de servicio se ha incluido el ciclo de servicio, la identificación de cargo, la maquinaria y equipo necesario para brindar el servicio, mano de obra y la capacidad adquirida

En cuanto al Plan Organizativo incluye los permisos, requisitos para la constitución del negocio, estructura organizativa de la empresa, plan salarial del área administrativa, la inversión a realizarse en mobiliario y equipo, diseño de las instalaciones, el plan de gastos anuales en materiales y suministros, cargos básicos, papelería y útiles de oficina.

El Plan de Finanzas comprende inversión inicial del proyecto, ingresos, costos fijos anuales a cubrirse, depreciación de activos, fuentes de financiamiento que incluye la tasa de rentabilidad mínima, el flujo de caja e indicadores financieros.

## II. OBJETIVOS

### Objetivo General

Verificar la viabilidad financiera y económica de una empresa dedicada a la renta de automóviles en el municipio de Moyogalpa, Isla de Ometepe.

### Objetivos Específicos

- ✚ Analizar el entorno para identificar oportunidades y amenazas.
- ✚ Diseñar un plan de marketing que permita describir el servicio, conocer la demanda y competidores.
- ✚ Hacer un plan de organización que identifique las normas regulatorias y legales.
- ✚ Realizar un plan de finanzas enfocado en la determinación de ingresos, gastos y costos operativos.

## III. APOORTE DEL PROYECTO A LA ECONOMÍA LOCAL/NACIONAL

Ometepetl Rent a Car, además de generar ingresos, también aportará en la economía nacional.

La empresa estará legalmente constituida, el cual se traduce a pagos de los impuestos tributarios establecidos en el país.

Los siguientes aportes serán un total de los primero 5 años:

El 1% de la inversión inicial en concepto de impuesto municipal lo cual equivale a \$1,392.97 dólares netos para el primer año.

Además, se realizará el pago de impuesto régimen general I/R del 30% equivalente a \$48,160.47 dólares netos durante los primeros cinco año de vida económica.

Así mismo se efectuara un aporte al Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS) del 19% y 2% en concepto de INATEC en relación a los salarios, dando un total de \$ 2,559.92 dólares en los cinco años.



De la misma manera se cumplirá la declaración correspondiente en concepto de IVA del 15% y se generaran cuatro empleos directos en el área administrativa y de venta de la empresa además, se originara más de tres empleos externamente, cabe destacar que dichos colaboradores tendrán un salario mensual relativamente mayor al salario mínimo que establece la ley nicaragüense.

La creación de esta empresa podrá dar más opciones de contratación de servicio a los turistas que visitan la Isla de Ometepe y podrá satisfacer las perspectivas de los demandantes en relación a un servicio de calidad, precio accesible y buena presentación.

## **IV. PERFIL ESTRATÉGICO**

### **A. Misión**

Somos una empresa con un personal altamente calificado, destinada a dar el mejor servicio con calidad, excelencia y exclusividad en la industria de alquiler de vehículo ofreciendo soluciones y variedad de opciones para trabajo, turismo y actividades personales, brindando un trato respetuoso, amable y transparente a los clientes y colaboradores.

### **B. Visión.**

Ser una empresa en constante crecimiento y liderazgo de nuestro servicio en la Isla de Ometepe municipio de Moyogalpa con una estructura de valores que garantice nuestra rentabilidad esperada asegurando la plena satisfacción de nuestros clientes y colaboradores.

### **C. Estrategia de negocio**

Ometepetl Rent a Car, se apoyara en las estrategias genéricas de Porter, las cuales son precio, diferenciación y enfoque. Dichas estrategias son importantes puesto que buscan el desarrollo general de una empresa a través de obtención de ventajas competitivas sobre sus competidores.

Debido a la escasez de negocios de empresas de servicio de renta de autos en la Isla de Ometepe, la empresa Ometepetl Rent a Car implementará la estrategia de diferenciación en relación a la que ofrecen los competidores por tanto se basará en las necesidades que actualmente tienen un índice de insatisfacción como lo son el precio y calidad en la atención al cliente y en la prestación de servicio.

## V. PLAN DE MARKETING

### A. ANÁLISIS DEL ENTORNO

#### 1. Análisis externo.

##### a) Análisis Ambiente Económico.

El Banco Central de Nicaragua (BCN) informó que la actividad económica del país en el primer trimestre del año 2016 registró un crecimiento del 4.1 por ciento con relación al primer trimestre del año 2015 y 4.8 por ciento en promedio anual. El informe mensual de actividad económica al mes de mayo 2016 indica que el índice Mensual de la Actividad Económica (IMAE) reflejó un crecimiento de 5.4 por ciento con relación a mayo del año anterior. La variación promedio anual fue 5.1 por ciento y el crecimiento acumulado en el período enero-mayo se ubicó en 4.6 por ciento.

El BCN señala en el informe, que las actividades con mayor crecimiento fueron: agricultura, con 12.0 por ciento (7.9% en el acumulado enero-mayo); intermediación financiera y servicios conexos, 9.2 por ciento (9.6% en el acumulado enero-mayo); transporte y comunicaciones, 8.4 por ciento (3.2% en el acumulado enero-mayo); administración pública y defensa, 6.5 por ciento (5.2% en el acumulado enero-mayo) y comercio, 6.1 por ciento (6.3% en el acumulado enero-mayo).

Destacamos el salario mínimo el Ministerio de Trabajo (MITRAB) dio a conocer el 18 de agosto del presente año que con la nueva alza se alcanza el 9 % de incremento anual. El aumento del 4.5 % en nueve sectores económicos dejará un salario mínimo promedio equivalente a 180.70 dólares.

Pasando al área económica de turismo el INTUR afirma que se han destinado unos 43 millones de dólares a los proyectos, entre inversión privada y pública que se desarrollan en los municipios Tola, San Juan del Sur y la Isla de Ometepe.

En cuanto a la Isla de Ometepe, el INTUR anunció que están en marcha tres proyectos por un valor de 567 mil 445 euros, de los cuales el 80 por ciento lo financia la Unión Europea y el resto, las alcaldías de Moyogalpa y Altagracia, se proponen con esas obras transformar el puerto Las Brisas, ubicado en la comunidad San José del Sur, del municipio de Altagracia, mejorar los senderos de acceso al volcán Concepción, a la vez que se construye un centro turístico en la Punta de Jesús María, del municipio de Moyogalpa. Se hace mención de esto por la importancia relevante que tiene con respecto al giro de la empresa donde va influir positivamente.

El último informe del Banco Central de Nicaragua (BCN), sobre turismo, destaca que en el cuarto trimestre del año pasado quienes visitaron este país gastaron en promedio, 43.4 dólares por día, durante una estadía de ocho días; con las nuevas inversiones en Rivas, en infraestructura hotelera, gastronomía, la red vial y otros servicios como el Internet, las autoridades se proponen elevar la cifra de turistas de mayor poder adquisitivo, que aumenten su estadía y su gasto promedio.

## **b) Análisis Ambiente socio cultural.**

### **➤ Demografía**

En el lago de Nicaragua, llamado por los conquistadores españoles “el mar de agua dulce” por su inmensidad, sobresale la isla de Ometepe cuyo nombre en náhuatl significa “dos cerros”. La isla de 276 kilómetros cuadrados alberga a dos majestuosos volcanes, el volcán Concepción y el volcán Maderas, unidos por un corto istmo, y es actualmente uno de los destinos naturales preferido por turistas nacionales y extranjeros por su ambiente hospitalario y pasivo, sus hermosos paisajes, sus dos volcanes, la riqueza arqueológica, sus tranquilas playas y sus numerosas reservas naturales y bosques donde puede apreciarse una importante biodiversidad. Su población asciende a 42.000 personas. Los núcleos de población más importantes son Moyogalpa y Altagracia, que son también los dos puertos principales de acceso a la isla desde las ciudades de Granada, San Carlos y San Jorge.

Moyogalpa es una ciudad y municipio de Nicaragua, en la isla de Ometepe, perteneciente al departamento de Rivas. La componen 7 comarcas rurales así como dos núcleos urbanos con una superficie total de 66 km<sup>2</sup> y una población de 9,729 habitantes, siendo 4,795 urbana. Altagracia con una población de 2.771 habitantes con una altitud 64 metros, latitud: 11° 34' 00 N y una longitud: 85° 34' 59".

Ometepe está incluida en la Red Mundial de Reservas de Biosfera, luego que su nominación fuera aprobada por unanimidad en la XXII Sesión del "Consejo Internacional de Coordinación del Programa sobre el Hombre y la Biosfera" (MAB) de La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (Unesco) el 2 de junio de 2010, y que formara parte integrante de la Red Mundial de Reservas de la Biosfera.

### ➤ **Tradiciones y cultura**

La isla de Ometepe, llamada también Ometepetl (dos montañas, en lengua náhuatl), entre las danzas tradicionales tenemos el Baile del Zompopo, Alcalá. Moyogalpa Julio y en Altagracia, celebran a Santa Ana y San Diego respectivamente. En la isla de Ometepe se han encontrado vestigios del arte aborigen y objetos de piedra labrada. Como es la cerámica que refleja sus costumbres y tradiciones. Entre los tipos de cerámica encontradas están: vasijas en forma de zapatos, pájaros y otros animales, muchas con imitaciones de ídolos, utilizadas para entregar ofrendas de oro a los dioses.

En algunos pueblos todavía se preservan costumbres antiguas. Ometepe posee un valor cultural especial por haber sido un centro religioso y la cuna de dos grandes culturas: la de México y la de Guatemala. Muestra de esto son los petroglifos que son únicos a nivel continental, por su cantidad, variedad y valor artístico.

### **c) Análisis Ambiente político legal**

Es deber del Estado crear las condiciones, promover medidas y adoptar mecanismos para lograr la conjunción y coordinación de la acción del sector público y del sector privado para promover el desarrollo, que permite la incorporación de mano de obra local, generando beneficios a la economía y efectos positivos en la balanza de pagos del país. Por lo cual se deben considerar las políticas, códigos, normas, reglamentos y leyes a seguir para el funcionamiento de la empresa y apoyarse en aquellas que fomenten el desarrollo de la empresa.

Entre las leyes de beneficio para la empresa encontramos la Ley No. 645, ley de promoción, fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa (ley MIPYME). Objeto de la Ley El objeto de la presente Ley es fomentar y desarrollar de manera integral la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) propiciando la creación de un entorno favorable y competitivo para el buen funcionamiento de este sector económico de alta importancia para el país. Ley de Incentivos para la Industria Turística, Ley 306. Para la promoción y aprovechamiento del turismo, dentro de una política de desarrollo sostenible con respecto a la protección del medio ambiente y de la cultura nacional. Esta ley posee vínculo con la empresa porque está fomentando el desarrollo turístico en la localidad dirigida esencialmente a turistas que ingresen a la Isla de Ometepe.



En lo concerniente al área fiscal la ley 822 ley de concertación tributaria y las reformas que se han dado respalda a las PYMES con los beneficios fiscales, manteniendo las exoneraciones de IVA o del Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) compras locales seguirán adquiriendo sus insumos tanto importados como nacionales sin pagar impuestos y como la mayoría de pymes son cuota fija. Es obligación de toda empresa en ajustarse a las Ley de Equidad Fiscal especialmente a lo relacionado a la enajenación de bienes y servicios, ya que se tiene que declarar y pagar Impuestos al Valor Agregado (IVA), así como Impuesto sobre la Renta (IR).

Se buscan beneficios en pro de la empresa y que por tanto esta responda con los bienes propios por lo cual se va inscribir en el Registro Público Mercantil y la Propiedad como una Sociedad Anónima (S, A), obtener un número de Registro Único de Contribuyente (RUC) ante la Dirección General de Ingresos (DGI), por ende se registrara como contribuyente ante la Administración de Rentas y se procederá a registrarse en la alcaldía de la localidad.

#### **d) Análisis Ambiente tecnológico**

Debido a que la empresa ofrecerá un servicio de renta de automóviles los equipos que se utilizaran se encuentran disponibles en el mercado Nacional como son las casas automotrices que ofrecen variedad de vehículos, estilos y marcas para mejor la calidad del negocio y ajustarse a las necesidades y exigencias del cliente.

El uso tecnológico como de ordenadores, servicios de fax, teléfono e internet, los diversos sistemas operativos de controles de operaciones además los sistemas de seguridad que se están mejorando cada día permiten revolucionar el trabajo de las empresas lo hace más práctico y operativo brindándole facilidad y reduciéndole gastos a la misma.

## **2. ANÁLISIS DEL SECTOR (FUERZAS DE PORTER)**

El análisis del sector a través de las cinco fuerzas de Porter nos permite recopilar información muy relevante para la confección de un plan estratégico o la elaboración de un plan de negocio para el desarrollo de la empresa además calcular la rentabilidad de la empresa para determinar su valor y la proyección a futuro.

#### **a) Amenazas de Nuevos Ingresos.**

El clima de negocios en Nicaragua se consolida a paso firme, según la publicación anual del Banco Mundial Doing Business. Nicaragua es el país que más crece en Centroamérica y se ha convertido en el segundo receptor de inversiones en la región, lo que le permitiría tener un crecimiento arriba del 4,6%, detalla la firma legal Consortium<sup>1</sup>.

Podemos concluir que la amenaza de nuevos ingresos es alta por que las inversiones turísticas están incrementado debido al atractivo que presenta la zona geográfica y con ellos las empresas de diversos servicios que van tratando de cubrir las necesidades que se presenta como lo estamos proponiendo, además de las facilidades que se presentan para la apertura de empresas inversionistas en la actualidad en el país.

#### **b) Poder de Negociación de los proveedores.**

El servicio a ofrecer requiere como proveedores a los negocios especializados en repuestos automotrices, gasolineras, talleres mecánicos. Con respecto a la cantidad de negociación que exista con los proveedores podremos obtener los suplementos y el mantenimiento para brindar un servicio de calidad, la capacidad de negociación permite a los proveedores mejores plazos de entrega, compensaciones, formas de pago y crear lealtad hacia los proveedores. El nivel de negociación es alto porque en el mercado existe una variedad de posibles proveedores para satisfacer la demanda requerida por la empresa.

#### **c) Poder de negociación de los compradores**

Conforme a la escasa cantidad de negocios que brindad el servicio de renta de automóviles concluimos que el nivel de negociación de los compradores es relativamente alto, somos una empresa dedicada a brindar el servicio de renta de vehículos para todas aquellas personas que requieren de este servicio, esto es debido a que en la isla de Ometepe no existe negocios que se dedique al mismo giro solamente se cuenta con la renta de motocicletas y algunos hoteles que brindas tours a diferentes puntos de la isla con la limitante que les proporcionan un

---

<sup>1</sup> <https://nestoravendano.wordpress.com/2015/05/17/inversion-real-y-crecimiento-economico-de-nicaragua/>



tiempo establecido por la administración del hotel, esto se debe a que el medio utilizado se ocupa para el transporte de los demás huéspedes.

#### **d) Rivalidad Competitiva**

En el Departamento de Rivas existen empresas que rentan automóviles las cuales están situadas en el municipio de San Juan del Sur Dollar Rent a Car, Budget Rent a Car, Alamo Rent a Car, siendo esta la única competencia a nivel departamental, además es necesario tomar en cuenta la dificultad y gastos que existe en el transporte acuático al momento de transportar un vehículo desde la ciudad de Rivas hacia la isla, esto debido a que no existe espacio suficiente para abarcar los vehículos de todos los pasajeros además este medio transporta vehículos pesados con productos básicos para las comunidades del lugar. Con esto podemos concluir que los turistas pueden llegar a preferir nuestro servicio debido a la problemática de llevar consigo un vehículo particular.

Entre la competencia indirecta contemplamos tres negocios que se dedican a la renta de moto ubicado en Moyogalpa siendo el único que se dedica esencialmente a este tipo de giro, el transporte público es escaso y llega a zonas que requiere la población no los turistas, por lo que se contempla como un competidor indirecto.

#### **e) Productos Sustitutos**

Los servicios que se contemplan como servicios sustitutos están los servicios de renta de motocicletas, el transporte público o que lleve consigo sus propios vehículos también se puede considerar a las personas que decidan caminar grandes distancias o decidan tomar otro medio de transporte para llegar a sus destinos. Debido a la problemática del escaso servicio de transporte público y las dificultades del transporte acuático al transportar vehículos particulares podemos decir que el grado de amenaza de productos sustitutos es bajo.

## B. ANALISIS FODA

Análisis FODA Renta Car	
Oportunidad	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Contribuye al crecimiento del producto turístico de la Isla de Ometepe.</li> <li>✓ Crecimiento de turistas nacionales y extranjeros en la Isla de Ometepe y con esto la necesidad de este servicio.</li> <li>✓ Incapacidad de transportar los vehículos particulares en los medios de transporte acuático.</li> <li>✓ Posibilidad de crear alianza con hoteles.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Conflicto con los conductores del servicio de tour de microbuses.</li> <li>✓ Competencia directa con respecto a la moto renta.</li> <li>✓ Tipo de concesión y permisos brindada por la alcaldía.</li> <li>✓ Irregularidad de afluencia de visitantes por temporada.</li> </ul>
Fortaleza	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Consta con flota vehicular.</li> <li>✓ Variedad de estilos de vehículos.</li> <li>✓ Se cuenta con personal apropiado para este servicio.</li> <li>✓ Ubicación geográfica de la empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ingreso de turistas que no optan por este tipo de servicio.</li> <li>✓ Poco conocimiento de la empresa por parte del mercado.</li> <li>✓ Adquisición de equipos a precio elevados.</li> </ul>

Tabla 1 FODA

Fuente Elaboración Propia

## C. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

### 1. METODOLOGÍA

#### **Tipo de investigación**

Se realizó una investigación cuali-cuantitativa con la finalidad de conocer el comportamiento de consumo del servicio de renta de autos así como también el precio acostumbrado a pagar por el servicio antes mencionado, gustos y preferencias con respecto al tipo de auto usado, al lugar donde se ubique geográficamente el negocio, la cantidad de potenciales clientes y por ende determinar las proyecciones de ventas y la determinación de decisiones ante los problemas y oportunidades y brinda la información para estructurar o establecer un plan de marketing.

#### **Fuente de datos**

Se utilizó diferentes fuentes de datos como son las primarias y secundarias, las cuales permitieron obtener información relevante para la elaboración del plan de negocios.

Las Fuentes secundarias a las que se recurrieron fueron internet, canales populares de información del desarrollo económico del país, revistas, prensa y fuentes de datos primarias como las encuestas utilizando como instrumento un cuestionario donde se establecen las preguntas de interés para poder conocer cada uno de los elementos que nos indicara la aceptación del proyecto, la que fue dirigida a la población turística de la Isla de Ometepe.

Se indago a través de instituciones gubernamentales y empresas privadas los requerimientos para constituir legalmente la empresa las licencias, permisos, normas a seguir, además se hizo la cotización de información pertinente de los diferentes equipos que se van a utilizar en la empresa. Las instituciones visitadas tanto personal como la información adquirida por medio de internet son:

- Instituto Nacional de Información y Desarrollo (INIDE)
- Instituto Nacional de Turismo(INTUR)
- Alcaldía de Moyogalpa
- Policía de Moyogalpa

## Tipo de estudio

El tipo de estudio que se implementara es cuali-cuantitativo porque nos interesa conocer la aceptación del proyecto, la cantidad aproximada de clientes que nos visitaran, los ingresos que se obtendrían, así como también los costos en que se incurrirán, permitiendo conocer y valorar el proyecto. Todos los individuos de la población tienen oportunidades de ser seleccionados.

## Población o Universo

La población de interés radica en los turistas nacionales e internacionales que visitan la Isla de Ometepe porque estos son las personas que más demandan este tipo de servicio. INTUR por medio de revistas y prensa dio a conocer que durante el año 2009 la isla de Ometepe tuvo una afluencia de 34,000 turistas durante ese año, donde se espera un aumento de visitantes más de un 10% en el año 2010<sup>2</sup>. En consecuencia, a que los datos recopilados son de años anteriores se realizó una tabla para obtener un promedio análogo de la cantidad de turistas que ingresaron en la Isla de Ometepe entre los últimos cinco años obteniendo como resultado una población o universo para el año 2015 de 60233 turistas visitando la Isla.

## Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó la siguiente formula:

$$n : \frac{(N) (z^2) (p) (q)}{(e^2) (N - 1) + (z^2) (p) (q)^3}$$

Para el nivel de confianza se seleccionó el 1.96 que es equivalente al 95% de los resultados obtenidos, para la prevalencia esperada 0.05 y para la proporción de los individuos que pudiera alejarse de la característica en estudio es de 0.5, el error maestro es de 0.05 que corresponde al 5%.

## Método de muestreo

El tipo de muestreo que se implementara en el la realización de este proyecto es aleatorio simple porque de toda la población del universo tiene la posibilidad de

---

<sup>2</sup> <http://www.lavozdelsandinismo.com/nicaragua/2010-03-18/crecio-el-turismo-a-la-isla-de-ometepe/>

<sup>3</sup> Ver anexo: Tamaño de la población.



ser tomada. (Las muestras recogidas en el proceso brindan a todos los individuos de la población las mismas oportunidades de ser seleccionados).

### **Instrumento de recolección de datos**

El instrumento de recolección de datos utilizado fue la encuesta, compuesta por los datos personales y doce variables que se dividen en gustos y preferencia y productos y servicios.

En la primera parte de la encuesta además de determinar los datos personales ayuda a identificar el tipo de turista nacional o extranjero. La parte de gustos y preferencias da a conocer si se ha visitado el lugar, la frecuencia con la que lo ha hecho, el motivo del viaje y la cantidad de tiempo de estadía en el lugar. En el espacio de productos y servicios es de fundamental importancia porque es donde se determina la demanda potencial y las ventas, con esta información se pueden determinar el precio a establecer por el servicio que va a ofrecer la empresa y los tipos de vehículos que se prefieren rentar.

## **2. ANALISIS DE RESULTADO**

### **Procesamiento de la información**

El procesamiento de datos para la elaboración de diagramas circulares o diagrama de pastel donde se provee los datos estadísticos arrojando así los resultados de la investigación brindándonos los elementos necesarios para el análisis de los resultados, se realizó mediante el programa informático Microsoft Excel con ayuda de tutoriales de You Tube.

### **Análisis de resultado**

De las personas pertenecientes a la población encuestada el 55% pertenece al sexo masculino y el 45% al sexo femenino donde oscila entre las edades 31-43 años de edad ocupando un total de 36% de la población encuestada donde la mayoría con un 79% son turistas nacionales.

La frecuencia de visita de la población encuestada anualmente es de un 58%, con el motivo de visita de vacaciones con 31% y un 30% dirigida a las actividades de ocio, con un tiempo de estadía entre uno a ocho días, los cuales utilizan con un porcentaje de un 36% vehículo propio.



La cantidad de vehículos rentados ocupa el tercer lugar con unos 28%, acostumbrados a pagar entre \$20-\$30 dólares ocupando el primer lugar las motocicletas con 54% donde ya decíamos que la renta de motos representaba la principal competencia en la Isla de Ometepe. El 27% de la población considera necesario la apertura del negocio en la Isla con una demanda de un 53% de la población dispuestas a utilizar el servicio optado en mayoría por tipos de autos como Jeep con 30% seguido por autos pequeños o cuatro puertas 26%, en tercero camioneta cerrada, cuatro camioneta doble cabina y por último los microbuses; por un tiempo entre 1 a 6 días, prefiriendo que este ubicado geográficamente en Moyogalpa.<sup>4</sup>

#### **D. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO**

El servicio que se ofrecerá consiste en la renta de automóviles (camionetas, autos pequeños de cuatro puertas, jeep, microbús). Con el objetivo de brindarle mejores opciones para su transporte en su visita a este lugar turístico y de esta manera usted pueda disfrutar ampliamente su estadía. Los autos disponibles serán de diferentes modelos para abarcar las diferentes necesidades o exigencias que el cliente requiera.

Para brindar este servicio es necesario requerir de colaboradores con conocimientos universitarios y técnicos para asegurar una atención adecuada, es necesario constar con una flota de vehículos modernos y con todas las medidas de seguridad para ofrecerle un servicio de calidad. Para darle un mantenimiento constante y eficaz a nuestros equipos debemos relacionarnos con negocios dirigidos a la venta de repuestos automotrices, a la venta de lubricantes y a los distribuidores de combustibles y a casa comerciales de venta de autos.

El propósito a cumplir es brindarles a todas las personas que opten por utilizar este servicio, es que su estadía por la isla de Ometepe sea de su completo agrado para que usted se pueda desplazar con mayor seguridad y fluidez a todos los rincones de la isla sin preocupación a que los lugares a los cuales tengan por destino no tengan en que movilizarse.

---

<sup>4</sup> Anexos: Tablas y diagramas análisis de resultado.



## E. HISOLOGO

### Identidad empresarial.

Nombre de la empresa: Ometepetl Rent a Car S.A.

Ometepetl: significa entre dos montañas. Lengua nahual; lengua de los indígenas que habitaron la Isla.

Eslogan: "Llévate a la aventura"

Este eslogan hace referencia al tipo de giro de la empresa el cual es transportar y a demás como se ubicara en lugar turístico donde abundan diversas formas de recrearse a través de una variedad de actividades.

Logo:



Por medio de este diseño representamos la Isla de Ometepe donde estará ubicado el negocio y el destino turístico a recorrer.



La silueta del auto representa el giro del negocio, la renta de automóviles.



Colores: verde y azul, donde estos representan la naturaleza de la isla, el azul agua, el verde cultivos, bosques.

## F. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Debido a la naturaleza de la empresa presente en la isla Ometepe se establecen los competidores directos las personas, negocios y hoteles dedicados a la renta de motocicletas, autos y microbuses en el municipio de Moyogalpa, como competencia indirecta está el transporte público y la renta de vehículos localizados en otros municipios como San Juan del Sur.

En el lugar se brinda un servicio de renta de motocicletas así como autos de personas particulares o vehículos de las empresas hoteleras, lo cual por ser un servicio escaso se cotiza con un precio elevado y en casos no razonable igualmente se presente el transporte público el cual no es de mucha afluencia y toma demasiado tiempo llegar al lugar deseado esta es competencia que presenta el proyecto propuesto el cual se diferencia de los competidores en la variedad de automóviles disponibles para el servicio de renta, que el visitante turista o cualquier otra persona sin importar el motivo de la visita cuente con un medio de transporte apto, seguro, para el área de la Isla a donde desee desplazarse, dando también la opción a los turistas que viajan engrupo como las familias, grupo de estudiantes entre otros, de disfrutar con comodidad y sin inconvenientes su visita, brindando un servicio que esté al alcance de su bolsillo y con la mejora atención con un personal amable y dispuesto a cubrir todas sus necesidades e inquietudes.

La competencia directa es baja con respecto al tipo de vehículos que se renta por que los demás negocios se dedican a la renta de motocicletas, lo cual nos ayuda a colocarnos en un lugar fuerte dentro del mercado, se dio a conocer mediante las encuestas aplicadas que la población aprueban la apertura de este negocio, se contara con personal capacitado, logrando transmitir profesionalismo, conocimientos y asesoramiento al público en general así como amabilidad, respeto y compromiso. El servicio que brindara la empresa se dará a conocer mediante los canales de comunicación como radio, internet, TV, pancarta y boletas.

## G. OBJETIVOS DE MARKETING.

- ✚ Diseñar un plan de marketing que permita la Introducción de la empresa en el mercado de una manera eficaz.
- ✚ Realizar un presupuesto que permita determinar los gastos de propaganda y publicidad que implementara la empresa para dar a conocer el servicio.
- ✚ Determinar oportunidades y amenazas del sector, demanda y competidores actuales a través de plan de marketing.

## H. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO META

El proyecto de servicio a ejecutar estará ubicado en Moyogalpa, Isla de Ometepe dirigido a personas entre 18 a 60 años sean estos nacionales o extranjeros que visiten la Isla, según la encuesta aplicada estaremos mayormente dirigido a hombres con estadía entre 1-8 días, y a personas que visitan la Isla anualmente que representan el 58% con un total de doscientas once personas de la población encuestada, además incluimos al 24% de los turistas que llegan cada fin de semana por razones ocio.

Hemos concluido que las personas encuestadas valoran la apertura del negocio con un 28% de 384 (106 personas) personas pertinente debido a que este porcentaje estarían dispuestos a ser uso del servicio ya que en el lugar solamente se ofrece la renta de motocicletas y a pesar de que las personas que utilizaron dicho servicio están satisfechos con ellos, necesitan de un local en donde se ofrezcan automóviles para desplazarse con mayor comodidad y satisfacción en el territorio.

## I. DEMANDA Y PARTICIPACIÓN DEL MERCADO

### 1. Demanda del Mercado.

La demanda del mercado representa la cantidad de personas que harán uso del servicio, para obtener este resultado se utilizó el documento emitido por el Instituto Nicaragüense de Turismo (INTUR) que revela que para el año 2009 se dio a conocer las cifras de los turistas que ingresaron a la Isla de Ometepe anualmente donde fue de 34,000 personas<sup>5</sup>.

También esta institución dio a conocer que la afluencia de los visitantes a la isla aumentara en el 10% cada año, y en el 2011 se determinó mediante un estudio

---

<sup>5</sup> <http://www.lavozdelsandinismo.com/nicaragua/2010-03-18/crecio-el-turismo-a-la-isla-de-ometepe/>

que la demanda de transporte rentado es de 9.33%<sup>6</sup> entre la población turista que visita la isla.

Demanda histórica del servicio

Año	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Demanda</b>	3,838	4,222	4,644	5,109	5,620

Tabla 2 Demanda Histórica

Fuente Elaboración Propia

Para la demanda histórica se tomó la participación histórica del mercado por el porcentaje de demanda histórica que es de un 9.33%.

Demanda proyectada del servicio

Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Demanda</b>	6,625.64	7,288.20	8,017.02	8,818.72	9,700.60

Tabla 3 Demanda Proyectada

Fuente Elaboración Propia

En la demanda proyectada del servicio se estimó conforme el crecimiento de la población estudiada o al mercado dirigido que es el 10%; la población proyectada para la vida útil del proyecto por este porcentaje.

## 2. Participación del Mercado.

En la siguiente tabla se muestra la participación del mercado para los primeros cinco años. La cual está compuesta por las personas que van a solicitar el servicio durante los primeros cinco años de vida del proyecto, donde el aumento de turistas en la isla de Ometepe es de 10% anual. Se toma como base los 34,000 visitantes a la isla en el año 2009 y se le suma el 10% de aumento anual de turista dando así la participación del mercado.

Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Demanda</b>	66,256.38	72,882.02	80,170.22	88,187.24	97,005.97

Tabla 3 Participación del Mercado

Fuente Elaboración Propia

<sup>6</sup><http://ecoficiencia-ometepe.pml.org.ni/index.php/recursos/>



## J. ESTRATEGIAS DE MARKETING

### 1. Estrategia de posicionamiento.

La estrategia de posicionamiento que utilizara Ometepetl Rent a Car es de diferenciación debido a que es la primera empresa en ofrecer este tipo de servicio en la Isla de Ometepe a demás se brindara al cliente precios bajos dando así la facilidad de adquirir el servicio.

Se prevé ingresar al mercado con una campaña de lanzamiento agresiva debido a que es una empresa nueva que brinda los servicios de renta de autos.

### **Plan publicitario.**

La publicidad es de mucha importancia porque por medio de esta se da a conocer la apertura del negocio y su diferente características .Para elaborar el plan publicitario se tomó como referencia las encuestas realizadas que reflejan que el negocio se debería de dar conocer mediante radio obteniendo el porcentaje más alto de los medios de publicidad y el orden se estableció según el porcentaje que adquirió cada medio.

En la siguiente tabla se determina el costo de cada medio publicitario por mes, en algunos meses no se hará uso de ciertos medios debido a la temporada de afluencia de turista, se hará mayor publicidad en la temporada alta.



Tabla publicitaria.

Plan Publicitario													
Medio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Radio XO	\$ 27.72	\$ 27.72	\$ 27.72	\$ 27.72	\$ 27.72	\$ 27.72	\$ 27.72	\$ 27.72	\$ 27.72	\$ 27.72	\$ 27.72	\$ 27.72	\$ 332.64
Tv	\$ -		\$ 34.85	\$ 34.85			\$ 34.85					\$ 34.85	\$ 139.39
Internet	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Prensa	\$ 14.94		\$ 14.94	\$ 14.94			\$ 14.94					\$ 14.94	\$ 74.72
Total	\$ 42.67	\$ 27.72	\$ 77.51	\$ 77.51	\$ 27.72	\$ 27.72	\$ 77.51	\$ 27.72	\$ 27.72	\$ 27.72	\$ 27.72	\$ 77.51	\$ 546.76

Tabla 5 Plan Publicitario  
Fuente Elaboración Propia

## **K. PLAN DE ACCIÓN.**

El plan de acción es el motor a seguir para que la empresa tenga una guía en la cual se pueda llegar a satisfacer las necesidades tanto de los demandante como la de los oferentes. El plan de acción son las estrategias a utilizar para acaparar la atención de los clientes, para llegar por lo menos a un equilibrio entre ambos y de esta manera la empresa pueda mantener su actividad económica.

### **1. Estrategia de Precio.**

La estrategia de precio para la introducción al mercado es clave ya que se necesita entrar de inmediato al mercado como principal objetivo y generar un volumen sustancial de venta, logrando una gran participación en el mercado meta y atraer nuevos clientes adicionales que son sensibles al precio.

Nuestro mercado será privado esto indica que no tendrá ningún tipo de cuestionamiento por el gobierno, el servicio nace por una necesidad, iniciaremos con una campaña agresiva de promociones y anuncios publicitarios para ser reconocido en nuestro mercado

### **2. Estrategia de Promoción**

Esta estrategia se realiza pensando en llamar la atención de los clientes. La estrategia que se utilizara es mediante incentivos para los clientes, como obsequios, premiación y rifas, con el objetivo de motivarlos a hacer uso del servicio. Las promociones se expresan en la siguiente tabla.



Tabla de Promociones.

Promoción	Primer mes	Febrero	Temporada verano		Diciembre	Total
			Marzo	Abril		
El día de apertura se le realizara un coctel de bienvenida a todas las personas que nos visiten	X					\$ 1,500.00
Para las personas que hagan uso del servicio en la primera semana de apertura se le estará obsequiando galón de pintura.	X					\$ 800.00
Realiza tu reservación de tu auto y recibe descuento del 5% en tu factura	X					
En el mes del amor y la amistad se regalara una cena romántica en el Hotel Villa paraíso.		X				\$ 700.00
Si rentas el vehículo por una semana se obsequiara una noche de alojamiento en el hotel de su preferencia.		X				\$ 700.00
Rifa de un kit playero ( toallas, sombrillas, termo, sillas playeras)			X			\$ 450.00
si rentas un vehículo por más de 4 días se hará un descuento del 7%			X			1200
Al rentar el vehículo por más de 8 días se proporcionara una hielera con productos hidratantes en el último día a utilizar el servicio.			X			\$ 480.00
Si visitas la isla en familia y utilizas microbús se regalaran obsequios como ositos y juguetes a los niños.					X	\$ 900.00
En ocasión de fin de año si optas por nuestros servicios en este mes se regalara una canasta navideña.					X	\$ 1,500.00
Rifa de 4 llantas para tu automóvil					X	\$ 1,000.00
Rifa de un galón de lubricante para su auto					X	\$ 850.00
<b>TOTAL</b>						<b>\$ 10,080.00</b>

Tabla 6 Promociones  
Fuente Elaboración Propia

### 3. Estrategia de Distribución.

Las estrategias de distribución de la cual dependerá Ometepetl Rent a Car es directa debido a que el proveedor del servicio distribuirá al cliente este servicio.

A demás se da la opción al cliente de hacer sus reservaciones Online desde cualquier sitio que se encuentre a través de la página de internet de la empresa. Por otra parte, también se crearán alianzas con la línea de hoteles que se encuentran en la Isla de Ometepe, de igual manera con el transporte acuático para las recomendaciones y contrataciones de nuestros servicios.

#### Esquema de Canales de distribución



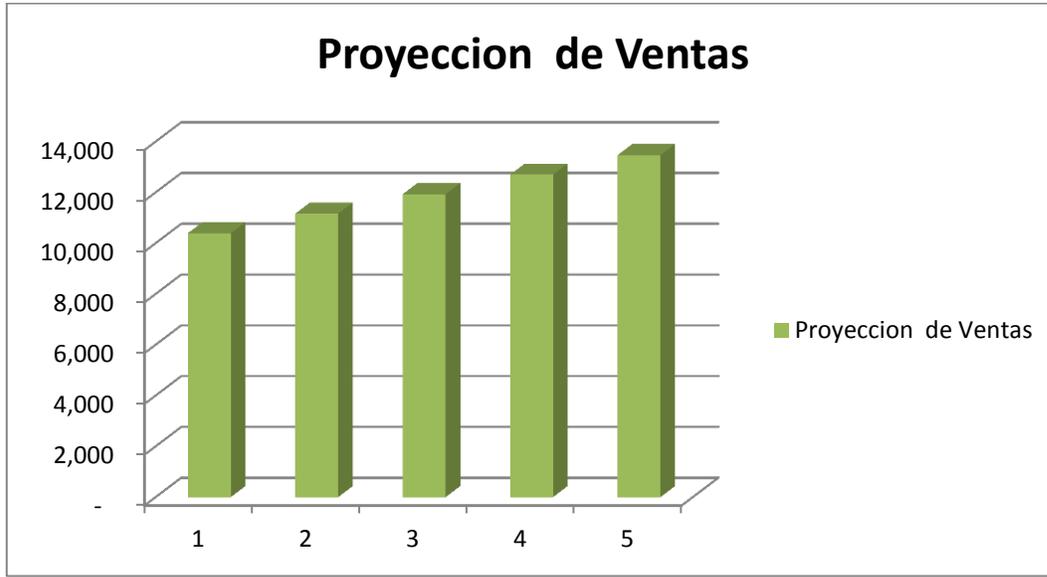
Este esquema representa la forma de distribución del servicio donde la empresa o proveedor de servicio lo va a otorgar o brindar al cliente.

## VI. PROYECCIÓN DE VENTAS.

En la siguiente grafica se refleja las proyecciones de venta para los próximos cinco años donde en el primer año se brindarán según la proyección 10,394.00 servicios

Proyeccion de Ventas	Años
10,394	1
11,162	2
11,930	3
12,698	4
13,466	5

Tabla # 7 Proyeccion de venta



## VII. PLAN DE SERVICIO.

### A. INTRODUCCIÓN

Esta sección contiene el plan de Servicio de la Ometepetl Rent a Car S.A., en el cual se podrá observar el proceso necesario para poder brindar el servicio el cual es ejecutado en el área de atención al cliente y la cajera. Se podrá apreciar el costo de la inversión en equipo necesario para la prestación del servicio, también se podrá observar la inversión inicial en equipo de trabajo y la capacidad instalada del área productiva.

### B. OBJETIVOS

- ✚ Realizar el ciclo del servicio de la empresa Ometepetl Rent a Car a través de la identificación de sus fases.
- ✚ Determinar el tipo de activos necesarios para brindar el servicio y determinar su costo.

### C. CICLO DE SERVICIO

#### 1. Fases del ciclo servicio

Para la ejecución del servicio es necesario realizar los siguientes pasos que a continuación describiremos;

- ✚ Llega el cliente
- ✚ Atención al cliente
- ✚ Solicita el servicio
- ✚ Selecciona le vehículo de su preferencia
- ✚ Revisión de documentos personales
- ✚ Firma del acuerdo con la empresa
- ✚ Se hace un deposito del 50%
- ✚ Se le hace entrega de las llaves del auto
- ✚ Llega el cliente a entregar el vehículo
- ✚ Entrega y revisión del bien alquilado
- ✚ Pago del servicio
- ✚ Despedida del cliente satisfecho

A continuación haremos una descripción breve de cada paso a seguir para poder realizar el servicio ofertado

### **1. Llega el cliente**

Llega el cliente a las instalaciones del negocio.

### **2. Atención al cliente**

La persona encargada de recepción se encarga de recibir al cliente y brindarle información que este solicite.

### **3. Solicita el servicio**

Una vez que se explique al cliente el tipo de servicio y precio que se ofrecerá y este se decida a utilizar el servicio este pasa al siguiente paso.

### **4. Selección el vehículo de su preferencia**

Se le muestra al cliente el catálogo de los autos en existencia, y este elige el que más le guste o el que se adecue a sus necesidades.

### **5. Revisión de documentos personales**

Esto se hará para verificar la identificación de la persona y también para respaldar requisitos establecidos.

### **6. Firma del acuerdo con la empresa**

El cliente deberá leer y firmar el convenio en el que se establece que este se hará responsable de los daños ocurridos al bien entre otros acápite.

**7. Se hace un deposito del 50%**

El cliente deberá realizar un deposito del 50% sobre el valor del alquiler para responder o dar solución a algún daño ocasionado al vehículo.

**8. Entrega de las llaves del auto**

Una vez el cliente entre en acuerdo con lo antes mencionado, se contará con la entrega de las llaves de auto, y así podrá hacer uso del bien

**9. Regresa el cliente con el auto alquilado**

Después del tiempo solicitado por la persona a la que se le rento el vehículo este debe devolver el auto a la empresa

**10. Revisión y entrega del bien rentado**

Una vez se cumpla el plazo establecido por el usuario, este deberá devolver el auto en las mismas condiciones en las que se les entrego, esta actividad se verificara por medio del mecánico

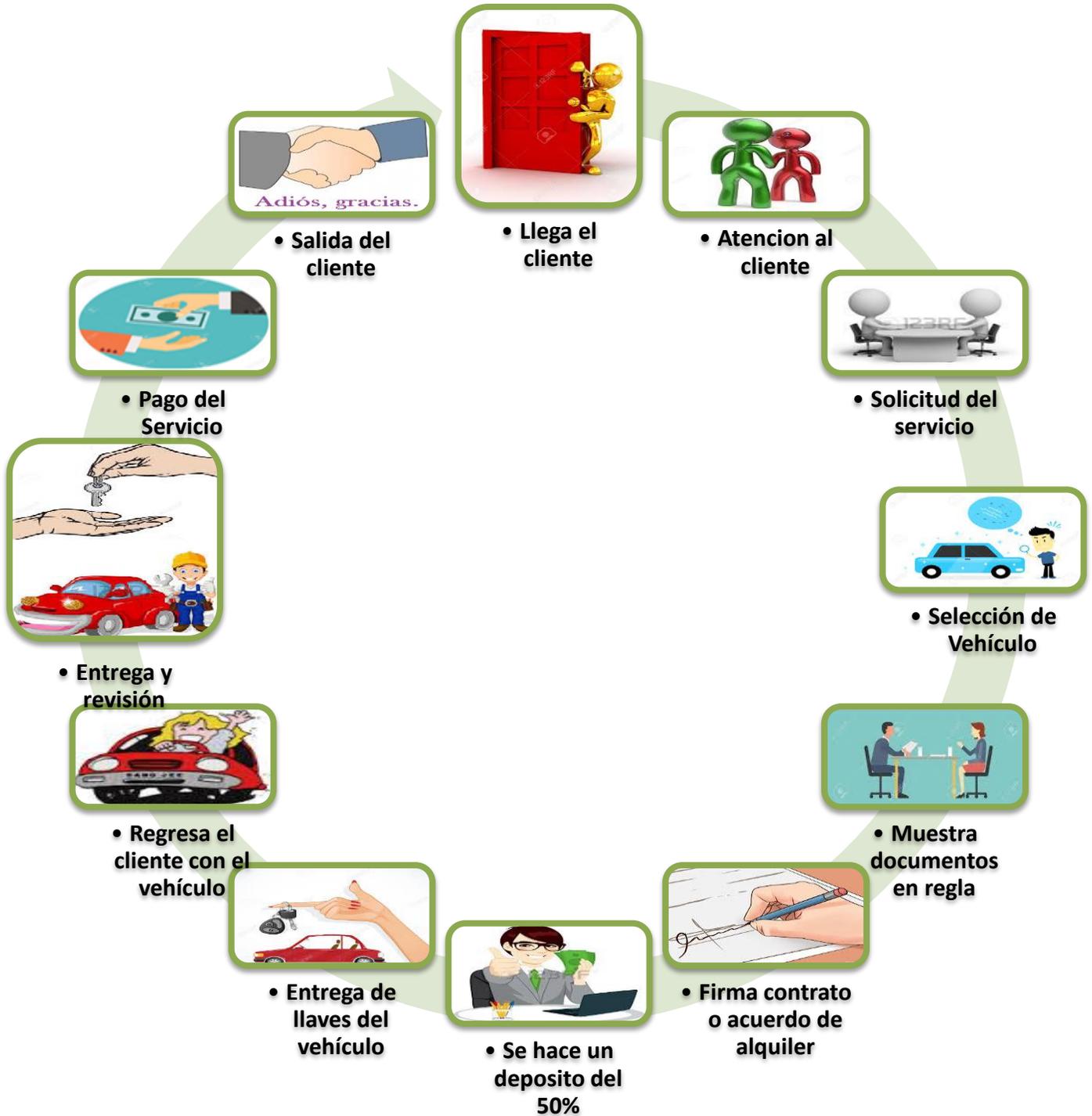
**11. Cancelación del servicio**

Hemos llegado a la parte final del ciclo, en la que el usuario realiza el pago o cancelación del servicio utilizado.

**12. Despedida del cliente satisfecho**

Agradecemos al cliente por su preferencia esperando que el servicio haya sido de su mayor agrado, esperando que egrese pronto a nuestras instalaciones.

## D. Esquema del Servicio



## E. MAQUINARIA Y EQUIPO

Debido al giro económico de la empresa Ometepetl Rent a Car dentro de la maquinaria y equipo, tenemos los automóviles que son los que adquiriremos para poder brindar el servicio a ofrecer a continuación haremos una descripción de los modelos de autos, marcas y proveedores.

### Equipo

Modelo	Categoría	Cantidad	Precio	Transporte x Unidad	vida útil	costo instalado	valor residual
AVEO sedán	Sedan	1	\$ 8,500.00	\$ 26.00	3	\$ 8,526.00	\$ 852.60
Wrangler	Todo terreno	2	\$ 21,000.00	\$ 56.00	3	\$ 21,056.00	\$ 1,052.80
CAPTIVA	Todo terreno	1	\$ 11,900.00	\$ 28.00	3	\$ 11,928.00	\$ 1,192.80
HACE	Todo terreno	1	\$ 31,000.00	\$ 30.00	3	\$ 31,030.00	\$ 3,103.00
			\$ 72,400.00	\$ 140.00		\$ 72,540.00	\$ 6,201.20

Tabla 8

Elaboración propia

## F. CAPACIDAD ADQUIRIDA

La empresa Ometepetl Rent a Car tendrá la capacidad inicial de cinco autos, esto es solo por motivos de iniciación del negocio pero a medida que el negocio vaya creciendo se adquirirá más autos, en los que cada auto saldrá una vez por día, y se brindara el servicio 316 días al año, debido a que al año se establecerán días para el chequeo general o mantenimiento de los vehículos, también los días en que la afluencia de turistas es mínima en la isla dando como resultado 1580 servicios anualmente

Ingresos Proyectados Anualmente			
Descripción Vehículo	Precio	Cantidad de servicios anual	Total Año 1
AVEO sedán	\$ 60.00	316	\$ 18,960.00
Jeep Wrangler	\$ 68.00	316	\$ 21,488.00
Jeep Wrangler	\$ 68.00	316	\$ 21,488.00
SUV Chevrolet Captiva	\$ 70.00	316	\$ 22,120.00
TOYOTA HIACE	\$ 75.00	316	\$ 23,700.00
<b>TOTAL</b>		<b>1580</b>	<b>\$ 107,756.00</b>

Tabla # 9

Elaboración propia

## G. Identificación de cargos

### Mano de obra

La empresa Ometepetl Rent a Car, incluye al encargado de recepción y de caja, dentro de la mano de obra, debido a que estos forman parte fundamental al brindar el servicio, es por esto que las consideramos como parte de la mano de obra dentro del área de servicio.

FICHA OCUPACIONAL		
A) NOMBRE DEL CARGO	B) UNIDAD/ÁREA DE TRABAJO	C) JEFE INMEDIATO
Recepcionista	Administración	Administrador
D) SUBORDINADOS	E) RELACIONES INTERNAS	F) RELACIONES EXTERNAS
1. Conserje	Administrador	Clientes
	Contador	Cualquier persona que llame o acuda a la empresa
.	Conductor	
.		
G) BREVE DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
Recibir todas las llamadas que entren a la empresa y canalizarlas a quien corresponda, dando siempre una imagen profesional y atenta, así como realizar llamadas de quienes se lo soliciten. Proporcionar apoyo en el proceso administrativo de las áreas, facilitando atención e información a los clientes.		
H) REQUISITOS PARA EL CARGO		
PERSONALES	PROFESIONALES	OTROS
Género: Femenino	Educación: LIC. Administración	.Curriculum
Edad: 23-35 años	.Experiencia: Ninguno	Fotocopia Cedula
		Record de policía
		Certificado de salud
I) FUNCIONES DEL CARGO		
1. DIARIAS	2. PERIÓDICAS	OCASIONALES
Contestar amablemente el teléfono	Mantener en orden equipo y sitio de trabajo	Recibir, registrar y entregar la correspondencia que llegue a la empresa.
Llevar control y realizar llamadas.	Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas.	Colaborar en las conferencias y reuniones que se realizan en la empresa y fuera de estas.
Atiende al público que solicita información.	.	Llevar acabo otras actividades relacionadas que la empresa considere necesarias para el desarrollo del puesto.



## FICHA OCUPACIONAL

Ometepetl Rent a Car  
"Levántate a la aventura"

FICHA OCUPACIONAL		
A) NOMBRE DEL CARGO	B) UNIDAD/ÁREA DE TRABAJO	C) JEFE INMEDIATO
Cajero	Contabilidad	Administrador
D) SUBORDINADOS	E) RELACIONES INTERNAS	F) RELACIONES EXTERNAS
	Capacidad de interrelacionarse con diferentes contextos	Manejo de dinero
	Trabajar en equipo	Interactuar con proveedores
	Trabajar bajo presión	clientes
	Solución de problemas	
G) BREVE DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
Organizar las actividades de apertura, arqueo y cuadro de caja, así como cobranza despacho y acreditaciones, de acuerdo a las normas de seguridad, requerimiento del cliente y procedimientos establecidos por la empresa.		
H) REQUISITOS PARA EL CARGO		
PERSONALES	PROFESIONALES	OTROS
Edad 22 - 37 años	Graduado en Administración de empresas o carreras afines.	Curriculum vitae
Sexo: Indiferente		Récor de policía
Buenas relaciones laborales.		
Disponibilidad horaria.	Con experiencia o sin experiencia	Certificado de salud
	Operador de microcomputadora	2 Cartas de recomendación
		Fotocopia de Cedula
I) FUNCIONES DEL CARGO		
1. DIARIAS	2. PERIÓDICAS	OCASIONALES
Supervisar que se lleven a cabo la atención adecuada y esmerada a los clientes.	Entrega pago a proveedores	Liquidación en efectivo al personal
	Arqueo de caja para el manejo de los ingresos por día. Elaboración de factura.	Tramita las operaciones realizadas con las transferencias recibidas, enviadas o comisiones

## Gastos básicos

Los gastos básicos se han determinado de acuerdo a la naturaleza de las operaciones de Ometepetl Rent a Car, las cuales se detallan a continuación.

GASTOS BÁSICOS			
Cifras expresadas en dólares americanos			
Concepto	Gasto mensual \$		Gasto anual \$
<b>Agua potable</b>	\$	8.60	\$ 103.20
<b>Energía Eléctrica</b>	\$	33.05	\$ 396.60
<b>Internet</b>	\$	75.06	\$ 900.72
<b>TOTAL</b>	\$	<b>116.71</b>	<b>\$ 1,400.52</b>

Tabla #10

Elaboración propia

## Papelería y útiles de oficina

Los gastos para los primeros tres meses por papelería y útiles de oficina se detallan a continuación.

PAPELERIA Y ÚTILES DE OFICINA				
Cifras expresadas en dólares				
Papelería y útiles	Cantidad	Unidad de medida	Precio	Gasto anual
Resma de papel	6	Caja	\$ 12.17	\$ 73.02
Lapiceros	2	Caja 12 unidades	\$ 2.50	\$ 5.00
Lápiz mecánico	2	Caja 12 unidades	\$ 4.00	\$ 8.00
Borrador	1	Caja 24 unidades	\$ 1.15	\$ 1.15
Folder	4	Caja 100 unidades	\$ 3.37	\$ 13.48
Engrapadora	5	Unidad	\$ 3.72	\$ 18.60
Grapas	3	Caja	\$ 1.67	\$ 5.01
Cartucho	8	Unidad	\$ 23.00	\$ 184.00
Tijera	4	Unidad	\$ 1.47	\$ 5.88
Tape	3	Unidad	\$ 2.40	\$ 7.20
Perforadora	4	Unidad	\$ 2.68	\$ 10.72
Papelera	5	Unidad	\$ 2.26	\$ 11.30
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 343.36</b>

Tabla #11

Elaboración propia

## VIII. Plan Organizativo

### A. INTRODUCCIÓN

Esta sección contiene el plan organizativo de la Ometepetl Rent a Car S.A., el cual muestra cómo está organizada a nivel jerárquico, de acuerdo a una estructura, en donde además se detallan las fichas ocupacionales de cada uno de los cargos y el plan salarial. Igualmente, en este se definen los permisos y los aspectos legales con los cuales se deben cumplir para constituir una sociedad anónima, se muestra la estructura de las instalaciones y la inversión a realizarse en mobiliario, equipo, maquinaria y materiales y suministros del área administrativa.

### B. OBJETIVOS

- ✚ Concretar los aspectos jurídicos y fiscales; normas, obligaciones que se tienen que cumplir como empresa para constituirse como sociedad anónima.
- ✚ Determinar la estructura organizativa de Ometepetl Rent a Car S.A. así como los aspectos referentes al proceso de reclutamiento y selección de Personal.
- ✚ Establecer los costos y presupuesto de inversión de los activos, mobiliarios, equipos necesarios para las labores administrativas y la prestación del servicio.
- ✚ Definir los costos de la remodelación de las instalaciones para el ajuste de las necesidades que el servicio requiere.

### C. CONSTITUCIÓN DEL NEGOCIO

#### 1. Forma Jurídica de la empresa y aspectos legales.

La empresa Ometepetl Rent a Car se establecerá como sociedad anónima, siendo sus responsabilidades de carácter limitado al capital que se aportará por los cuatro socios. Ometepetl Rent a Car S.A se constituirá de esta manera brindando la oportunidad de que se realicen adquisiciones de las acciones de la empresa realizando ampliaciones de capital dentro de las normas regulatorias.

Los aspectos fiscales se ven reflejados en el plan de arbitrio Municipal, esta ley es la que aborda las fuentes de ingreso del municipio; Ley N° 815 Código Laboral que examina ante todo el resguardo de los derechos de los trabajadores, ante las condiciones desiguales, que se mantienen entre empleador y trabajador; Ley N° 822 Ley de concertación Tributaria, la cual es una herramienta jurídica que

promete mejorar las finanzas a través de la ampliación de la base tributaria, la reducción de la evasión fiscal y un manejo adecuado de los privilegios y exoneraciones.

## 2. Permisos, Concesiones y derechos.

Para poder operar legalmente se requiere una serie de permisos, concesiones y derechos dentro los que se encuentran: primeramente, tramitar el permiso de la Alcaldía Municipal de Moyogalpa para la constancia de uso de suelo del terreno en el que estará ubicada la empresa. Después de haber realizado dichas gestiones, se prosigue a inscribirse en el Registro Mercantil como comercio, en el mismo registro mercantil se registra como propiedad privada y se realiza el pago por el registro de los libros contables, para luego establecernos como persona jurídica en la Dirección General de Ingresos, lo que no incurre en ningún costo. Finalmente se realiza la inscripción en la Alcaldía Municipal de Rivas donde se pagará una matrícula correspondiente al 1% de la inversión.

En cuanto a la contratación de servicios profesionales se contratará a una empresa encargada de ofrecer servicios de seguridad. Además, se efectúa la contratación de los servicios básicos. También se realizará un contrato con la empresa de telefonía celular Claro donde se recibe instalación gratuita de sus servicios.

<b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b>	<b>COSTO</b>
Constancia de uso de suelo	\$ 17.38
Registro Propiedad Privada	\$ 34.77
Acta de Constitución	\$ 80.00
Inscripción Municipal	\$ 10.43
Inspección de Bomberos	\$ 6.95
Inscripción Libros	\$ 6.95
Instalación Energía Eléctrica	\$ 15.00
Instalación Agua Potable	\$ 10.00
Permiso y concesiones de la PN	\$ 1,236.15
Matricula Municipal	\$ 1,392.97
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2,810.60</b>

Tabla #12

Elaboración propia

## D. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

### 1. Áreas y Organización Jerárquica

La estructura organizativa de Ometepetl Rent a Car, estará encabezada por la junta directiva, esta permite aprobar la toma de decisiones y comprobar la

rendición de cuentas presentada por la administración, dentro de dicha junta se encuentran los socios de la empresa.

Además, se puede identificar la administración perteneciente a la empresa, en donde su dependencia está conformada por el departamento de contabilidad, no obstante, es necesario enfatizar que otro subordinado del departamento administrativo es seguridad, el cual no forma parte directa de la estructura jerárquica de la empresa puesto que serán obtenidos mediante la prestación servicios profesionales sub-contratados por la empresa, en el caso de aseo y limpieza se establecerá un rol de aseo en el cual a cada colaborador le tocara un día específico de la semana para el aseo del local, esto debido a que el establecimiento no es de gran tamaño y también para reducir costos. Con respecto a la conducción de los vehículos este será un servicio por aparte que prestara la empresa por lo cual tendrá un costo adicional, para poder abarcar dicho servicio, no optaremos por contratar a una persona en específico para realizar esta función, sino que cuando se vaya hacer uso del servicio, cualquier miembro del personal pobra hacer realizar esta función y se le pagara adicional en su salario como un bono por la función realizada.

## 2. Organigrama de la empresa Ometepetl Rent a Car.



## 3. CARGOS Y FICHAS OCUPACIONALES

En esta sección se describen los diferentes cargos que se establecen en el área Administrativa con el perfil profesional determinado.

### FICHA OCUPACIONAL

FICHA OCUPACIONAL		
A) NOMBRE DEL CARGO	B) UNIDAD/ÁREA DE TRABAJO	C) JEFE INMEDIATO
Administrador	Administración	Junta Directiva
D) SUBORDINADOS	E) RELACIONES INTERNAS	F) RELACIONES EXTERNAS
Contabilidad	Contador	Proveedores
Atención al cliente	Responsable de recibir y atender al cliente	Clientes
Cajera	Responsable de tesorería	DGI
Encargado de Seguridad	Guarda de seguridad	Alcaldía
G) BREVE DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
Proponer e implementar políticas para la adecuada administración, organización, dirección, seguimiento y control la empresa, proponer mejoras y rendir cuentas de la empresa a la junta directiva.		
H) REQUISITOS PARA EL CARGO		
PERSONALES	PROFESIONALES	OTROS
Edad 25 - 37 años	Graduado en Administración de empresas o carreras afines.	Curriculum vitae
Sexo: Indiferente		Récor de policía
Buenas relaciones laborales.		
Disponibilidad horaria.	Experiencia 2 años en cargos directivos.	Certificado de salud
Emprendedor con carácter y capacidad para tomar decisiones en situaciones de estrés.	Manejo de Microsoft Office 2010 o superior	2 Cartas de recomendación
	Operador de Microcomputadoras	Fotocopia de Cedula
I) FUNCIONES DEL CARGO		
1. DIARIAS	2. PERIÓDICAS	OCASIONALES
Supervisar que se lleven a cabo la atención adecuada y esmerada a los clientes.	Elabora el plan de capacitación anual de la empresa.	Elabora el reglamento interno de la empresa.
	Firma y autoriza permisos, certificados, cheques y otros documentos importantes.	Realizar contrataciones: reclutamiento, selección y contratación de nuevos colaboradores.
Elaborar cheques para realizar los pagos a proveedores, colaboradores, impuestos y otros gastos empresariales.	Elabora informes que permitan presentar el comportamiento de la empresa.	
	Realiza toma de decisiones.	

<b>FICHA OCUPACIONAL</b>		
<b>A) NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>B) UNIDAD/ÁREA DE TRABAJO</b>	<b>C) JEFE INMEDIATO</b>
Contador	Contabilidad	Administrador/Junta Directiva
<b>D) SUBORDINADOS</b>	<b>E) RELACIONES INTERNAS</b>	<b>F) RELACIONES EXTERNAS</b>
Cajera	Supervisar las funciones del personal	Rendir cuentas a la junta directiva
	Vigilar el funcionamiento adecuado para lograr las metas de la empresa	Atención a proveedores y clientes en caso de emergencias
<b>G) BREVE DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>		
Responsable de la planificación, organización y coordinación de todas relacionadas con el área contable, con el objetivo de obtener las consolidaciones y estados financieros requeridos por la organización. Establece y coordina la ejecución de las políticas relacionadas con el área contable, asegurándose que se cumplan los principios de contabilidad generalmente aceptados, las NIIF, SRI y con las políticas específicas de la empresa. Adicionalmente elabora y controla la labor presupuestaria y de costos.		
<b>H) REQUISITOS PARA EL CARGO</b>		
<b>PERSONALES</b>	<b>PROFESIONALES</b>	<b>OTROS</b>
Edad 25 - 37 años	Graduado en Administración de empresas o carreras afines.	Curriculum vitae
Sexo: Indiferente		Récord de policía
Buenas relaciones laborales.		
Disponibilidad horaria.	Experiencia 3 años en cargos directivos.	Certificado de salud
Emprendedor con carácter y capacidad para tomar decisiones en situaciones de estrés.	Manejo de Microsoft Office 2010 o superior	2. Cartas de recomendación
	Operador de Microcomputadoras	Fotocopia de Cedula
<b>I) FUNCIONES DEL CARGO</b>		
<b>1. DIARIAS</b>	<b>2. PERIÓDICAS</b>	<b>OCASIONALES</b>
Supervisa arqueos diarios de caja.	Elaborar reportes de ingresos y egresos	Reuniones con la junta directiva en casos especiales, como en caso de falta de liquidez de la empresa
	Realizar balances y estados financieros	Asistir a capacitaciones a fin de mantenerse actualizado.
Elaborar cheques para realizar los pagos a proveedores, colaboradores, impuestos y otros gastos empresariales.	Declaraciones de impuestos y pagos de planilla.	Apoyar en eventos especiales propios de la empresa.
		En caso de irregularidades o inconsistencia de la información obtenida, debe de informar a su jefe inmediato.

## E. PLAN Y POLITICA SALARIAL ÀREA ADMINISTRATIVA

El área administrativa estará conformada por un Administrador, Contador, cajero y la recepcionista que se encargara de recibir a los clientes y todas aquellas personas que deseen tener información sobre el negocio. Con respecto a la seguridad, estaremos utilizando el servicio de una agencia de seguridad.

PLAN SALARIAL ANUAL DEL ÀREA DE ADMINISTRATIVA Y VENTA.						
CARGO	SALARIO MENSUAL	CANTIDAD	GASTO SALARIAL POR MES C\$	GASTO SALARIAL POR MES \$	GASTO SALARIAL ANUAL	GASTO SALARIAL ANUAL \$
Administrador	9,000.00	1	9,000.00	\$309.92	C\$108,000	\$3,719.01
Contador	8,000.00	1	8,000.00	\$275.48	C\$96,000	\$3,305.79
Recepcionista	6,500.00	1	6,500.00	\$223.83	C\$78,000	\$2,685.95
Cajero	6,000.00	1	6,000.00	\$206.61	C\$72,000	\$2,479.34
GASTO ANUAL EN SALARIO - PRIMER AÑO				<b>\$1,015.84</b>	<b>C\$354,000</b>	<b>\$12,190.08</b>

Tabla #13

Elaboración propia

El derecho constitucional y legal de la política de ajuste salarial en el personal del área administrativa y de venta de la empresa Ometepetl Rent a Car será aplicado de forma anual, por tanto se ha tomado en consideración la base del salario mínimo de Nicaragua emitido por el MITRAB para el año 2016, en relación a la micro y pequeña empresa, por lo cual se ha planteado un incremento equivalente al 10% con relación al valor nominal de la remuneración que perciben dichos colaboradores.

## F. RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DE PERSONAL.

Para el reclutamiento y selección de personal uno de los socios de la empresa estar encargado del reclutamiento, entrevistas y contratación del personal que Ometepetl requiere, esto se realizara en un plazo máximo de un mes, debido a que el negocio a emprender no requerirá de mucho personal

## G. Mobiliario y Equipo.

Características.

Para la apertura del negocio se realizarán inversiones en mobiliario y equipo cuya inversión tendrá un monto de \$1,652.86.

En las siguientes tablas se puede apreciar el mobiliario y equipos de la empresa Ometepetl Rent a Car la marca, los proveedores, vida útil. Se utilizaran para el amueblado y dar condiciones para el desempeño del servicio de la empresa, donde se adquieren computadoras de la marca hp distribuida en el área de servicio al cliente y contabilidad, un oasis, así como escritorios, sillas con un monto total en la inversión de mobiliario de \$1,652.86.

Mobiliario y Equipo de Oficina	Modelo	Marca	Proveedor	Cantidad	Costo Unitario	Vida Util	Total
Escritorios			MOBI-EQUIPOS	2	\$ 68.87	5 años	\$ 137.74
Sillas de Espera			MOBI-EQUIPOS	3	\$ 17.22	5 años	\$ 51.65
Computadoras	23-h070	HP	Digital Store	2	\$ 413.22	2 años	\$ 826.45
Impresora	DeskJet 3633	HP	Digital Store	1	\$ 103.31	2 años	\$ 103.31
Sillas Ejecutivas			MOBI-EQUIPOS	2	\$ 25.31	5 años	\$ 50.62
Aire Acondicionado		Master Tesh	Curacao	1	\$ 413.19	5 años	\$ 413.19
Oasis	F592EL16	FOGEL	FOGEL	1	\$ 69.90	5 años	\$ 69.90
<b>TOTAL</b>							\$ 1,652.86

Tabla # 14

Elaboración Propia

## H. Instalaciones

La empresa consta de un área administrativa y de recepción. En la administrativa se encontrarán las oficinas del responsable o Administrador, el contador y en la área de recepción, la recepcionista y la cajera.

Se va a realizar una construcción con un costo determinado a través de un presupuesto de \$6,000.00, dicha estructura tendrá medidas de 8 x 6 metros cuadrados y la adquisición del terreno de \$50,000.00 dólares neto ubicada del muelle de Moyogalpa 300mts al este.

Plano

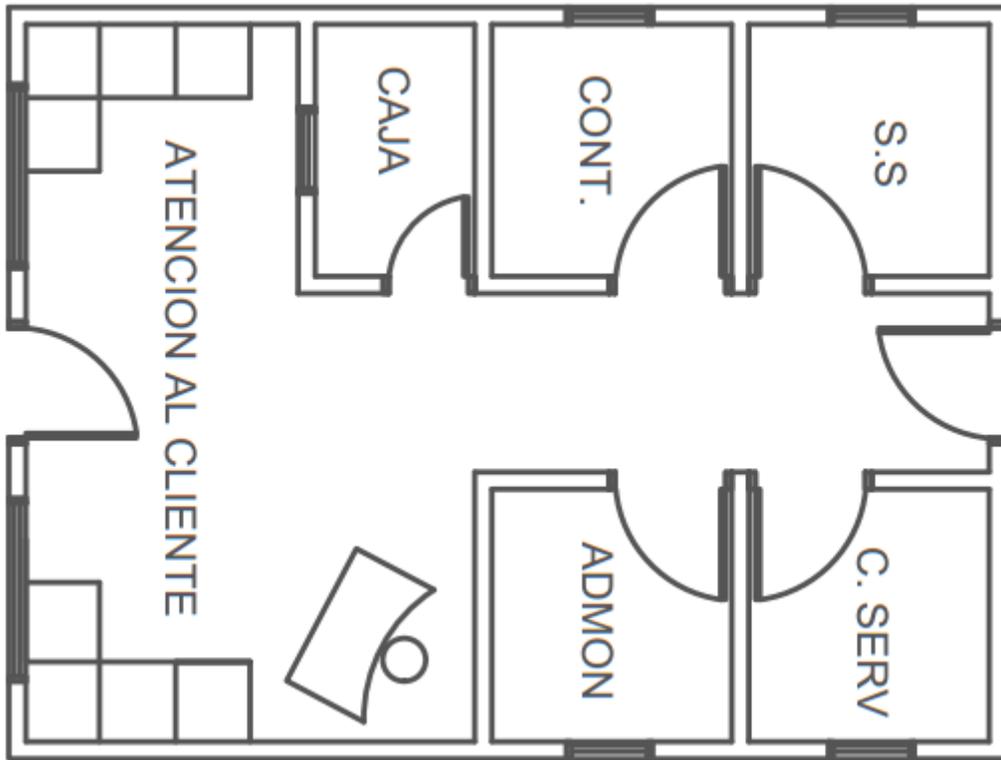


Imagen de la fachada exterior.



## IX. PLAN FINANCIERO

### A. INTRODUCCION

Esta sección comprende el plan financiero de la empresa Ometepetl Rent a Car, en el que se podrá apreciar las inversiones a realizarse para poder llevar a cabo este proyecto donde se incluye desde la adquisición del terreno y su edificación donde se realizarán las operaciones de esta empresa en un futuro.

Además, en este plan se podrá observar el flujo de caja que se estará originando en la vida económica del proyecto y por medio del cual se obtienen los indicadores financieros que mostrarán que tan rentable es el proyecto y de esta manera conocer si es deseable para los inversionistas.

### B. Objetivo

- ✚ Determinar el valor de las inversiones iniciales en: capital de trabajo, capital fijo y gastos pre operativo; necesario para la ejecución del plan de negocios.
- ✚ Conocer los ingresos del negocio durante los primeros cinco años.
- ✚ Definir los componentes de la estrategia de financiamiento de acuerdo con las necesidades de capital y las alternativas disponible 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

## C. PLAN DE INVERSIÓN

Para determinar la inversión inicial que debe hacer la empresa Ometepetl Rent a Car para poder operar se han clasificado en 3 tipos de inversiones:

- ✚ Inversión en capital de trabajo
- ✚ Inversión en capital fijo
- ✚ Inversión en gastos pre operativos

La inversión en capital de trabajo está determinada por un fondo de caja, equivalente a 300 dólares, el cual se ha destinado para efectos de cambio de moneda en los casos que sean necesarios. El fondo en banco, se ha determinado a lo que concierne a los gastos fijos no personales que son material de aseo y limpieza \$ 49.59, cargos básicos \$350.13, publicidad \$ 147.90, promoción \$ 107.48 y dentro de los gastos no personales se ha provisionado como gasto por salarios de \$ 4,388.13 además se ha tomado en cuenta los \$ 1000 que exige el banco como fondo mínimo en las cuentas de dólares. Papelería y útil de oficina que representa el \$ 343.36

La inversión de capital fijo está distribuida en terreno, edificaciones, vehículo. Para el mobiliario y equipo la cantidad destinada se utilizará para acondicionar las oficinas y las diferentes áreas de la empresa que lo requieran. El terreno será adquirido de acuerdo a las dimensiones que requiere la construcción de la empresa y se ajuste a las necesidades de la misma. Las edificaciones se han adecuado de manera que el personal como los vehículos tenga su espacio adecuado para operar.

La inversión en gastos pre-operativos se divide en gastos de investigación y gastos de constitución. Para los gastos de constitución ha tomado en cuenta todos aquellos pagos de aspectos legales. Los gastos por investigación se han determinado para solventar el pago por realizar los diferentes estudios que un proyecto de esta magnitud requiere en cuanto a investigación.

**Ometepetl Rent a Car**  
**Tabla # 15**  
**Balanza de Inversión Consolidada**  
**(Cifras en dólares)**

CONCEPTOS	VALOR
<b><u>Inversión en Capital de Trabajo:</u></b>	
Caja	300.00
Banco	6,043.22
Papelería y Útiles	343.36
<b>Sub Total Inversión en Capital de Trabajo</b>	<b>6,686.58</b>
<b><u>Inversión en Capital Fijo:</u></b>	
Terreno	50,000.00
Edificación	6,000.00
Vehículo	72,540.00
Mobiliario y equipo	1,652.86
Otros gastos	200.00
<b>Sub Total Inversión en Capital Fijo</b>	<b>130,392.86</b>
<b><u>Inversión en Gastos Pre operativos:</u></b>	
-	
Investigación	800.00
Gastos Constitución	2,810.60
<b>Sub Total Inversión en Gastos Pre operativos</b>	<b>3,610.60</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>140,690.04</b>

## D. PLAN DE FINANCIAMIENTO

### 1. Fuente de Financiamiento

La empresa contará con dos tipos de fuentes de financiamiento, en primera instancia se destacan las fuentes internas, la cual estará conformada por el capital que aportarán los socios, lo que constituye el 50% de la inversión lo que corresponde a \$ 70,329.63 dólares netos. La segunda fuente de financiamiento será de \$70,345.02 dólares netos y se realizará mediante la utilización de fuentes



externas o apalancamiento financiero en cuyo caso tendrá un peso del 50%, dicho préstamo será otorgado por el banco BANPRO a una tasa de interés anual del 15%.

## 2. Costo de las fuentes y del promedio pondero

Cabe destacar que el capital otorgado por el banco será destinado para la adquisición del terreno de \$ 50,000.00 por otra parte \$ 6,000.00 para la edificación de la empresa, además se tomara el 19.75% del total a pagar para la adquisición de los vehículo, el préstamo será de origen hipotecario debido que se pondrá en garantía los documentos del terreno con la edificación y maquinaria productiva.

Para la determinación efectiva del costo de capital promedio ponderado ha sido necesario multiplicar el costo por el peso de cada fuente dando como resultado un 7.50% para la fuente interna y 16% para la fuente externa por lo que se procede a sumar los porcentajes para obtener un solo costo ponderado totalizado de 23.50%.

Por tanto, el proyecto debe de rendir al menos un 23.50% o más, para que sea rentable y pueda cubrir con las expectativas de los socios y las responsabilidades de financiamiento.

### Ometepetl Rent a Car

Tabla # 16

#### Tasa de Rentabilidad Mínima Requerida del Proyecto (Cifras expresadas en dólares)

FUENTES	APORTE MONETARIO	PESO (%)	COSTO	COSTO PONDERADO
PRÉSTAMO BANCARIO	70,345.02	50.00%	15.00%	7.50%
APORTE DE SOCIOS	70,345.02	50.00%	32.00%	16.00%
				0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>140,690.04</b>	<b>100.00%</b>	<b>CCPP:</b>	<b>23.50%</b>

El costo por las aportaciones de los socios de cada uno de ellos, estará distribuido de la siguiente manera:

SOCIOS	PORCENTAJE %	CEFRA EN \$
Dinorah Palma	15 %	10,551.02
Belkis Domínguez	15 %	10,551.02
Karla Martínez	15 %	10,551.02
Nelson Mora	55 %	38,689.76
<b>TOTAL</b>	<b>100 %</b>	<b>70,345.02</b>

Tabla # 17

Elaboración propia

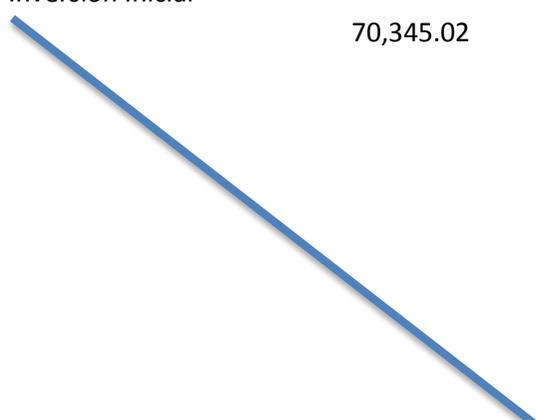
### 3. Balance de apertura

El balance inicial de la empresa ha sido realizado en forma de reporte al primero de enero del año 2017, fecha en que se pretende dar apertura efectiva a la empresa sus cifras se encuentran reflejadas en dólares americanos

**Ometepetl Rent a Car**  
**Balance de Apertura**  
**Al primero de Enero 2017**  
**Cifras expresadas en Dólares**

Tabla # 16

<b>Activo</b>	<b>Pasivo y Patrimonio</b>		
<b><u>Activos Corrientes</u></b>	<b><u>Pasivo no corriente</u></b>		
Caja	300.00	Préstamo a Largo Plazo	70,345.02
Banco	6,043.22		
Papelería y útil. de oficina	343.36	<b><u>Capital</u></b>	
		Inversión Inicial	70,345.02
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>6,686.58</b>		
<b><u>Activos no Corrientes</u></b>			
Terreno	50,000.00		
Edificación	6,000.00		
Vehículo	72,540.00		
Mobiliario y equipo	1,652.86		
Otros gastos	200.00		
<b>Total Activos no Corrientes</b>	<b>130,392.86</b>		
<b><u>Activos Intangibles</u></b>			
Gastos pre-operativos	3,610.60		
<b>Total Activos Intangibles</b>	<b>3,610.60</b>		
<b>Total Activos</b>	<b>140,690.04</b>	<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>140,690.04</b>





## **E. Proyecciones**

### **1. Proyección de ingreso**

Los ingresos que Ometepetl tendrá están determinados por la venta de servicio de los cinco automóviles. Para el cálculo de la proyección de ingreso del primer año, se tomó en cuenta la capacidad con la que cuenta la empresa para generar el servicio, se concertó la cantidad de servicio anual de cada vehículo que es de 316 servicios por automóvil dando un total anual 1,725 servicios multiplicando la cantidad de servicio del auto por el precio del servicio eso nos arrojará a la cantidad de ingreso. Anualmente empresarial está la realizamos con forme a la flota vehicular el cual es de 5 automóviles. Para las proyecciones de los siguientes años se toma el dato del primer año por el aumento de la demanda y la inflación.



**Ometepetl Rent a Car**  
**Tabla # 18**  
**Proyección de ingresos por ventas**  
**(Cifras expresadas en dólares)**

CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
	-	-	-	-	-
Ingresos por venta de servicios	107,756.00	116,505.79	125,966.06	136,194.50	147,253.49
Otros ingresos	-	-	-	-	-
<b>Ingresos Totales</b>	<b>107,756.00</b>	<b>116,505.79</b>	<b>125,966.06</b>	<b>136,194.50</b>	<b>147,253.49</b>

## 2. Costos Variables

Ometepetl Rent a Car tomara con costos variables a todos aquello costo que no son estables, es decir no son permanentes tomamos en cuenta los costos incurridos en el combustible, lavado, promociones y mantenimiento del auto para impartir el servicio a ofrecer a continuación se anexa una tabla en la que se puede observar dichos costos durante a vida económica del negocio.

**Ometepetl Rent a Car S.A.**  
**Tabla # 19**  
**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	38,382.23	41,498.87	44,868.58	48,511.91	52,451.07
Otros costos variables	-	-	-	-	-
<b>Costos variables totales</b>	<b>38,382.23</b>	<b>41,498.87</b>	<b>44,868.58</b>	<b>48,511.91</b>	<b>52,451.07</b>



### **3. Costo fijo.**

Los costos fijos que se presentan son de obligatoriedad y se mantendrán durante la vida económica de la empresa, sub clasificándose en gastos personales y no personales.

Dentro los gastos personales se refleja el pago de salario de los colaboradores de la empresa, además se incluyen las prestaciones de ley tales como vacaciones, aguinaldo e indemnización el cual equivale a un 25% de salario para los primeros tres años, un 22.22% para el cuarto y quinto año.

Además se aplica un reajuste salarial anual de 10%, Para la determinación del plan salarial se tomó como base las publicaciones de la página oficial del MITRAB, en esta se establece que el ajuste salarial es del 4.5% para el giro económico entrando en vigencia a partir del primero de septiembre del dos mil dieciséis hasta el veintiocho de febrero del año dos mil dieciocho; los gastos patronales se han realizado con base a un 2% de salario en concepto de INATEC y 19% de INSS patronal lo que da un total del 21% tasa que se mantendrá estándar durante vida económica de la empresa.

Los gastos no personales para el primer año se encuentran constituidos por: cargos básicos de \$1400.52, mantenimiento de la maquinaria o vehículo para la prestación de servicio con un monto de \$1711.79, incluyendo además gastos publicitarios y promocionales \$ 546.76, y se contratara servicios de seguridad por un monto anual de \$3000 y otros gastos para cubrir cualquier imprevisto que requiera un gasto menor \$200 dólares netos.

Para determinar los costos fijos totales es necesario integrar tanto los gastos personales como los no personales a fin de obtener un solo costo fijo totalizado.

**Ometepetl Rent a Car  
Proyección de Costos Fijos  
(Cifras expresada en dólares)**

**Tabla # 20**

CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
<b>Gastos personales:</b>					
Salarios <sup>1</sup>	12,190.08	13,409.09	14,750.00	16,225.00	17,847.50
Prestaciones de ley <sup>2</sup>	3,046.30	3,352.27	3,687.50	3,605.56	3,966.11
Obligaciones patronales <sup>3</sup>	2,316.12	2,815.91	3,097.50	3,407.25	3,747.98
<b>Sub total gastos personales</b>	<b>17,552.50</b>	<b>19,577.27</b>	<b>21,535.00</b>	<b>23,237.81</b>	<b>25,561.59</b>
<b>Gastos no personales:</b>					
Cargos básicos <sup>4</sup>	1,400.52	1,484.55	1,573.62	1,668.04	1,768.12
Propaganda y publicidad <sup>6</sup>	546.76	579.57	614.34	651.20	690.28
Mantenimiento	1,711.79	1,814.50	1,923.37	2,038.77	2,161.10
Seguridad	3,000.00	3,180.00	3,370.80	3,573.05	3,787.43
Otros gastos	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
<b>Sub total gastos no personales</b>	<b>6,859.08</b>	<b>7,258.62</b>	<b>7,682.14</b>	<b>8,131.07</b>	<b>8,606.93</b>
<b>Gastos fijos totales</b>	<b>24,411.58</b>	<b>26,835.89</b>	<b>29,217.14</b>	<b>31,368.87</b>	<b>34,168.52</b>

## F. EVALUACIÓN FINANCIERA

### 1. Flujo de caja del proyecto



**Ometepetl Rent a Car S.A.**  
**Flujo de caja del proyecto**  
**(Cifras en dólares)**

**Tabla # 22**

Conceptos	Años de operación del proyecto					
	0	1	2	3	4	5
<b><i>Inversiones realizadas en el año cero</i></b>						
Inversión en Capital de Trabajo	(6,686.58)					
Inversión en Capital Fijo	(130,392.86)					
Inversión en Gastos Preoperativos	(3,610.60)					
<b><i>Flujos operativos del proyecto</i></b>						
Ingresos por venta de bienes y servicios		107,756.00	116,505.79	125,966.06	136,194.50	147,253.49
Costos variables de bienes y servicios		(38,382.23)	(41,498.87)	(44,868.58)	(48,511.91)	(52,451.07)
Costos fijos		(24,411.58)	(26,835.89)	(29,217.14)	(31,368.87)	(34,168.52)
Depreciaciones		(22,282.65)	(22,282.65)	(21,910.75)	(148.75)	(148.75)
Amortización de intangibles		(722.12)	(722.12)	(722.12)	(722.12)	(722.12)
<b>Utilidades antes de impuestos</b>		<b>21,957.42</b>	<b>25,166.25</b>	<b>29,247.47</b>	<b>55,442.85</b>	<b>59,763.03</b>
Impuestos sobre la renta (30%)		(6,587.23)	(7,549.87)	(8,774.24)	(16,632.85)	(17,928.91)
<b>Utilidades después de impuestos</b>		<b>15,370.19</b>	<b>17,616.37</b>	<b>20,473.23</b>	<b>38,809.99</b>	<b>41,834.12</b>
(+) Depreciaciones y amortizaciones		23,004.77	23,004.77	22,632.87	870.87	870.87
<b>(=) Flujos de caja anuales del proyecto</b>		<b>38,374.97</b>	<b>40,621.15</b>	<b>43,106.10</b>	<b>39,680.87</b>	<b>42,705.00</b>
<b><i>Flujo de caja del último año</i></b>						
Retorno del Capital de trabajo						6,686.58
Valores de salvamento neto						7,419.29
<b>Sub total flujo de caja del último año</b>						<b>14,105.87</b>
<b>Flujos de caja neto sin financiamiento</b>	(140,690.04)	38,374.97	40,621.15	43,106.10	39,680.87	56,810.86
<b>Financiamiento</b>						
Préstamos	70,345.02					
Amortización del principal		(10,010.18)	(8,367.03)	(6,455.82)	(4,247.19)	(1,649.44)
Escudo fiscal de los intereses		3,003.05	2,510.11	1,936.75	1,274.16	494.83
<b>Flujos de caja neto con financiamiento</b>	<b>(70,345.02)</b>	<b>31,367.84</b>	<b>34,764.23</b>	<b>38,587.03</b>	<b>36,707.84</b>	<b>55,656.26</b>

## Indicador de evaluación financiera

INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA	
PERÍODO DE RECUPERACIÓN (PRI)	2.11 Años
VALOR PRESENTE NETO AL 23.50%	33,483.73
TASA INTERNA DE RETORNO	42.90%
RELACIÓN BENEFICIO/COSTO	1.48

### 2. Valoración económica

Los indicadores financieros de la empresa Ometepetl Rent a Car SA muestran un Periodo de Recuperación de la Inversión a un plazo de 2 años, 9 meses y 7 días, se considera favorable puesto que es un periodo corto con respecto a la vida económica del proyecto de 5 años. De acuerdo al Valor Presente Neto se estará generando una ganancia adicional de US\$ 33,560.56, aparte de la utilidad objetivo, el cual será utilizado para cubrir cualquier eventualidad que se presente.

En cuanto a la Tasa Interna de Retorno, lo que se espera que rinda el proyecto es del 42.96% de la inversión, lo cual se considera atractivo para los inversionistas siendo la Tasa de Rentabilidad Mínima del 23.50%.

Según la relación beneficio/costo por cada dólar invertido se ganarán US\$ 1.48 siendo un dato favorable para la empresa.

### 3. Punto de equilibrio a nivel de rentabilidad objetivo

El punto de equilibrio corresponde a la cantidad de servicios que Ometepetl debe brindar o vender para poder cubrir costos, gastos tanto operativos como financieros, realizar cuotas del préstamo y a la vez poder alcanzar la utilidad que se espera obtener.

Según los cálculos realizados anteriormente se ha mostrado un monto de \$24,411.58 como costo fijo para el primer año, la UDI objetivo corresponde a \$ 14,069.00 calculado por medio de la aportación de los socios de \$ 70345.02 por el costo de la misma de 20%, cabe destacar que a este monto se le suma la amortización del principal del préstamos para el primer año de \$ 10010.18, a lo que se le divide entre la expresión  $1 - T$  puesto que la utilidad neta es un valor después de impuestos y debe convertirse a UAI (utilidad antes de impuesto) para lograr un cálculo acertado, el valor de T corresponde a la tasa fiscal que se debe pagar en el país que es de 30 %. En cuanto al precio de venta ponderado es de \$ 57.51 y el costo variable unitario de \$ 17.65. Con esto podemos decir que el proyecto presenta una rentabilidad optima, ya que según el resultado arrojado por el punto de equilibrio la empresa debería de realizar 1,475.42 servicios en el primer año y según la capacidad de La empresa, que consiste en 316 días laborados por los 5 autos que saldrán diariamente obtenemos un resultado de



1,580 servicios en el primer año; a como se puede observar de esta manera la rentabilidad del proyecto.

A continuación, se presenta detallada la fórmula para el cálculo del punto de equilibrio a nivel de rentabilidad objetivo:

$$\text{PE (UDI Objetivo)} = \frac{\text{CF} + \frac{\text{UDI OBJ} + \text{AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO}}{1 - T}}{\text{PRECIO VENTAS} - \text{COST. VAR. UNITARIO}}$$

$$\text{PE (UDI Objetivo)} = \frac{24411.58 + \frac{14069.00 + 10010.18}{1 - 0.3}}{57.51 - 17.65}$$

$$\text{PE (UDI Objetivo)} = \frac{58810.41}{39.86}$$

$$\text{PE (UDI Objetivo)} = 1475.42$$

## X. CONCLUSIÓN

En conclusión se puede deducir que se han cumplido a cabalidad cada uno de los objetivos planteados inicialmente puesto que según el estudio de mercado se logró observar que el alquiler de autos será demandado en cantidades suficientes que beneficiarán a los ingresos de la empresa.

Con el análisis del mercado se puede concluir que actualmente no existe una empresa que se dedique al alquiler de autos, en la Isla de Ometepe, municipio de Rivas.

En el estudio financiero la tasa interna de rentabilidad del proyecto promete que aparte de cubrir con los costos que el financiamiento requiere, también genera una ganancia extra para cubrir eventualidades, en caso que se requieran. Cabe mencionar que dichos indicadores pueden mejorar estimando un mejor margen de ganancia debido a que la empresa proporcionará precios favorables al cliente. Para finalizar recomendamos la realización de este proyecto debido a que este tendrá un periodo de recuperación den 2 años, 9 meses y 7 días, con un valor presente neto de \$ 33,483.73 mostrando que la empresa ofrece indicadores favorables.



# **XI. Anexos**

## Anexo 1: encuesta



## ENCUESTA

Somos estudiantes de la Universidad Politécnica de Nicaragua UPOLI-RIVAS, nos interesa conocer su opinión para el establecimiento de servicio de Renta de Automóviles en el Municipio de Moyogalpa. Le agradecemos de antemano su colaboración. **(Marque con una X la respuesta que considere conveniente)**

### DATOS GENERALES

Sexo: 1 Femenino  2 Masculino

Edad: 1)18-30 años  2)31-43años  3)44-56años  4)57-más años

Estado Civil: 1) Soltero  2) Casado  3) Divorciado   
4) Otros, especifique: \_\_\_\_\_

Nivel de Ocupación: \_\_\_\_\_

Tipo de Turista: 1) Nacional  2) Extranjero

### GUSTOS Y PREFERENCIAS

V1. ¿Ha visitado la Isla de Ometepe? 1) Sí  2) No

V2. si ha visita La Isla de Ometepe ¿Con que frecuencia?

1) Cada mes  2) Cada fin de semana  3) Una vez al año

V3. Cuál es el motivo de su visita a la Isla:

1) Vacaciones  2) Ocio  3) Salud  4) Investigación   
5) Otro Especifique: \_\_\_\_\_

V4. ¿De cuánto tiempo fue su estadía en la Isla de Ometepe?

1)1 a 8 días  2) 9 a 17 días  3)18 a 25 días  4)25 a más

### PRODUCTOS Y SERVICIOS

V5. ¿Qué medios de transporte ha utilizado para su movilización?

1) Vehículo Propio  2) vehículo rentado  3)Transporte Publico

V6. Si el vehículo utilizado fue rentado ¿cuánto ha acostumbrado a pagar?

1) C\$:\_\_\_\_\_ 2)\$:\_\_\_\_\_

V7. Si el vehículo utilizado fue rentado, indique el tipo de transporte utilizado:

- 1) Buses  2) Taxi  3) Moto  4) Bicicleta

V8. Respecto al servicio de transporte que utilizado en la Isla de Ometepe, indique el grado de satisfacción.

- 1) Muy satisfecho  2) Poco Satisfecho  3) Insatisfecho  4)Muy Insatisfecho

V9. ¿Cómo valora la apertura de un negocio de renta de autos en la Isla de Ometepe?

- 1) Muy pertinente  2) Pertinente  3) Oportuna  4) Necesaria

V10. En una escala del 1 al 3 indique el grado de disposición para utilizar los servicios de renta de autos donde 1 es muy alto y 3 baja disposición.

1	
2	
3	

V11. Marque el tipo de auto de su preferencia.

- 1) Camioneta doble cabina  2) Camioneta Cerrada  3) Autos pequeños  4) Jeep  5) Microbús  6) Otros ¿Cuáles? \_\_\_\_\_

V12. ¿Por cuánto tiempo lo rentaría?

- 1)Entre 1 a 6 días  2)Entre 7 a 15 días  3) Entre 16 a 30 días  4)más de 1 mes

V13. Marque con una X el lugar de preferencia donde le gustaría que estuviera el servicio de renta de autos:

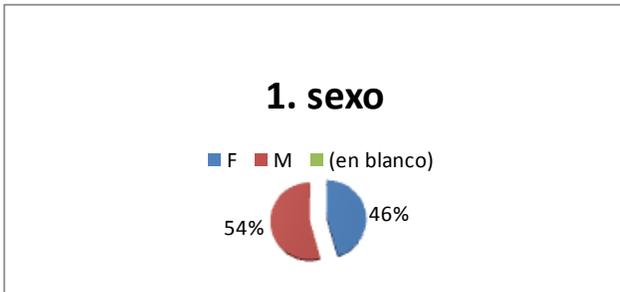
- 1) En Rivas  2) Moyogalpa  3) Alta Gracia  4) Otro. Especifique\_\_\_\_\_

V14. Por qué medio de comunicación le gustaría conocer de la apertura del el servicio de renta de autos:

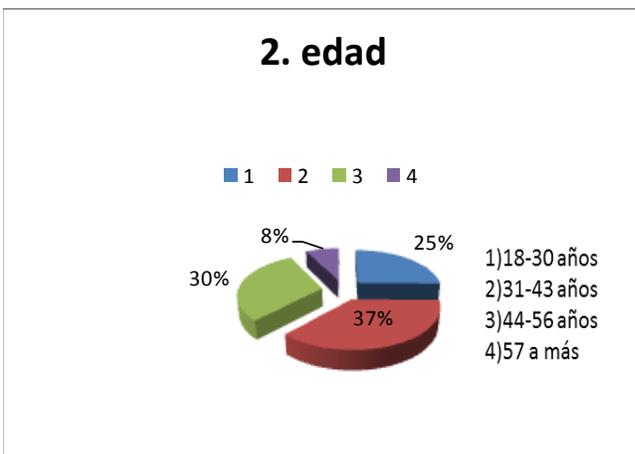
- 1) Radio  2) Prensa  3) TV  4) Internet  5) Otro. Especifique\_\_\_\_\_

**“Muchas Gracias”**

## Anexo 2: Tablas y Graficas de Tabulación.



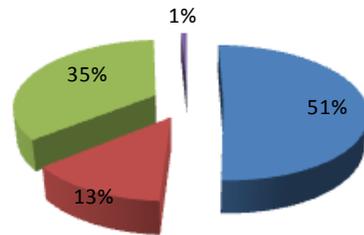
Etiquetas de fila	Cuenta de 1. sexo	Cuenta de 1. sexo2
F	175	46%
M	208	54%
(en blanco)		0%
<b>Total general</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>



Etiquetas de fila	Cuenta de 2. edad	Cuenta de 2. edad2
1	97	25%
2	141	37%
3	117	30%
4	29	8%
<b>Total general</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

### 3. estado civil

■ Casado ■ Divorciado ■ Soltero ■ Viudo

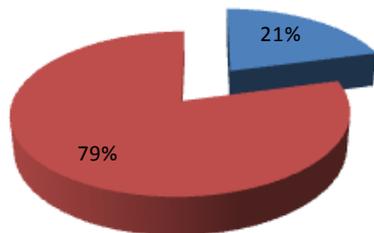


Valores

Etiquetas de fila	Cuenta de 3. estado civil	Cuenta de 3. estado civil2
Casado	195	51%
Divorciado	51	13%
Soltero	135	35%
Viudo	3	1%
<b>Total general</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

### 4. tipo de turistas

■ Extranjero ■ Nacional



Etiquetas de fila	Cuenta de 4. tipo de turistas	Cuenta de 4. tipo de turistas2
Extranjero	80	21%
Nacional	304	79%
<b>Total general</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

## 5. ¿Has visitado Isla de Ometepe?



Etiquetas de fila	Cuenta de 5. ¿Has visitado Isla de	Cuenta de 5. ¿Has visitado Isla de Ometepe?2
No	25	7%
Si	359	93%
<b>Total general</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

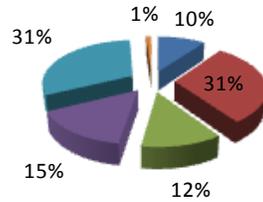
## 6. ¿Con que frecuencia visitas la isla?



Etiquetas de fila	Cuenta de 6. ¿Con que frecuencia	Cuenta de 6. ¿Con que frecuencia visitas la isla?2
Cada fin de semana	89	24%
Cada mes	66	18%
Una vez al año	211	58%
(en blanco)		0%
<b>Total general</b>	<b>366</b>	<b>100%</b>

## 7. ¿Cuál es el motivo de su visita?

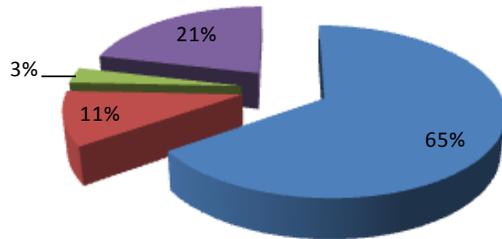
■ Investigación      ■ Ocio      ■ Salud  
■ trabajo      ■ Vacaciones      ■ Visita familiar  
■ (en blanco)



Etiquetas de fila	Cuenta de 7. ¿Cuál es el motivo de su	Cuenta de 7. ¿Cuál es el motivo de su visita?2
Investigación	37	10%
Ocio	111	30%
Salud	44	12%
trabajo	56	15%
Vacaciones	114	31%
Visita familiar	4	1%
(en blanco)		0%
<b>Total general</b>	<b>366</b>	<b>100%</b>

## 8. ¿Tiempo de estadia?

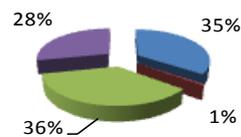
■ 1 a 8 días ■ 18 a 25 días ■ 26 a màs días ■ 9 a 17 días ■ (en blanco)



Etiquetas de fila	Cuenta de 8. ¿Tiempo de estadia?	Cuenta de 8. ¿Tiempo de estadia?2
1 a 8 días	239	65%
18 a 25 días	38	10%
26 a màs días	11	3%
9 a 17 días	78	21%
(en blanco)		0%
<b>Total general</b>	<b>366</b>	<b>100%</b>

## 9.¿Medio de transporte utilizado?

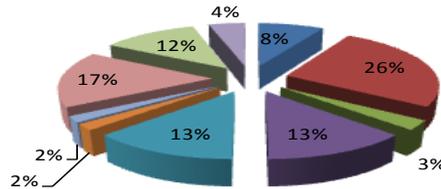
■ transporte público ■ vehiculo de la empresa ■ Vehiculo propio ■ Vehiculo rentado ■ (en blanco)



Etiquetas de fila	Cuenta de 9.¿Medio de transporte utilizado?	Cuenta de 9.¿Medio de transporte utilizado?2
transporte público	128	35%
vehiculo de la empr	2	1%
Vehiculo propio	132	36%
Vehiculo rentado	104	28%
(en blanco)		0%
<b>Total general</b>	<b>366</b>	<b>100%</b>

### 10. ¿Si rento vehiculo, cuanto ha acostubrado pagar?

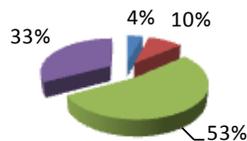
■ 20-30 cordobas ■ 20-30 dolares ■ 31-40 cordobas ■ 31-40 dolares  
■ 41-50 dolares ■ 51 a 60 dolares ■ 51-60 cordobas ■ 51-60 dolares  
■ 61-70 dolares ■ 71-80 dolares ■ (en blanco)



Etiquetas de fila	Cuenta de 10. ¿Si rento vehiculo, cuanto ha acostubrado pagar?	Cuenta de 10. ¿Si rento vehiculo, cuanto ha acostubrado pagar?2
20-30 cordobas	9	8%
20-30 dolares	28	26%
31-40 cordobas	3	3%
31-40 dolares	14	13%
41-50 dolares	14	13%
51 a 60 dolares	2	2%
51-60 cordobas	2	2%
51-60 dolares	18	17%
61-70 dolares	13	12%
71-80 dolares	5	5%
(en blanco)		0%
<b>Total general</b>	<b>108</b>	<b>100%</b>

### 11. ¿Si rento vehiculo que tipo utilizo?

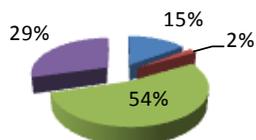
■ Bicicleta ■ Buses ■ Moto ■ taxi ■ (en blanco)



Etiquetas de fila	Cuenta de 11. ¿Si rento vehiculo que tipo utilizo?	Cuenta de 11. ¿Si rento vehiculo que tipo utilizo?2
Bicicleta	5	4%
Buses	11	9%
Moto	62	53%
taxi	38	33%
(en blanco)		0%
<b>Total general</b>	<b>116</b>	<b>100%</b>

## 12. ¿Como califica el tipo de transporte que utilizo?

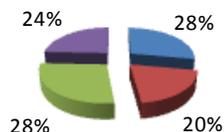
■ Insastifecho ■ Muy Insastifecho ■ Muy Satisfecho ■ Poca Satisfecho ■ (en blanco)



Etiquetas de fila	Cuenta de 12. ¿Como califica el tipo de transporte que utilizo?	Cuenta de 12. ¿Como califica el tipo de transporte que utilizo?2
Insastifecho	29	15%
Muy Insastifecho	4	2%
Muy Satisfecho	106	54%
Poca Satisfecho	58	29%
(en blanco)		0%
<b>Total general</b>	<b>197</b>	<b>100%</b>

## 13. ¿Como valora la apertura de renta de autos en la isla de Ometepe?

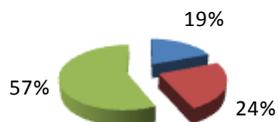
■ Pertinente ■ Muy Pertinente ■ Necesaria ■ Oportuno ■ (en blanco)



Etiquetas de fila	Cuenta de 13. ¿Como valora la apertura de renta de autos en la isla de Ometepe?	Cuenta de 13. ¿Como valora la apertura de renta de autos en la isla de Ometepe?2
Pertinente	106	28%
Muy Pertinente	77	20%
Necesaria	105	28%
Oportuno	93	24%
(en blanco)		0%
<b>Total general</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

### 14. ¿Indique el grado de disposición a utilizar este servicio? Donde 1 es muy alto

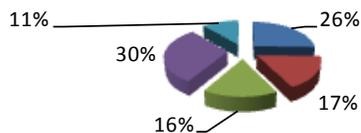
■ Bajo ■ Medio ■ Muy Alto ■ (en blanco)



Etiquetas de fila	Cuenta de 14. ¿Indique el grado de disposición a utilizar este servicio? Donde 1 es muy alto	Cuenta de 14. ¿Indique el grado de disposición a utilizar este servicio? Donde 1 es muy alto2
Bajo	73	19%
Medio	92	24%
Muy Alto	216	57%
(en blanco)		0%
<b>Total general</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

### 15. ¿Marque el tipo de auto de su preferencia?

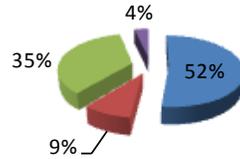
■ Autos Pequeños ■ Camioneta Cerrada ■ Camioneta doble cabina  
■ Jeep ■ Microbus ■ (en blanco)



Etiquetas de fila	Cuenta de 15. ¿Marque el tipo de auto de su preferencia?	Cuenta de 15. ¿Marque el tipo de auto de su preferencia?2
Autos Pequeños	97	25%
Camioneta Cerrada	65	17%
Camioneta doble ca	61	16%
Jeep	115	30%
Microbus	43	11%
(en blanco)		0%
<b>Total general</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

## 16. ¿Por cuanto tiempo lo rentaría?

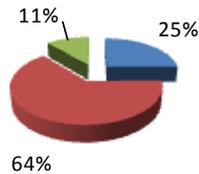
■ .1-6 días ■ .16-30 días ■ .7-15 días ■ más de un mes ■ (en blanco)



Etiquetas de fila	Cuenta de 16. ¿Por cuanto tiempo lo rentaría?	Cuenta de 16. ¿Por cuanto tiempo lo rentaría?2
.1-6 días	198	52%
.16-30 días	34	9%
.7-15 días	135	35%
más de un mes	14	4%
(en blanco)		0%
<b>Total general</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

## 17. ¿Donde le gustaria que este ubicado el negocio?

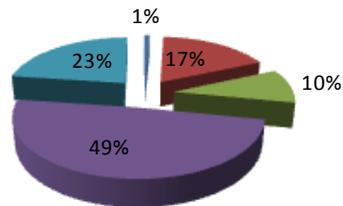
■ Altagracia ■ Moyogalpa ■ Rivas ■ (en blanco)



Etiquetas de fila	Cuenta de 17. ¿Donde le gustaria que este ubicado el negocio?	Cuenta de 17. ¿Donde le gustaria que este ubicado el negocio?2
Altagracia	95	25%
Moyogalpa	243	64%
Rivas	43	11%
(en blanco)		0%
<b>Total general</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

## 18. ¿Por que medio de comunicación le gustaria conocer este servicio?

■ Boletas y pancartas ■ Internet ■ Prensa ■ Radio ■ TV ■ (en blanco)



Etiquetas de fila	Cuenta de 18. ¿Por que medio de comunicación le gustaria conocer este servicio?	Cuenta de 18. ¿Por que medio de comunicación le gustaria conocer este servicio?2
Boletas y pancartas	3	1%
Internet	67	18%
Prensa	37	10%
Radio	187	49%
TV	87	23%
(en blanco)		0%
<b>Total general</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

Anexo3 población considerada

$$n = \frac{z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{Ne^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5)(0.5)(60233)}{(60233)(0.5)^2 + (1.96)^2 (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5)(0.5)(60233)}{(60233)(0.5)^2 + (1.96)^2 (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{(3.8416)(0.25)(60233)}{1558.25 + 0.9604}$$

$$n = \frac{57847.77}{15059.21}$$

$$n = 3.841354$$

$$n = 384$$

#### Anexo 4: Depreciación de activo

Ometepetl Rent a Car  
Tabla # 21  
Programa de depreciación de Moviliario y Equipo de Oficina  
(Cifras expresadas en dólares)

ACTIVO	CANTIDAD	COSTO INSTALADO	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL					DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
					1	2	3	4	5		
Escritorios	2.00	68.87	6.89	5 Años	24.79	24.79	24.79	24.79	24.79	123.97	13.77
Sillas de Espera	3.00	17.22	1.72	5 Años	9.30	9.30	9.30	9.30	9.30	46.49	5.17
Computadoras	2.00	413.22	41.32	2 Años	371.90	371.90	-	-	-	743.80	82.64
Impresora	1.00	103.31	10.33	5 Años	18.60	18.60	18.60	18.60	18.60	92.98	10.33
Sillas Ejecutivas	2.00	25.31	2.53	5 Años	9.11	9.11	9.11	9.11	9.11	45.56	5.06
Oasis	1.00	69.90	6.99	5 Años	12.58	12.58	12.58	12.58	12.58	62.91	6.99
Aire acondicionado	1.00	413.19	41.32	5 Años	74.37	74.37	74.37	74.37	74.37	371.87	41.32
			-		-	-	-	-	-	-	-
AVEO sedán	1.00	8,526.00	852.60	3 Años	2,557.80	2,557.80	2,557.80	-	-	7,673.40	852.60
Jeep Wrangler	1.00	10,528.00	1,052.80	3 Años	3,158.40	3,158.40	3,158.40	-	-	9,475.20	1,052.80
Jeep Wrangler	1.00	10,528.00	1,052.80	3 Años	3,158.4	3,158.4	3,158.4	-	-	9,475.2	1,052.8
Camioneta Captiva	1.00	11,928.00	1,192.80	3 Años	3,578.40	3,578.40	3,578.40	-	-	10,735.20	1,192.80
Microbus HACE	1.00	31,030.00	3,103.00	3 Años	9,309.00	9,309.00	9,309.00	-	-	27,927.00	3,103.00
			-		-	-	-	-	-	-	-
			-		-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTALES</b>					<b>22,282.65</b>	<b>22,282.65</b>	<b>21,910.75</b>	<b>148.75</b>	<b>148.75</b>		<b>7,419.29</b>

Anexo 5 amortización del préstamo

Tabla # 14

Ometepetl Rent a Car

Plan de Amortización de la Deuda

							Moneda
Valor Préstamo:		70,345.02	Frec. Pagos:	Mensual	tipo Amortiz:	Cuota nivelada	
Plazo en años:		5 Años	Tasa anual:	15.00%	fecha entrega:	21-nov-16	
CUOTA N°	FECHA	DIAS	PAGO	MANTEN. VALOR	INTERESES	AMORTIZACIÓN	SALDO
0	21-11-16						70,345.02
1	21-12-16	30	1,673.50	-	879.31	794.19	69,550.83
2	21-01-17	31	1,673.50	-	898.36	775.14	68,775.69
3	21-02-17	31	1,673.50	-	888.35	785.15	67,990.54
4	21-03-17	28	1,673.50	-	793.22	880.28	67,110.26
5	21-04-17	31	1,673.50	-	866.84	806.66	66,303.60
6	21-05-17	30	1,673.50	-	828.79	844.71	65,458.89
7	21-06-17	31	1,673.50	-	845.51	827.99	64,630.90
8	21-07-17	30	1,673.50	-	807.89	865.61	63,765.29
9	21-08-17	31	1,673.50	-	823.63	849.87	62,915.42
10	21-09-17	31	1,673.50	-	812.66	860.84	62,054.58
11	21-10-17	30	1,673.50	-	775.68	897.82	61,156.76
12	21-11-17	31	1,673.50	-	789.94	883.56	60,273.20
13	21-12-17	30	1,673.50	-	753.41	920.09	59,353.11
14	21-01-18	31	1,673.50	-	766.64	906.86	58,446.25
15	21-02-18	31	1,673.50	-	754.93	918.57	57,527.68
16	21-03-18	28	1,673.50	-	671.16	1,002.34	56,525.34
17	21-04-18	31	1,673.50	-	730.12	943.38	55,581.96
18	21-05-18	30	1,673.50	-	694.77	978.73	54,603.23
19	21-06-18	31	1,673.50	-	705.29	968.21	53,635.02
20	21-07-18	30	1,673.50	-	670.44	1,003.06	52,631.96
21	21-08-18	31	1,673.50	-	679.83	993.67	51,638.29
22	21-09-18	31	1,673.50	-	666.99	1,006.51	50,631.78
23	21-10-18	30	1,673.50	-	632.90	1,040.60	49,591.18
24	21-11-18	31	1,673.50	-	640.55	1,032.95	48,558.23
25	21-12-18	30	1,673.50	-	606.98	1,066.52	47,491.71
26	21-01-19	31	1,673.50	-	613.43	1,060.07	46,431.64

27	21-02-19	31	1,673.50	-	599.74	1,073.76	45,357.88
28	21-03-19	28	1,673.50	-	529.18	1,144.32	44,213.56
29	21-04-19	31	1,673.50	-	571.09	1,102.41	43,111.15
30	21-05-19	30	1,673.50	-	538.89	1,134.61	41,976.54
31	21-06-19	31	1,673.50	-	542.20	1,131.30	40,845.24
32	21-07-19	30	1,673.50	-	510.57	1,162.93	39,682.31
33	21-08-19	31	1,673.50	-	512.56	1,160.94	38,521.37
34	21-09-19	31	1,673.50	-	497.57	1,175.93	37,345.44
35	21-10-19	30	1,673.50	-	466.82	1,206.68	36,138.76
36	21-11-19	31	1,673.50	-	466.79	1,206.71	34,932.05
37	21-12-19	30	1,673.50	-	436.65	1,236.85	33,695.20
38	21-01-20	31	1,673.50	-	435.23	1,238.27	32,456.93
39	21-02-20	31	1,673.50	-	419.24	1,254.26	31,202.67
40	21-03-20	29	1,673.50	-	377.03	1,296.47	29,906.20
41	21-04-20	31	1,673.50	-	386.29	1,287.21	28,618.99
42	21-05-20	30	1,673.50	-	357.74	1,315.76	27,303.23
43	21-06-20	31	1,673.50	-	352.67	1,320.83	25,982.40
44	21-07-20	30	1,673.50	-	324.78	1,348.72	24,633.68
45	21-08-20	31	1,673.50	-	318.19	1,355.31	23,278.37
46	21-09-20	31	1,673.50	-	300.68	1,372.82	21,905.55
47	21-10-20	30	1,673.50	-	273.82	1,399.68	20,505.87
48	21-11-20	31	1,673.50	-	264.87	1,408.63	19,097.24
49	21-12-20	30	1,673.50	-	238.72	1,434.78	17,662.46
50	21-01-21	31	1,673.50	-	228.14	1,445.36	16,217.10
51	21-02-21	31	1,673.50	-	209.47	1,464.03	14,753.07
52	21-03-21	28	1,673.50	-	172.12	1,501.38	13,251.69
53	21-04-21	31	1,673.50	-	171.17	1,502.33	11,749.36
54	21-05-21	30	1,673.50	-	146.87	1,526.63	10,222.73
55	21-06-21	31	1,673.50	-	132.04	1,541.46	8,681.27
56	21-07-21	30	1,673.50	-	108.52	1,564.98	7,116.29
57	21-08-21	31	1,673.50	-	91.92	1,581.58	5,534.71
58	21-09-21	31	1,673.50	-	71.49	1,602.01	3,932.70
59	21-10-21	30	1,673.50	-	49.16	1,624.34	2,308.36
60	21-11-21	31	2,338.18	-	29.82	2,308.36	-
<b>TOTALES</b>			<b>101,074.68</b>	<b>-</b>	<b>30,729.66</b>	<b>70,345.02</b>	



## ALQUILER DE BIEN MUEBLE (VEHÍCULO)

Conste por el presente documento el contrato de arrendamiento de una parte don \_\_\_\_\_, identificado con Cedula de Identidad N° \_\_\_\_\_, de estado civil \_\_\_\_\_ y con domicilio en \_\_\_\_\_, a quien en lo sucesivo se denominará **EL ARRENDADOR**; y de otra parte don \_\_\_\_\_, identificado con Cedula de Identidad N° \_\_\_\_\_, de estado civil soltero y con domicilio en \_\_\_\_\_, a quien en lo sucesivo se denominará **EL ARRENDATARIO**, establece lo siguiente:

### PRIMERO

**EL ARRENDADOR** es propietario del vehículo usado, marca \_\_\_\_\_, modelo \_\_\_\_\_, año de fabricación \_\_\_\_\_, de color \_\_\_\_\_, N° de motor \_\_\_\_\_, N° de serie \_\_\_\_\_ y con placa de rodaje N° \_\_\_\_\_.

### SEGUNDO

**EL ARRENDADOR** deja constancia que el vehículo a que se refiere la cláusula anterior se encuentra en buen estado de funcionamiento mecánico y conservación de carrocería, pintura y accesorios, sin mayor desgaste que el producido por el uso normal y ordinario.

### TERCERO

Por el presente contrato, **EL ARRENDADOR** se obliga a ceder el uso del bien descrito en la cláusula primera en favor de **EL ARRENDATARIO**, a título de arrendamiento. Por su parte, **EL ARRENDATARIO** se obliga a pagar a **EL ARRENDADOR** el monto de la renta pactada en la cláusula siguiente, en la forma y oportunidad convenidas.

### CUARTO

Las partes acuerdan que el monto de la renta que pagará **EL ARRENDATARIO** en calidad de contraprestación por el uso del bien, asciende a la suma de \$. \_\_\_\_\_ cantidad que será cancelada en efectivo, en la forma y oportunidad a que se refiere la cláusula siguiente.

### QUINTO

La forma de pago de la renta será adelantado que **EL ARRENDATARIO** pagara al **EL ARRENDADOR**.

### SEXTO

Las partes convienen fijar un plazo de duración determinada para el presente contrato, el cual será de \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) que se computarán a partir de la fecha de suscripción de este documento \_\_\_\_\_ hasta el día \_\_\_\_\_; fecha en la que **EL ARRENDATARIO** está obligado a devolver el bien arrendado.

### SÉTIMO

**EL ARRENDADOR** se obliga a entregar el bien objeto de la prestación a su cargo en la fecha de suscripción de este documento, sin más constancia que las firmas de las partes puestas en él. Esta obligación se verificará con la entrega física del vehículo, las llaves y la tarjeta de propiedad del mismo.

#### OCTAVO

**EL ARRENDATARIO** se obliga a pagar puntualmente el monto de la renta, en la forma, oportunidad y lugar pactados, con sujeción a lo convenido en las cláusulas cuarta y quinta.

#### NOVENO

**EL ARRENDATARIO** se obliga destinar el bien arrendado única y exclusivamente para uso o transporte particular. En consecuencia queda establecido que **EL ARRENDATARIO** es la única persona autorizada para conducir el vehículo, sin poder emplearlo para transporte de carga, servicio de taxi, colectivo o análogo.

#### DÉCIMO

De otro lado, **EL ARRENDATARIO** está obligado a efectuar por cuenta y costo propio las reparaciones y mantenimientos que sean necesarios para conservar el vehículo en el mismo estado en que fue recibido, en cuyo caso deberá optar por repuestos originales y servicio de primera categoría.

#### DÉCIMO PRIMERO

Así también, **EL ARRENDATARIO** queda prohibido de introducir mejoras, cambios o alteraciones internas y externas en el bien arrendado y sus accesorios, sin el consentimiento expreso y por escrito de **EL ARRENDADOR**.

#### DÉCIMO SEGUNDO

Queda entendido que mientras el vehículo se encuentre en posesión de **EL ARRENDATARIO**, éste responderá en forma exclusiva y excluyente por los daños causados a terceras personas viajen o no en el interior del vehículo; por los daños causados a la propiedad privada o pública; así como por las trasgresiones al reglamento de tránsito vigente en el país.

#### DÉCIMO TERCERO

**EL ARRENDATARIO** no podrá ceder a terceros el bien materia del presente contrato bajo ningún título, ni subarrendarlo, ni ceder su posición contractual, salvo que cuente con el consentimiento expreso y por escrito de **EL ARRENDADOR**, en cuyo caso se suscribirán los documentos que fueren necesarios.

#### DÉCIMO CUARTO

**EL ARRENDATARIO** se obliga a devolver el bien arrendado en la fecha de vencimiento del plazo estipulado en la cláusula quinta de este contrato. Una vez efectuada la devolución **EL ARRENDADOR** no responderá por el deterioro, destrucción, pérdida o sustracción de los bienes y valores de cualquier especie, de propiedad de **EL ARRENDATARIO** o de terceros, dejados al interior del vehículo.

#### DÉCIMO QUINTA

El incumplimiento de la obligación establecida en la cláusula décimo cuarta constituirá causal de resolución del presente contrato. En consecuencia, la resolución se producirá de pleno derecho cuando **EL ARRENDADOR** comunique vía carta notarial a **EL ARRENDATARIO** que quiere valerse de esta cláusula.

#### DÉCIMO SEXTO



En la fecha de suscripción del presente documento **EL ARRENDATARIO** entrega a **EL ARRENDADOR** la suma de \$. \_\_\_\_ Equivalente a \_\_\_\_ de renta, en calidad de depósito, en garantía del absoluto cumplimiento de todas las obligaciones asumidas en virtud de este contrato.

El mencionado depósito en garantía le será devuelto a **EL ARRENDATARIO**, sin intereses o rentas, al vencimiento del presente contrato y una vez verificado el estado de conservación y funcionamiento del bien arrendado.

#### **DÉCIMO SEPTIMO**

Las partes dejan establecido que el depósito en garantía a que se refiere la cláusula anterior, no podrá ser destinado a cubrir el pago de la renta de ningún periodo, y sólo se empleará para cubrir los eventuales daños ocasionados al bien arrendado.

#### **DÉCIMO OCTAVO**

En este contrato participa don \_\_\_\_\_, identificado con Cedula de Identidad N° \_\_\_\_\_, de estado civil soltero y domiciliado en \_\_\_\_\_, quien voluntariamente se constituye en fiador de la obligación asumida por **EL ARRENDATARIO**.

#### **DECIMO NOVENO**

Las partes acuerdan que todos los gastos y tributos que originen la celebración y ejecución de este contrato, serán asumidos por ambas en forma equivalente.

#### **VIGÉSIMO**

Todo litigio o controversia, derivados o relacionados con este acto jurídico, será resuelto mediante arbitraje, de conformidad con los Reglamentos Arbitrales del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Nicaragua, a cuyas normas, administración y decisión se someten las partes en forma incondicional, declarando conocerlas y aceptarlas en su integridad.

#### **VIGÉSIMO PRIMERO**

Para la validez de todas las comunicaciones y notificaciones a las partes, con motivo de la ejecución de este contrato, ambas señalan como sus respectivos domicilios los indicados en la introducción de este documento. El cambio de domicilio de cualquiera de las partes surtirá efecto desde la fecha de comunicación de dicho cambio a la otra parte, por cualquier medio escrito.

#### **VIGÉSIMO SEGUNDO**

En lo no previsto por las partes en el presente contrato, ambas se someten a lo establecido por las normas del Código Civil y demás del sistema jurídico que resulten aplicables.

En señal de conformidad las partes suscriben este documento en la ciudad de \_\_\_\_\_, a los \_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_  
EL ARRENDADOR

\_\_\_\_\_  
EL ARRENDATARIO

\_\_\_\_\_  
EL FIADOR

Anexo 7 Presupuesto de Instalaciones

Presupuesto de construcción de un módulo				
Materiales	unidades	cantidad	costo unit	costo total
Limpieza preliminar	m2	72 m2	10	C\$ 720.00
Trazo nivelación	m2	65 m2	97	C\$ 6,305.00
Movimiento de tierra	m3	500 m3	36	C\$ 18,000.00
Fundaciones	m2	30 m2	60	C\$ 1,800.00
Concreto de parqueo y andenes	m2	380 m2	45	C\$ 17,100.00
Estructura de concreto	m2	135 m2	60	C\$ 8,100.00
Formaletas	unid	135 m2	25	C\$ 3,375.00
Pisos	m2	48 m2	180	C\$ 8,640.00
Manposteria	m2	86.8 m2	170	C\$ 14,756.00
Sistema hidrosanitario	mts	35 mts	92	C\$ 3,220.00
Sistema electrico	mts	50 mts	230	C\$ 11,500.00
Acabados de paredes	m2	86.6 m2	142	C\$ 10,137.20
Techo	m2	56.76 m2	75	C\$ 4,257.00
Hojalateria	m2	15.3 m2	25	C\$ 382.50
Topografía y diseño	unid	15 unid		C\$ 10,000.00
Puertas y ventanas	unid	10 unid	2495.73	C\$ 24,957.30
Pintura	m2	173.2 m2	75	C\$ 12,990.00
Mano de obra			18000	C\$ 18,000.00
		costo total		C\$ 174,240.00
				\$ 6,000.00

Anexo 7 Catalogo



## Catálogo de Ometepetl Rent a Car

Nuestro servicio está ubicado en la isla Ometepe en el municipio de Moyogalpa a 200 metros del muelle de Moyogalpa.

Para contrataciones del servicio llamar al 22301517

O a nuestra página web [www.ometepetlrentacar.com](http://www.ometepetlrentacar.com)

## Modelo de los vehículos



### AVEO Sedan

- ✚ Comodidad de cuatro pasajero
- ✚ Servicio con aire acondicionado
- ✚ Compartimiento de cajuela
- ✚ Súper económico de ahorro de combustible gasolina

#### Precio

\$60 por día



### Wrangler

- ✚ Modelo jeep alto y cómodo
- ✚ Consumo de combustible diésel
- ✚ Transmisión de 5 velocidad

#### Precio

\$75 por día



## CAPTIVA CHEVORROLET

- ✚ Comodidad de cuatro pasajeros más chofer
- ✚ Todo terreno
- ✚ Servicio de aire acondicionado
- ✚ Motor con turbo integrado
- ✚ Hidráulico

### Precio

\$75 por día



## Microbús Toyota hace

- ✚ Comodidad de 15 pasajero
- ✚ Hidráulico
- ✚ Todo terreno
- ✚ Servicio de aire acondicionado

### Precio

\$ 80 x día

## Otro tipo servicio

Servicio con chofer

16.6% más  
precio normal