



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

**Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo
FAREM – Carazo**

Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

**Informe Final de Seminario de Graduación para optar al Título de Licenciada en
administración de empresas**

Tema: Plan de emprendimiento para la creación de empresas en la IV región del país

Subtema: Propuesta de plan de emprendimiento para la pequeña empresa, Swimming Maying, ubicada en el municipio de Jinotepe, departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2017.

Autores:

García Vega Gabriela Elizabeth

Monge Aburto Ingard Nadine

No. de Carné

08096762

13091311

Tutor:

Msc Álvaro Santiago López Gonzáles

Jinotepe, 11 de Diciembre del año 2017



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

**Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo
FAREM – Carazo**

Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

**Informe Final de Seminario de Graduación para optar al Título de Licenciada en
Administración de empresa**

Tema: Plan de emprendimiento para la creación de empresas en la IV región del país

Subtema: Propuesta de plan de emprendimiento para la pequeña empresa, Swimming Maying, ubicada en el municipio de Jinotepe, departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2017.

Autores:

García Vega Gabriela Elizabeth

Monge Aburto Ingard Nadine

No. de Carné

08096762

13091311

Tutor:

MSC Álvaro Santiago López Gonzáles

Jinotepe, 11 de diciembre del año 2017

Índice de contenido

1.	Introducción del tema y subtema.....	1
2.	Justificación.....	2
3.	Objetivos.....	3
3.1.	Objetivo general	
	3
3.2.	Objetivos específicos	
	3
4.	Desarrollo del subtema.....	4
4.1	Plan de Mercadotecnia.....	4
4.1.1	Descripción de la innovación.	6
4.1.2	Comparación del producto con la competencia.....	15
4.1.3	Mercado/ Zona comercial.....	17
4.1.4	Segmentación de mercado (clientes potenciales)	17
4.1.5	Demanda total.....	18
4.1.6	Participación esperada de mercado.	19
4.1.7	Estrategia de mercado.....	21
4.1.8	Estimación de venta.....	23
4.1.9	Presupuesto de mercadotecnia.....	24
4.2	Plan de producción	25
4.2.1	El proceso de producción.	25
4.2.2	Proveedores y condiciones de compra de los equipos.....	30
4.2.3	Capital fijo y vida útil.....	35
4.2.4	Capacidad planificada.	36
4.2.5	Ubicación y distribución física de la empresa.	37
4.2.6	Materia prima necesaria, su costo y disponibilidad.....	39
4.2.7	Mano de obra, su costo y disponibilidad.	41
4.2.8	Gastos generales de producción.	41
4.3	Plan de organización y gestión	42
4.3.1	Marco legal (forma jurídica)	42
4.3.2	Estructura de la organización.	44

4.3.3 Experiencia y habilidades básicas del empresario.....	47
4.3.4 Actividades y gastos preliminares.	47
4.3.5 Equipos de oficina.	49
4.3.6 Gastos administrativos.....	49
4.4 Plan financiero.....	50
4.4.1 Inversión y fuente de financiamiento.	50
4.4.1.1 Activos fijos.....	51
4.4.1.2 Activos intangibles.	51
Entre los activos intangible es necesario tomar en cuenta los gasto de publicidad, papelería obteniendo como resultado la inversión diferida	51
4.4.1.3 Capital de trabajo.....	52
4.4.1.4 Inversión total.....	52
4.4.1.5 Estructura del financiamiento.....	53
4.4.2. Ingresos, egresos y costos.....	54
4.4.2.1 Presupuesto de ingreso	54
4.4.2.2 Presupuesto de egresos	55
4.4.2.3 Presupuesto de costos	56
4.4.2.4 Punto de equilibrio.....	57
4.4.2.5 Flujo de caja.....	58
4.4.3 Análisis financiero.....	59
4.4.3.1 Flujo de fondo.....	59
4.3.2 Valor actual neto (VAN).	61
4.4.3.3 Tasa interna de retorno (TIR).	61
5. Conclusiones.....	62
6. Bibliografía.....	63
7. Anexo	64
Anexo 1. Instrumento	64

Índice de gráficos

Grafica N° 1 demanda total	18
Grafica N° 2 estimación de venta	23

Índice de tablas

Tabla N°1 Población.....	5
Tabla N° 2 precios de cursos de natación	15
Tabla 3 comparacionn competencia.....	15
Tabla N° 4 estrategia de mercado	21
Tabla N° 5 estimado de ventas de Swimming Maying	23
Tabla N° 6 presupuesto de mercadotecnia	24
Tabla N° 7 proceso de producción.....	28
Tabla N° 8 proveedores y condiciones de compra de los equipos.....	30
Tabla N° 9 proveedores y condiciones de compra de los equipos.....	30
Tabla N° 10 proveedores y condiciones de compra de los equipos	31
Tabla N° 11 proveedores y condiciones de compra de los equipos	31
Tabla N° 12 proveedores y condiciones de compra de los equipos	32
Tabla N°13 proveedores y condiciones de compra de los equipos.....	32
Tabla N° 14 proveedores y condiciones de compra de los equipos	33
Tabla N°15 proveedores y condiciones de compra de los equipos.....	33
Tabla N° 16 proveedores y condiciones de compra de los equipos	34
Tabla N°17 proveedores y condiciones de compra de los equipos.....	34
Tabla N° 18 capital fijo y vida útil	35
Tabla N° 19 capacidad planificada del servicio	36
Tabla 20 proyeccion de ventas mensual del servicio	36
Tabla N° 21 materia prima	40
Tabla N° 22 mano de obra su costo y disponibilidad.....	41
Tabla N° 23 ficha de puesto de trabajo	45
Tabla N° 24 ficha de puesto de trabajo.....	46
Tabla N° 25 balance de apertura	69
Tabla N° 26 mano de obra	71
Tabla N° 27 gastos indirectos de fabricación	72
Tabla N°28 Gastos operativos.....	73
Tabla N ° 29 estado de resultado mensual	74
Tabla N° 30 estructura de costo	76

Tabla N° 31 estado de resultado anual.....78

Dedicatorias

Dedico este seminario de graduación primeramente a Dios principalmente por haberme dado la vida, salud, y sabiduría. Por guiarme día a día para lograr mis objetivos además de su infinita bondad amor y misericordia. Quien me da la fuerza fortaleza y sabiduría para culminar mis estudios universitarios por estar a lo largo de cada etapa de mi vida.

A mi esposo Maykoll Antonio Zamora silva por estar siempre alentándome en cada momento de mi vida por su insistencia y motivación, siempre me apoyo Para llegar a cumplir mis metas y mis sueños y por su amor inmenso.

A mi abuelita Juana Isabel López que siempre ha sido mi ángel en mi vida un ejemplo de amor, cariño, ternura transparencia, y una mujer luchadora toda una guerrera.

A mi tía Mabel y porque siempre me decía que nunca mediera por vencida y siguiera siempre firme y no desmayara porque Dios tenía grandes bendiciones en mi vida por siempre apoyarme y darme consejos

A mi padre pedro Joaquín Monge vado un hombre que me ama y me apoyo incondicionalmente a lo largo de esta experiencia una persona que confía en mí y me brinda todo su amor.

A mi madre una gran mujer por apoyarme en todo momento, por sus consejos, valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una mujer de bien, pero más que nada más que su inmenso amor incondicional y sus oraciones. Por su gran ejemplo Luchadora y sobre todo una bendición en mi vida.

A mi amiga Denissa Elizabeth Chávez Molina quien siempre estuvo en los buenos y malos momentos de mi vida por su amor paciencia y por su amistad sincera.

A mi compañera del grupo por compartir esta fuerte experiencia, que trabaje y compartí en esto 5 años de mi vida

Al ingeniero Carlos Medina por su apoyo incondicional por dedicarnos tiempo por su amistad.

Al profe Álvaro López quien nos guio y tuvo Paciencia halo largo de esta etapa quien nos dedicó todo su tiempo y empeño.

Br. Ingard Nadine Monge Aburto.

Agradecimientos

Agradezco a mi Dios porque a él le entrego mi vivir diariamente el me regalo lo más maravillosa mis padres mi esposo mis amistades y la fuerza interna para lograr cada uno de mis objetivos.

A mi familia por el apoyo idóneo para llegar a cumplir mis sueños y meta propuesta en lo que respecta a culminar mi carrera universitaria.

A mi esposo que con todo el sacrificio siempre trabajo para que convirtiera en una mujer profesional, siempre me ha poyado moral y económicamente. Madre de este triunfo es tuyo por haber luchado siempre por mí.

A mis amigos y compañeros de clases que han hecho de este caminar una ventura llena de experiencia muy bonita, recuerdos que me marcaran para toda la vida.

A la facultad regional multidisciplinaria de Carazo (UNAN MANGUA FAREM – CARAZO), por el desarrollo de aptitudes profesionales y el fomento al desarrollo de Nicaragua.

En fin a todos que de una y otra manera permitieron este logro en nuestras vidas, a los que aunque no he mencionado aquí le agradezco de todo corazón su ayuda incondicional.

Br. Ingard Nadine Monge Aburto.

Dedicatorias

Primeramente dedico este seminario al padre celestial mi graduación quien me dio la oportunidad de llegar hasta este momento tan anhelado en mi vida y tener la oportunidad de seguir estudiando.

A mi madre Fátima Vega

Dedico a mi madre que ha sido una mujer que se ha sacrificado para sacarme adelante y con su desempeño ha podido lograr que me supere y logre mi objetivo para tener mejor calidad de vida.

A mi padre Isidro García

Quien de una otra manera me apoyado para seguir con mi profesión y por sacarme adelante en todo este tiempo.

A mi hija Alejandra Álvarez García

Dedico a mi hija que desde que llego a mi vida ha sido mi mayor motivación para seguir y no rendirme en mis estudios y así poder llegar a ser un ejemplo de que con sacrificio se puede lograr superar en la vida.

Al padre de mi hija Domingo Álvarez

Quien me ha apoyado con sus consejos, ha contribuido para lograr mi metas y culminar mi carrera motivando a salir adelante para ser mejor persona.

Br. Gabriela Elizabeth García vega

Agradecimientos

Agradezco a Dios quien me ha sostenido con su amor y misericordia y me ha dado la familia que tengo por mi hija que ayudado a lograr llegar a culminar mi carrera a pesar de los desafíos que tenido me iluminado con amor.

Msr. Adelaida Sanabria que con sus consejos, desempeño, paciencia y sobre todo dedicación por enseñar para tener mejor visión de nuestro estudio y sobre en el campo laborar

Msr. Raúl Medrano y Álvaro López quienes nos han apoyado en nuestro seminario agradezco por su tiempo en ayudarnos para ser de calidad.

A mi comadre Erika Alemán quien siempre me apoyado por su amistad incondicional que con sus consejos me animaba a seguir en la lucha de día a día

A mi familia quienes me ayudado para seguir luchando y esforzándome para lograr mis metas y objetivos de culminar mis estudios a mi compañera de tesis por trabajar en este proyecto y en si a todos que de una otra forma han apoyado para llegar a mi objetivo

Br. Gabriela Elizabeth García Vega

Valoración docente



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

2017: *Año de la Universidad Emprendedora*

01 de diciembre del año 2017.

MSc. Elvira Azucena Sánchez
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas
Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo

Estimada maestra,

Por este medio entrego formalmente informe de seminario de graduación, bajo el Tema: **Plan de emprendimiento para la creación de empresas en la IV región del país**, presentado por las bachilleres:

Nº	Apellidos y Nombres	Carné
1	Br. García Vega Gabriela Elizabeth	08096762
2	Br. Monge Aburto Ingard Nadine	13091311

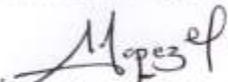
Siendo el subtema Propuesta de plan de emprendimiento para la pequeña empresa, Swimming Maying, ubicada en el municipio de Jinotepe, departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2017

El cual ha cumplido con los requisitos técnicos y metodológicos establecidos de acuerdo a la normativa de Seminario de Graduación. Este trabajo contribuye a desarrollar y obtener habilidades y conocimientos relacionados al perfil de la carrera y sobre todo se ajusta a las exigencias del entorno económico y laboral actual.

Por tanto el presente trabajo puede ser defendido de acuerdo a los procedimientos académicos establecidos por la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, UNAN-Managua, para ostentar al título de Licenciatura en administración de empresas

Sin más que agregar, me suscribo, deseando bendiciones a usted y a cada persona que lea este documento, el cual es el resultado de mucho esfuerzo y dedicación.

Atentamente,


MSc. Álvaro Santiago López González
Tutor de Seminario de Graduación

Cc/ Archivo

¡A la libertad por la Universidad!

De la Policía Nacional 2 cuadra al Oeste, Jinotepe, Carazo | Edificio Reynaldo Rosales
Telf.: 2532 2668 / Ext. 7712-7723 | depto.econom.faremo@unan.edu.ni | www.faremcarazo.unan.edu.ni

Resumen

En el presente plan de innovación y emprendimiento contenido en este documento se basa en cuatro aspectos fundamentales: Plan de mercadotecnia, plan de producción, plan organización y gestión y el plan financiero.

Se realizó el estudio de mercado de donde se obtuvo información valiosa sobre las características del mercado meta a explorar y con dicha información se elabora un plan de mercado permitiendo conocer las variables más relevantes, se identificaron las ventajas competitivas de las pequeñas empresas de natación, determinando la demanda, ubicación y participación de mercado, principales clientes, medidas promocionales, estrategias y presupuesto de marketing.

Se desarrolló el plan de producción el cual se refleja la transformación de cada curso de Swimming Maying, reflejando términos y condiciones de compra, ubicación y distribución física y las fuentes de los equipos. En el plan de organización y gestión se refleja la parte legal de la pequeña empresa se estableció los gastos administrativos y equipo de oficina.

En el estudio financiero se elaboró el plan de inversión así también la fuente de financiamiento será capital propio debido a que las inversiones diferidas, fijas y capital de trabajo. A través de cedulas de costos y gastos originados por la producción, comercialización y venta de los servicios.

Mediante la elaboración de estructura de costo y las proyecciones de ventas se estableció el punto de equilibrio tanto en unidades físicas como monetaria, para ello se fijó el precio de venta de los servicios. Además se elaboró el flujo de caja detallado mensualmente y proyectado a cinco años así como los estados financieros (Estado de resultado y balance general) de igual manera se proyectaron a cinco años. Y por último se evaluó la rentabilidad del negocio a través de los indicadores Financieros Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR).

1. Introducción del tema y subtema

En el presente trabajo está enfocado en un plan de innovación y emprendimiento para la creación de la pequeña empresa que brinda cursos de natación, ubicado en el municipio de Jinotepe, departamento de Carazo en el segundo semestre del año 2017 con el objetivo de ofertar al mercado una nueva opción de servicios para una vida saludable.

La idea de la creación del servicio de natación surge con la opción de satisfacer un mercado innovando, emprendiendo, haciendo énfasis en mentes activas, personas saludables, esto con el propósito de contribuir con el deporte, la salud y aprovechando las oportunidades del mercado.

hoy en día la innovación y el emprendimiento son temas de gran importancia y relevancia, debido a la creatividad, capacidad y desarrollo que se ha generado en la mente de los pequeños empresarios, de tal manera que sean los individuos los dueños de sus propio negocio con el fin de lograr de ser competitivo en el mercado.

El documento está dividido en las siguientes etapas; plan de mercadotecnia, plan de producción, plan organización y gestión, y el plan financiero, para el desarrollo del plan innovación y emprendimiento con el fin de que reviva en la población jinotepina el deporte de natación.

2. Justificación

En una época de globalización de alta de competitividad de productos o servicios, es necesario estar alerta con las exigencias y expectativas del mercado, es de gran importancia asegurar o presidir el éxito de las empresas mediante el uso de técnicas y herramientas útiles para lograr su fines o perspectivas, que aportan las ciencias económicas y administrativas para la toma de decisiones.

El presente plan de innovación y emprendiendo está orientado en brindar a los clientes potenciales, de Jinotepe un servicio nuevo accesible y útil que pueda ser una opción para el cliente. Permitiendo insertarse en el mercado con personas que deseen cada día mantenerse y estar saludable, la natación ofrece lo que la población demanda siendo una de la disciplina más completa.

En la actualidad se ha dejado la cultura del deporte de la natación por falta de motivación en seguir con la disciplina, ya que no existe una empresa que brinden cursos de natación para niños, y adolescentes con la condiciones necesarias, para implementar en el municipio de Jinotepe por eso la población tiene que viajar a otros departamentos para poder adquirir este servicio.

La propuesta de implementar el servicio de natación de Swimming Maying es que logre los requerimientos y expectativas de los clientes en cuanto al servicio que deseen. Entre las tres principales razones de la innovación del servicio de natación se basan en mentes activas personas saludables. Utilizando los medios publicitarios para dar a conocer el servicio de natación en el municipio de Jinotepe.

Aprovechando que ha carecido el aprendizaje de la natación en el municipio de Jinotepe siendo una oportunidad de mercado, es por ello que surge la opción de emprender el negocio y a traer al cliente a un ambiente saludable, brindándoles seguridad y confianza a los estudiantes.

3. Objetivos

3.1. Objetivo general

Proponer un plan de emprendimiento para la pequeña empresa Swimming Maying, ubicada en el municipio de Diriamba, departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2017

3.2. Objetivos específicos

1. Realizar un plan de mercadotecnia para la identificación de la viabilidad comercial de la empresa Swimming Maying. A partir de la aceptación del servicio de natación en el segmento de mercado a desarrollarse.
2. Estructurar un plan de producción para la empresa Swimming Maying, especificando los costos de producción, mantenimiento de equipos y gastos generales de la misma.
3. Elaborar un plan de gestión y organización que visualice los requisitos legales, para la ejecución de los procedimientos, reglamentos y directrices administrativas de la empresa.
4. Establecer un plan financiero para la evaluación de la rentabilidad y viabilidad de la empresa Swimming Maying.

4. Desarrollo del subtema

4.1 Plan de Mercadotecnia

(Alcaraz, 2008) Define que “el plan de mercadotecnia es un análisis de la situación de mercadotecnia actual, el análisis de las oportunidades y amenazas, los objetivos de mercadotecnia, la estrategia de mercadotecnia, los programas de acción y los ingresos proyectados”.

(Perrault, 2006), “El plan de mercadotecnia (marketing), es la formulación escrita de una estrategia de mercadotecnia y de los detalles relativos al tiempo necesario para ponerla en práctica. Deberá contener una descripción pormenorizada de lo siguiente:

- 1) Que combinación de mercadotecnia se ofrecerá, a quién (es decir, el mercado meta) y durante cuánto tiempo;
- 2) Que recursos de la compañía (que se reflejan en forma de costes) serán necesarios, y con qué periodicidad (mes por mes, tal vez);
- 3) Cuáles son los resultados que se esperan (ventas y ganancias mensuales o muéstrales).

El plan de mercado nace de un proceso de investigación de mercado donde se hace uso de métodos de tipo descriptivo y explorativo estos métodos consiste pronosticar el comportamiento de la población jinotepina, siendo una opción donde les permite ejercitarse a través de mejorar su condición física. El servicio de natación que se pretende ofertar es novedoso porque no hay empresas que se dediquen a impartir curso de natación donde Swimming Maying pretende abrir curso de natación, con las condiciones que requiere una piscina semi olímpica

Al realizar este estudio se determinaran variables claves que se sustentaran a la investigación durante la ejecución. De igual manera se pretende conocer la cultura tienen las personas con respecto al tipo de servicio que usualmente utilizan para la recreación de las familias. El plan de innovación nace de un proceso de investigación

de mercado, ya que estos métodos pronostican el comportamiento de la población jinotepina

Para seleccionar a la población encuestada se calculó una muestra estadística que permitió, determinar el número de personas encuestada del total de la población. La población consultada está constituida por padres de familias con hijos en edades comprendidas de 5 a 19 años.

Población

Tabla N°1 Población

RANGO DE EDAD	POBLACIÓN POR EDAD
05- 09	4,633
10-14	5,180
15-19	4,725
Total	14,553

Fuente: *INIDE*

TAC: Tasa anual de crecimiento (1.1%)

El porcentaje se tomó mediante la tasa de crecimiento poblacional de acuerdo a los datos de banco central de Nicaragua.

N: Intervalo de años (11 años)

Se realizó por el último censo que es del año 2005 y para obtener al año 2017 se proyectó a 11 años.

$$P_p = 14538 (1 + 1.1\%)^{11}$$

$$P_p = (1 + 0.011)$$

$$P_p = 14538 (1.011)^{11}$$

$$P_p = 16,397.11$$

Para calcular la demanda se tomó en cuenta que la población económicamente ocupada (PEAO) del municipio de Jinotepe departamento Carazo, según las

estadísticas del censo realizado por el INIDE en el año 2005 la población es 14,538 personas que están distribuidas en diferentes municipios del departamento de Carazo.

Según los resultados obtenidos de la encuesta en relación a la aceptación de la nueva opción de servicio de natación se ha determinado que más del 50% de las personas que fueron encuestadas expresaron que estarían dispuestas a adquirir esta innovación, en el grafico se puede observar los resultados obtenidos, en base a estos resultados se puede ir determinando que el negocio podría llegar a ser rentable.

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{N * e^2 + Z^2 * p * q}$$

4.1.1 Descripción de la innovación.

En el presente plan de innovación se estará describiendo detalladamente la pequeña empresa Swimming Maying, de servicios que brinda cursos de natación en el municipio de Jinotepe, dedicado al desarrollo y aplicación de programas y actividades relacionadas con el medio acuático, siempre destinados a niños y adolescentes entre las diferentes edades de 5 a 19 años.

La idea del curso de natación surge como una nueva opción de emprender un nuevo servicio en el municipio de Jinotepe, ya que no cuenta con una escuela que pueda brindar cursos de natación a la población, por ende existe una gran demanda en el municipio de Jinotepe en cuanto al curso de natación y es una gran ventaja para poder penetrar al mercado porque cuenta con instructores especialista en la materia y con la experiencia necesaria para la enseñanza de la natación.

Por ser la natación una de las disciplinas deportiva acuáticas más importantes y actualmente es aceptada por el Comité Olímpico Internacional como un deporte oficial. La natación es un deporte que se realiza en agua, sin ningún tipo de asistencia artificial y puede llevarse a cabo en espacios cerrados como piletas así

como también en aguas abiertas. Actualmente la natación es considerada uno de los deportes más completos, eficaces y útiles a la hora de desarrollar un buen estado físico y de contar con un sistema respiratorio y muscular sólido.

Para brindar el curso de natación se contara con una piscina semi olímpica la cual cuenta con 50 metros de largo, con un ancho de 21 metros mínimo con un número de carriles de 8 normalmente, con un ancho de carriles de 2,5 metros con una temperatura del agua de 24-28°C (77-82.4°F) intensidad de luz de 1,500 tiene una profundidad de 2,0 metro mínimo tiene un volumen 2, 500,000 litros dependiendo de la profundidad. Esto hace una opción de poder emprender el negocio porque la natación es una de la disciplina más completa, ya que trabaja todo nuestro cuerpo, la natación tiene sus ventajas y beneficios que ayudas a nuestro sistema circulatorio entre ellas están:

Beneficios

La natación mejora la calidad de vida, permite retrasar la etapa de envejecimiento, aumenta la capacidad motriz y al igual que la memoria ya que se requiere mayor concentración y coordinación.

La natación aumenta tu masa muscular y tonifica; alarga tus músculos y mejora tu silueta una hora de este ejercicio permite hasta quemar más de 600 calorías.

El cuerpo se hace más resistente, ya que la natación aumenta el grosor de los huesos.

Nuestro organismo adquiere mayor movilidad y elasticidad. La natación permite ejercitar las articulaciones, aumenta el rango de movimiento

Favorece la flexibilidad de la columna y elimina los dolores.

Favorece la actividad del sistema cardiorrespiratorio.

Mejora la circulación del cuerpo cuando nadamos les da un masaje a cada órgano de nuestro cuerpo, La sangre se activa y se siente mejor.

El nadar relaja no solo los músculos del cuerpo, sino también la mente, por que disminuye el estrés considerablemente.

Ventajas

Fortalece las articulaciones

Mejora el aparato respiratorio

Pocas lesiones

Estimula la circulación sanguínea

Mejora las articulaciones

Disminuye el estrés

Quemas calorías

Aumenta la resistencia física

Ayuda al sistema cardiovascular, aumenta la circulación de la sangre, disminuye la tensión arterial

Fortalece el sistema respiratorio, aumenta la oxigenación y la capacidad pulmonar

Fortifica los músculos, aumenta la flexibilidad del cuerpo

Reduce el stress, mejora los dolores del cuerpo y la postura

Elimina la ansiedad.

Equipos deportivos que se utilizaran para la realización de la enseñanza de la natación a los alumnos y la función que realiza cada uno de ellos serán los siguientes:

Cronometro: Su función medir el tiempo de cada uno de los alumnos.

Silbato: Su función es pitar para realizar cada una de las actividades asignadas por cada uno de los instructores.

Flotadores: Se utiliza para que el alumno se sienta en confianza y sobre todo en familiarización en el medio acuático.

Pull boys: Es para que el alumno tenga mejor propulsión en el agua se utiliza en entre las piernas

Aros: En la que se realiza la sumersión y respiración

Boyas: Se utilizan para la realización de cada una de las actividades acuáticas su función es para que el alumno flote con ella

Tablas: Para la flotación de los alumnos y propulsión en cada una de las técnicas

Churros: Su función es tener mayor confianza en el medio acuático a los alumnos.

Pelotas: Es para que los alumnos pueda familiarizar y quitarse el temor

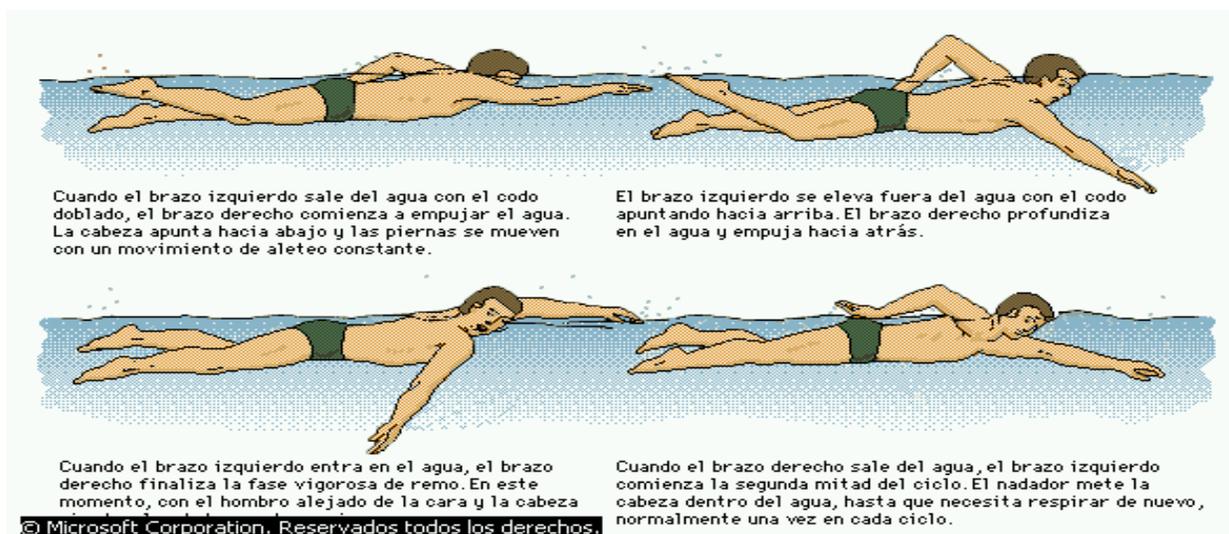
Discos: Para que los niños realicen la respiración y vayan desarrollando sus habilidades y destreza

A continuación se describirá cada uno de los estilos de la natación que se estará impartiendo en el transcurso del año.

Estilo crol o estilo libre

En este estilo, uno de los brazos del nadador se mueve en el aire con la palma hacia abajo dispuesta a entrar en el agua, y el codo relajado, mientras el otro brazo avanza bajo el agua. Las piernas se mueven de acuerdo a lo que en los últimos años ha evolucionado como patada oscilante, un movimiento alternativo de las caderas arriba y abajo con las piernas relajadas, los pies hacia adentro y los dedos en punta. Por cada ciclo completo de brazos tienen lugar de dos a ocho patadas oscilantes.

En este estilo es muy importante respirar de modo adecuado. Se puede tomar una respiración completa por cada ciclo de los brazos, inhalando por la boca al girar la cabeza a un lado cuando pasa el brazo y exhalando después bajo el agua cuando el brazo avanza de nuevo. Es el movimiento coordinado de las extremidades superiores e inferiores, siendo el movimiento de las primeras una circunducción completa y el de las segundas un batido, con una rotación de la cabeza, coordinado con los miembros superiores para realizar la inspiración.

Imagen: técnica crol 1

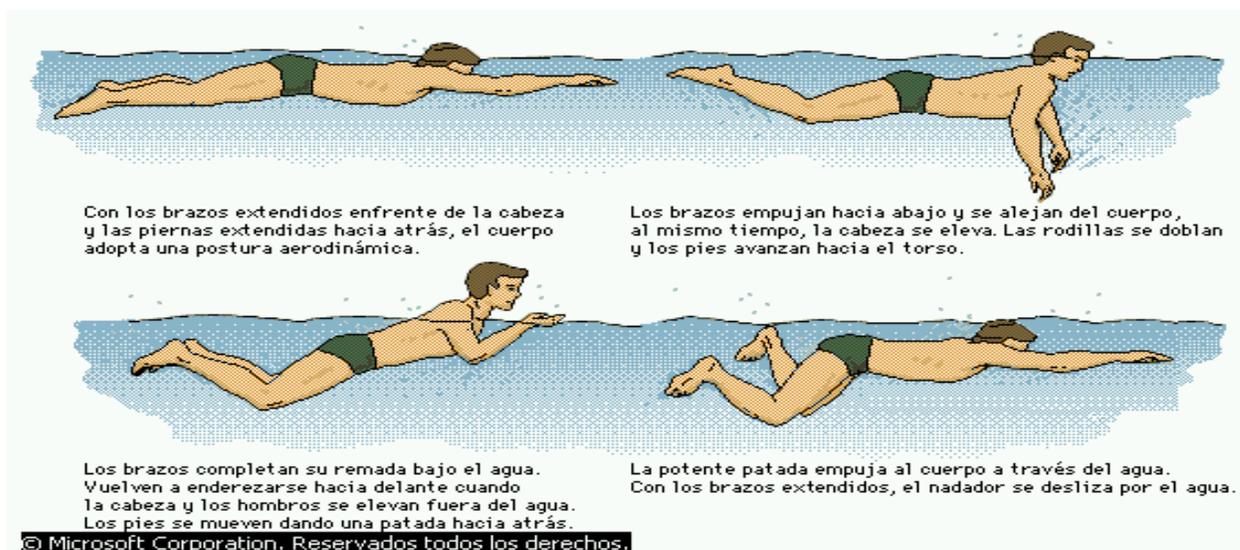
Fuente: *metodología aprendizaje de la natación*

Estilo braza o Pecho

En este estilo, el nadador flota boca abajo, con los brazos apuntando al frente, las palmas vueltas, y ejecuta la siguiente secuencia de movimientos horizontales: se abren los brazos hacia atrás hasta quedar en línea con los hombros, siempre encima o debajo de la superficie del agua. Se encogen las piernas para aproximarlas al cuerpo, con las rodillas y los dedos de los pies hacia afuera, y luego se estiran con un impulso al tiempo que los brazos vuelven al punto de partida, momento en el cual comienza de nuevo todo el ciclo. El nadador exhala debajo del agua. Las brazadas deben ser laterales, no verticales. Éste es un punto muy importante y debatido en la natación de competición.

El estilo braza, en la actualidad se puede desplazar como: desplazamiento humano en el agua caracterizado por una posición ventral del cuerpo y movimiento simultáneo, simétrico y coordinado de las extremidades superiores e inferiores, describiendo el movimiento de las primeras una trayectoria circular y el de las segunda una Patada, con un movimiento de ascenso y descenso de hombros y caderas que, coordinado con miembros superiores que permita realizar la coordinación.

Imagen: técnica crol 2



Fuente: metodología aprendizaje de la natación

Estilo Mariposa

En la variante de braza conocida como mariposa, ambos brazos se llevan juntos al frente por encima del agua y luego hacia atrás al mismo tiempo. El movimiento de los brazos es continuo y siempre va acompañado de un movimiento ondulante de las caderas. La patada, llamada de delfín, es un movimiento descendente y brusco de los pies juntos.

Imagen: técnica crol 3

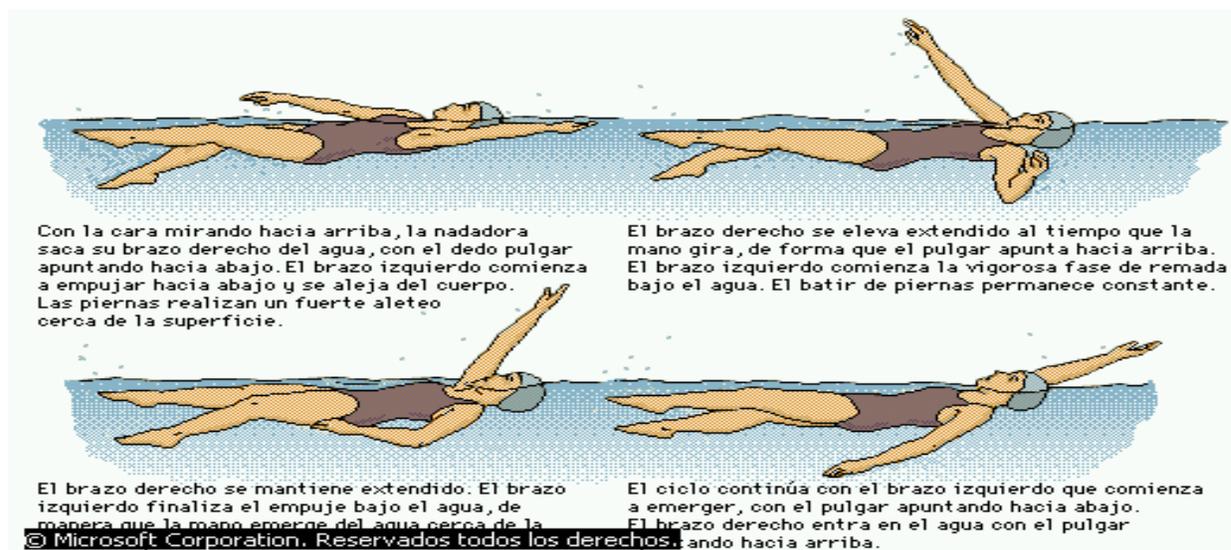


Fuente: metodología aprendizaje de la natación

Estilo Espalda

Este estilo es similar al crol, pero el nadador flota con la espalda en el agua. La secuencia de movimientos es alternativa: un brazo en el aire con la palma de la mano hacia afuera saliendo de debajo de la pierna, mientras el otro impulsa el cuerpo en el agua. También se utiliza aquí la patada oscilante. Tiene muchos usos en la natación no competitiva. Es muy útil como técnica de salvamento.

Imagen: técnica crol 4



Fuente: *metodología aprendizaje de la natación*

Brazada de costado o oversay

Además, como no exige tanto esfuerzo físico como otros estilos, es apropiado para largas distancias. También es popular para la natación de recreo porque la cabeza siempre permanece fuera del agua. El nadador flota sobre uno de los dos costados de su cuerpo y mueve los brazos alternativamente. El brazo que está debajo del agua da impulso hasta la altura de la cabeza, asoma y vuelve a la cintura; el brazo que está encima cruza la cintura y luego da impulso otra vez hasta el pecho. Las piernas se abren despacio y luego se contraen bruscamente, dando una patada de impulso, tipo tijeras, antes de estirarse del todo.

(Savedra, 2015)

Imagen: técnica crol 5



Fuente: *metodología aprendizaje de la natación*

Cabe destacar que para la pequeña empresa es importante ser reconocida dentro del mercado meta para esto es necesario tomar en cuenta el logo para distinguirse su marca también que se toman los colores de acuerdo al servicio que se pretende brindar.

Logo de la empresa



SWIMMING MAYING

Marca:

Nademos

4.1.2 Comparación del producto con la competencia.

Competidores Directos: La pequeña empresa no cuenta con competencia directa en Jinotepe, pero si indirecta entre ellas está la escuela Toledo, que está ubicada en el municipio de San Marcos y la escuela Mamud en Masatepe, cada una de estas empresas se dedica solo a brindar cursos de natación para competir, ambas se dedican al mismo giro.

Precio y horario de las competencias

Tabla N° 2 precios de cursos de natación

Nombre	Precio	Horario
Toledo (san marcos)	\$ 40 mensual	Lunes a viernes 2 a 4
Mamud (masatepe)	\$40 mensual	Domingo 8 a 11
Barracudas (Managua)	\$ 40 mensual	Lunes a domingo 8 a 6

Fuente: *elaboración propia*

Tabla 3 comparacionn competencia

Competencia	Ubicación	Ventaja	Desventaja
indirecta			
Mamud	Mamud del parque central de Masatepe 5 cuadra al oeste media al Norte	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con una infraestructura adecuada • Ubicación apropiada 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de control interno y externo. • La falta de utilización de medios publicitario. • La atención de los cliente no es apropiadas • No es muy

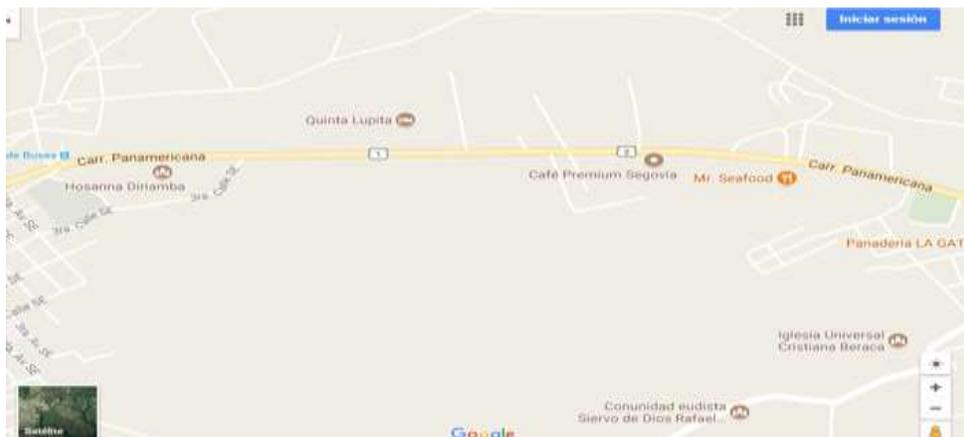
		reconocido	
Toledo	Toledo se ubica frente a aceitera (San marcos)	<ul style="list-style-type: none"> • Los precios son muy accesibles • Ubicación apropiada 	<ul style="list-style-type: none"> • La falta de utilización de publicidad. • No cuenta con una infraestructura adecuada • Que solo para niños entre las edades de 5 a 10 • Poco instructores • No brinda una seguridad muy para los alumnos.
Barracudas	La empresa Barracudas esta se ubicada en la capital de Managua de plaza Inter dos cuadras al sur.	<ul style="list-style-type: none"> • La existencia de bastante demanda • Calidad en el servicio • Variedad de cursos para todas las edades • Cuenta con un número de instructores especialista • Seguridad muy excelente 	<ul style="list-style-type: none"> • Altos precios para el curso de natación • Su ubicación es inapropiada hay que viajar a Managua para poder adquirir el servicio

Fuente: *elaboracion propia*

4.1.3 Mercado/ Zona comercial

Mercado: es un conjunto de compradores reales y potenciales de un producto o servicio. La zona comercial del servicio “Swimming Maying” será el Municipio Jinotepe Departamento de Carazo.

Estará ubicado en el municipio de Diriamba la pequeña empresa Swimming Maying, debido a la accesibilidad y disponibilidad de la infraestructura, esta se encuentra en la carretera panamericana (Diriamba).



Fuente: *google mapa*

4.1.4 Segmentación de mercado (clientes potenciales)

La localización óptima de la empresa Swimming Maying se tomó en consideración los factores determinantes como la macro y micro localización, así como los criterios económicos, institucionales, técnicos, entre otros, por los cuales se determinó rentabilidad del negocio.

Geográfico: Jinotepe,

Demográfico: Edad: 5 a19 años de edad

Sexo: Ambos sexos

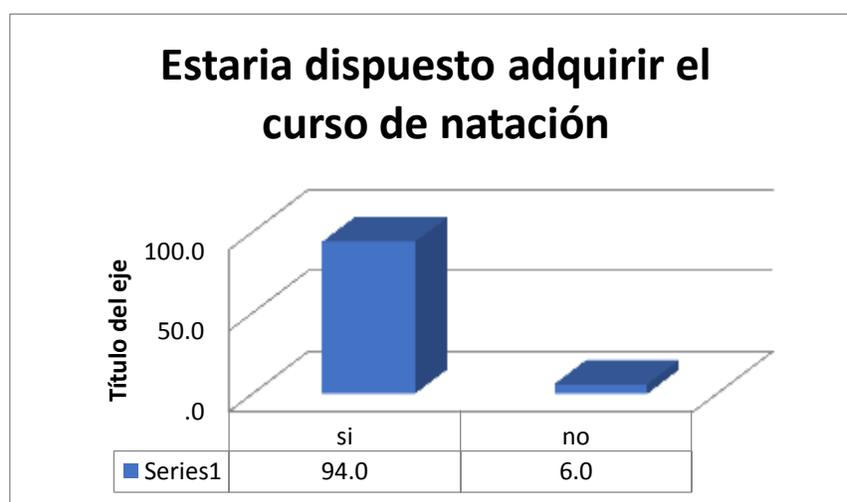
Clase social: bajo, medio, alto.

Estilo de vida: Padres de familia que les gusten que sus hijos estén en buena condición física y sobre todo que estén en el deporte y la enseñanza de la natación en mentes activas niños saludables.

4.1.5 Demanda total

A continuación se presentara en el siguiente grafico los resultados obtenidos por parte de la población encuesta.

Grafica N° 1demanda total



Fuente: encuesta realizada a la población

Según la encuesta realizada por Swimming Maying tiene una demanda significativa del 94% en el municipio de Jinotepe. El restante 6% en que las personas opinaron no tener interés por el servicio lo conocen, no están dispuestos a cambiar su disciplina de preferencia. De toda la línea de servicios que pretendía ofrecer la pequeña empresa se obtuvo que existe servicios que tienen más demanda que otro (como: cursos de natación,) esto debido a los gustos y preferencias de los clientes.

Según la encuesta realizada, dos de los servicios tienes gran demanda, debido a varios factores internos de la empresa Swimming Maying, solamente se lograría brindar una línea de servicios a futuro podría implementar otros curso dependiendo de la demanda de la población.

Para calcular la demanda real y la demanda insatisfecha, se hará uso de la siguiente fórmula:

DT=36,819 población de Jinotepe

Demanda real= PEAO- % de consumo- % de edades de 05 a 19 años

Demanda real= 35,347* 90% de consumo

Demanda real= 31,812

Demanda real= 31,812* 48% edades entre 05 y 19 años

Demanda real= 25,268= 31,812-15,268

Demanda real= 16,544

La demanda insatisfecha resulta de la resta de la demanda real calculada menos la competencia directa, en el cual abarca el 37% de participación en el mercado. A este le sigue el 31% teniendo como competencia total directa un 68%.

Demanda insatisfecha= demanda real- competencia directa (68%)

Demanda insatisfecha=16,544*68%=11,250

Demanda insatisfecha= 16,544- 11,250

Demanda insatisfecha= 5,294 demanda en el municipio de Jinotepe

4.1.6 Participación esperada de mercado.

DI: 5,294 *12%

DI: 635. 28 demanda a satisfacer en el municipio de Jinotepe

La participación de mercado es un índice de competitividad, que nos indica el giro y el desempeñando en el mercado con relación a nuestros competidores. Este índice nos permite evaluar si el mercado está creciendo o declinando, identifica las tendencias en la selección de clientes por parte de los competidores y ejecutar acciones estratégicas o tácticas para la pequeña empresa.

Swimming Maying tiene una gran oportunidad en el mercado, ya que en el municipio de Jinotepe no existe un competidor directo, es decir, una empresa que brinde cursos de natación no existe en su mercado meta. Como demanda insatisfecha se

cubrirá un 12% de ella equivalente a 420 personas y respectivamente se irá aumentando un 5% para lograr satisfacer la demanda existente.

Los competidores indirectos de la pequeña empresa está compuesta por empresas aledañas al municipio y lugares específicos, como San Marcos, Masatepe, brindan cursos de natación pero no todos brindan el mismo servicio, y la mayoría de ellos solo para niños y no todas la edades.

4.1.7 Estrategia de mercado

Para lograr ser competitivo en el mercado es necesario tomar en cuenta implementar estrategias de mercado y así lograr los objetivos esperados entre las que se reflejara en el cuadro siguiente.

Tabla N° 4 estrategia de mercado

ESTRATEGIA DEL PRODUCTO				
Objetivo	Acciones	Responsable	Recursos	Costo / mes
Diseñar una campaña publicitaria para promocionar la marca “Nademos”, con el propósito de posicionar el servicio, en el municipio de Jinotepe en el segundo semestre del año 2017.	Difusión de contenido a través de redes sociales, con la creación de un perfil referente a la empresa.	Responsable de administración	de Oferta publicitaria de la radio jinotepina estéreo sur, dos horas por semanas	C\$ 800
	Diseño de manta publicitaria.		Programas de Diseño gráfico. Computadora. Fotografías de productos terminados	C\$ 600

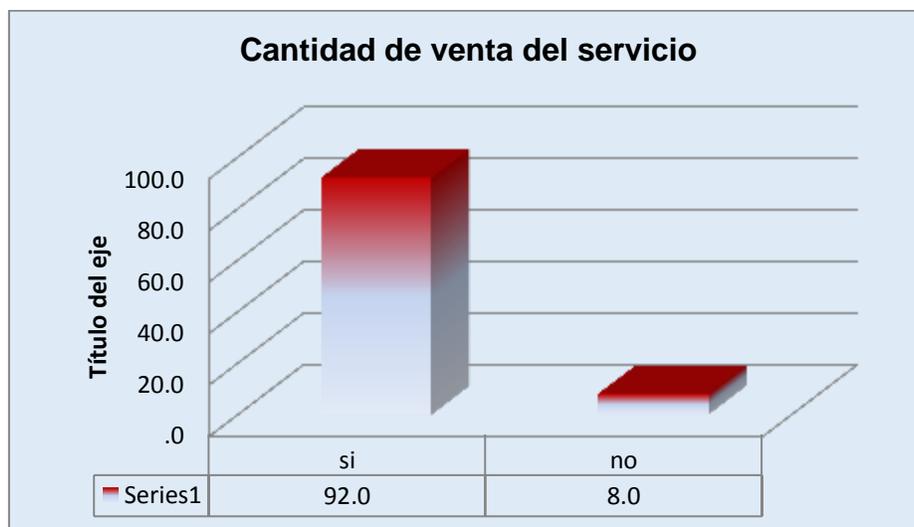
	Presentación por medio de perifoneo	Recorrido en todo el municipio de Jinotepe. C\$ 2,400
	Volantes	ubicado en la partes céntricas de Jinotepe C\$ 500
Precio	Diagnóstico de estudio de la competencia	Un precio alcanzable para el bolsillo del cliente
Punto estratégico del servicio	Ubicación del servicio	Ubicada en la carretera panamericana siendo una ventaja para la población(Quinta Lupita)
Servicio de natación	Novedoso y recreativo para la población	Accesible para el bolsillo del cliente por medio de perifoneo se atraerá a la población

Fuente: *Elaboracion propia*

1.8 Estimación de venta

A continuación se presenta un gráfico donde se muestra la cantidad y frecuencia del servicio y que desean adquirir la población.

Grafica N° 2 estimación de venta



Fuente: *elaboración propia*

Muestra el gráfico que el 92.0% de las personas compra el servicio de natación semanal, y el 8.0 % de la población cada 2 meses.

Estimación de ventas del servicio mensual.

Del 92 por ciento de las personas que desean adquirir este servicio, se tomara el 15% y donde se estarán impartiendo cada 3 meses y tendrán un precio de C\$ 750

Tabla N° 5 estimado de ventas de Swimming Maying

Venta del servicio	Valor Mensual	Total
35	C\$ 750	C\$15,000.00
Total		

Fuente: *elaboracion propia*

Se ha determinado que la estimación de ventas al mes de la demanda determinada a cubrir será por unidades.

4.1.9 Presupuesto de mercadotecnia.

Para la determinación del presupuesto, se tomaran en cuenta todas las promociones y publicidad que se realizara durante el primer periodo en Swimming Maying, con el propósito de conocer la inversión inicial de la empresa. La realización del presupuesto de marketing muestra con exactitud el ingreso monetario que se necesita para efectuar la publicada del servicio en las diferentes temporadas del año. En el siguiente cuadro se detallaran con precisión los costó reales que tiene distinto medios de comunicación.

Tabla N° 6 presupuesto de mercadotecnia

Cantidad	Descripción	Concepto	Costo unitario Semana	Costo total al mes
1	Empresa estéreo sur	Cuña radial de Lunes a viernes por un mes	C\$200	C\$ 800
1	Empresa Julio Hernández	Perifoneo los días lunes y miércoles por un mes.	C\$ 300 hora	C\$2,400
1000	Librería belén	Impresión de volantes	C\$ 0.50	C\$500
1	Empresa Salinas	Manta publicitaria	C\$600	C\$600
Total				C\$ 4300

Fuente: *Elaboracion propia*

Para la promoción y los diseños de la publicidad de swimming Maying se realizara en la empresa Julio Hernández, debido a que ofrece precios accesibles y cómodos para la inserción de la empresa dentro del departamento de Carazo; así mismo la ubicación de esta empresa publicitaria está en la cercanía de donde se ubicara Swimming Maying.

4.2 Plan de producción

Según en su estado (Fayol, 2014) define que un proceso de producción es un sistema de acciones que se encuentran interrelacionadas de forma dinámica y que se orientan a la transformación de ciertos elementos. De esta manera, los elementos de entrada (conocidos como factores) pasan a ser elementos de salida (servicio), tras un proceso en el que se incrementa su valor.

La importancia de la planeación del proceso de gestión de Swimming Maying consiste en establecer planes a corto y largo plazo para satisfacer los requerimientos del pronóstico de la producción planificada, en el presente trabajo, se realizara un análisis exhaustivo respecto al proceso de producción y todos los requerimientos necesarios para la ejecución del mismo. El plan tiene como propósito dar pauta respecto a los costó generales en lo que se incurrirá, al llevar la idea de innovacion a la realidad.

4.2.1 El proceso de producción.

Según (Fayol, gestion y emprendimiento, 2012) asegura que un proceso de producción es el conjunto de actividades orientadas a la transformación de recursos o factores productivos en bienes o servicios. En este proceso intervienen la información y la tecnología, que interactúan con personas. Su objetivo último es la satisfacción de la demanda.

Los factores de producción son trabajo, recursos y capital que aplicados a la fabricación se podrían resumir en una combinación de esfuerzo, materia prima e infraestructura.

A continuación se detalla cada uno de los pasos que se brindara en el curso personalizado de natación entre lo que encuentran son los siguientes:

1. Planeación del curso

En la primera etapa de natación, consiste en describir los parámetros de calidad, seguridad, curso de familiarización.

2. Determinación del tiempo del curso

Se basa en determinar el tiempo necesario de duración, para brindar el curso de natación en el periodo que se llevarían en aprender a nadar cada alumno.

3. Determinación del número de alumnos

Se ha estableció que Swimming Maying iniciara atendiendo 37 alumnos en los primeros meses de acuerdo a la demanda ira aumentado curso de natación.

4. Numero de instructores

Consiste que la pequeña empresa Swimming Maying comenzara con 2 instructores especializados en la materia.

5. Utensilios para los instructores

En este aspecto se utilizaran las herramientas necesarias para el medio acuático y llevar a ejecución el curso de natación personalizado.

6. Convocatoria del curso

Es primordial que los padres conozcan cómo se llevara a cabo el curso de natación para el desempeño de sus hijos

7. Inicio del curso

La pequeña empresa Swimming Maying pretende iniciar a impartir sus cursos de natación el 20 de enero del año 2018.

8. Introducción de a la natación

Consistirá en una breve introducción para que los alumnos conozcan de la natación, los beneficios, ventajas ayuda que brinda el practicar este deporte en la salud de quien la realiza.

9. Orientación de los trajes adecuados

En esta etapa se orientara a todos los estudiantes que es necesario portar el traje adecuado dentro del medio acuático para poder ingresar dentro del agua en las condiciones adecuadas por los instructores.

10. Los utensilios a utilizar dentro del medio acuático

En esta etapa consiste en utilizar cada uno de los utensilios que se ocuparan dentro del medio acuático, entre los siguientes: silbato, cronometro, Pleboy, disco, churros, tablas, aros, flotadores, boyas.

11. Desarrollo del cursos de natación

Aquí se desarrollara cada etapa del curso de natación que se estará impartiendo a cada uno de los alumnos.

12. Enseñanza de las técnicas elementales de la natación fuera del agua.

En esta etapa se desarrollara cada uno de los estilos elementales de la natación primero fuera del agua para practicar cada técnica para así poder ponerlo en práctica dentro del agua.

13. Familiarización del medio acuático con los alumnos

Esta etapa consiste en conseguir que el niño que esta aprendiendo a nadar se familiarice con el nuevo medio. Lo cual se puede obtener con juegos acuaticos.

14. La puesta en práctica de las técnicas elementales dentro del agua.

Se realizará cada una de las técnicas elementales de la natación dentro y fuera del medio acuático. Utilizando las herramientas necesarias para que los estudiantes se sientan seguros y en confianza.

15. Evaluación por parte del instructor.

Se llevara a cabo una evaluación de la habilidad y destreza al estudian en su desempeño en cada una de las técnicas de la natación.

Procedimiento para la creación de cursos de natación.

A continuación se describen las actividades que se impartirán para el curso de natación, indicando los parámetros de familiarización.

Tabla N° 7 proceso de producción

Proceso del servicio de cursos natación para 10 niños									
No	Actividades	METODOLOGIA PARA EL PROCESOS ADMINIS. TRATIVO.						Responsables	Tiempo en horas
		Inicio	Operación	Documento	Decisión	Archivo	demora		
									
1	Inicio							Administrador	
2	planeación del curso							Administrador	1 día
2.1	Determinación del tiempo del curso							Administrador E instructores	15 minuto
2.2	Determinación del número de alumnos							Administrador	10 minutos
2.3	Numero de instructores							Administrador	15 minutos
2.4	Utensilios para los							Administrador	15 minutos

	instructores							
2.5	Convocatoria del curso						Administrador	2 semana
3	Inicio del cursos						Instructor	
3.1	Introducción a la natación						Instructor	30 minutos
3.2	Orientación de los trajes adecuado						Instructor	10 minutos
3.3	Los utensilios a utilizar dentro del medio acuático						Instructor	5 minutos
3.4	Desarrollo del curso de natación						Instructor	2 horas
3.5	Enseñanza de las técnicas elementales de la natación fuera del agua						Instructor	4 días
3.6	Familiarización del medio acuático con los alumnos.						Instructor	1 día
3.7	La puesta en práctica de las técnicas elementales dentro del agua						Instructor	2 días
3.8	Evaluación por parte del instructor						Instructor	1 día
	Final del cursos						Instructor	

Fuente: *elaboracion propia*

4.2.2 Proveedores y condiciones de compra de los equipos.

Tabla N° 8 proveedores y condiciones de compra de los equipos

Concepto		Descripción:
Nombre del equipo		Cronometro
Funcion		Es medir el tiempo de cada uno de los alumnos.
Cantidad		2 cronometro
Proveedor		librería Santiago
Precio		C\$ 400
Imagen		

Fuente: *elaboracion propia*

Tabla N° 9 proveedores y condiciones de compra de los equipos

Concepto:		Descripción:
Nombre del equipo		Silbato
Funcion		Es pitar para realizar cada una de las actividades asignadas.
Cantidad		2 silbato
Proveedor		Santiago
Precio		C\$ 300
Imagen		

Fuente: *elaboracion propia*

Tabla N° 10 proveedores y condiciones de compra de los equipos

Concepto:	Descripción:
Nombre del equipo	Flotadores
Funcion	Se utiliza para que el alumno se sienta en confianza y sobre todo en familiarización en el medio acuático.
Cantidad	½
Proveedor	Sport line
Precio	C\$ 1,440
Imagen	

Fuente: *elaboracion propia*

Tabla N° 11 proveedores y condiciones de compra de los equipos

Concepto:	Descripción:
Nombre del equipo	Pull boys
Funcion	Es para que el alumno tenga mejor propulsión en el agua se utiliza en entre las piernas y es para mejorar la técnica.
Cantidad	½
Proveedor	Sport line
Precio	C\$ 2,013
Imagen	

Fuente: *elaboracion propia*

Tabla N° 12 proveedores y condiciones de compra de los equipos

Concepto:		Descripción:
Nombre del equipo	Aros	
Funcion	Es que realizan la sumersión y respiración los alumnos.	
Cantidad	3	
Proveedor	Sport line	
Precio	C\$ 450	
Imagen		

Fuente: *elaboracion propia*

Tabla N°13 proveedores y condiciones de compra de los equipos

Concepto:		Descripción:
Nombre del equipo	Boyas acuáticas	
Funcion	Se utilizan para la realización de cada una de las actividades acuáticas, su funcion es para el alumno flote tenga mayor confianza en sí mismo.	
Cantidad:	½	
Proveedor	Sport line	
Precio	C\$ 2,700	
Imagen		

Fuente: *elaboracion propia*

Tabla N° 14 proveedores y condiciones de compra de los equipos

Concepto:	Descripción:
Nombre del equipo	Tabla
Funcion	Es para que el alumno tenga un mejor desempeño en el agua y mejore la técnica de cómo va a patear en el medio acuático.
Cantidad	½
Proveedor	Sport line
Precio	C\$ 2,700
imagen	

Fuente: *elaboracion propia*

Tabla N°15 proveedores y condiciones de compra de los equipos

Concepto:	Descripción:
Nombre del equipo:	Churros
Funcion:	Es tener mayor confianza en el medio acuático y poder realizar cada una de las actividades que se realicen.
Cantidad:	½
Proveedor:	Sport line
Precio:	C\$ 1,098
imagen	

Fuente: *elaboracion propia*

Tabla N° 16 proveedores y condiciones de compra de los equipos

Concepto:	Descripción:
Nombre del equipo:	Monedas y discos.
Funcion:	Es para que los niños realicen la respiración y vayan desarrollando sus habilidades y destreza, y pueda ir quitándose el temor en el agua.
Cantidad:	½
Proveedor:	Sport line
Precio:	C\$ 800
imagen	

Fuente: *elaboracion propia*

Tabla N°17 proveedores y condiciones de compra de los equipos

Concepto:	Descripción:
Nombre del equipo:	Pelotas
Funcion:	Es para que los alumnos puedan familiarizar y divertirse y tener mayor propulsión en el agua.
Cantidad:	2
Proveedor:	Sport line
Precio:	C\$ 200
imagen	

Fuente: *elaboracion propia*

4.2.3 Capital fijo y vida útil

Se presenta a continuación en el siguiente cuadro el capital fijo y vida útil de cada uno de los utensilios que se utilizarán en el medio acuático para la enseñanza de la natación.

Tabla N° 18 capital fijo y vida útil

Cronometro	C\$ 400	2	C\$ 800	5	C\$ 160	C\$ 2.00
Silbato	C\$ 300	2	C\$ 600	5	C\$ 120	C\$ 10.00
Flotadores	C\$ 1,440	½	C\$ 1,440	5	C\$ 288	C\$ 24.00
Pull boys	C\$ 2,013	½	C\$ 2,013	5	C\$ 403	C\$ 33.55
Aros	c\$450	3	C\$ 450	5	C\$ 90	C\$ 7.50
Boyas	C\$ 2,700	½	C\$ 2,700	5	C\$ 540	C\$ 45.00
Tablas	C\$ 2,700	½	C\$ 2,700	5	C\$ 540	C\$ 45.00
Churros	C\$ 1,098	½	C\$ 1,098	5	C\$ 220	C\$ 18.30
Discos	C\$ 800	½	C\$ 800	5	C\$ 160	C\$ 13.33
Pelotas	C\$ 100	2	C\$ 200	5	C\$ 40	C\$ 3.33
			C\$ 12,801	C\$ 50	C\$ 2,560	C\$ 202

Fuente: *elaboracion propia*

Como se observa en la Tabla # 18 para determinar la vida útil de los equipos y enseres se utilizara el método de línea recta para la vida útil que tendrán los utensilios según “Ley 822 de Concentración tributaria Art. 30 dictamina que para los equipos y enseres la vida útil de estos será de 5 años.

El método de depreciación utilizado es el método de línea recta establecido en el artículo 19 de la ley de equidad fiscal, el cual establece en su reglamento el artículo 63 lo siguiente:

Las cuotas anuales a deducir de la renta bruta como reserva de depreciación basada en el método de línea recta costo o precio de adquisición entre la vida útil del bien, serán determinadas así:

- Equipo de transporte: 20%
- Maquinarias y equipos de empresas agroindustriales: 20%
- Mobiliarios y equipos de oficinas: 20%
- Equipos de comunicación: 20%
- Equipos de computación: 50%
- Los demás, no comprendidos en los literales anteriores 20%.

4.2.4 Capacidad planificada.

Swimming Maying proyecta su capacidad planificada futuro a través del siguiente cuadro que representa el crecimiento anual de la población jinotepina.

Tabla N° 19 capacidad planificada del servicio

Programación del servicio			
	Año 1	año 2	año 3
Cursos de natación	420	600	840

Fuente: *elaboracion propia*

Tabla 20 proyección de ventas mensual del servicio

Periodo	proyección de ventas mensual	totales
2017	35	C\$ 420
2018	50	C\$ 600
2019	70	C\$ 840
Total		C\$1,860

Fuente: *elaboracion propia*

Se proyectara la cantidad de alumno en el curso de natación en la empresa Swimming Maying dicha proyección se hará cada año de vida de la empresa.

4.2.5 Ubicación y distribución física de la empresa.

Como lo apunta (Kotler, 2010) según en su estudio no se debe confundir las decisiones sobre los canales de distribución y las de distribución física. Las primeras tienen relación con los intermediarios comerciales que se utilizarán. La segunda está relacionada con las actividades de control y administración de inventarios, envasado, almacenamiento en lugar de producción, transporte, almacenamiento de lugar de envío y entrega del producto al cliente final.

La ubicación se determinó como un lugar estrategias para los demás departamentos aledaños para que puedan ser parte de nuestros clientes potenciales.

La ubicación se realizará tomando en cuenta factores como:

- Ubicación de los Consumidores o usuarios.
- Localización de M.P. y demás insumos.
- Vías de comunicación y medios de transporte.

También no debe faltar la micro localización y la macro localización de la cuales les hablaremos a continuación:

Macro localización

La empresa Swimming Maying se refiere a la ubicación de la macro zona, dentro de la cual se establecerá el negocio. En este caso, en brindar el servicio en el municipios de Diriamba, Jinotepe para la creación de la empresa de natación.

Para el análisis se utilizó el método cuantitativo por puntos, consiste en definir los principales factores determinantes de una localización para asignarles valores ponderados, de acuerdo con la importancia que se le atribuye 0 a 10. Según el estudio con respecto a la macro localización para establecer el negocio, se considera conveniente ubicarlo en el municipio de Diriamba de acuerdo a los factores determinantes

La empresa Swimming Maying estará ubicada en el Municipio de Diriamba, Departamento de Carazo. Por las características, que benefician dicho servicio la

dirección es de la antena de Dolores 500 metros, hacia arriba carretera panamericana.

Micro localización



Macro localización





4.2.6 Materia prima necesaria, su costo y disponibilidad.

Se conocen como materias primas a la materia extraída de la naturaleza y que se transforma para elaborar materiales que más tarde se convertirán en bienes de consumo. La materia prima que se utilizara serán los gorros, uniforme lentes boyas, flotantes, tablas, Pleboy, toallas, disco, silbato, cronometro. En si todo el equipo necesario para el curso de natación.

Tabla N° 21 materia prima

Insumo	Precio docena	½ Cantidad	Proveedor	Ubicación
Cronometro	C\$ 400	2	Librería Santiago	(Jinotepe) al dado del parque de los chocoyitos.
Silbato	C\$ 300	2	Librería Santiago	(Jinotepe) al dado del parque de los chocoyitos.
Flotadores	C\$ 1,440	½	Sport line	Managua, Metro centro segunda planta.
Pull boys	C\$ 2,013	½	Sport line	Managua, Metro centro segunda planta.
Aros	C\$ 450	3	Sport line	Managua, Metro centro segunda planta.
Boyas	C\$ 2,700	½	Sport line	Managua, Metro centro segunda planta.
Tablas	C\$ 2,700	½	Sport line	Managua, Metro centro segunda planta.
Churros	C\$ 1,098	½	Sport line	Managua, Metro centro segunda planta.
Discos	C\$ 800	½	Sport line	Managua, Metro centro segunda planta.

Pelotas	C\$ 200	2	Sport line	Managua, centro planta.	Metro segunda
---------	---------	---	------------	-------------------------------	------------------

Fuente: *elaboracion propia*

Para la adquisición de materia prima que Swimming Maying utilizara para la elaboración de la enseñanza de la natación, se harán las compras en la librería Santiago y Sport line quien será el proveedor exclusivo en cuanto a herramienta de se eligieron los proveedores por sus precios que son totalmente accesibles.

4.2.7 Mano de obra, su costo y disponibilidad.

Tabla N° 22 mano de obra su costo y disponibilidad

Cargo	Horas laborales	Salario mensual
Administrador		C\$ 4,200.00
Instructor 1	8:00 am – 5:00 pm	C\$ 4,100.00
Instructor 2	8:00 am – 5:00 pm	C\$ 4,100.00
Total		C\$12,400

Fuente: *elaboración propia*

La mano de obra necesaria para nuestro servicio de producción será de dos instructores. La disponibilidad y productividad de los instructores será determinada por el código del trabajo el cual los trabajadores laboraran conforme la ley sus 8 horas establecidas en caso que sea necesario más productividad se les devengara el pago de horas extras. Los costos de éstos son los establecidos por la tabla salarial establecida por el Ministerio del trabajo

4.2.8 Gastos generales de producción.

Loa gastos generales de la pequeña empresa que incurrirá será el alquiler del local donde se pretende llevar acabo la enseñanza de la natación. Donde mensualmente se pagara la cantidad de C\$ 3,000.00

4.3 Plan de organización y gestión

(Chavento, 2013), “la empresa es una organización social que utiliza en gran variedad de los recursos para alcanzar determinados objetivo”. (Pg. 105). A continuación se detallan los requisitos legales y administrativos que debe cumplir

4.3.1 Marco legal (forma jurídica)

El nombre seleccionado para la empresa es “Swimming Maying”, la cual se dedica a la comercialización de cursos de natación. El nombre es adecuado para la visión que se tiene de la empresa, siendo un nombre original y fácil de recordar. Para la apertura de la empresa Swimming Maying, existen instituciones reguladores para iniciar sus operaciones, como son: la Alcaldía municipal de Jinotepe, Dirección general de ingresos (DGI), Ministerio del trabajo (MITRAB), Ministerio de salud (MINSA).

Toda empresa debe cumplir ciertos requisitos legales que establecen en las instituciones públicas entre las que se encuentran los siguientes requisitos.

Requisitos de alcaldía

Presentar copia de cedula de identidad.

Presentar copia de los últimos recibos de pago de IBI, limpieza pública y recolección de Basura del local donde se establecerá el negocio, para los que se van apertura, o bien para los locales donde se encuentren.

Llenar formato de solicitud de matrícula (C\$10, diez córdobas).

Inventario inicial para nueva apertura de actividad (cuota fija).

Requisitos de la DGI:

Dirección general de ingreso, solicita los siguientes requisitos:

Fotocopia de numero de RUC el cual lo facilita la DGI.

Carta de solicitud de inscripción como contribuyente.

Escritura de constitución y estatutos.

Fotocopia de cedula de identidad de cada uno de los socios.

Fotocopias de recibos básicos de la casa de cada uno de los socios.

Fotocopia de recibos básicos a nombre de la empresa.

Libros contables.

Requisitos régimen general persona natural.

Tener 18 años cumplidos (disposición técnica 13-2003).

Original y fotocopia de cedula de identidad, para los nacionales.

Original y fotocopia de pasaporte o cedula de residencia o constancia de trámite de residencia, para los extranjeros.

Original y fotocopia de recibo de servicio básico (agua, luz, teléfono, o cable) o del contrato de arriendo; que certifique la dirección donde reside.

Libros contables ya inscritos en el registro público mercantil, o fotocopia de la minuta de pago de dicho registró.

Si es un servicio profesional podrá optar al registro contable sencillo, según lo que determine la administración de rentas.

De no ser el contribuyente quien haga el trámite de forma presencial, adjuntar original y copia del poder especial notariado que acredite a la tercera persona para tal efecto, y original y fotocopia de su documento de identificación.

Requisitos del MINSA

Constancia de inspección de los bomberos (sistema eléctrico)

Matricula de la alcaldía

Solicitud de inspección del centro de salud (Diriamba)

Inspección de la piscina

Monitoreo del cloro y registro de la desinfección del agua

Cedula de los socios

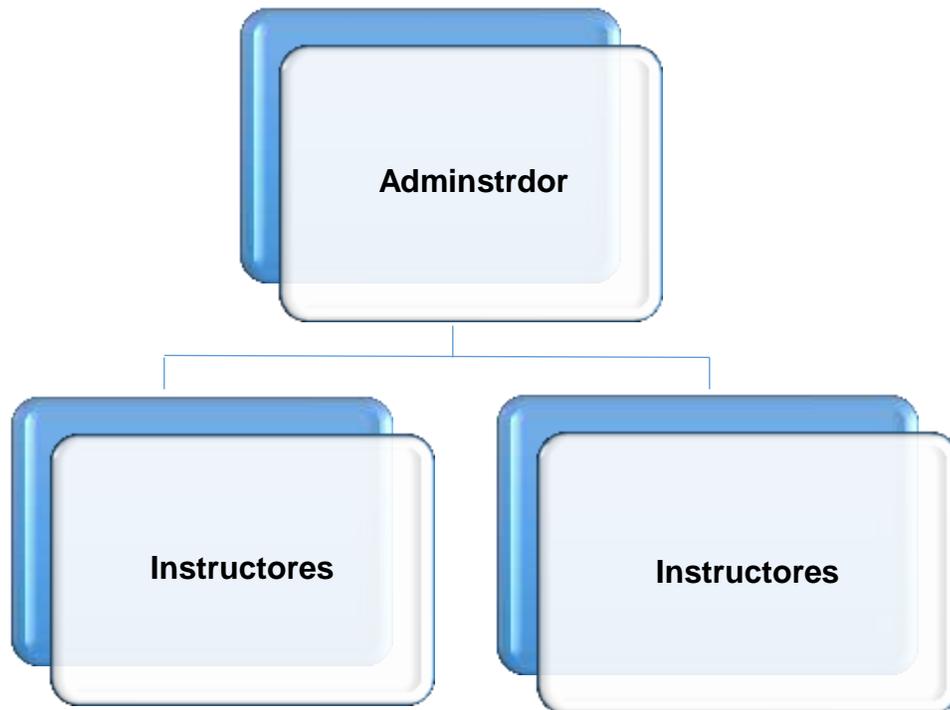
Certificado de salud

Licencia del INTUR de operación

Constancia de fumigación

4.3.2 Estructura de la organización.

A continuación se presenta la estructura de la empresa Swimming Maying como estará organizada de la siguiente manera.



Swimming Maying estará organizada de manera tal que el administrador tomara o más bien se hará cargo del funcionamiento de la empresa así también contara con un supervisor y 2 instructores para impartir el curso de natación este con el fin de dar un servicio de calidad y seguridad a la población Jinotepina.

Tabla N° 23 ficha de puesto de trabajo

Ficha de cargo
Denominación del puesto : Administrador
Funciones : Logística externa
Responsabilidades:
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Planificar, dirigir, coordinar y supervisar el trabajo desarrollado ➤ Elaborar informes, estudios, memorias y estadísticas sobre las distintas áreas de trabajo ➤ Poner en práctica y velar por las medidas de seguridad y salud laboral. ➤ Realizar pago a proveedores. ➤ Realizar el pago de impuesto de agua, luz, teléfono. ➤ Supervisar el trabajo del personal. ➤ Ordenar y supervisar la rotación de inventario. ➤ Planear y realizar las compras de materia prima. ➤ Elaborar informes de los servicios dados durante el mes. ➤ Velar por observancia y el cumplimiento de las obligaciones legales de la organización. ➤ Determinar el precio del curso a venderse. ➤ Preparar planes y presupuesto de ventas. ➤ Establecer las metas y objetivos de ventas. ➤ Calcular la demanda y pronóstico de venta. ➤ Brindar el servicio puntual. ➤ Cumplir con las metas de ventas propuestas. ➤ Atención al cliente y reclamos. ➤ Tener actualizado su base de clientes con toda la información básica.
Competencia necesaria para el puesto de trabajo Formación
Conocimiento del negocio, conocimientos básicos de administración de negocios y formación profesional en cuanto administración, contabilidad o carreras afines.
Experiencia

Que por lo menos tenga mínimo 3 años de experiencia	
Aptitudes	
Capacidad de trabajo, precisa de capacidad mental de analizar y diagnosticar situaciones complejas responsabilidad, y atención.	
Observación	firma:
	Fecha:

Fuente: *elaboración propia*

Tabla N° 24 ficha de puesto de trabajo

Ficha de cargo	
Denominación del puesto: responsable instructores	
Funciones : calidad del servicio	
Responsabilidades:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mantener la selección signada y en orden ➤ Preparación de la enseñanza de la natación de Swimming Maying. ➤ Realizar que la mercancía este correctamente. ➤ Cooperar activamente con la seguridad y vigilancia de los activos del negocio. ➤ Cumplir con las normas de calidad del servicio de natación. ➤ Cumplimiento del servicio a realizar en el mes. ➤ Actuar con iniciativa e innovacion ante las exigencias de los clientes. ➤ conocer el proceso de producción de la planta. Uso y manejo de las herramientas y técnicas con las que se trabaja, las normativas de seguridad e Higiene a cumplir. 	
Competencia necesaria para el puesto de trabajo Formación	
Formación complementaria: al poseer conocimientos técnicos de la ejecución de la natación.	
Experiencia	
Poseer experiencia en cuanto a la práctica de la enseñanza de la natación. De 3 a 5 años.	

Aptitudes	
Actitud de servicio, facilidad de palabras, responsables, buen manejo de relaciones interpersonales, dinámico.	
Observación	firma:
	Fecha:

Fuente: *elaboración propia*

4.3.3 Experiencia y habilidades básicas del empresario

La pequeña empresa Swimming Maying cuenta con la capacidad y la habilidad de contar con un personal altamente capacitado en la materia, como son sus instructores que tienen años de estar desarrollando esta disciplina siendo una ventaja para la empresa y buena oportunidad en el mercado para poder emprender el negocio.

Tomando en cuenta que la empresa tiene esa ventaja en el mercado decide emprender el negocio ofreciéndole estándares de calidad y seguridad a la población Jinotepina, teniendo así mismo en cuenta con un equipo técnico en primeros auxilios, con dos licenciadas en administración de empresa quien se encarga de toda la parte administrativa y todos los gastos que se incurrirán en la empresa.

4.3.4 Actividades y gastos preliminares.

Es necesario tomar en cuentas cada uno de estos acápite para que una empresa pueda funcionar en el mercado y así mismo manejar las leyes que debe regirse la misma. A continuación presentaremos cada uno de los gastos preliminares.

Tabla N° 25 gastos preliminares la empresa

Gastos de constitución y tipo de tramite	
Descripción	Monto
Alquiler	C\$ 3,000.00
DGI	C\$ 200.00

Alcaldía	C\$ 200.00
INSS	C\$ 20
Total	C\$ 3,420.00

Fuente: *elaboración propia*

Tabla N° 26 gastos preliminares de la empresa

servicio	Características	cantidad	costo unitario	precio total
calculadora	Es un dispositivo que se utiliza para realizar cálculos aritméticos	1	C\$ 300	C\$ 300
Regla metálica	es un instrumentos útil para trazar segmentos Rectilíneos con la ayuda de un lápiz.	2	C\$ 13	C\$ 26
lápiz de grafito	es un instrumento de madera que sirve para hacer Manuscrito.	6	C\$ 4.6	C\$ 28
Lapicero BIG	es un instrumento de metal o plástico que contiene Tinta y sirve para realizar Manuscrito.	6	C\$3	C\$ 18
engrapadora	es un utensilio que se emplea para unir Hojas de papel o láminas	1	C\$ 12	C\$ 128
Folder T/C	Una carpeta es un objeto que se utiliza Para agrupar y proteger los papeles sueltos de una organización.	1 caja	C\$ 200	C\$ 200
Rema de papel		1	C\$ 100	C\$ 100
Total				C\$ 800

Fuente: *elaboración propia*

4.3.5 Equipos de oficina.

Es preciso tomar en cuentas los gastos que se deben incurrir en la empresa que está insertándose el mercado, como se muestra en el cuadro siguiente.

Tabla N°27 equipos de oficina

Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Escritorio	1	C\$ 2,500	C\$ 2,500.00
Sillas plásticas	2	C\$ 500.00	C\$1,000.00
Mini lapto	1	C\$ 2000	C\$ 2,000.00
Archivador	1	C\$ 4,200	C\$ 4,200.00
Total			

Fuente: elaboración propia

4.3.6 Gastos administrativos

En la siguiente tabla se establecen los gastos administrativos que tendrá la empresa Swimming Maying.

Tabla N° 28 gastos administrativos

Concepto	Salario	Prestaciones sociales
Administrador	C\$ 4,200.00	
Instructor 1	C\$ 4,100.00	C\$ 6.25%
Instructor 2	C\$ 4,100.00	C\$ 6.25%
papelería y útiles	C\$ 1,686.5	
Pago de alquiler	C\$ 3,000.00	
Total	C\$17,085.5	

Fuente: elaboración propia

4.4 Plan financiero

4.4.1 Inversión y fuente de financiamiento.

En el siguiente cuadro será estaré presentando detalladamente de cuánto será la inversión y fuente de financiamiento de la empresa Swimming maying

Tabla N° 29 inversión y fuente de financiamiento

Swimming Maying		
Plan de Inversión		
Descripción	Total	
Inversión Fija		
Mobiliario y Equipo de Oficina		9,700.00
Instrumento para el servicio		12,801.00
Sub total Inversión Fija	C\$	22,501.00
Inversión Diferida		
Gastos Organización		3,420.00
Publicidad al inicio de las operaciones		4,300.00
papelería y útiles de oficina		800.00
Sub total Inversión Diferida	C\$	8,520.00
Capital de Trabajo		
Compra de materia prima directa		
Compra de materia prima indirecta		
Sueldos y Salarios (3 meses)		37,200.00
Seguro Social (Aporte Patronal, 3 meses)		6,696.00
Alquiler		9,090.00
Menos % venta de contado (3 meses)		
Menos % venta de crédito (3 meses)		
Sub total Capital de Trabajo	C\$	52,986.00
Inversión Total	C\$	84,007.00
Total Inversión	C\$	84,007.00
Fondo Propio		
Estructura del Financiamiento		

Fuente: elaboración propia

4.4.1.1 Activos fijos

Dentro del activo fijo es necesario calcular la inversión fija de esta manera se obtendrá una vez que se tome en cuenta los mobiliario y equipo de oficina y los instrumentos a utilizar para el curso que pretende brindar, en la tabla siguiente se refleja la inversión fija.

Tabla N° 30 activos fijos

Swimming Maying	
Activos fijos	
Descripción	Total
Inversión Fija	
Mobiliario y Equipo de Oficina	9,700.00
Instrumento para el servicio	12,801.00
Sub total Inversión Fija	C\$ 22501.00

Fuente: *elaboración propia*

4.4.1.2 Activos intangibles.

Entre los activos intangible es necesario tomar en cuenta los gasto de publicidad, papelería obteniendo como resultado la inversión diferida

Tabla N°31 activos intangibles

Activos tangibles	
Gastos Organización	3,420.00
Publicidad al inicio de las operaciones	4,300.00
papelería y útiles de oficina	800.00
Sub total Inversión Diferida	C\$ 8,520.00

Fuente: *elaboración propia*

4.4.1.3 Capital de trabajo

Dentro del capital de trabajo se encuentra lo que son sueldos y salarios, seguro social, alquiler como resultado la materia prima e indirecta en el cuadro siguiente.

Tabla N° 32 capital de trabajo

Capital de Trabajo	
Compra de materia prima directa	
Compra de materia prima indirecta	
Sueldos y Salarios (3 meses)	37,200.00
Seguro Social (Aporte Patronal, 3 meses)	6,696.00
Alquiler	9,090.00
Menos % venta de contado (3 meses)	
Menos % venta de crédito (3 meses)	
Sub total Capital de Trabajo	C\$ 52,986.00

Fuente: elaboración propia

4.4.1.4 Inversión total

Para calcular la inversión total se toma el equipo de oficina, mobiliario los instrumento para el servicio obteniendo el resultado la inversión fija

Tabla N° 33 Inversión total

Swimming Maying	
Plan de Inversión	
Descripción	Total
Inversión Fija	
Mobiliario y Equipo de Oficina	9,700.00
instrumento para el servicio	12,801.00
Sub total Inversión Fija	C\$ 22,501.00
Inversión Diferida	
Gastos Organización	3,420.00
Publicidad al inicio de las operaciones	4,300.00
papelería y útiles de oficina	800.00
Sub total Inversión Diferida	C\$ 8,520.00
Capital de Trabajo	
Compra de materia prima directa	

Compra de materia prima indirecta		
Sueldos y Salarios (3 meses)		37,200.00
Seguro Social (Aporte Patronal, 3 meses)		6,696.00
Alquiler		9,090.00
Menos % venta de contado (3 meses)		
Menos % venta de crédito (3 meses)		
Sub total Capital de Trabajo	C\$	52,986.00
Inversión Total	C\$	84,007.00

Fuente: *elaboración propia*

4.4.1.5 Estructura del financiamiento

Analiza la estructura de financiamiento de las firmas argentinas durante el período 1994-2004 y en particular, en relación con el financiamiento de la inversión. Así este documento complementa investigaciones realizadas en el CEF sobre los determinantes de la inversión privada en Argentina, a nivel agregado y a nivel de firmas respectivamente (ver Panigo, Depetris-Chauvin, Pasquini y Pussetto, 2007; y Panigo y Oliveri, 2007) cabe recalcar que la pequeña empresa no cuenta con un financiamiento propio entre los socios.

4.4.2. Ingresos, egresos y costos

Tabla N° 34 ingresos

4.4.2.1 Presupuesto de ingreso

Para el presupuesto de ingreso permite proyectar los ingresos que va generar la empresa en cierto periodo de tiempo y conocer las unidades a vender teniendo los resultados en cuadro siguiente.

Tabla 35 presupuesto de ingreso

Swimming Maying														
Cédula N° 2 Proyecciones de Ventas en Unidades Monetarias														
Descripción	P. de Vta.	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Producto 1	C\$ 750.00	C\$ 26,250.00	C\$ 26,250.00	C\$ 26,250.00	C\$ 26,250.00	C\$ 21,000.00	C\$ 21,000.00	C\$ 21,000.00	C\$ 21,000.00	C\$ 21,000.00	C\$ 21,000.00	C\$ 26,250.00	C\$ 26,250.00	C\$283,500.00
Total		C\$ 26,250.00	C\$ 26,250.00	C\$ 26,250.00	C\$ 26,250.00	C\$ 21,000.00	C\$ 21,000.00	C\$ 21,000.00	C\$ 21,000.00	C\$ 21,000.00	C\$ 21,000.00	C\$ 26,250.00	C\$ 26,250.00	C\$283,500.00

Fuente: *elaboración propia*

4.4.2.2 Presupuesto de egresos

Para calcular el egreso se toma en cuenta lo que son los salarios, vacaciones, indemnizaciones así como el Inss patronal para determinar los costó que se incurran acorto plazo y así tan bien con lo que establece la ley.

Tabla N° 36 presupuesto de egresos

Swimming Maying													
Cédula N° 17 Proyecciones de Gastos operativo													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Salarios	4,200.0 0	50,400.0 0											
Vacaciones	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	4,200.00
Treceavo mes	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	4,200.00
Indemnización	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	4,200.00
Inss Patronal	756.00	756.00	756.00	756.00	756.00	756.00	756.00	756.00	756.00	756.00	756.00	756.00	9,072.00
Descripción													
Papelería y útiles de oficina	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
Total	C\$ 6,106.0 0	C\$ 73,272.0 0											

Fuente: *elaboración propia*

4.4.2.3 Presupuesto de costos

Como se Observa en la Tabla # 37 para determinar la vida útil de los equipos y enseres se utilizara el método de línea recta para la vida útil que tendrán los Utensilios según "Ley 822 de Concentración tributaria Art. 30 dictamina que para los equipos y enseres la vida útil de estos será de 5 años.

Tabla N° 37 presupuesto de costo

Swimming Maying													
Cédula N° 13 Proyecciones de Costos Indirectos de Fabricación													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Costos Fijos													
Depreciación de maquinaria	202.02	202.02	202.02	202.02	202.02	202.02	202.02	202.02	202.02	202.02	202.02	202.02	2,424.20
Renta de local	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	36,000.00
													-
Sub total Costos Fijos	C\$ 3,202.02	C\$ 38,424.20											
Costos Variables													
													-
													-
Sub total Costos Variables	C\$ -												
Total Costos	C\$ 3,202.02	C\$ 38,424.20											

Fuente: elaboración propia

4.4.2.4 Punto de equilibrio.**Tabla N° 38 punto de equilibrio**

Para determinar el punto de equilibrio se determinó a través de los costos fijos y el porcentaje del margen, debido al giro de empresa no se toma en cuenta los costó variable por ser la empresa de servicio.

$$\text{P.E.} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Costo del servicio}}$$

$$\text{P.E.} = \frac{215,428.2}{\text{C\$ } 750}$$

P.E. = 287 servicios que se deben impartir para cubrir los costos

4.4.2.5 Flujo de caja.

Dentro del flujo de caja se toma en cuenta los ingresos , la disponibilidad , egresos, costo de producción , los gasto de administración esto con el fin de determinar la disponibilidad que tendrá la pequeña empresa.

Tabla N° 39 flujo de caja

Swimming Maying						
Flujo de Caja Proyectado						
Concepto	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Total
Saldo Inicial	C\$ 52,986.00	C\$ 55,635.30	C\$ 58,417.07	C\$ 61,337.92	C\$ 64,404.81	C\$ 292,781.10
Ingresos	C\$ 283,500.00	C\$ 425,250.00	C\$ 637,875.00	C\$ 956,812.50	C\$ 1435,218.75	C\$3738,656.25
Disponibilidad	C\$ 336,486.00	C\$ 480,885.30	C\$ 696,292.07	C\$ 1018,150.42	C\$ 1499,623.56	C\$4031,437.35
Egresos						
Costo de producción	11402,02	11402,03	11402,04	11402,05	11402,06	C\$ 159,628.20
Gastos de Administración	C\$ 73,272.00	C\$ 109,908.00	C\$ 164,862.00	C\$ 247,293.00	C\$ 370,939.50	C\$ 966,274.50
Total Egresos	C\$ 73,272.00	C\$ 109,908.00	C\$ 164,862.00	C\$ 247,293.00	C\$ 370,939.50	C\$ 966,274.50
Disponibilidad Efectiva	C\$ 263,214.00	C\$ 370,977.30	C\$ 531,430.07	C\$ 770,857.42	C\$ 1128,684.06	C\$3065,162.85
Caja Mínima Requerida						
Excedente o Déficit sobre la caja mínima						
Disponibilidad Neta Final	C\$ 263,214.00	C\$ 370,977.30	C\$ 531,430.07	C\$ 770,857.42	C\$ 1128,684.06	C\$ 3065,162.85

Fuente: *elaboración propia*

4.4.3 Análisis financiero.

Tabla N°40 análisis financiero

4.4.3.1 Flujo de fondo.

Se toma en cuenta ingresos por venta, costos del servicio, utilidad bruta así determinar las utilidades antes de impuesto esto permitiendo obtener el flujo de fondo para la pequeña empresa.

Tabla N°41 flujo de fondo

Swimming Maying						
Flujo de Fondos						
Descripción	Años					
	0	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Ingresos por Ventas		C\$ 283,500.00	C\$ 297,675.00	C\$ 312,558.75	C\$ 328,186.69	C\$ 344,596.02
Costos del servicio		C\$ 136,824.20	C\$ 143,665.41	C\$ 150,848.68	C\$ 158,391.11	C\$ 166,310.67
Utilidad bruta		C\$ 146,675.80	C\$ 154,009.59	C\$ 161,710.07	C\$ 169,795.57	C\$ 178,285.35
Gastos Administrativos		C\$ 73,272.00	C\$ 76,935.60	C\$ 80,782.38	C\$ 84,821.50	C\$ 89,062.57
Gastos de Venta		C\$ 0.00				
Utilidad antes de Impuesto		C\$ 73,403.80	C\$ 77,073.99	C\$ 80,927.69	C\$ 84,974.07	C\$ 89,222.78
Depreciación						
Inversión Fija	C\$ 22,501.00					
Inversión Diferida	C\$ 8,520.00					
Capital de Trabajo	C\$ 52,986.00					

Flujo Neto de Efectivo	-C\$ 84,007.00	C\$ 73,403.80	C\$ 77,073.99	C\$ 80,927.69	C\$ 84,974.07	C\$ 89,222.78
------------------------	----------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

Fuente: *elaboración propia*

4.3.2 Valor actual neto (VAN).

Dentro del valor actual neto se considera tomar en cuenta la inversión inicial con el fin de determinar la rentabilidad para un proyecto inversión.

Tabla N°42 valor actual neto (VAN)

Descripción	Años					
	0	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Inversión Inicial	-C\$ 84,007.00	C\$ 73,403.80	C\$ 77,073.99	C\$ 80,927.69	C\$ 84,974.07	C\$ 89,222.78
Flujo Neto de Efectivo						
VAN		C\$266,091.79				
TIR		88%				

4.4.3.3 Tasa interna de retorno (TIR).

Tabla N°43 tasa interna de retorno (TIR)

5. Conclusiones

Se realizó el plan de mercadotecnia mediante el cual se identificó la viabilidad de comercialización de servicios de natación, además se determinó que existe una gran demanda lo cual representa un atractivo significativo del mercado, de acuerdo a la capacidad de la empresa se estará cubriendo el 92%, de la demanda insatisfecha, el precio de venta del servicio estará valorado en C\$750 córdobas siendo accesible para la población.

En la estructura del plan de producción se especifican los costos productivos en los que se incurre la pequeña empresa así también conocer cuántos alumnos se atenderían para el curso de natación y cuantos meses duraría tomando en cuenta la mano de obra lo cual permite obtener una oferta accesible de bajo precio de venta a los consumidores finales

Se estableció un plan de organización y gestión para lograr visualizar los requisitos legales de la empresa Swimming Maying así también que lo colaboradores se sientan confiados de que todo se maneje de acorde a lo que establece ley.

Se estableció un plan financiero en donde se refleja la inversión inicial que tendrá la pequeña empresa Swimming Maying posteriormente se presentaran los estados financieros que evidencia la viabilidad y la rentabilidad de dicha empresa a través del análisis del flujo de fondo lo que implica que la pequeña empresa pretende posicionarse en el mercado competitivo.

6. Bibliografía

- Alcaraz, R. r. (2008). *emprendedor del exito* (4 edicion ed.). 4 edicion.
- Chavento. (2013). *iniciación a la organización y técnica comercial*. 4 edicion.
- Fayol, H. (2012). *gestion y emprendimiento*. 4 edicion.
- Fayol, H. (2014). *gestion y emprendimiento*.
- Kotler, f. (2010). *google mapa*.
- Perrault, M. (2006). *mercado* (4 edicion ed.).
- Savedra, l. s. (2015). *metodologia para el aprendisaje de la natacion*.

7. Anexo

Anexo 1. Instrumento



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo

FAREM-Carazo

Departamento de Ciencia Económicas y Administrativas

Tema: Idea de negocio

Autor:

N° de carnet

Gabriela Elizabeth García vega

08096762

Ingard Nadine Monge Aburto

13091311

Tutor: Msc. Álvaro Santiago López

Jinotepe, diciembre del año 2017

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA
UNAN- MANAGUA
FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO
FAREM CARAZO
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

Encuesta

Somos alumnos del V año de la carrera de administración de empresas, el objetivo de la presente encuesta es obtener información por parte de usted acerca del servicio de natación, para determinar su potencial y medir la factibilidad comercial que tendrá la empresa al ofertar este tipo de servicio.

Le agradecemos antemano su atención.

Marca con una "X" la respuesta correspondiente.

I. Aspecto demográfico

1. Sexo

1. Masculino 2. femenino

Edad Redes sociales

1. De 5 a 19 2. De 20 a 39

3. De 40 a 59 4. De 60 a más

2. Ingreso mensual

1. de C\$1,500 a C\$ 2,500

2. de C\$2,501 a C\$3,500

3. De C\$3,501 a C\$4,500

4. De C\$4,501 a C\$5,500

5. De C\$5,501 a mas

II. Aspecto relacionado con la demanda

1. ¿Le gustaría a usted recibir cursos de natación?

1. Si

2. No

2. ¿Por qué le gustaría a usted practicar natación?

1. Salud

2. Seguridad

3. Deporte

4. Hobby

5. Terapia

6. Aeróbico

3. ¿Cuáles de los siguientes paquetes de cursos de natación atrae más su atención?

1. Cursos de natación

2. Cursos de aeróbicos

3. Cursos de terapia

4. Cursos libres

5. ¿Con que frecuencia usted practicaría la natación?

1. Diario

2. 1 Ves a la semana

3. 3 Veces a la semana

4. 1 Ves al mes

5. Los fines de semana

III. Aspecto relacionado con la oferta

1. ¿cuánto estaría usted dispuesto a pagar por el curso de natación?

1500 a 2000 2000 a 2500 2501 a mas

1. ¿Usted ha adquirido el servicio de natación en otro departamento?

Si No 2. ¿Cuáles de los siguientes nombres le atrae para la marca de la empresa de natación? 1. Nademos 2. Acuas Swimming 3. Swimming Maying

IV. Aspecto relacionado con la publicidad

6. ¿Cuáles de los siguientes medios de comunicación atrae más su atención y prefiere ver?

1. Mantas 2. Redes sociales 3. Viñeta radial 4. Perifoneo 5. Brochures

¿Estaría dispuesto adquirir el curso de natación que se está ofertando?

Si No

¿Conoce los beneficios de la natación?

Si

No

¿Cómo valora la calidad del servicio de natación a las empresas que ha visitado en cuanto a su infraestructura?

Muy buena

Buena

Regula

¿Qué le aparecido la atención que brindan los otros departamentos en cuanto al servicio de natación?

Muy buena

Buena

Regular

Tabla N° 25 balance de apertura

Swimming Maying		
Balance de Apertura		
Al 31 de Enero del 2018		
Expresado en Córdoba		
<u>Activos</u>		
Corriente		
Efectivo en Caja y Banco	C\$	
	52,986.00	
Cuentas por Cobrar		
Inventarios		
	-	
Sub total Activo Corriente		C\$ 52,986.00
No Corriente		
Mobiliario y Equipo de Oficina	C\$	
	9,700.00	
herramienta		12,801.00
Vehículo		
	-	
Sub total No Corriente		C\$ 22,501.00
Otros Activos		
Gastos Organización	C\$	
	3,420.00	
Publicidad al inicio de las operaciones		4,300.00
papelería y útiles de oficina		800.00
Sub total Otros Activos		C\$ 8,520.00
Total Activos		C\$ 84,007.00
<u>Pasivo</u>		
Corriente		
Proveedores		
Total Pasivos		C\$ -
<u>Patrimonio</u>		
Capital Contable	C\$	

	84,007.00	
Total Patrimonio	C\$ 84,007.00	
Total Pasivo más capital		C\$ 84,007.00

Tabla N°28 Gastos operativos

Swimming Maying													
Cédula N° 17 Proyecciones de Gastos OPERATIVO													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Salarios	4,200.0 0	50,400.0 0											
Vacaciones	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	4,200.00
Treceavo mes	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	4,200.00
Indemnización	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	4,200.00
Inss Patronal	756.00	756.00	756.00	756.00	756.00	756.00	756.00	756.00	756.00	756.00	756.00	756.00	9,072.00
Descripción													
Papelería y útiles de oficina	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
Total	C\$ 6,106.0 0	C\$ 73,272.0 0											

Tabla N ° 29 estado de resultado mensual

Nombre del Negocio												
Estado de Resultado Proyectado Mensual												
Del 31 al 01 de enero 2018												
Expresado en Córdoba												
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Ventas	C\$ 26,250.00	C\$ 26,25 0.00	C\$ 26,250. 00	C\$ 26,250. 00	C\$ 21,000. 00	C\$ 21,000. 00	C\$ 21,000. 00	C\$ 21,000. 00	C\$ 21,000. 00	C\$ 21,000. 00	C\$ 26,250. 00	C\$ 26,250. 00
Costo de Ventas	11,402.02	11,40 2.02	11,402. 02									
Utilidad Bruta	C\$ 14,847.98	C\$ 14,84 7.98	C\$ 14,847. 98	C\$ 14,847. 98	C\$ 9,597.9 8	C\$ 9,597.9 8	C\$ 9,597.9 8	C\$ 9,597.9 8	C\$ 9,597.9 8	C\$ 9,597.9 8	C\$ 14,847. 98	C\$ 14,847. 98
Gastos Operativos												
Gastos de Administración	6,106.00	6,106 .00	6,106.0 0									
Total gastos operativos	C\$ 6,106.00	C\$ 6,106 .00	C\$ 6,106.0 0									
Utilidad de Operación	C\$ 8,741.98	C\$ 8,741 .98	C\$ 8,741.9 8	C\$ 8,741.9 8	C\$ 3,491.9 8	C\$ 3,491.9 8	C\$ 3,491.9 8	C\$ 3,491.9 8	C\$ 3,491.9 8	C\$ 3,491.9 8	C\$ 8,741.9 8	C\$ 8,741.9 8
Otros Ingresos												
Otros Gastos												

Mensual	11,402.02	11,402.02	11,402.02	11,402.02	11,402.02	11,402.02	11,402.02	C\$11,402.02	11,402.02	11,402.02	11,402.02	C\$11,402.02	136,824.20
---------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	--------------	-----------	-----------	-----------	--------------	------------

Costo Total Anual	C\$ 136,824.20
N° de Personas	378.00
Costo Total Unitario	361.9687831
Margen de Utilidad	107%
Precio de Venta	749.28

Tabla N° 31 estado de resultado anual

Swimming Maying					
Estado de Resultado Proyectado					
Expresado en Córdoba					
Descripción	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Ventas Totales	283,500.00	297,675.00	312,558.75	328,186.69	344,596.02
Descuento sobre venta					
Rebajas sobre venta					
Venta Netas	283,500.00	297,675.00	312,558.75	328,186.69	344,596.02
Costos de Producción	136,824.20	143,665.41	150,848.68	158,391.11	166,310.67
Utilidad Bruta	146,675.80	154,009.59	161,710.07	169,795.57	178,285.35
<u>Gastos de Operación</u>					
Gastos de Administración	73,272.00	76,935.60	80,782.38	84,821.50	89,062.57
Total gastos operativos	73,272.00	76,935.60	80,782.38	84,821.50	89,062.57
Utilidad de Operación	73,403.80	77,073.99	80,927.69	84,974.07	89,222.78
Otros Ingresos	-				
Otros Gastos	-				
Utilidad antes de impuesto	73,403.80	77,073.99	80,927.69	84,974.07	89,222.78

Anexo. 3 enseñanzas de la natación











Anexo 5. Plano de la empresa Swimming Maying





