



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

Facultad de Ciencias Económicas.

Centro Universitario de Desarrollo Empresarial – PROCOMIN

Tema de Investigación:

“Estudio de factibilidad para la construcción de una Sala de Teatro en la ciudad de Managua en el periodo 2017”.

Tesis para optar al título de Master en Administración Funcional de Empresas.

Maestrante: Lic. Elsa Grenet Calderón Ortiz

Tutora: Msc. Karla Jissele Castro Almanza

Managua, Nicaragua

Febrero 2018

ÍNDICE

Dedicatoria.....	i
Carta del tutor	¡Error! Marcador no definido.
Resumen.....	iii
1. Introducción.....	1
1.1 Planteamiento del problema	2
1.2 Justificación	4
2. Objetivos de la Investigación	5
2.1 Objetivo General.....	5
2.2 Objetivos Específicos	5
3. Antecedentes del Proyecto.....	6
4. Marco teórico.....	8
4.1 - Elementos y generalidades del proyecto	8
4.1.1 ¿Qué es un proyecto?	8
4.1.2 ¿Qué es estudio de factibilidad?	8
4.2- Estudio de Mercado.....	9
4.2.1 ¿Qué es un estudio de mercado?:	9
4.2.2 Demanda:.....	9
4.2.3 Oferta:	10
4.2.4 Producto:.....	10
4.2.5 Precio:	11
4.2.6 Plaza:	11
4.2.7 Promoción:	11
4.3- Estudio Técnico y Operativo	12
4.3.1 ¿Qué es un estudio técnico?	12
4.3.2 Tamaño del proyecto	12
4.3.3 Capacidad del Proyecto:.....	13
4.3.4 Ingeniería del proyecto:	13
4.3.5 Tecnología instalada y equipos:	13
4.3.6 Proceso de producción:	14
4.3.7 Aspectos organizacionales:	14

4.3.8 Materia prima e insumos:.....	14
4.3.9 Distribución de la planta:.....	15
4.3.10 Localización del proyecto:	16
4.3.11 Micro y macro localización:.....	16
4.4 Estudio Financiero	17
4.4.1 ¿Qué es un estudio financiero?.....	17
4.4.2 Inversión Inicial	18
4.4.3 Financiamiento.....	18
4.4.4 Ingresos del Proyecto	18
4.4.5 Costos de Producción.....	19
4.4.6 Costos administrativos.....	19
4.4.7 Flujo neto de Efectivo Proyectado.....	19
4.4.8 Valor Actual neto.....	20
4.4.9 Tasa interna de retorno.....	20
4.4.10 Escenarios del proyecto:.....	20
4.4.11 Período de recuperación de la inversión.....	21
4.4.12 Relación Beneficio / Costo.....	21
5- Hipótesis.....	22
6- Cuadro de operacionalización de variables.....	23
7- Diseño Metodológico.....	24
7.1 Tipo de Investigación.....	24
7.2 Métodos e instrumentos de recopilación de información.....	24
7.3 Población y Muestra	25
7.4 Tamaño del Universo.....	25
7.5 Fuentes de obtención de la información	26
7.5.1 Fuentes primarias	26
7.5.2 Fuentes secundarias.....	26
8- Análisis e interpretación de Resultados.....	27
8.1 Evaluación de las condiciones del mercado para el establecimiento de una Sala de Teatro en la ciudad de Managua.....	27
8.1.1 Caracterización de los encuestados.....	27
8.1.2 Empleo y poder adquisitivo.....	29
8.1.3 Experiencia de visita a teatros.....	30
8.1.4 Análisis de la Oferta de Teatros en Managua	34
8.1.4.1 Análisis de la Competencia	34

8.1.4.2 Sala de Teatro Justo Rufino Garay	35
8.1.4.3 Descripción de los Servicios de la Competencia	37
8.1.4.4 Precios ofertados por la competencia.	37
8.1.5 Análisis de la Demanda de Teatros en Managua	38
8.1.5.1 Segmento de Mercado.....	39
8.1.5.2 Mezcla de Marketing.....	39
8.2 Estudio Técnico	47
8.2.1 Determinación del tamaño del proyecto	47
8.2.2 Ubicación Geográfica y Estratégica	48
8.2.3 Ingeniería del Proyecto	49
8.2.4 Plano propuesto de la nueva Sala de Teatro	51
8.3 Estudio Financiero	53
8.3.1 Análisis de la inversión y operación de la puesta en marcha de la Sala de Teatro.	53
8.3.2 Inversión.....	53
8.3.3 Depreciación y amortización de activos	55
8.3.4 Servicio de la Deuda.....	57
8.3.5 Ingresos.....	60
8.3.6 Costos y Gastos.....	63
8.3.7 Punto de equilibrio del Proyecto	69
8.3.8 Evaluación de la Rentabilidad de la Inversión.....	71
9. Conclusiones	78
10. Recomendaciones.....	80
11. Bibliografía	81
12. Anexos.....	82

Dedicatoria

Esta tesis es sin duda alguna, un logro más que llevo a cabo, es por eso que lo quiero dedicar a la mujer que me dio la vida, quien me llena de orgullo todos los días, me ha tomado de su mano y me ha llevado hasta aquí, haciendo de mí no solo un profesional en una búsqueda constante de aprendizaje, sino una mujer integra.

Millones de gracias Mami.

Managua, 15 de Octubre del 2017

Maestro
JUAN DE DIOS LOASIGA AREVALO
Director
CUDECE-PROCOMIN
Facultad de Ciencias Económicas
Su Despacho.-

Estimado Maestro Loasiga:

Considero que la tesis titulada "*Estudio de factibilidad para la construcción de una Sala de Teatro en la ciudad de Managua durante el periodo 2017*" presentada por la Licenciada *Elsa Greneth Calderón Ortez*, cumple con los requisitos metodológicos y de contenido estipulados por la Universidad para presentar defensa por tanto apruebo la misma, para que sea evaluada por el Tribunal Examinador y se proceda a su posterior defensa para obtener el título de Maestro en Administración Funcional de Empresas la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua .

Es importante mencionar que el aporte de la tesis contribuye directamente a las metas que tiene el grupo de teatro de la Unan Managua, al que la maestrante pertenece.

Agradeciendo de antemano su atención, le saludo.



Atentamente,

Msc. Karla Jissel Castro Almanza
Docente Tutora

Resumen

El estudio de Factibilidad para la construcción de una Sala de Teatro en la ciudad de Managua, Nicaragua; tiene como objetivo general analizar la factibilidad para la construcción de la sala, para esto se determinaron las condiciones del mercado, se desarrolló un estudio técnico y se elaboró un análisis de inversión con el cual se determinó la rentabilidad financiera del proyecto a través de los métodos de Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno y Relación Beneficio – Costo.

En Managua, la oferta de salas de teatro está determinada por dos salas, las cuales son la del Teatro Nacional Rubén Darío y la Sala Justo Rufino Garay, sin embargo, aún existen retos importantes de superar, relacionados principalmente con la necesidad de mejorar la calidad de los servicios, así como la búsqueda constante de la diversificación de la oferta.

Con este proyecto se pretende impulsar una sala que brinde los servicios de presentaciones de obras de teatro constantes a estudiantes y público en general, además de arrendar el espacio para diversas presentaciones artísticas, con visión de diversificar la oferta en un futuro para poder generar tráfico en la sala de teatro.

De acuerdo a los análisis de mercado, técnicos y financieros, se pretende que la sala de teatro cuente con una capacidad de 350 butacas y al compararse los resultados de la aplicación de los métodos de evaluación financiera con los criterios de aceptación de la rentabilidad, se considera que la inversión en este proyecto es económicamente rentable.

Por tanto se le recomienda al inversionista llevar a cabo la inversión en la construcción de una Sala de Teatro, por ser factible técnica y financieramente.

1. Introducción

En la actualidad en la ciudad de Managua ha emergido un movimiento teatral que se había perdido en la década de los ochentas, sin embargo, a pesar del esfuerzo de muchos artistas aún se carecen de espacios para poder hacer sus presentaciones. Es por esa razón que se considera la posibilidad de construir una sala de teatro no solo para las representaciones teatrales del grupo de planta, sino para que sirva de espacio a otros artistas.

Es de suma importancia para el grupo de teatro, demás artistas y público que existan espacios para la cultura como la construcción de la sala que se plantea en esta investigación, él por qué, radica en que el teatro es una herramienta de enseñanza para maestros y alumnos, un lugar de entretenimiento y un lugar donde los actores transmiten emociones que llegan al espectador convirtiéndolas en generadores de cambios.

Para realizar esta investigación fue necesario conocer el pensar de las personas con respecto a un proyecto como este, dicha investigación se realizó a través de una encuesta donde participaron estudiantes de primaria, secundaria, universidad y público en general, ya que son ellos el mercado meta de la sala de teatro, además se utilizó una guía de observación para analizar a la competencia y se entrevistó a una persona del medio artístico nicaragüense con más de 50 años de hacer teatro para conocer su perspectiva con respecto a la construcción de la sala de teatro.

Así mismo se presenta el análisis de los resultados obtenidos donde se abordaron las condiciones del mercado, se realizó un estudio de la competencia y se analizó la demanda y la oferta, seguido se presenta un estudio técnico de la construcción de la sala donde se aborda su ubicación, distribución y tamaño del local, posteriormente se hace un análisis de inversión donde se determinó la rentabilidad de la construcción de la sala de teatro en la ciudad de Managua, finalmente de este análisis surgen las conclusiones y recomendaciones de la investigación, cumpliendo con los objetivos plateados.

1.1 Planteamiento del problema

En la actualidad, nuestro país cuenta con muy pocos lugares donde se puede disfrutar de representaciones teatrales, después de los años ochenta los cuales fueron considerados los años de mayor auge teatral, en Nicaragua se hace muy poco teatro, la mayoría de agrupaciones que hoy en día existen son las constituidas por grupos universitarios y algunos egresados de la Escuela Nacional de Teatro Pilar Aguirre, estos tienden a desaparecer por los escasos recursos que se tienen y la falta de apoyo, pero sobre todo por la falta de espacios para poder presentar las puestas en escena.

En la Ciudad de Managua se cuenta con cuatro salas de teatro, dos de ellas son del Teatro Nacional Rubén Darío y las otras dos son la Sala Justo Rufino Garay y Bernad – Marie Koltés ubicada en la Alianza Francesa, siendo el primero el que brinda las mejores condiciones y con la mayor capacidad de personas. Además existen otras alternativas como los auditorios del edificio Hispamer, Centro Cultural Norteamericano y algunos auditorios de las universidades, pero estos no brindan las condiciones técnicas. Aparte de todo esto, los alquileres de dichas salas tienen altos costos y pocos beneficios para las agrupaciones teatrales, esto conlleva a ofrecer menos variedad al público y poco poder adquisitivo, por lo cual en Managua existe la necesidad de más y mejores espacios para incentivar a nuestra sociedad a hacer y consumir teatro.

Desde el año 2009 hasta la fecha, teatristas de agrupaciones independientes hacen montajes teatrales de manera consecutiva, presentando sus obras en el Teatro Nacional Rubén Darío en la mayoría de ocasiones, así mismo en colegios y diferentes departamentos del país, de tal forma que se han convertido en una referencia en la comunidad estudiantil, ya que al público que más dirigen sus espectáculos es a los estudiantes ya sean primaria, secundaria y universitarios.

Una de las mayores limitantes que presentan para realizar sus presentaciones es el espacio teatral, que se necesita para este tipo de espectáculos, por tal forma se ven obligados a alquilar las salas del Teatro Nacional para dichas presentaciones, lo cual genera altos costos e influye en tener que recortar otro tipo de necesidades como artistas por tener que pagar el arrendamiento.

Hoy por hoy el Teatro Nacional trabaja en coproducción con algunos grupos de teatro, lo que conlleva a no pagar un alquiler fijo por la sala, pero si a pagar el 50% de las entradas que sean vendidas de cada una de las funciones de teatro, sin embargo, del 50% que le queda a los grupos de estas entradas se deben pagar costos como: escenografía, vestuario, maquillaje, montaje de luces, publicidad impresa, transporte y alimentación, quedando prácticamente nada a los artistas, que de una manera u otra costean gran parte de los gastos.

Es por eso que se considera de suma importancia el poder tener un nuevo espacio teatral en la ciudad de Managua, para hacer teatro de una manera más constante y brindar al público una cartelera teatral más dinámica y consecuente, que además de aportar a la sociedad desde el escenario pueda ser auto sostenible.

Formulación del Problema

Frente a la realidad de los artistas nicaragüenses y la sociedad en general ¿Contribuirá positivamente al desarrollo económico y cultural de la sociedad la creación de una sala de teatro en la ciudad de Managua?

¿Es rentable desde el punto de vista económico la construcción de esta sala de teatro?

¿Estarán dispuestos los niños, jóvenes, artistas y público en general a apostar por esta alternativa cultural?

¿Qué tan importante puede ser una buena localización del teatro en la ciudad de Managua?

1.2 Justificación

La construcción de una sala de teatro nace ante una necesidad de crear espacios para la expresión artística, actualmente Nicaragua cuenta con pocos lugares; esto hace que el medio sea reducido y la sociedad en general privada a formar parte de una educación enriquecida culturalmente.

En Nicaragua el Arte Nacional es considerado Patrimonio de la Nación, bien dice el artículo # 3 de la Ley de Promoción a las Expresiones Artísticas Nacionales y de Protección a los Artistas Nicaragüenses que: “Los Programas de educación primaria y secundaria deberán establecer una asignatura de iniciación artística que incentive el desarrollo de las potencialidades artísticas de los estudiantes y dé a conocer las diversas expresiones artísticas nacionales”.

Este artículo deberá ser un inicio para fomentar espacios culturales que pueden ser aprovechados por estudiantes desde temprana edad, utilizando pedagogía creativa y dinámica que faciliten y refuercen las habilidades de los mismos, tales como expresión oral, animación lectora, teoría literaria, didáctica de las lenguas y el arte dramático que son necesarias para el desarrollo comunicativo y relaciones interpersonales.

Una sala de teatro va a contribuir mediante una propuesta de valores a formar personas preparadas para una sociedad plural y sin fronteras, además de apoyar a nuestro sistema educativo actual, que puede tener la oportunidad además de leer de ver en escena un libro. Es una opción de expresión para la juventud en general y un deleite de entretenimiento para las personas que desean salir de la rutina.

2. Objetivos de la Investigación

2.1 Objetivo General

Analizar la factibilidad para la construcción de una Sala de Teatro en la ciudad de Managua en el año 2017.

2.2 Objetivos Específicos

1. Determinar las condiciones de mercado para el establecimiento de la Sala de Teatro en la ciudad de Managua.
2. Desarrollar un estudio técnico para la construcción de la Sala de Teatro.
3. Elaborar un análisis de inversión y operación de la puesta en marcha de la Sala de Teatro.

3 Antecedentes del Proyecto

Aunque el auge teatral más grande que ha percibido Nicaragua fue en la década de los ochentas, es en la ciudad de Managua donde se han construido la mayoría de salas de teatro, ya que posee un legado folclórico y de tradiciones de mucho arraigo; es por eso que esta ciudad brinda una oportunidad para todos los artistas que tienen la necesidad de más y mejores espacios teatrales.

Actualmente personas de todos los estratos sociales se integran a esta formación, desde su institución base: La Escuela Nacional de Teatro Pilar Aguirre, que forma jóvenes actores preparados para darlo todo en escena, al mismo tiempo los grupos de teatro universitarios sostienen una productividad teatral, revelando que la juventud cada día está más enfocada en las artes dramáticas.

Varios grupos de teatro han surgido de la Escuela Nacional, desde el año 2005 en Managua surgió el teatro universitario en los diferentes Centros de estudio, más tarde esto fue parte de un proyecto auspiciado por la embajada de España en Nicaragua, llamado Teatro Interuniversitario, donde se escogían a los mejores actores de cada universidad y con ellos se hacía un montaje teatral que se presentaba en universidades, colegios, teatros de Managua y departamentos del país, fue gracias a ese impulso que jóvenes universitarios deciden entrar a estudiar a la Escuela Nacional Pilar Aguirre, por lo que hoy en día hay un semillero de egresados de esta Institución con Títulos de Actores y Actrices avalados por el Ministerio de Cultura.

Estando en la Escuela Nacional, nace la idea de formar grupos independientes de teatro, ya que todos estaban egresando de sus carreras universitarias y no podrían continuar haciendo teatro en las universidades donde en ese momento formaban parte de las agrupaciones teatrales.

Muchos jóvenes artistas se han enfocado en el sector estudiantil, por el pensamiento que para fomentar la cultura teatral se debe comenzar por el sector que está en aprendizaje, si se enseña en estas etapas, es mucho más fácil que se vaya haciendo eco del movimiento teatral y cuán importante es para la sociedad en la que vivimos la cual está en constantes cambios.

En la actualidad existen varias agrupaciones trabajando con colegios de departamentos como Masaya, Granada, Carazo, León y Managua, a los cuales se les venden las funciones didácticas a precios módicos para que los estudiantes puedan tener acceso al Teatro Nacional a presenciar los espectáculos teatrales, además que las obras teatrales que se presentan son en su mayoría obras que se leen en los diferentes niveles académicos y así es una manera más fácil de inducir a los estudiantes a la lectura desde la puesta en escena.

La manera de trabajar es hacer cinco funciones por día, siendo estos días de semana, para que sea más fácil la movilización de los estudiantes en transportes escolares, cuatro de las funciones son didácticas dos por la mañana y dos por la tarde, luego está la función de la noche que es abierta a todo público, hasta el momento siempre que se hacen las temporadas teatrales son llenos totales.

En este momento en Nicaragua se está impulsando mucho la cultura desde varios reflectores entre ellos el turismo, el Gobierno Central y la Cooperación extranjera y debido a eso la demanda ha ido en aumento, pero como en Managua que es donde más va creciendo hacen falta escenarios aptos para este tipo de representaciones, han crecido lugares alternativos para presentar teatro como son auditorios en las universidades como la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN-Managua), Universidad Centro Americana (UCA), Universidad Americana (UAM), Universidad Nacional de Ingeniería (UNI), Centro Cultural Norteamericano, Centro Cultural de la Embajada de España, sin embargo muchos de estos lugares no prestan las condiciones idóneas, es por eso que se tiene la necesidad de nuevos y mejores espacios para hacer teatro ya sea como actores o como público.

4 Marco teórico

Para poder elaborar una investigación es necesario conocer toda la base teórica que conlleva, para tener una guía que nos lleve cumplir los objetivos planteados, para poder hacer el Estudio de Factibilidad para la construcción de una sala de teatro en la ciudad de Managua, es necesario entonces saber lo siguiente:

4.2- Elementos y generalidades del proyecto

4.2.1 ¿Qué es un proyecto?

Se puede definir como un conjunto de actividades sinérgicas orientadas a resolver un problema, según Baca Urbina (1999), “se puede describir como un plan que, si se asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general (p.2).

“Un proyecto es un es fuerza complejo, no rutinario, limitado por el tiempo, el presupuesto, los recursos y las especificaciones de desempeño y que se diseña para cumplirlas necesidades del cliente.”(Briceño, 1996, P.5).

4.1.2 ¿Qué es estudio de factibilidad?

Un estudio de factibilidad es un instrumento que sirve para orientar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto. En base a esto Juan José Miranda (2012) afirma: “Del estudio de factibilidad, se puede esperar, o abandonar el proyecto por no encontrarlo suficientemente viable o conveniente, o mejorarlo elaborando un diseño definitivo” (p.36). Es por eso que es de suma importancia llegar a esta etapa del proyecto, ya que con el estudio de factibilidad podemos evaluar si lo ponemos en marcha o no, si será rentable o no.

4.2- Estudio de Mercado

4.2.1 ¿Qué es un estudio de mercado?:

“Es la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización” (Baca Urbina, 2010, P7).

Estudio de mercado es el conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado (Target (demanda) y proveedores, competencia (oferta) ante un producto o servicio.

Se analiza la oferta y la demanda, así como los precios y los canales de distribución.

El objetivo de todo estudio de mercado ha de ser terminar teniendo una visión clara de las características del producto o servicio que se quiere introducir en el mercado, y un conocimiento exhaustivo de los interlocutores del sector. Junto con todo el conocimiento necesario para una política de precios y de comercialización.

4.2.2 Demanda:

“Es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado “Según... (Baca Urbina, 2010, P15).

“La demanda es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar sus recursos con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar y satisfacción”... Según (Arboleda Vélez, 1998, P51)

Se entiende como la cantidad de los bienes o servicios que la población pretende conseguir, para satisfacer necesidades o deseos. Estos bienes o servicios pueden ser muy variados, ya sea alimentos, medios transporte, educación, actividades de ocio, medicamentos, entre muchas otras cosas, es por ello que se considera que prácticamente todos los seres humanos son demandantes.

4.2.3 Oferta:

“Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado “Según... (Baca Urbina, 2010, P41).

“El estudio de la oferta se refiere al comportamiento de la misma y a la definición de las cantidades que ofrecen o pueden proporcionar quienes tienen dentro de sus actividades proveer de bienes o servicios similares al del proyecto”... Según (Arboleda Vélez, 1998, P52).

La oferta es la cantidad de productos o servicios ofrecidos en el mercado. En la oferta, ante un aumento del precio, aumenta la cantidad ofrecida. Se entiende por demanda a aquellas cantidades de un determinado producto, bien o servicio que una población solicita o requiera a diferentes niveles de precios, la demanda es la cantidad de un bien o servicio que la gente desea adquirir. Casi todos los seres humanos del planeta demandan un bien o un servicio, oro, arroz, zumo de naranja, educación superior... No obstante lo más interesante de la oferta y la demanda es cómo interactúan la una con la otra.

4.2.4 Producto:

Es un bien o servicio derivado de todo un proceso productivos con el objetivo de satisfacer una necesidad “En esta parte debe darse una descripción exacta del producto o los productos que se pretendan elaborar. Esto debe ir acompañado por las normas de calidad que edita la secretaria de Estado o ministerio correspondiente”... Según... (Baca Urbina, 2010, P14).

Un producto es un conjunto de características y atributos tangibles (forma, tamaño, color...) e intangibles (marca, imagen de empresa, servicio) que el comprador acepta, en principio, como algo que va a satisfacer sus necesidades.

4.2.5 Precio:

El precio es el valor en dinero en que se estima el costo de algo, sea un producto, bien o servicio “Es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio Según”... (Baca Urbina, 2010, P44).

El precio suele medirse por unidades monetarias, a las cuales se les ha asignado un valor específico que varía de país a país, y que son empleadas para en la compra-venta de bienes y mercancías.

En este sentido, el precio refleja la relación de intercambio entre los bienes y servicios accesibles en el mercado, y como tal está sujeto a las leyes de la oferta y la demanda y, en algunos casos, a su regulación por parte de organismos oficiales.

4.2.6 Plaza:

Es un espacio urbano público, amplio y descubierto, en el que se suelen realizar gran variedad de actividades. Las hay de múltiples formas y tamaños, y construidas en todas las épocas, pero no hay ciudad en el mundo que no cuente con una. Por su relevancia y vitalidad dentro de la estructura de una ciudad se las considera como salones urbanos.

4.2.7 Promoción:

En términos generales, para que un potencial cliente o comprador (persona, empresa, organización, gobierno) adquiera o compre un producto que necesita o desea (sea un bien, servicio, idea, lugar, persona o combinaciones de éstas), necesita antes: 1) saber de su existencia, 2) sentirse persuadido para comprar ese producto y 3) recordar que existe.

“Como todos los esfuerzos personales e impersonales de un vendedor o representante del vendedor para informar, persuadir o recordar a una audiencia objetivo” Según (Stanton J. William, Etzel J. Michael, Walker J. Bruce, 2007, p 506.).

Por tanto, si queremos lograr que los potenciales clientes compren un producto X (que obviamente tiene que ser de buena calidad, satisfacer necesidades o deseos, tener un precio que los clientes están dispuestos a pagar y estar disponible en el lugar y tiempo precisos), es indispensable realizar una serie de actividades que comuniquen adecuadamente a esos potenciales clientes la existencia de ese producto, lo persuadan para que lo compre y luego le recuerden que existe.

4.3- Estudio Técnico y Operativo

4.3.1 ¿Qué es un estudio técnico?

El aspecto Técnico ayuda a identificar y especificar las características para la creación de un proceso de producción óptimo que permita la mejor utilización y control de los recursos destinado al funcionamiento del proyecto, también pretende analizar el tamaño óptimo, determinación de la localización optima, disponibilidad y el costo de los suministros e insumos, identificación y descripción del proceso, determinación de la organización humana y jurídica que es requerida para la realización el proyecto.

“Se pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y por lo que el aspecto técnico-operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto”. (Baca Urbina, 1998, p.86).

4.3.2 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto es uno de los elementos esenciales en el estudio técnico de un proyecto por lo que es de suma importancia hacer las preguntas: ¿Cuánto producir? Y ¿Cuánto usar de cada factor de producción?, es de suma importancia que se tengan claras estas interrogantes puesto que el tamaño del proyecto incide en el nivel de inversiones y costos y por ende en la rentabilidad del proyecto.

4.3.3 Capacidad del Proyecto:

La demanda es uno de los factores más importantes para condicionar el tamaño de un proyecto. El tamaño propuesto solo puede aceptarse en caso de que la demanda sea claramente superior a dicho tamaño, si el tamaño propuesto fuera igual a la demanda no se recomendaría llevar a cabo la instalación, puesto que sería muy riesgoso. Cuando la demanda claramente es superior al tamaño propuesto, este debe ser tal que solo se pretenda cubrir un bajo porcentaje de la demanda, normalmente no más de 10%, siempre y cuando haya mercado libre. (Baca Urbina, 1998, p.88).

A pesar de lo que afirma Baca Urbina, la decisión final depende del punto de vista con el que se mire el problema y cuanto es el riesgo que cada inversionista quiera correr.

4.3.4 Ingeniería del proyecto:

La ingeniería del proyecto está orientada a buscar una función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles.

4.3.5 Tecnología instalada y equipos:

Hay ciertos procesos o técnicas de producción que exigen una escala mínima para ser aplicables, ya que por debajo de ciertos niveles mínimos de producción los costos serían tan elevado, que no se justificarían la operación del proyecto en esas condiciones. Las relaciones entre el tamaño y la tecnología influirán a su vez en las relaciones entre tamaño, inversiones y costos de producción. En efecto, dentro de ciertos límites por unidad de capacidad instalada y un mayor rendimiento por persona ocupada; lo anterior contribuirá a disminuir el costo de producción. (Baca Urbina, 1998, p.88).

Es de mucha importancia que al momento de comprar la tecnología y los equipos a utilizar tomemos en cuenta a: Proveedores, precio, dimensiones, capacidad, mano de obra, infraestructura, costos de instalación y fletes, etc. Para que no tengamos inconvenientes o nos salgamos de los márgenes que tenemos destinados para la inversión.

4.3.6 Proceso de producción:

El proceso de producción es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos, y se identifica como la transformación de una serie de insumos para convertirlos en productos mediante una determinada función de producción. Según (Baca Urbina, 1998, p.88).

Se debe recordar que el proceso de producción es una secuencia de actividades que va a transformar nuestro bien o servicio por lo cual debemos poner mucho énfasis en el tiempo, el espacio y el modo en que lo vamos a realizar, para que no incurramos en más costos de los necesarios.

4.3.7 Aspectos organizacionales:

Cuando se haya hecho un estudio que determine el tamaño más apropiado para cada uno de los puestos del proyecto. Aquí se hace referencia sobre todo al personal técnico de cualquier nivel. El cual no se puede obtener fácilmente en algunas localidades del país. Este aspecto no es tan importante para limitar el proyecto, ya que con frecuencia se ha dado el caso de que cuando se manejan avanzadas tecnologías vienen técnicos extranjeros a operar los equipos. Aun así, hay que prevenir obstáculos en este punto, pero que no sean impedimento en el tamaño y la operación de la planta” (Baca Urbina, 1998, p.88).

Como lo dice Baca Urbina debemos poner atención a esto, ya que se necesita el personal realmente capacitado para el proyecto que pondremos en marcha, ya que si se contrata el personal calificado obtendremos los mejores resultados, maximizando así los recursos.

4.3.8 Materia prima e insumos:

El abasto suficiente en cantidad y calidad de materia primas es un aspecto vital en el desarrollo de un proyecto. Muchas grandes empresas se han visto frenadas por la falta de este insumo. Para demostrar que este aspecto no es limitante para el tamaño del proyecto se recomienda presentar tanto las cotizaciones como el compromiso escrito de

los proveedores, para abastecer las cantidades de materias primas e insumos necesarias para el extranjero en caso de que el abasto no se totalmente seguro se recomienda buscar en el extranjero dicha provisión, cambiar de tecnología en caso de ser posible o abandonar el proyectos, según (Baca Urbina, 1998, p.88).

En ocasiones el precio de las materias primas resulta tal alto que pone en peligro la rentabilidad del proyecto. En otros casos las materias primas tienen tal problemática en cuanto a transporte, que obligan al formulador del proyecto a localizar la planta cerca de la fuente de materias primas, ya sea por su grado de perfectibilidad y por su baja densidad económica. Conviene también determinar los costos unitarios de transporte de la materia prima, insumos y servicios, cuantificando distancias que habrán de recorrer y procurando reducir al mínimo los costos totales de transporte.

4.3.9 Distribución de la planta:

“La misión del diseñador es encontrar la mejor ordenación de las áreas de trabajo y del equipo en aras a conseguir la máxima economía en el trabajo al mismo tiempo que la mayor seguridad y satisfacción de los trabajadores.” La distribución en planta implica la ordenación de espacios necesarios para movimiento de material, almacenamiento, equipos o líneas de producción, equipos industriales, administración, servicios para el personal, etc.

Los objetivos de la distribución en planta son:

1. Integración de todos los factores que afecten la distribución.
2. Movimiento de material según distancias mínimas.
3. Circulación del trabajo a través de la planta.
4. Utilización “efectiva” de todo el espacio.
5. Mínimo esfuerzo y seguridad en los trabajadores.
6. Flexibilidad en la ordenación para facilitar reajustes o ampliaciones.

4.3.10 Localización del proyecto:

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social). (Baca Urbina, 1998, p.90).

Para la Localización del proyecto Consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización. Esto conduce a una comparación cuantitativa de diferentes sitios.

Se sugiere aplicar el siguiente procedimiento para jerarquizar los factores cualitativos:
Desarrollar una lista de factores relevantes.

Asignar un peso a cada factor para indicar su importancia relativa (los pesos deben sumar 100%) y el peso dependerá del criterio del investigador.

4.3.11 Micro y macro localización:

El estudio de la localización tiene el propósito de buscar la ubicación y cubrir las exigencias o requerimientos de los proyectos, contribuye a minimizar los costos de inversión y, costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto, y de acuerdo a su forma de estudio este se divide en dos tipos:

Macro localización, tiene por objeto determinar el territorio o región en la que el proyecto tendrá influencia con el medio, describiendo las características, ventajas y desventajas. La región seleccionada puede ser en el ámbito internacional, nacional o territorial, solo requiere analizar los factores de localización de acuerdo a su alcance geográfico.

Micro localización, elige el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio. Los factores que se deben de tomar en cuenta para su ubicación son:

- Existencias de vías comunicacionales
- Medios de transporte

- Servicios públicos básicos
- Topografía y estudio de suelos
- Condiciones ambientales
- Tamaño

4.4 Estudio Financiero

La evaluación de un proyecto tiene por objeto conocer su rentabilidad económica, de tal manera que asegure resolver una necesidad, de forma eficiente, segura y rentable para poder asignar los recursos económicos a la mejor alternativa. Por tal razón, es de suma importancia conocer los conceptos básicos para poder elaborar un estudio financiero que brinde datos confiables para tomar la decisión más acertada.

4.4.1 ¿Qué es un estudio financiero?

La mejor manera de entender lo que significa un estudio financiero es comparándolo con entrar a un teatro donde todas las luces se encuentran apagadas, sino se lleva un elemento de iluminación, existe un 100% de probabilidades que se tropiece y caiga, pero si se tiene una fuente de luz o una manera de guiarse, puede moverse con total tranquilidad y sin ningún temor a causarse algún tipo de daño. Es por eso que Gabriel Baca Urbina (1995) afirma:

Un estudio económico es el que pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización de un proyecto, cuál será el costo total de operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica (p.134).

Después de esta afirmación se puede decir que el estudio económico es esa luz que se necesita para iluminar el camino y no tropezar, este estudio siendo la parte final y definitiva del proyecto es el que deja ver si la necesidad que se quiere satisfacer es rentable o no para quien lo pondrá en marcha.

4.4.2 Inversión Inicial

Cuando se habla de inversión, se habla de la totalidad de entradas y salidas que se efectuarán para determinar los costos y gastos iniciales en el momento cero o punto de partida del proyecto. Gabriel Baca Urbina (1995) dice “La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo” (p.137). Como bien se afirma la inversión es la adquisición de todos esos activos por ende es de suma importancia ya que es el punto de partida de la ejecución real del proyecto elegido y siendo de esa forma la inversión es una decisión que debe tomarse con tiempo y sensatez, puesto que esta puede generar ganancias o pérdidas.

4.4.3 Financiamiento

Si bien es cierto a muchas personas les da cierto temor tomar un financiamiento para poder realizar un proyecto, muchas veces este es un mal necesario. Un empresa se encuentra financiada cuando solicita un préstamo para poder cubrir sus costos y gastos o en el caso de un proyecto para poder cubrir la inversión inicial. Gabriel Baca Urbina (1995) afirma “Si la empresa logra conseguir dinero barato en sus operaciones, es posible demostrar que esto le ayudará a elevar considerablemente el rendimiento sobre su inversión” (p.148).

Hay mucha verdad en esas palabras, puesto que el financiamiento es un medio para poder lograr los objetivos propuestos a corto, mediano y largo plazo, así el efectivo que va generando la empresa puede utilizarse en mejorar las condiciones productivas de la misma, aparte es una oportunidad para crear relaciones sólidas que nos mantengan en el mercado por un largo plazo.

4.4.4 Ingresos del Proyecto

Estos no son más que el resultado de todas las transacciones comerciales que se generan entre el ofertor del bien o servicio y el demandante de estos. En un proyecto los ingresos lo constituyen aquellas proyecciones que se hagan de las ventas de bienes o servicios que se derivan de la actividad principal de la misma.

En consecuencia Javier Romero (2010) afirma “Las ventas representan el total de las mercancías vendidas a los clientes, ya sea de contado o de crédito, registradas al precio de venta” (p.435). Con esto se puede decir que para las proyecciones de ventas se debe tomar en cuenta el mercado meta mensual o anual que comprará el bien o servicio que se oferta por el precio de venta que se designe, el cual no es más que el costo del bien o servicio más el margen de ganancia que se estime.

4.4.5 Costos de Producción

Los costos de producción son aquellos costos que se generan de transformar la materia prima en un producto final, dichos costos esta constituidos por los siguientes elementos: materias primas, mano de obra directa e indirecta, materiales indirectos, costo de los insumos, costo de mantenimiento y cargos de depreciación y amortizaciones (Gabriel Baca Urbina, 1995). En pocas palabras estos costos siempre están estrictamente ligados con la producción de un bien o un servicio y la suma de ellos contribuye a la generación del costo de venta de los mismos.

4.4.6 Costos administrativos

Los costos administrativos son ocasionados en el desarrollo del bien o servicio que se elabore, incluyen básicamente los aspectos relacionados con la gestión administrativa. Esto implica que fuera de las dos grandes áreas de las empresas producción y ventas, los gastos de todos los demás departamentos que pueden existir en una empresa se cargarán a este rubro (Gabriel Baca Urbina, 1995).

4.4.7 Flujo neto de Efectivo Proyectado

El flujo neto de efectivo es una herramienta básica y de suma importancia para realizar el estudio económico de un proyecto, ya que con ello se planifica el uso eficiente y eficaz de los recursos con lo que se espera contar. Por lo general el proyectar un flujo de efectivo ayuda a evitar cambios arriesgados en la situación de una empresa, está planeación debe realizarse con mucho cuidado ya que podemos hacernos falsas expectativas de crecimiento si no lo hacemos con responsabilidad.

El flujo neto de efectivo proyectado según Andrés E. Miguel (2001) afirma “El flujo neto de efectivo es la base para el cálculo del valor actual neto, las tasa interna de retorno y el periodo de recuperación de la inversión” (p.231). Con estos indicadores se puede saber qué tan rentable será el proyecto, es por eso que al momento de realizar las proyecciones se deben hacer con mucha responsabilidad.

4.4.8 Valor Actual neto

El valor actual neto toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo, es decir que el comparar flujos en los diferentes períodos de tiempo, los compara en un solo período, llevándolos todos a un valor presente. Según Gabriel Baca Urbina (1995) afirma “El valor Actual neto es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial” (p.181). El cálculo del valor actual ayudará a tomar una decisión más asertiva con respecto a la viabilidad del proyecto en estudio.

4.4.9 Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno (TIR), es la tasa que iguala el valor presente neto a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje. Según (Hamilton y Pezo (2005. p.175):

La tasa interna de retorno es aquella tasa de actualización máxima que reduce a cero el valor actual neto del proyecto. Es un importante punto de referencia para el inversionista puesto que le indica que no debe contraer obligaciones a tasas de interés mayores a ella para no exponerse a futuros fracasos financieros. En conclusión, mientras más alta sea la TIR el proyecto presenta mayores posibilidades de éxito.

4.4.10 Escenarios del proyecto:

Cuando el valor presente neto de los proyectos de inversión produce, un valor positivo, además de recuperar la inversión efectuada y lograr la tasa de rendimiento exigida, se produce un flujo de efectivo adicional para la empresa que genera valor, sin embargo, también pueden lograrse valores de valor presente neto negativo. Obtener un valor

positivo o negativo depende de los escenarios en que se desenvuelven los proyectos de inversión. (Morales Castros, 2009, p.229).

4.4.11 Período de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación de la inversión (PRI) se define como el tiempo necesario para recuperar la inversión original mediante las utilidades obtenidas por el proyecto o flujos netos de efectivo. (Andrés E. Miguel, 2001, p.235).

Es importante este indicador ya que es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones.

4.4.12 Relación Beneficio / Costo

Costo-beneficio (Morales y Morales, 2009, p.201-202)

“Este parámetro representa la suma de los flujos de efectivo a valor presente dividida entre la inversión inicial neta a valor presente menos 1 por 100.

Este indicador mide la cantidad de los flujos netos de efectivo que se obtienen después de recuperar la tasa de interés exigida en el proyecto de inversión. Cuando los flujos de efectivo exceden el monto de inversión, representan la ganancia adicional en porcentaje de la inversión actualizada; en cambio, si los flujos de efectivo actualizados son menores que el monto de la inversión, muestran en porcentaje el faltante de inversión por recuperar.

En caso de que exista un excedente de flujos de efectivo relacionado con la inversión, se lee como la contribución porcentual con respecto a la inversión, o también como el beneficio porcentual adicional logrado con la inversión. En la medida que este indicador es mayor refleja más el beneficio.”

5- Hipótesis

5.1 Hipótesis de Investigación

La creación de una Sala de Teatro en la ciudad de Managua es rentable, sostenible y beneficiará de una manera directa a artistas y público en general.

5.2 Hipótesis Nula

La creación de una sala de Teatro en la ciudad de Managua no es rentable, sostenible y no beneficiará de una manera directa a artistas y público en general.

6- Cuadro de operacionalización de variables.

Objetivos Específicos	Variable	Definición	Sub variables	Indicadores	Instrumento	Fuente de información
• Determinar las condiciones de mercado para el establecimiento de la sala de teatro en la ciudad de Managua.	Condiciones de mercado	Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.	Oferta	Competidores Descripción de servicios Precios	Encuesta / Observación	Estudiantes, profesores, público en general.
			Demanda	Cantidad de servicios o clientes. Determinación de precios	Encuesta / Observación	
			Segmentación	Estilo de vida (cultural) Poder adquisitivos Nivel académico Ubicación Edad	Encuesta / Observación	
• Desarrollar un estudio técnico para la construcción de la sala de teatro.	Estudio técnico	El estudio Técnico ayuda a identificar y especificar las características para la creación de un proceso de producción óptimo que permita la mejor utilización y control de los recursos destinado al funcionamiento del proyecto.	Tamaño del proyecto	Ubicación Estratégica	Encuesta / Observación	Estudiantes, profesores, público en general.
				Ubicación Geográfica		
			Ingeniería del proyecto	Distribución de las instalaciones Tamaño del local	Encuesta / Observación	
• Elaborar un análisis de inversión y operación de la puesta en marcha de la sala de teatro.	Evaluación financiera	La evaluación puede considerarse como aquel ejercicio teórico mediante el cual se intentan identificar, valorar y comparar entre sí los costos y beneficios asociados a determinadas alternativas de proyecto con la finalidad de coadyuvar a decidir la más conveniente.	Análisis de fuentes de capital (gestión de recursos)	Inversión	Encuesta / Observación	Cotizaciones, Aplicación de formulas
				Ingreso	Encuesta / Observación	
				Costo y gastos de operación	Encuesta / Observación	
				Valor Actual Neto	Aplicación de formulas	
				Tasa Interna del Retorno		
				Período de Recuperación		
				Relación Beneficio – Costo		

7- Diseño Metodológico

7.1 Tipo de Investigación

El método a seguir por el presente proyecto es el descriptivo dado que en este tipo de estudio se mide de manera independiente los conceptos o variables que se encuentran vinculadas en la investigación tratando de dar a conocer como es o como se puede manifestar el problema que se está investigando. Así mismo a través de este tipo de metodología se pueden especificar las propiedades importantes del fenómeno que se estudia tomando en cuenta sus dimensiones, las variables involucradas y componentes del mismo de tal modo que en los estudios las descripciones de este pueden ser más o menos detalladas, se debe recordar que los estudios descriptivos se centran en medir con la mayor precisión posible, por otra parte el nivel de profundidad de esta estará definida por el o los investigadores, por lo tanto se podría afirmar que los estudios descriptivos: “Miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así (vélgase la redundancia) describir lo que se investiga.” (Bernal, 2000, p.60).

7.2 Métodos e instrumentos de recopilación de información

Así mismo el instrumento de recopilación de datos que servirá de contraparte para la investigación será La Encuesta ya que es una herramienta que al estar bien redactada se le puede dejar a la persona que se ha de encuestar y proseguir con otra persona lo cual ayuda al investigador a ahorrar tiempo y recursos ya que puede dirigirse a un grupo grande de personas de manera simultánea. Por lo cual se debe considerar la opción al momento de redactar la encuesta que sea cerrada, es decir que se le presente al encuestado las posibles respuestas a seleccionar lo cual ayudará al investigador al momento del procesamiento de los datos y que se consigan los datos requeridos por la investigación para el cumplimiento de los objetivos, en caso contrario se tienen las encuestas abiertas en la que se le da la libertad al encuestado de responder con libertad

pero dificultan el procesamiento de las mismas por su extensión y diversidad de contenido expuesto por el encuestado. De la misma manera también se utilizará como segundo instrumento la observación ya que la observación consiste en saber seleccionar aquello que queremos analizar. Se suele decir que "Saber observar es saber seleccionar".

Para la observación lo primero es plantear previamente qué es lo que interesa observar. En definitiva haber seleccionado un objetivo claro de observación.

7.3 Población y Muestra

Partiendo del tipo de instrumento que se desea emplear se hace el análisis de la cantidad de personas a las cuáles se desea llegar con ésta, por ende se deberá conocer la población total de estudiantes que hay en la ciudad de Managua, así como la población total de la ciudad. La edad en este caso no es un problema para el estudio, ya que el Teatro es una actividad cultural que se puede ver a cualquier edad, siempre y cuando la obra de teatro presentada sea para ese tipo de público, en realidad quien segmenta en este caso la edad es la obra de teatro a ponerse en escena.

Cabe mencionar que estamos enfatizando nuestro proyecto en el público estudiantil, ya que debemos de crear desde los estudiantes el hábito de la cultura.

7.4 Tamaño del Universo

No obstante se tendrá en cuenta para la muestra una población total de 160,000.00 personas que es más menos el número de estudiantes que salen de la secundaria a la universidad según el Consejo Nacional de Universidades (CNU) y es la población aproximada del segmento de mercado al cual se requiere dirigir, con lo cual de esta población se tomará una muestra representativa de la comunidad a la cuál le será aplicado el instrumento previamente definido mediante la siguiente fórmula:

Si la población total a estudiar es de N beneficiarios directos, la definición de la muestra se calculará según Munch Galindo 1996, usando la fórmula de poblaciones finitas y muestreo completamente aleatorio o aleatorio simple.

$Z = 1.75$, valor en la tabla de distribución Normal para el 92 % de confianza;

$N =$ es la población total = 160,000.00 estudiantes;

p y $q =$ probabilidades complementarias de 0.5,

$e = B =$ error de estimación = 0.08

$n =$ tamaño de la muestra =?

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

$$n = 119 \rightarrow$$

Más un 10% por compensación

132 encuestas es el tamaño de muestra.

Fuente: Munch Galindo, Lourdes. Métodos y Técnicas de Investigación. Editorial Trillas. Tercera Reimpresión, 1996. 165 p.

7.5 Fuentes de obtención de la información

7.5.1 Fuentes primarias

Para la elaboración del presente proyecto se hará uso de herramienta de recabación de datos como fuente primaria en tal como la encuesta que fue definida previamente en el Diseño Metodológico de la Investigación.

7.5.2 Fuentes secundarias

Para las Fuentes secundarias se han tomado en cuenta lo que son las reseñas bibliográficas a cerca de la teorías científica que respalda la elaboración de proyectos y cada una de sus fases como lo son el estudio de mercado, el estudio técnico y el estudio financiero, así mismo los autores que colaboran a través de pautas metodológicas para la elaboración de encuestas como Hernández Sampieri.

8- Análisis e interpretación de Resultados

8.1 Evaluación de las condiciones del mercado para el establecimiento de una Sala de Teatro en la ciudad de Managua.

El objetivo es determinar las condiciones del mercado para establecer de manera exitosa una sala de teatro en la ciudad de Managua, tomando en cuenta los diferentes factores que pueden intervenir en ello.

Esta evaluación se ha llevado a cabo a través de fuentes de información primaria por medio de encuestas, las cuales reunieron todos los aspectos relevantes requeridos, aplicándose a un total de 120 clientes potenciales entre estudiantes, maestros, teatristas y público en general en la ciudad de Managua.

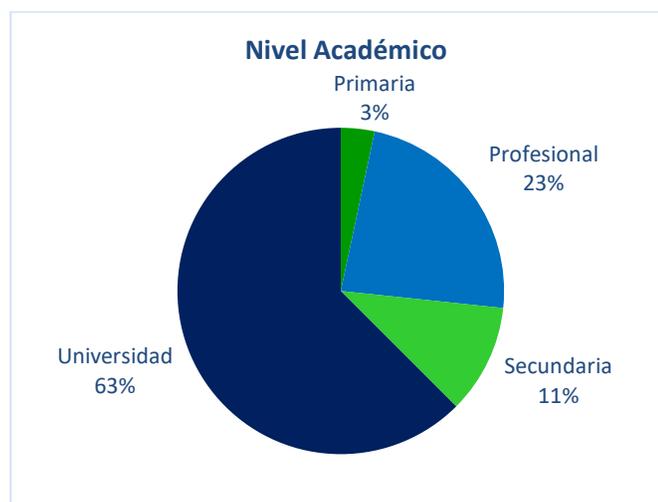
Los resultados de estas encuestas contribuyeron a la caracterización del segmento de mercado, conocer sus gustos y preferencias, para definir los servicios que se van a ofrecer, los precios, la ubicación, medios de comunicación y el valor agregado. (Ver anexo 1: Formato de encuesta).

Otra de las técnicas empleadas fue la entrevista a la Directora del Grupo Mayboarte, Mayra Bonilla, quien se ha manejado en el mundo del teatro desde hace más de cincuenta años. Ella pudo compartir su experiencia de todos los públicos a los que se han dirigido, cuales son los géneros preferidos, con qué frecuencia hacen presentaciones, cuántas obras montan en el año y todos los servicios que se pueden ofrecer para la contribución al arte del país.

8.1.1 Caracterización de los encuestados

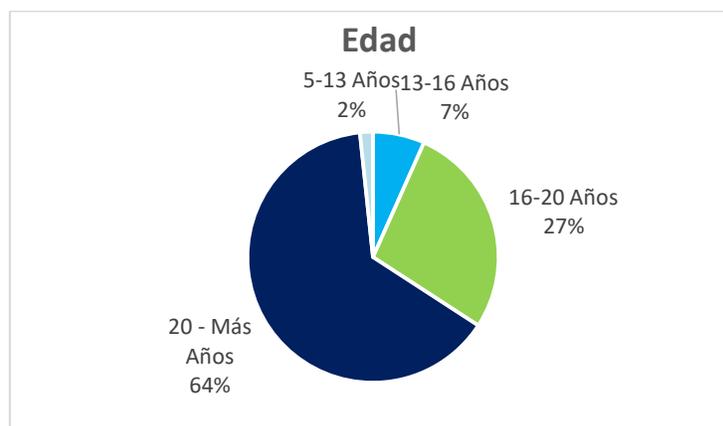
De la muestra realizada a 120 personas, podemos observar en la gráfica N° 1 que dicha encuesta fue dirigida a estudiantes de primaria un 3% de la muestra, secundaria un 11% y universidad 63%, además de maestros y público en general con 23%, por tal razón se tiene opiniones de los diferentes segmentos de mercados potenciales.

Gráfica N° 1



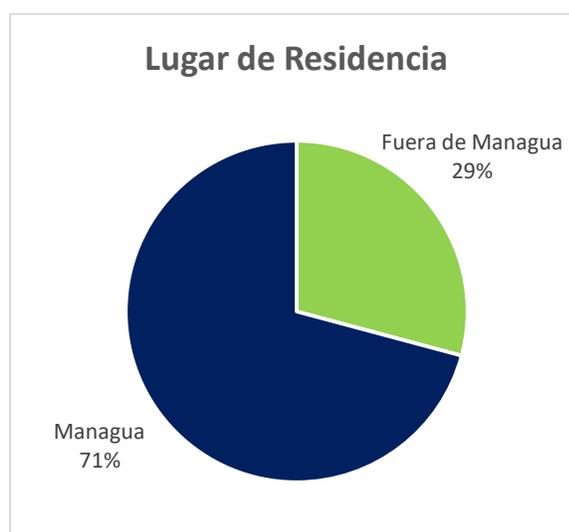
La edad de los encuestados estaba entre los rangos: de 5 a 13 años el 2%, de 13 a 16 años equivale al 7%, de 16 a 20 años el 27% y de 20 años a más corresponde al 64% de los encuestados. (Ver Grafica N° 2.).

Gráfica N° 2



De las personas encuestadas el 71% pertenece a la ciudad de Managua y el 29% era de fuera de Managua. Lo cual es positivo para el estudio, porque la sala de teatro estará ubicada en Managua, considerando hacer invitaciones a las ciudades cercanas (Masaya, Granada, Jinotepe, Diriamba, entre otras). (Ver Graficas N° 3 y N° 4).

Gráfica N° 3



Gráfica N° 4

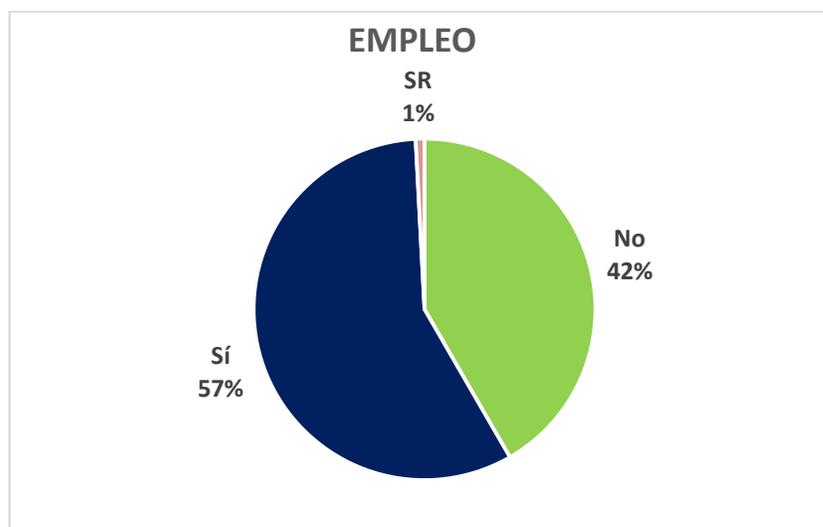


8.1.2 Empleo y poder adquisitivo

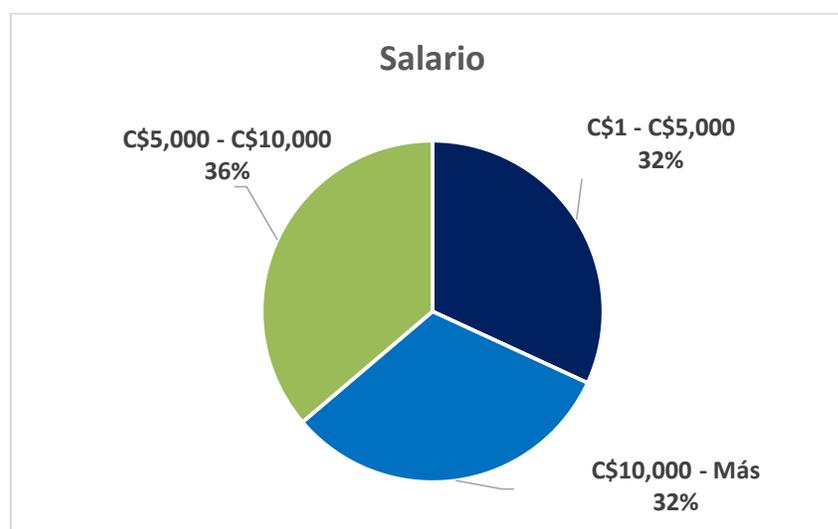
En respuesta a la pregunta si actualmente tenían un empleo el 80% de los entrevistados manifestó que sí. El otro 20% son los estudiantes de colegio y de la universidad que son dependientes económicamente de sus padres. (Ver gráfica N° 5). Dentro de las personas que trabajan se pudo determinar sus rangos salariales: el 36% devenga un salario de C\$

5,000.00 a C\$10,000.00, el 32% devenga salario de C\$ 1.00 a C\$ 5,000.00 y el otro 32% devenga salario de C\$10,000.00. (Ver gráfica N° 6).

Gráfica N° 5



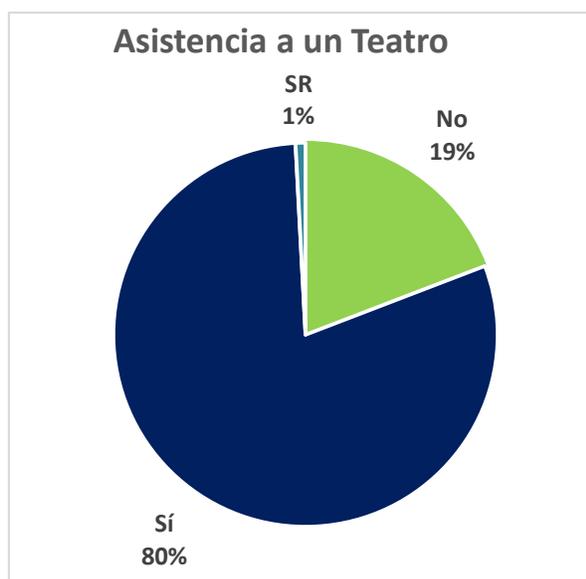
Gráfica N° 6



8.1.3 Experiencia de visita a teatros

En respuesta a la pregunta que si alguna vez han tenido la oportunidad de visitar un teatro las repuestas fueron: Sí con un 80%, No con un 19% y el 1% no puso una repuesta. (Ver gráfica N° 7). Así mismo a las personas que dijeron No se les pregunto él porque y las repuestas fueron diversas, las cuales están plasmadas en la gráfica N° 8.

Gráfica N° 7



Gráfica N° 8



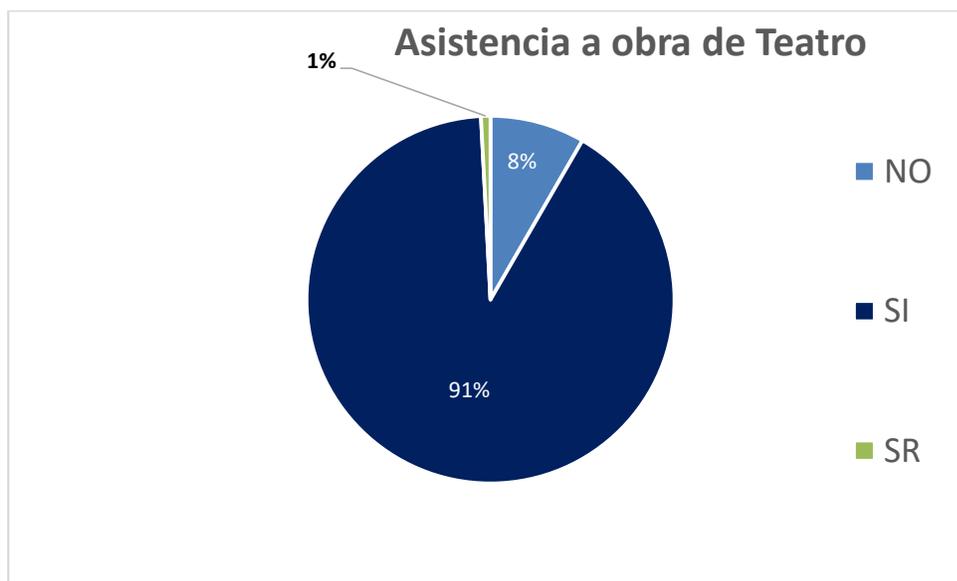
Al momento de preguntar cuáles eran las Salas de Teatro que han visitado los encuestados para así ayudar a determinar la competencia para el proyecto que se está realizando, los resultados fueron el 74% ha visitado el Teatro Nacional Rubén Darío, el 18% ha estado en el Justo Rufino Garay y lo demás visitados están en la gráfica N° 9.

Gráfica N° 9



En respuesta a la pregunta si se había visto una obra de teatro antes los encuestados respondieron que: Si el 91%, No el 8% y el 1% no contestó nada. Así mismo a las personas que contestaron que “Si” se les preguntaron los lugares donde vieron dichas obras y se puede constatar que en un 46% lo han visto en un Teatro, el 23% en la Universidad, el 20% en un Colegio y el 10% en un Auditorio. (Ver graficas N°10 y N° 11).

Gráfica N° 10



Gráfica N°11



- El 91% de los encuestados cree que el teatro mejoraría su nivel de aprendizaje, así como hay opiniones variadas con respecto a los aspectos que nos ayudaría mejorar el teatro.

8.1.4 Análisis de la Oferta de Teatros en Managua

En este análisis del comportamiento de la oferta de Teatros en la Ciudad de Managua se valoraran tres aspectos fundamentales, los cuales son: la competencia, la descripción de los servicios ofertados y los precios, una vez abordados estos tres aspectos se determinara que es lo que la Sala de Teatro ofertará a sus clientes para marcar la diferencia.

8.1.4.1 Análisis de la Competencia

Después de analizar los resultados de la encuesta aplicada, se puede decir que la oferta de teatros en Managua está regida por dos Teatros: Teatro Nacional Rubén Darío y la Sala de Teatro Justo Rufino Garay, ambas salas son las que más visitan las personas siendo el Teatro Nacional con un 74% de asistencia el que tiene mayor afluencia.

Estas salas representan la competencia directa para la nueva sala de teatro en Managua. Por lo tanto, se procedió a analizarlas e identificar todas sus características y el benchmarking que se puede aplicar.

Dentro de las debilidades que posee la competencia se identificaron las siguientes:

Sala de Teatro Pilar Aguirre “Teatro Nacional Rubén Darío” (se habla de esta sala en específico porque es la sala más idónea para los grupos de teatro).

- Es una sala que no ofrece las condiciones para que personas con discapacidad puedan llegar a disfrutar de una obra o cualquier espectáculo que ahí se dé, ya que está ubicada en la parte del sótano del teatro, cuenta con alrededor de 30 escalones para llegar hasta el Lobby de la sala y sin ninguna rampla

- Los asientos no son ergonómicos, ya que son bancas de madera ubicadas como en un circo, las personas de estatura altas quedan encogidos, además de no tener un respaldar amplio para arrecostarse.
- Todo el piso de la sala es un tabloncillo para danza, se escucha el sonido de los zapatos de las personas, esto distrae al público presente y las personas que estén en escena.
- Los balcones que están en los laterales no cuentan con sillas, en su lugar están las luces y seguidores (corredores de luz), lo cual es capacidad osea.
- La capacidad máxima de la sala es de 230 personas, lo cual se vuelve complicado cuando el público son los colegios, ya que los grupos son bastante numerosos, se tienen que dividir y hacer el espectáculo dos veces, esto genera más gastos.
- Los camerinos son poco espaciosos, no cuentan con un baño dentro de ellos y se encuentran deteriorados.
- Cuando hay espectáculos en la Sala Mayor del Teatro todo el sonido se escucha en la Sala Pilar Aguirre porque está ubicada justo debajo de ella.
- Los servicios higiénicos son dos, uno para varones y otro para mujeres, cuando hay espectáculos se forman enormes filas en ellos y el público se atrasa para entrar a la sala o salir de ella.

8.1.4.2 Sala de Teatro Justo Rufino Garay.

- Una de sus principales desventajas es la ubicación geográfica que tiene, las personas se quejan mucho además de la inseguridad que hay en el sector.
- La capacidad de la sala es muy poca, cuenta solamente con 126 butacas.
- El escenario es muy pequeño, un espectáculo u obras con elenco numeroso no se podría realizar.
- Solo cuenta con un camerino y con capacidad para 6 personas, además de que el escenario solo cuenta con un acceso a él.
- La boletería solo la venden en horarios de oficina y dos horas antes de la función, cuando hay personas que compran los boletos a la entrada del espectáculo.

Por todo lo antes expuesto se puede decir que la nueva Sala de Teatro tiene oportunidad de descubrir nuevos nichos de negocio, nuevos servicios que no ofrezcan los competidores. Sin embargo, no nos podemos olvidar de las fortalezas que las dos salas han desarrollado en todos estos años:

- Ambas salas son un punto de referencia para las personas, por el tiempo que tienen de estar en el mercado.
- Cuentan con grupos teatrales de planta que están en continua presentaciones, en especial la Sala Justo Rufino Garay. El Teatro Nacional solo monta un espectáculo teatral una vez al año con la “Compañía del Teatro”.
- La ubicación del Teatro Rubén Darío a pesar de ser alejado muchos quieren ir a conocerle por el valor histórico cultural que tiene, es una forma de atraer turistas también por el complejo que se ha hecho a su alrededor.
- Cuentan con apoyo financiero de instituciones gubernamentales y no gubernamentales.
- Mantienen una cartelera variada de presentaciones durante todo el año.
- Ambos cuentan con una estructura publicitaria (página web, página de Facebook y cartelera.
- El Teatro Justo Rufino Garay cuenta con un bar café dentro de sus instalaciones.

Por lo tanto, se debe crear una propuesta de valor para poder competir con ellos y posesionarse en el mercado como una sala de teatro con variedad de presentaciones, a un precio accesible y un lugar para compartir experiencias.

Por otra parte, no se puede obviar los productos sustitutos o la competencia indirecta, como auditorios en Hispamer, el Centro Cultural de España y el Centro Cultural Nicaragüense Norteamericano.

8.1.4.3 Descripción de los Servicios de la Competencia

En referencia a los servicios que presta la competencia son similares entre sí, los cuales son:

- Venta de boletos de presentaciones de grupos teatrales, danza y música, así como presentaciones de eventos más privados como presentaciones de libros.
- Arrendamiento de las salas para espectáculos públicos, privados, empresariales y demás.
- Brindar diferentes talleres de actuación o danza.
- En el caso de la sala Justo Rufino Garay cuenta con un Bar-Café en la parte delantera de la sala para que el público pueda comer o beber alguna cosa antes o después de las funciones.
-

8.1.4.4 Precios ofertados por la competencia.

Los precios que actualmente está brindado la competencia a sus servicios son los siguientes:

Tabla N° 1- Teatro Nacional Rubén Darío “Sala Experimental Rubén Darío”

Servicio	Precio
Venta de boletos representaciones teatrales, musicales y danza.	Está en dependencia del horario y el grupo a presentarse los precios están entre C\$50.00 a C\$250.00 y entre U\$ 10 a U\$ 25.000.
Arrendamiento de la Sala.	Tiene una valor de U\$500.00 para los artistas nicaragüenses, más U\$ 200.00 si requiere algo adicional. Y es por el derecho al espectáculo de la noche y un ensayo general en el día.
Talleres de Teatro o de otras ramas de las artes.	Está en dependencia del taller que se realice, muchas veces son contribuciones voluntarios. Los precios están entre U\$30.00 y U\$ 120.00.

Tabla N° 2 - Sala de Teatro Justo Rufino Garay

Servicio	Precio
Venta de boletos representaciones teatrales, musicales y danza.	El valor de la entrada está entre C\$ 150.00 a C\$ 300.00.
Arrendamiento de la Sala.	Está en dependencia del espectáculo a presentarse pero el arrendamiento está entre U\$ 420.00 a U\$ 600.00.
Talleres de Teatro o de otras ramas de las artes.	U\$ 10.00 la matrícula y U\$ 40.00 la mensualidad.
Cafetería	Los precios de acuerdo a las bebidas o comidas que se consuman.

8.1.5 Análisis de la Demanda de Teatros en Managua

De acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta la demanda actualmente de las personas que les gustaría asistir a una sala de teatro es alta con un 97% de personas que les gustaría asistir a una sala que preste las condiciones idóneas y con un 94% de personas que opinan que tendría aceptación una nueva sala de teatro.

Los datos antes mencionados también han sido confirmados mediante la observación realizada en los teatros de Managua, resaltando que los días con mayor afluencia son los fines de semana incluyendo el viernes para el público en general.

Es importante mencionar que el Teatro es visto como una forma de entretenimiento, por eso se considera como demanda los otros lugares con este fin. Por ejemplo el cine, que es producto sustituto del teatro, trabajando la parte de publicidad y promoción se puede acaparar buen porcentaje de estos clientes, según la encuesta la mayoría de personas no habían ido al teatro por falta de conocimiento.

8.1.5.1 Segmento de Mercado

Si bien es cierto la sala de teatro arrendará el espacio para presentaciones artísticas, está contará con artistas de planta los cuales brindaran de forma permanente una cartelera variada al público asistente .Los segmentos de mercado que atiende la nueva sala de teatro dependen de los servicios que se van a ofrecer:

- **Funciones didácticas:** estudiantes de colegios privados y estudiantes universitarios que les asignen guías de trabajo en base a las obras de teatro, estas instituciones buscan enseñar de una manera vivencial los temas para que los alumnos aprenden más fácilmente y creen un amor por el arte.
- **Funciones nocturnas:** personas de clase media que busquen formas de entretenimiento diferentes, extrovertidas y amantes de experiencias vivenciales.
- **Matiné:** niños (as) y adolescentes que les gusten disfrutar actividades recreativas sanas y de gran aprendizaje llevando el mensaje a través de los padres de familia que siempre velan por la educación de sus hijos.
- **Arrendamiento de Sala:** grupos de teatro, danza y otras actividades que deseen realizar presentaciones pero no tengan un lugar propio para establecerlo, que cuenten con fondos para pagar el valor de la sala o la audiencia necesaria para pagar el 30% de sus boletos vendidos.

8.1.5.2 Mezcla de Marketing

La estrategia que será utilizada para para posicionar en el mercado la nueva sala de teatro será la Diferenciación, con la cuál esta nueva propuesta artística estará en la búsqueda constante de mantener una excelente atención al cliente, calidad en los espectáculos, flexibilidad ante los cambios y una comunicación e imagen que brinde seguridad a nuestros segmentos de mercado.

La principal diferenciación de esta nueva sala es que prestará las mejores condiciones del mercado a un precio módico a diferencia de la Sala Mayor y Sala Experimental del Teatro Nacional con sus altos costos tanto para los artistas y el público, así mismo a

diferencia de la Sala Justo Rufino Garay que aunque tiene precios más accesibles cuenta con una sala con deficiencias técnicas y de espacio.

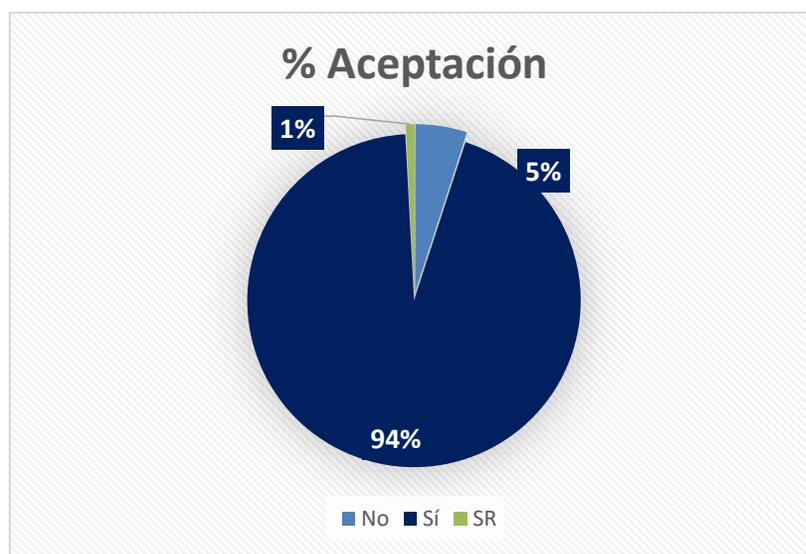
- Producto

Se preguntó a los encuestados que si estaban dispuestos a visitar una sala de teatro que preste las condiciones necesarias y sus repuestas fueron el 97% que Si, el 2% dijeron que NO y el 1% no opinaron. (Ver gráfica N° 12). Además se preguntó que si creían que esta nueva sala tendría buena aceptación y las personas en un 94% dijeron que Sí. (Ver Gráfica N° 13).

Gráfica N° 12

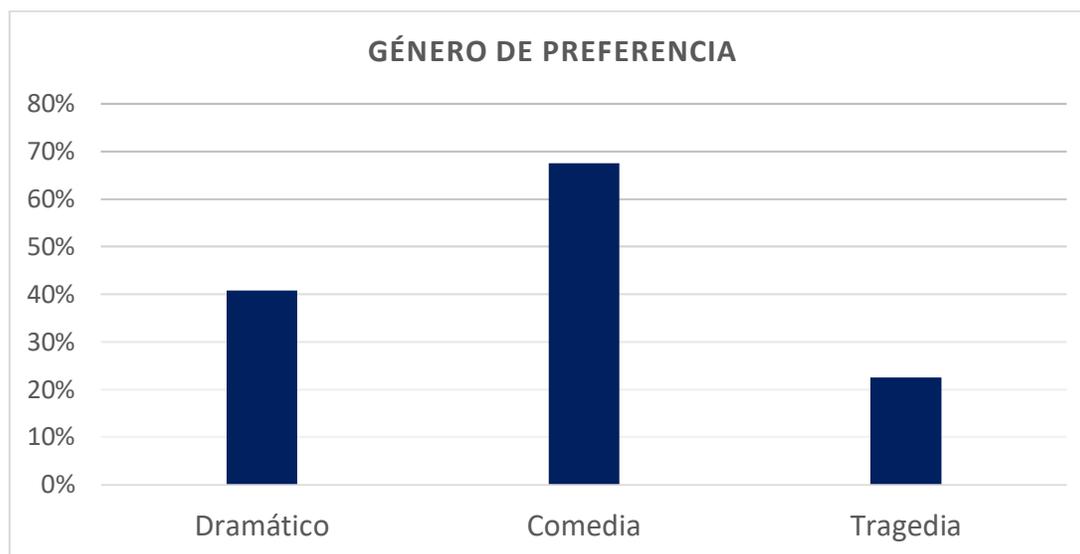


Gráfica N° 13



También los encuestados se les preguntó que cuales horarios eran más favorables para ellos, las opiniones en este particular fueron bastantes equilibradas entre los días de semana y fines de semana. Además se preguntó que cuales eran los géneros que preferirían ver y la respuesta por un 68% fue comedia. (Ver gráfica N° 14).

Gráfica N° 14



Por lo antes expuesto y en consecuencia de la respuesta de los encuestados el producto es la nueva sala de teatro que pretende abrirse en la ciudad de Managua, prestando servicios de entretenimiento para el público general, de arrendamiento para grupos

culturales establecidos y didácticos para colegios o universidades. A continuación se detallan los servicios ofrecidos:

Servicio	Tarifa	Beneficios
Coproducciones con agrupaciones teatrales.	30% del precio de las entradas.	<ul style="list-style-type: none"> - Sala de teatro con dos técnicos asignados. - Iluminación y climatización. - Apoyo con escenografía. - Acceso a la sala para ensayos previos. - Acceso a Comedor y cafetería para los artistas.
Arrendamiento de la sala para eventos públicos, privados, empresariales ofertando atención personalizada y personal de apoyo para el evento.	C\$ 12,000.00	<ul style="list-style-type: none"> - Personal de apoyo para el evento. - Atención personalizada. - Acceso al comedor. - Sala con dos técnicos asignados. - Apoyo con decoraciones.
Funciones de obras de Teatro.	Didácticas C\$ 60.00 Nocturnas C\$ 150.00 Matiné C\$ 100.00	<ul style="list-style-type: none"> - Globos y dulces para los pequeños de la casa. - Edecanes para orientaciones de espacio. - Parqueo con seguridad. - Solicitud de obras específicas por Colegio.

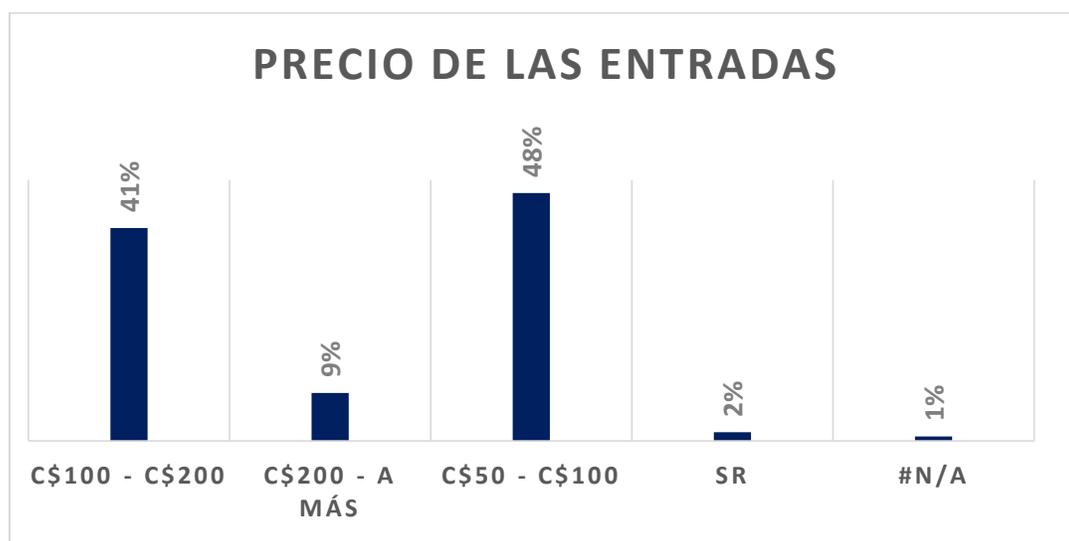
- En un futuro se espera acondicionar un lugar para una pequeña biblioteca para que las personas puedan leer un buen libro en la comodidad de una sala acogedora para luego disfrutar de algún espectáculo teatral, musical o de danza.

- Asimismo se pretende poner un estilo de BAR-Teatro, donde se acondicione un lugar para que se pueda pasar un rato ameno con los amigos con un pequeño escenario donde se realicen sketch teatrales de 10 a 15 minutos e improvisaciones para sacar a todos de la rutina, por lo que serviría también como un generador de tráfico.
- También se piensa aprovechar para impartir talleres para quienes deseen saber un poco de actuación, vencer el pánico escénico y hablar en público.

- Precio

El resultado de la encuesta con respecto al precio que las personas estarían dispuestas a pagar por asistir a representaciones teatrales fue: el 48% podría pagar de C\$50.00 a C\$100.00 y el 41% de C\$ 100.00 a C\$ 200.00 y solo el 9% pagaría de C\$200.00 a más. (Ver gráfica N° 15).

Gráfica N° 15



Por tanto, para el primer año de servicio se mantendrán los precios más bajos que la competencia para atraer a los clientes, estando estos en los rangos de precios que las personas estarían dispuestas a pagar por asistir a las representaciones teatrales. Una vez llegando a la Sala serán atrapados por la magia del teatro y la calidad de los shows, sin resistirse a seguir visitando esta forma de entretenerse. Adicionalmente el Bar será

un lugar ameno con productos de excelente calidad como un café gourmet, cervezas artesanales y deliciosas botanas, que se llevará a cabo después en un mediano plazo.

Tabla N° 3 - Precios

Servicios	Precio
Funciones didácticas	C\$ 60.00
Funciones nocturnas público general	C\$ 150.00
Matiné	C\$ 100.00
Arrendamiento de la Sala	C\$ 12,000.00
Coproducciones	30%

En el caso de las coproducciones se le cobrará a los grupos el 30% de los boletos vendidos en cada función o tanda de teatro.

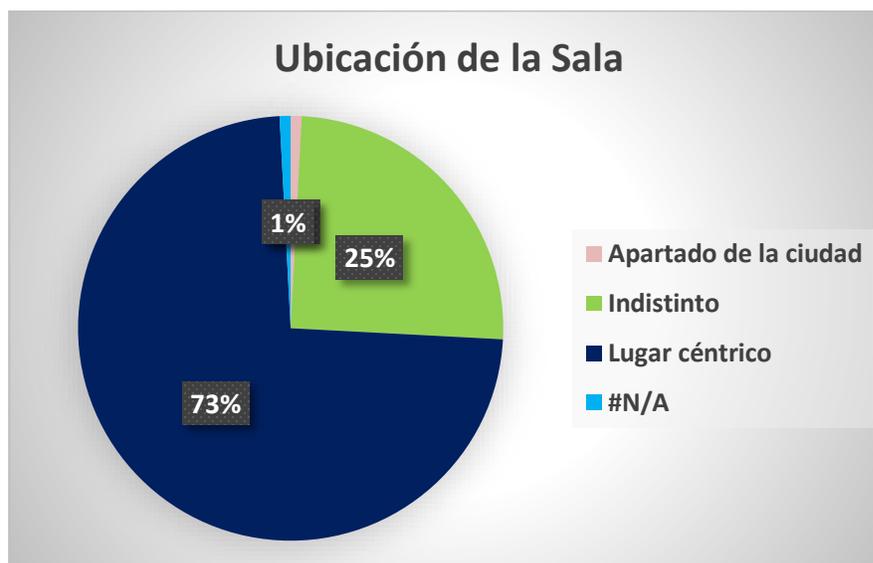
- Plaza

La sala de teatro estará ubicada de la Rotonda Universitaria 100 metros al norte cercano a la Universidad Centroamericana (UCA), Universidad Autónoma de Nicaragua (UNAN) y la Universidad Iberoamericana de Ciencia y Tecnología (UNICIT), con el objetivo que sea un lugar céntrico y accesible para el público en general.

El lugar estará diseñado de manera que las personas pueden parquearse dentro del establecimiento con vigilancia 24 horas. La sala tiene capacidad para albergar 350 personas por función pensando sobretodo en espectáculos de estrenos y tandas didácticas para colegios y universidades.

Lo anterior se basó en que los encuestados consideran que la nueva sala de teatro debería estar ubicada en un lugar céntrico con el 73% de las repuestas. (Ver gráfica N° 16). Además esto daría a la nueva sala una ventaja sobre la competencia, la cual no se encuentra en los lugares más accesibles de la ciudad de Managua.

Gráfica N° 16



- Promoción

La sala de teatro tiene oportunidad de posicionarse de forma masiva en la ciudad de Managua a través del tipo de promoción que se le haga, como bien arrojaron los resultados de la encuesta la mayoría de las personas no han visitado un teatro por falta de conocimiento.

- Publicidad

Se planifica un plan de medios para la apertura de la sala de teatro que incluya redes sociales, páginas web, revistas nacionales, boletines electrónicos, carteleras impresas, entre otros.

Para esto se pretenden realizar alianzas estratégicas con empresas como la revista cinematográfica para trabajar a través de canjes, en la sala puede tener su exhibidor con revistas y a cambio dan una publicación al mes gratis para la sala.

También se asignará un presupuesto mensual de 100 dólares para redes sociales y garantizar que todo el público se dé cuenta de la nueva sala de teatro y los servicios que ofrece. Se creará la página web para ampliar detalles de los servicios, realizar suscripciones para boletines, subir reportajes de interés y evacuar dudas de los usuarios,

en un futuro se pretende poder vender los boletos en líneas para ahorrarle tiempo y filas al cliente.

- Relaciones Públicas

En cuanto a relaciones públicas se realizará una ronda de entrevistas en todos los canales de televisión para anunciar el funcionamiento de la nueva sala de teatro y se gestionará reportajes escritos en los periódicos del país.

Adicionalmente a esto se citará a una conferencia de Prensa dentro de la nueva sala de teatro a través del Ministerio de Cultura para anunciar sus servicios y hacer un recorrido por las instalaciones, se hará el corte de cinta y el brindis de apertura.

- Venta Personal

Se realizarán visitas a los diferentes colegios y universidades de Managua y ciudades cercanas para hacer contratos de presentaciones teatrales de interés para ellos, ofertando lo que ya está puesto en escena y negociando con ellos obras específicas que necesitan ver según los contenidos que van desarrollando en el plan estudiantil del año.

- Promociones de venta

Con las visitas de grupos numerosos pertenecientes a un solo establecimiento se realizarán descuento hasta el 20% y para el público en general se conseguirán descuentos a través de las telefonías y los bancos al pagar con sus tarjetas.

Cuando una obra de Teatro esté en su última presentación de temporada ubicar descuentos hasta del 50% en sus entradas. También dinámicas de Facebook donde comenten del teatro pueden obtener entradas gratis o se tomen una selfies en las instalaciones.

Cuando ya tenga el bar, realizar competencias de improvisaciones teatrales para aficionados y otorgarles una beca para el siguiente taller que se vaya a impartir dentro de la sala.

8.2 Estudio Técnico

A partir de la información obtenida del análisis de las condiciones del mercado previamente detallado y con los resultados obtenidos de la encuesta aplicada, se procede a dar el paso siguiente, el Estudio Técnico, el cual nos ayudará a contestarnos preguntas de dónde, cuánto y cómo, para esto en dicho estudio determinaremos la ubicación geográfica, la ubicación estratégica, la distribución de las instalaciones y el tamaño del local.

8.2.1 Determinación del tamaño del proyecto

De acuerdo a que un 94% de las personas en la muestra realizada manifestó su opinión de que “Si” tendría aceptación la nueva sala de teatro, además de la observación que se ha hecho del público asistente a las funciones de varios grupos de teatro y de la entrevista concedida por la Msc. Mayra Bonilla se determinó que la sala contará con una capacidad de 350 personas.

Esto hace que la nueva sala tenga más capacidad que la competencia, es importante mencionar que la capacidad ofertada beneficiaría sobre todo a los clientes, porque tendrían más comodidad al momento de ver cualquier espectáculo, además de que por ejemplo: se hace funciones para colegios que es uno de los segmentos de mercado que se tiene y llegan 600 estudiantes, en el teatro Nacional tendrían que hacerse 3 funciones mínimo para que todos vean la obra, en el Teatro Justo Rufino Garay tendrían que hacerse 6 funciones y en la nueva sala con 2 funciones bastaría, que significa esto, que con una sala de esta capacidad se puede maximizar el uso de los recursos y minimizar los costos y gastos porque solo el gasto de energía en este tipo de eventos es alto.

Así mismo la sala está en proporción del terreno a adquirirse para dicha construcción y los negocios a futuro que se tienen pensado establecer para generar tráfico, como se mencionada en el análisis de las condiciones del mercado.

8.2.2 Ubicación Geográfica y Estratégica

Desde el punto de vista geográfico la sala de teatro estará ubicada de la Rotonda Universitaria 100 metros al norte, es necesario mencionar que su ubicación geográfica es bastante buena ya que cuenta con una excelente vía de acceso y en lo que respecta al transporte cuenta con el paso de la unidades interurbanas 106, 168 y 111, fácil acceso de taxis, además por encontrarse en la pista de esta importante vía es muy fácil para todo tipo de vehículo la entrada a este local.

En cuanto a aspectos de infraestructura no existen limitantes en la zona en cuanto a condiciones que restrinjan la construcción de la Sala, el terreno sobre el que se pretende construir se encuentra hoy en día compactado y terraceado porque fue diseñado para la construcción de un edificio, cuenta con varios accesos no solamente el de la vía principal tiene una forma rectangular y tiene acceso a todos los servicios básicos.

En cuanto a la posición estratégica en la que se encontrará la sala, influyo mucho el resultado de la encuesta donde el 73% de las personas optaron porque la sala debería de estar ubicada en un lugar céntrico (Gráfica 1.5.5 del Análisis de las condiciones del mercado), con la ubicación geográfica antes mencionada esto fue cumplido a cabalidad, la sala se pretende construir no solo en un lugar céntrico sino estratégicamente cerca de las universidades más prestigiosas de nuestro país y con la mayor capacidad de población estudiantil como son las más cercanas:

- Universidad Autónoma de Nicaragua (UNAN- Managua), la cual a partir del próximo año su población estudiantil crecerá por el traslado de los estudiantes del Recinto Universitario Carlos Fonseca Amador.
- Universidad Iberoamericana de Ciencia y Tecnología (UNICIT).
- Universidad Centroamericana (UCA)
- Universidad Nacional de Ingeniería (UNI).
- Y un poco más alejada pero no menos importante la Universidad Americana (UAM).

¿Porque se considera que es una ubicación estratégica?, porque uno de los segmentos de mercado más fuertes al que se pretende llegar es a los estudiantes universitarios, sin mencionar que es una vía muy utilizada por los habitantes de carretera a Masaya quienes tienen un buen poder adquisitivo y cuenta con la cercanía de la pista suburbana la cual es un acceso para la habitantes de carretera sur los cuales también cuentan con un buen poder adquisitivo, además es una zona comercial y donde se encuentran ubicados muchos lugares de entretenimiento ya conocidos por gran parte de la población y que puede favorecer con los planes que se tienen a futuro de ubicar un BAR-TEATRO.

8.2.3 Ingeniería del Proyecto

En este aspecto de ingeniería del Proyecto, la sala de teatro pretende brindar un servicio dentro de unas instalaciones que contarán con una excelente infraestructura, así como un debido equipamiento de todas las condiciones técnicas y de seguridad que brinden un ambiente confortable a todos los clientes.

- Tamaño del Local

El terreno que se eligió para la construcción de la sala de teatro cuenta con un área de 2,118.49 m² equivalentes a 3,000.00 vrs², es un terreno rectangular e idóneo para la construcción de cualquier tipo de edificio.

- Distribución de las Instalaciones

En cuanto a la distribución de las instalaciones en el área del terreno seleccionado, será construido de acuerdo a la siguiente a los siguientes espacios. (Ver tabla 3.1).

Tabla N° 4 - Distribución de la Construcción en la Sala de Teatro

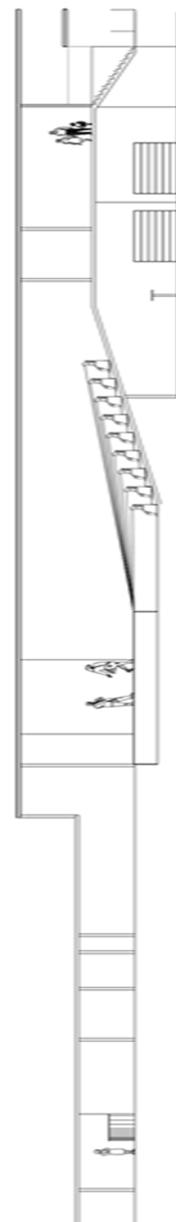
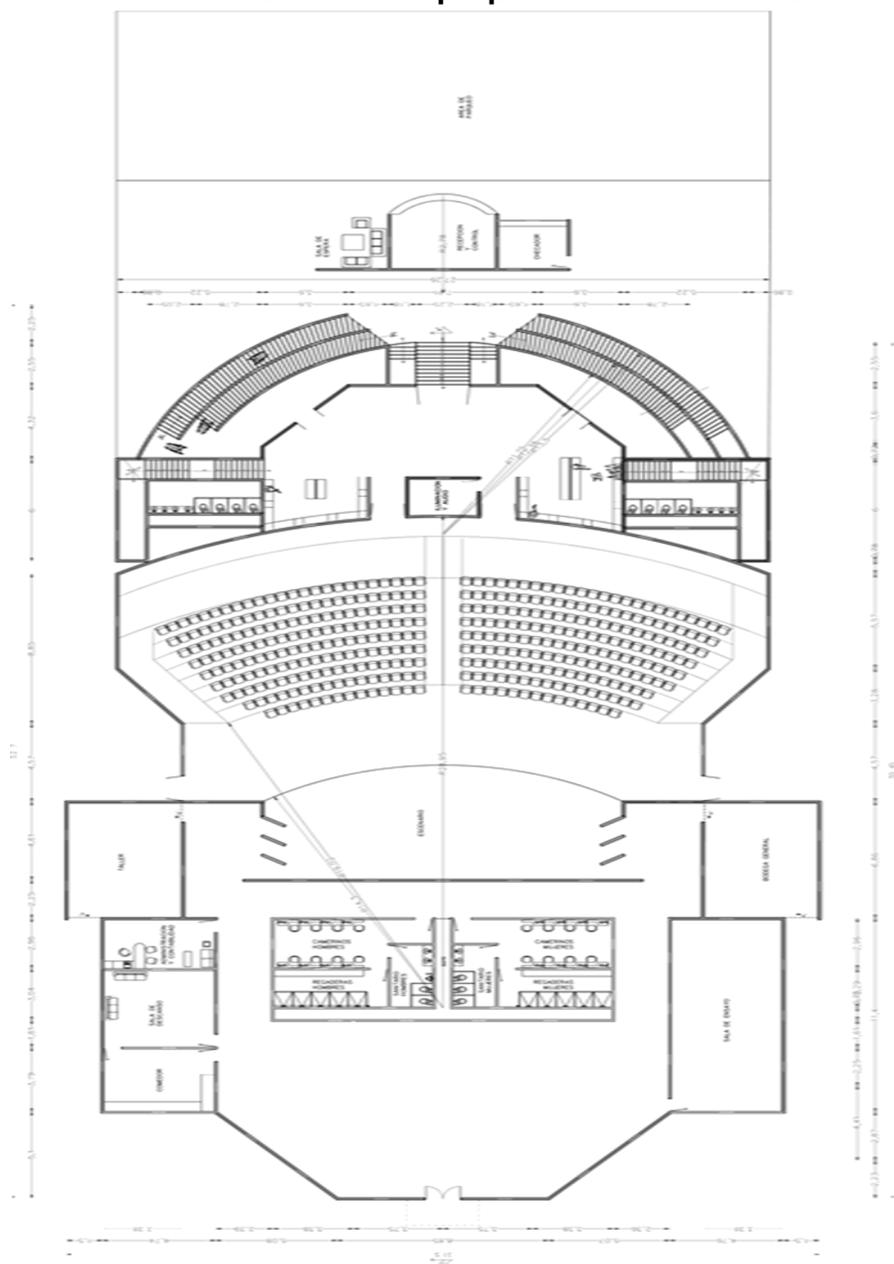
N°	Descripción	Área Total (m2)
1	Sala de Teatro	367.55 m2
2	Escenario	90.08 m2
3	Cabina de control de luces y audio	7.26 m2
4	Camerino de Mujeres	13.39 m2
5	Camerino de Varones	13.39 m2
6	Servicios Higiénicos de Camerino de Mujeres	6.41 m2
7	Servicios Higiénicos de Camerino de Varones	6.41 m2
8	Duchas Camerino de Mujeres	10.51 m2
9	Duchas Camerino de Varones	10.51 m2
10	Servicios Higiénicos para el Público / Damas	8.94 m2
11	Servicios Higiénicos para el Público / Caballeros	8.94 m2
12	Comedor para artistas y personal laboral	17.38 m2
13	Lobby	91.74 m2
14	Área de recepción y taquilla	16.18 m2
15	Dirección y administración	13.32 m2
16	Bodega general	32.06 m2
17	Sala de ensayo	52.77 m2
18	Sala Taller	32.06 m2
19	Área de parqueo	237.00 m2
Total		1,035.89 m2

Fuente: Elaborado por Ingeniero Civil, quién estaría a cargo de la obra.

Como puede apreciarse del área total del terreno que se comprará solo se ocupará el 49 % del terreno quedando el 51% del terreno para las inversiones futuras que se piensan hacer para generar más tráfico a la sala de teatro que aporte más a la cultura Nacional.

En el plano siguiente se puede apreciar la construcción que se pretende hacer con la distribución mencionada en la Tabla N° 4.

8.2.4 Plano propuesto de la nueva Sala de Teatro



COR T. LONG. UDINAL X-X

Como se puede observar la sala de teatro está elaborada al modelo del Teatro a la Italiana, se llama así a las salas de teatro que tienen el espacio con forma de una herradura ocupado por los espectadores distribuido por un patio de butacas y un escenario separado por el arco de proscenio.

Este tipo de salas ayudan a la visibilidad de todos los espectadores, desde el que está en la primera fila hasta el que está en la última, además porque cada fila de butacas está ubicada en desnivel con respecto a la otra.

Así mismo podemos apreciar que la sala cuenta con varios accesos para que los espectadores entren y salgan de ella con toda comodidad y seguridad por algún tipo de evento de la naturaleza o accidente que puede presentarse.

8.3 Estudio Financiero

8.3.1 Análisis de la inversión y operación de la puesta en marcha de la Sala de Teatro.

Después de haber determinado las condiciones del mercado, se puede ver que no hay ningún impedimento para llevar a cabo la construcción de una sala de teatro en la ciudad de Managua, se procede a realizar y presentar un estudio financiero en el cual se analizará la inversión y operación de la puesta en marcha del proyecto mencionado.

El presente contiene el monto de los recursos económicos necesarios para la construcción y puesta en funcionamiento de la sala de teatro, los cuales servirán de base para la evaluación financiera del proyecto, a través del Valor Actual Neto (VAN), Tasa interna de Retorno (TIR), Período de recuperación y Relación Beneficio Costo (RBC).

Una vez obtenidos esos resultados, se procede con las conclusiones de este estudio de Factibilidad, ya que con los datos generados de este estudio se poseerán todos los insumos técnicos para tomar la decisión más apropiada para el inversionista.

8.3.2 Inversión

A continuación se detalla el monto total de la inversión inicial necesaria para la construcción y puesta en marcha de la sala de teatro, la cual está dividida en Inversiones en Activos Fijos, Inversiones en Activos Diferidos, Inversiones en Capital de Trabajo e Imprevistos.

Tabla N° 5 – Plan Global de Inversiones

Descripción	Monto Global C\$	Monto Global U\$
Inversiones en Activos Fijos		
Terreno	C\$ 8,250,000.00	\$ 275,000.00
Construcción y adecuación de la Sala	C\$ 9,000,000.00	\$ 300,000.00
Equipos de audio e iluminación	C\$ 600,000.00	\$ 20,000.00
Mobiliario y equipo de la Sala	C\$ 300,000.00	\$ 10,000.00
Climatización de los espacios	C\$ 450,000.00	\$ 15,000.00
Muebles y equipos de oficina	C\$ 91,440.00	\$ 3,048.00
Subtotal	C\$ 18,691,440.00	\$ 623,048.00
Inversiones en Activos diferidos		
Diseño y dirección de la Construcción	C\$ 60,000.00	\$ 2,000.00
Gastos legales	C\$ 30,000.00	\$ 1,000.00
Publicidad	C\$ 60,000.00	\$ 2,000.00
Subtotal	C\$ 150,000.00	\$ 5,000.00
Inversiones en Capital de Trabajo		
Montaje y Dirección del primer espectáculo	C\$ 60,000.00	\$ 2,000.00
Efectivo para Gastos administrativos	C\$ 60,000.00	\$ 2,000.00
Subtotal	C\$ 120,000.00	\$ 4,000.00
Imprevistos (5% sobre la Inversión Total)	C\$ 948,072.00	\$ 31,602.40
Inversiones Totales	C\$ 19,909,512.00	\$ 663,650.40

Fuente: Estudio Técnico del Proyecto y cotizaciones con proveedores.

8.3.3 Depreciación y amortización de activos

Los conceptos depreciación y amortización aunque en términos contables su distinción es irrelevante porque tienen exactamente la misma connotación, por regla general se debe tomar en cuenta que la amortización se aplica a los activos intangibles o gastos diferidos y la depreciación se aplica a los activos fijos.

Para calcular el monto de los cargos de depreciación se utilizan los porcentajes autorizados por la Ley de Concertación Tributaria de Nicaragua, en este caso la Ley N° 822 en los artos. 45, numerales 1, 6,7 y en su Reglamento artos. 34.

Tabla N° 6 - Depreciación y amortización de activos

Descripción	Valor del Activo C\$	Vida Útil (Años)	Cuota de depreciación anual
Activos Fijos			
Sala de Teatro	C\$ 900,000.00	20 Años	C\$ 45,000.00
Equipos de audio	C\$ 240,000.00	5 Años	C\$ 48,000.00
Equipos de iluminación	C\$ 360,000.00	5 Años	C\$ 72,000.00
• Mobiliario y equipo de la sala			
Butacas	C\$ 262,500.00	5 Años	C\$ 52,500.00
Mostrador para cabina	C\$ 37,500.00	5 Años	C\$ 7,500.00
Equipos de Climatización	C\$ 450,000.00	5 Años	C\$ 90,000.00
• Mobiliario y equipo Oficina			
Escritorios	C\$ 15,600.00	5 Años	C\$ 3,120.00
Sillas Oficina	C\$ 13,995.00	5 Años	C\$ 2,799.00
Sillas de espera	C\$ 5,100.00	5 Años	C\$ 1,020.00
Mostrador para taquilla	C\$ 18,000.00	5 Años	C\$ 3,600.00
Computadoras	C\$ 9,017.00	5 Años	C\$ 1,803.40
Impresora Multifuncional	C\$ 11,730.00	5 Años	C\$ 2,346.00
Televisores	C\$ 17,998.00	5 Años	C\$ 3,599.60
Total en Activos Fijos	C\$ 2,341,440.00		C\$ 333,288.00
Activos Diferidos			
Diseño y dirección de la Construcción	C\$ 60,000.00	3 Años	C\$ 20,000.00
Gastos legales	C\$ 30,000.00	3 Años	C\$ 10,000.00
Publicidad	C\$ 30,000.00	3 Años	C\$ 10,000.00
Total en Activos Diferidos	C\$ 120,000.00		C\$ 40,000.00
Totales	C\$ 2,461,440.00		C\$ 373,288.00

Fuente: Ley de Concertación Tributaria y Reglamento, cotizaciones con Proveedores.

Como puede verse en la tabla 4.2 Depreciación y Amortizaciones de Activos la cuota de depreciación anual de los activos fijos asciende a C\$ 333,288.00 y en cuanto a las amortizaciones anuales de los activos diferidos la cuota asciende a C\$ 40,000.00 anuales. Se estima además que en el año seis se compren nuevamente los activos que se encuentran depreciados a los cinco años, esto con el fin de poder tener las herramientas necesarias para brindar una excelente atención, por ende la depreciación se mantendrá continua los diez años proyectados.

8.3.4 Servicio de la Deuda

En un escenario donde no se cuenta con los recursos suficientes para poder echar a andar la construcción de la sala de teatro en la Ciudad de Managua, sin embargo queda demostrada con el estudio de la demanda que es un proyecto que puede tener futuro.

Por tal razón se considera que adquiriendo un préstamo bancario se podría poner en marcha la sala de teatro y que de los ingresos de la misma puede solventar los pagos a la Institución Bancaria. Así mismo se pueden hacer gestiones para que la Cooperación Extranjera o el Gobierno de Nicaragua donen el Terreno para poder construir la Sala.

Con lo antes expuesto, se tomaron dos escenarios para el cálculo de la tabla de amortización del préstamo bancario que se adquiriría, calculándose de la siguiente manera:

La institución bancaria con la que se hizo el ejercicio es el Banco de la Producción (BANPRO), bajo las condiciones de un préstamo a PYMES, con una tasa de interés fija del 19% y a un plazo de 10 años.

Tabla N° 7: Cálculo de tabla de amortización con el monto de la Inversión Total que se estima en C\$ 19, 909,512.00 (Diecinueve millones novecientos noventa y nueve mil quinientos doce córdobas).

Tabla N° 8: Cálculo de tabla de amortización con el monto Parcial de la Inversión Total, en el caso que se obtuviera la donación del 50% del terreno valorado en C\$ 8, 250,000.00 (Ocho millones doscientos cincuenta mil córdobas), el monto a solicitar en concepto de

préstamo sería de C\$ 15, 578,262.00 (Quince millones quinientos setenta y ocho mil doscientos sesenta y dos córdobas).

Tabla N°7 - Amortización de Préstamo Bancario
Inversión Total con Préstamo Bancario

Datos del Préstamo	
Tipo de Período	Años
Tasa de Base de Información	Periódica
Tasa de Interés Anual	19.00%
Capital	C\$19,909,512
Número de Períodos	10

Tabla de Amortización					
Año	Saldo Inicial	Cuota	Interés	Abono a Capital	Saldo Final
1	C\$ 19,909,512.00	C\$ 4,588,571.30	C\$ 3,782,807.28	C\$ 805,764.02	C\$ 19,103,747.98
2	C\$ 19,103,747.98	C\$ 4,588,571.30	C\$ 3,629,712.12	C\$ 958,859.18	C\$ 18,144,888.80
3	C\$ 18,144,888.80	C\$ 4,588,571.30	C\$ 3,447,528.87	C\$ 1,141,042.43	C\$ 17,003,846.37
4	C\$ 17,003,846.37	C\$ 4,588,571.30	C\$ 3,230,730.81	C\$ 1,357,840.49	C\$ 15,646,005.88
5	C\$ 15,646,005.88	C\$ 4,588,571.30	C\$ 2,972,741.12	C\$ 1,615,830.18	C\$ 14,030,175.70
6	C\$ 14,030,175.70	C\$ 4,588,571.30	C\$ 2,665,733.38	C\$ 1,922,837.92	C\$ 12,107,337.78
7	C\$ 12,107,337.78	C\$ 4,588,571.30	C\$ 2,300,394.18	C\$ 2,288,177.12	C\$ 9,819,160.66
8	C\$ 9,819,160.66	C\$ 4,588,571.30	C\$ 1,865,640.53	C\$ 2,722,930.77	C\$ 7,096,229.89
9	C\$ 7,096,229.89	C\$ 4,588,571.30	C\$ 1,348,283.68	C\$ 3,240,287.62	C\$ 3,855,942.27
10	C\$ 3,855,942.27	C\$ 4,588,571.30	C\$ 732,629.03	C\$ 3,855,942.27	C\$ 0.00

Fuente: Requisitos de Banco de la Producción / Préstamos Bancarios para PYME.

Tabla N° 8 - Amortización de Préstamo Bancario
Inversión Parcial con Préstamo Bancario

Datos del Préstamo	
Tipo de Período	Años
Tasa de Base de Información	Periódica
Tasa de Interés Anual	19.00%
Capital	C\$15,578,262.00
Número de Períodos	10

Tabla de Amortización					
Año	Saldo Inicial	Cuota	Interés	Abono a Capital	Saldo Final
1	C\$ 15,578,262.00	C\$ 3,590,342.44	C\$ 2,959,869.78	C\$ 630,472.66	C\$ 14,947,789.34
2	C\$ 14,947,789.34	C\$ 3,590,342.44	C\$ 2,840,079.97	C\$ 750,262.47	C\$ 14,197,526.87
3	C\$ 14,197,526.87	C\$ 3,590,342.44	C\$ 2,697,530.11	C\$ 892,812.33	C\$ 13,304,714.54
4	C\$ 13,304,714.54	C\$ 3,590,342.44	C\$ 2,527,895.76	C\$ 1,062,446.68	C\$ 12,242,267.86
5	C\$ 12,242,267.86	C\$ 3,590,342.44	C\$ 2,326,030.89	C\$ 1,264,311.55	C\$ 10,977,956.31
6	C\$ 10,977,956.31	C\$ 3,590,342.44	C\$ 2,085,811.70	C\$ 1,504,530.74	C\$ 9,473,425.57
7	C\$ 9,473,425.57	C\$ 3,590,342.44	C\$ 1,799,950.86	C\$ 1,790,391.58	C\$ 7,683,033.99
8	C\$ 7,683,033.99	C\$ 3,590,342.44	C\$ 1,459,776.46	C\$ 2,130,565.98	C\$ 5,552,468.01
9	C\$ 5,552,468.01	C\$ 3,590,342.44	C\$ 1,054,968.92	C\$ 2,535,373.52	C\$ 3,017,094.49
10	C\$ 3,017,094.49	C\$ 3,590,342.44	C\$ 573,247.95	C\$ 3,017,094.49	C\$ 0.00

Fuente: Requisitos de Banco de la Producción / Préstamos Bancarios para PYME.

8.3.5 Ingresos

La proyección de ingresos que tendrá la sala de teatro se hace en base a la encuesta realizada y el porcentaje de personas que dicen asistirán, además se toma en cuenta la actual demanda con los colegios y el mecanismo de trabajo que se ha venido utilizando a través de los años en la venta de funciones didácticas completas.

En las siguientes tablas se reflejan las cantidades de funciones que se harán mensual tanto para la comunidad estudiantil como para público en general durante un año, para poder determinar cuántas funciones se harán durante un año, luego se hará la proyección a 10 años, así mismo se reflejara las veces a que será alquilada la sala de teatro.

Proyección de Ingresos Sala de Teatro

Tabla de Precios

Descripción	Precio	
Funciones didácticas	C\$ 60.00	
Funciones nocturnas todo público	C\$ 150.00	
Matine	C\$ 100.00	
Arrendamiento de la Sala	C\$ 12,720.00	Costo US\$ 400.00 a la T/C.
Coproducciones	30%	Sobre boleto vendido

Capacidad de la Sala **350.00 Personas**

Número de veces al mes

Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Presentaciones de obras teatrales (Didácticas en la Semana)	0	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	264.00
Presentaciones de obras teatrales (Nocturnas en la semana)	6	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	138.00
Matiné fines de semana	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72.00
Arrendamientos de la Sala	4	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	70.00
Coproducciones Didácticas	2	3	3	4	5	3	3	3	3	3	3	3	38.00
Coproducciones Función Noche	2	3	3	4	5	3	3	3	3	3	3	3	38.00
Total													620.00

Nota: Las presentaciones de didácticas se hacen los días Lunes, miércoles y Viernes para un total de 12 días al mes, cada día se harán 2 funciones, una por la mañana y una por la tarde. Las funciones nocturnas se hará una los días lunes,

Ingresos en unidades monetarias C\$ por un año.

Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Presentaciones de obras teatrales (Didácticas en la Semana)	C\$ -	C\$ 504,000.00	C\$ 5,544,000.00										
Presentaciones de obras teatrales (Nocturnas en la semana)	C\$ 315,000.00	C\$ 630,000.00	C\$ 7,245,000.00										
Matiné fines de semana	C\$ 210,000.00	C\$ 210,000.00	C\$ 210,000.00	C\$ 210,000.00	C\$ 210,000.00	C\$ 210,000.00	C\$ 210,000.00	C\$ 210,000.00	C\$ 210,000.00	C\$ 210,000.00	C\$ 210,000.00	C\$ 210,000.00	C\$ 2,520,000.00
Arrendamientos de la Sala	C\$ 50,880.00	C\$ 76,320.00	C\$ 890,400.00										
Coproducciones Didácticas	C\$ 12,600.00	C\$ 18,900.00	C\$ 18,900.00	C\$ 25,200.00	C\$ 31,500.00	C\$ 18,900.00	C\$ 239,400.00						
Coproducciones Función Noche	C\$ 31,500.00	C\$ 47,250.00	C\$ 47,250.00	C\$ 63,000.00	C\$ 78,750.00	C\$ 47,250.00	C\$ 598,500.00						
Total	C\$ 619,980.00	C\$ 1,486,470.00	C\$ 1,486,470.00	C\$ 1,508,520.00	C\$ 1,530,570.00	C\$ 1,486,470.00	C\$ 17,037,300.00						

Proyección de Ingresos de 10 años

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Presentaciones de obras teatrales (Didácticas en la Semana)	C\$ 5,544,000.00	C\$ 6,098,400.00	C\$ 6,708,240.00	C\$ 7,379,064.00	C\$ 8,116,970.40	C\$ 8,928,667.44	C\$ 9,821,534.18	C\$ 10,803,687.60	C\$ 11,884,056.36	C\$ 13,072,462.00
Presentaciones de obras teatrales (Nocturnas en la semana)	C\$ 7,245,000.00	C\$ 7,969,500.00	C\$ 8,766,450.00	C\$ 9,643,095.00	C\$ 10,607,404.50	C\$ 11,668,144.95	C\$ 12,834,959.45	C\$ 14,118,455.39	C\$ 15,530,300.93	C\$ 17,083,331.02
Matiné fines de semana	C\$ 2,520,000.00	C\$ 2,772,000.00	C\$ 3,049,200.00	C\$ 3,354,120.00	C\$ 3,689,532.00	C\$ 4,058,485.20	C\$ 4,464,333.72	C\$ 4,910,767.09	C\$ 5,401,843.80	C\$ 5,942,028.18
Arrendamientos de la Sala	C\$ 890,400.00	C\$ 979,440.00	C\$ 1,077,384.00	C\$ 1,185,122.40	C\$ 1,303,634.64	C\$ 1,433,998.10	C\$ 1,577,397.91	C\$ 1,735,137.71	C\$ 1,908,651.48	C\$ 2,099,516.62
Coproducciones Didácticas	C\$ 239,400.00	C\$ 263,340.00	C\$ 289,674.00	C\$ 318,641.40	C\$ 350,505.54	C\$ 385,556.09	C\$ 424,111.70	C\$ 466,522.87	C\$ 513,175.16	C\$ 564,492.68
Coproducciones Función Noche	C\$ 598,500.00	C\$ 658,350.00	C\$ 724,185.00	C\$ 796,603.50	C\$ 876,263.85	C\$ 963,890.24	C\$ 1,060,279.26	C\$ 1,166,307.18	C\$ 1,282,937.90	C\$ 1,411,231.69
Total	C\$ 17,037,300.00	C\$ 18,741,030.00	C\$ 20,615,133.00	C\$ 22,676,646.30	C\$ 24,944,310.93	C\$ 27,438,742.02	C\$ 30,182,616.23	C\$ 33,200,877.85	C\$ 36,520,965.63	C\$ 40,173,062.20

Incremento del 10% cada año.

8.3.6 Costos y Gastos

Dentro de los costos y gastos en los que se incurrirá para la operación de la sala de teatro y tomando en cuenta que se está proyectado los primeros diez años de vida del proyecto, están los salarios y prestaciones sociales del personal, servicios básicos, mantenimiento de las instalaciones y el mobiliario y equipo, gastos de papelería y útiles de oficina, los gastos de publicidad en redes sociales porque los demás gastos publicitarios se hará con alianzas estratégicas, costos por montajes de espectáculos, el impuesto municipal y matrícula y pago de RUC anual.

Para lo antes mencionado se elaboró una tabla por cada uno de los costos en los que se incurre, para después hacer un resumen donde se puede apreciar el total de estos costos y gastos.

Tabla de prestaciones:

Prestaciones sociales y Patronal	% Aplicable
Inss Patronal	19%
Inatec	2%
Indemnización	8.33%
Vacaciones	8.33%
Aguinaldo	8.33%
Total	46.00%

Estos Salarios corresponden al primer año de vida del Proyecto, los mismos tendrán un incremento del 9% anual, que el porcentaje que se ha vendido aumentando en los últimos de acuerdo al incremento del salario mínimo.

Estimación de Salarios en Córdoba						
Cargo	Cantidad	Salario Mensual	Salario Total	Prestaciones Sociales	Total Mensual	Total Anual
Gerente Administrativo / Financiero	1	C\$ 18,000.00	C\$ 18,000.00	C\$ 8,280.00	C\$ 26,280.00	C\$ 315,360.00
Responsable de Mercadeo y Relaciones Públicas	1	C\$ 15,000.00	C\$ 15,000.00	C\$ 6,900.00	C\$ 21,900.00	C\$ 262,800.00
Recepcionista y Taquilla	1	C\$ 10,000.00	C\$ 10,000.00	C\$ 4,600.00	C\$ 14,600.00	C\$ 175,200.00
Conserjes	3	C\$ 4,500.00	C\$ 13,500.00	C\$ 6,210.00	C\$ 19,710.00	C\$ 236,520.00
Técnicos	2	C\$ 8,000.00	C\$ 16,000.00	C\$ 7,360.00	C\$ 23,360.00	C\$ 280,320.00
Acomodadoras	2	C\$ 7,500.00	C\$ 15,000.00	C\$ 6,900.00	C\$ 21,900.00	C\$ 262,800.00
CPF	1	C\$ 6,000.00	C\$ 6,000.00	C\$ 2,760.00	C\$ 8,760.00	C\$ 105,120.00
Actores y actrices de Planta	6	C\$ 10,000.00	C\$ 60,000.00	C\$ 27,600.00	C\$ 87,600.00	C\$ 1,051,200.00
Director de Escena	1	C\$ 15,000.00	C\$ 15,000.00	C\$ 6,900.00	C\$ 21,900.00	C\$ 262,800.00
Responsable de diseño de luces, música y maquillaje	1	C\$ 12,000.00	C\$ 12,000.00	C\$ 5,520.00	C\$ 17,520.00	C\$ 210,240.00
Total	19	C\$ 106,000.00	C\$ 180,500.00	C\$ 83,030.00	C\$ 263,530.00	C\$ 3,162,360.00

Estimación de Servicios Básicos		
Servicio	Costo mensual C\$	Costo Anual C\$
Energía Eléctrica	C\$ 90,000.00	C\$ 1,080,000.00
Teléfono	C\$ 3,500.00	C\$ 42,000.00
Tv x Cable	C\$ 1,000.00	C\$ 12,000.00
Internet	C\$ 15,000.00	C\$ 180,000.00
Agua Potable	C\$ 3,000.00	C\$ 36,000.00
Total	C\$ 112,500.00	C\$ 1,350,000.00

En el caso de los servicios básicos estos pueden variar de acuerdo al uso de la sala de teatro en lo que respecta a la energía y al agua potable, así mismo el teléfono o el internet si se contrata por uso de internet de banda ancha, sin embargo como no se puede estimar de una manera certera esa variabilidad se estima un incremento del 5% anual.

Estimación de mantenimiento de las Instalaciones y Mobiliario y equipo		
Descripción	Costo C\$ Mensual	Costo C\$ Anual
Mantenimiento de Butacas	C\$ 10,500.00	C\$ 126,000.00
Mantenimiento equipo de climatización	C\$ 15,000.00	C\$ 180,000.00
Mantenimiento de equipos de sonido e iluminación	C\$ 12,000.00	C\$ 144,000.00
Mantenimiento de mobiliario y equipo de Oficina	C\$ 7,000.00	C\$ 84,000.00
Mantenimiento de escenario / 2 veces al año	C\$ 35,000.00	C\$ 50,000.00
Mantenimiento de Servicios Higiénicos y duchas	C\$ 3,500.00	C\$ 42,000.00
Total	C\$ 83,000.00	C\$ 626,000.00

En el caso de los mantenimientos, se dejaron fijos durante los diez años que se proyectaron, se espera que se mantengan así y conforme se vayan haciendo más alianzas con estos proveedores ellos pueden hacer descuentos o mantener los precios.

Estimación de costos de papelería y útiles de oficina		
Descripción	Costo C\$ Mensual	Costo C\$ Anual
Impresiones de Boletería	C\$ 40,000.00	C\$ 480,000.00
Impresiones de recibos y hojas membretadas	C\$ 7,000.00	C\$ 84,000.00
Papel Bond	C\$ 1,200.00	C\$ 14,400.00
Tóner de Impresoras	C\$ 6,000.00	C\$ 72,000.00
Lapiceros, engrapadora, papel carbón, etc.	C\$ 800.00	C\$ 9,600.00
Total	C\$ 55,000.00	C\$ 660,000.00

En su mayoría los costos de papelería y útiles son fijos, los que pueden variar son las impresiones de las boleterías, aunque esta se hizo contemplando el número de funciones proyectada en los ingresos.

Estimación de costos de Publicidad		
Descripción	Costo C\$ Mensual	Costo C\$ Anual
Redes Sociales	C\$ 3,000.00	C\$ 36,000.00
Total	C\$ 3,000.00	C\$ 36,000.00

La publicidad se estima que este monto se destinará para invertirlo en redes sociales, que hoy en día y en el futuro mueven al mundo, los demás gastos publicitarios a como se mencionaba antes como sacar la cartelera en la revista cinematográfica se hará por medio de alianzas.

Estimación de costos de Montajes de Espectáculos		
Descripción	Costo por Espectáculo	
Vestuario	C\$	20,000.00
Escenografía	C\$	30,000.00
Utilería	C\$	5,000.00
Total	C\$	55,000.00

En lo que respecta a la estimación de Costos de Montaje de espectáculos, estos estarán regidos por el tipo de espectáculo que vaya a hacerse, por el número de actores y actrices y por la complejidad del montaje. Se ha proyectado que se harán seis montajes al año, por lo que los C\$ 55,000.00 (Cincuenta y cinco mil córdobas) reflejados en la tabla corresponden solo al costo de un montaje.

Tabla 3.3. Resumen de Costos y gastos con el 100% del préstamo por el valor total del Terreno

Presupuesto de Costos y gastos																				
Rubros / Períodos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10										
Costos y gastos Variables																				
Servicios Básicos	C\$	1,350,000.00	C\$	1,417,500.00	C\$	1,488,375.00	C\$	1,562,793.75	C\$	1,640,933.44	C\$	1,722,980.11	C\$	1,809,129.11	C\$	1,899,585.57	C\$	1,994,564.85	C\$	2,094,293.09
Impuesto Municipal (1% s/ ventas)	C\$	170,373.00	C\$	187,410.30	C\$	206,151.33	C\$	226,766.46	C\$	249,443.11	C\$	274,387.42	C\$	301,826.16	C\$	332,008.78	C\$	365,209.66	C\$	401,730.62
Costos de Montajes de espectáculos	C\$	330,000.00	C\$	346,500.00	C\$	363,825.00	C\$	382,016.25	C\$	401,117.06	C\$	421,172.92	C\$	442,231.56	C\$	464,343.14	C\$	487,560.30	C\$	511,938.31
Compra de activos													C\$	1,441,400.00						
Subtotal Costos Variables	C\$	1,850,373.00	C\$	1,951,410.30	C\$	2,058,351.33	C\$	2,171,576.46	C\$	2,291,493.61	C\$	3,859,940.45	C\$	2,553,186.84	C\$	2,695,937.49	C\$	2,847,334.80	C\$	3,007,962.02
Costos y gastos Fijos																				
Salarios y Prestaciones	C\$	3,162,360.00	C\$	3,446,972.40	C\$	3,757,199.92	C\$	4,095,347.91	C\$	4,463,929.22	C\$	4,865,682.85	C\$	5,303,594.31	C\$	5,780,917.79	C\$	6,301,200.40	C\$	6,868,308.43
Mantenimientos de Instalaciones y Mob. y	C\$	626,000.00	C\$	657,300.00	C\$	690,165.00	C\$	724,673.25	C\$	760,906.91	C\$	798,952.26	C\$	838,899.87	C\$	880,844.86	C\$	924,887.11	C\$	971,131.46
Papelera y útiles de Oficina	C\$	660,000.00	C\$	693,000.00	C\$	727,650.00	C\$	764,032.50	C\$	802,234.13	C\$	842,345.83	C\$	884,463.12	C\$	928,686.28	C\$	975,120.59	C\$	1,023,876.62
Publicidad	C\$	36,000.00	C\$	37,800.00	C\$	39,690.00	C\$	41,674.50	C\$	43,758.23	C\$	45,946.14	C\$	48,243.44	C\$	50,655.62	C\$	53,188.40	C\$	55,847.82
Depreciación	C\$	333,288.00																		
Amortización de diferidos	C\$	40,000.00	C\$	40,000.00	C\$	40,000.00	C\$	-												
Cuota Préstamo Bancario	C\$	4,588,571.30																		
Matricula y Ruc anual	C\$	8,000.00	C\$	8,400.00	C\$	8,820.00	C\$	9,261.00	C\$	9,724.05	C\$	10,210.25	C\$	10,720.77	C\$	11,256.80	C\$	11,819.64	C\$	12,410.63
Subtotal Costos Fijos	C\$	9,454,219.30	C\$	9,805,331.70	C\$	10,185,384.22	C\$	10,556,848.46	C\$	11,002,411.83	C\$	11,484,996.63	C\$	12,007,780.81	C\$	12,574,220.66	C\$	13,188,075.43	C\$	13,853,434.26
Total de Costos	C\$	11,304,592.30	C\$	11,756,742.00	C\$	12,243,735.55	C\$	12,728,424.92	C\$	13,293,905.44	C\$	15,344,937.07	C\$	14,560,967.65	C\$	15,270,158.14	C\$	16,035,410.24	C\$	16,861,396.28

Se contempla el 5% anual en aumento de los costos.

Tabla 3.3. Resumen de Costos y gastos con el 100% del préstamo por el valor del 50% del Terreno

Presupuesto de Costos y Gastos																				
Rubros / Períodos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10										
Costos Variables																				
Servicios Básicos	C\$	1,350,000.00	C\$	1,417,500.00	C\$	1,488,375.00	C\$	1,562,793.75	C\$	1,640,933.44	C\$	1,722,980.11	C\$	1,809,129.11	C\$	1,899,585.57	C\$	1,994,564.85	C\$	2,094,293.09
Impuesto Municipal (1% s/ ventas)	C\$	170,373.00	C\$	187,410.30	C\$	206,151.33	C\$	226,766.46	C\$	249,443.11	C\$	274,387.42	C\$	301,826.16	C\$	332,008.78	C\$	365,209.66	C\$	401,730.62
Costos de Montajes de espectáculos	C\$	330,000.00	C\$	346,500.00	C\$	363,825.00	C\$	382,016.25	C\$	401,117.06	C\$	421,172.92	C\$	442,231.56	C\$	464,343.14	C\$	487,560.30	C\$	511,938.31
Compra de activos													C\$	1,441,400.00						
Subtotal Costos Variables	C\$	1,850,373.00	C\$	1,951,410.30	C\$	2,058,351.33	C\$	2,171,576.46	C\$	2,291,493.61	C\$	3,859,940.45	C\$	2,553,186.84	C\$	2,695,937.49	C\$	2,847,334.80	C\$	3,007,962.02
Costos Fijos																				
Salarios y Prestaciones	C\$	3,162,360.00	C\$	3,446,972.40	C\$	3,757,199.92	C\$	4,095,347.91	C\$	4,463,929.22	C\$	4,865,682.85	C\$	5,303,594.31	C\$	5,780,917.79	C\$	6,301,200.40	C\$	6,868,308.43
Mantenimientos de Instalaciones y Mob. y	C\$	626,000.00	C\$	657,300.00	C\$	690,165.00	C\$	724,673.25	C\$	760,906.91	C\$	798,952.26	C\$	838,899.87	C\$	880,844.86	C\$	924,887.11	C\$	971,131.46
Papelera y útiles de Oficina	C\$	660,000.00	C\$	693,000.00	C\$	727,650.00	C\$	764,032.50	C\$	802,234.13	C\$	842,345.83	C\$	884,463.12	C\$	928,686.28	C\$	975,120.59	C\$	1,023,876.62
Publicidad	C\$	36,000.00	C\$	37,800.00	C\$	39,690.00	C\$	41,674.50	C\$	43,758.23	C\$	45,946.14	C\$	48,243.44	C\$	50,655.62	C\$	53,188.40	C\$	55,847.82
Depreciación	C\$	333,288.00																		
Amortización de diferidos	C\$	40,000.00	C\$	40,000.00	C\$	40,000.00	C\$	-												
Cuota Préstamo Bancario	C\$	3,590,342.44																		
Matricula y Ruc anual	C\$	8,000.00	C\$	8,400.00	C\$	8,820.00	C\$	9,261.00	C\$	9,724.05	C\$	10,210.25	C\$	10,720.77	C\$	11,256.80	C\$	11,819.64	C\$	12,410.63
Subtotal Costos Fijos	C\$	8,455,990.44	C\$	8,807,102.84	C\$	9,187,155.36	C\$	9,558,619.60	C\$	10,004,182.97	C\$	10,486,767.77	C\$	11,009,551.95	C\$	11,575,991.80	C\$	12,189,846.58	C\$	12,855,205.40
Total de Costos	C\$	10,306,363.44	C\$	10,758,513.14	C\$	11,245,506.69	C\$	11,730,196.06	C\$	12,295,676.58	C\$	14,346,708.21	C\$	13,562,738.79	C\$	14,271,929.29	C\$	15,037,181.38	C\$	15,863,167.42

Se contempla el 5% anual en aumento de los costos.

8.3.7 Punto de equilibrio del Proyecto

De acuerdo a lo reflejado en los ingresos, costos fijos y costos variables, se calcula el punto de equilibrio. Se entiende por punto de equilibrio de este proyecto, a aquel nivel de venta de funciones de teatro, en que no se tendrán ni utilidades, ni pérdidas, es decir, aquel nivel de ventas en el que los ingresos totales sean igual a los costos totales.

Se hace aclaración que el cálculo del punto de equilibrio no es una técnica para evaluar la rentabilidad de la inversión, sino que el objetivo del cálculo del mismo dentro de este proyecto, es que sirva como una importante referencia, para conocer el nivel mínimo de operación de la sala de teatro, en el cual no se obtengan ni incurran en pérdidas, específicamente de índole económica.

El punto de equilibrio se puede expresar tanto en términos monetarios (córdobas) como en unidades de producto (Funciones de teatro).

Para el cálculo del Punto de equilibrio en términos monetarios (córdobas) se utilizó la siguiente fórmula:

$$\text{Punto de equilibrio (C\$)} = \text{Costo fijo} / (1 - \text{Costos Variables} / \text{Ventas})$$

Y para el cálculo del punto de equilibrio en términos de unidades de producto (Funciones de teatro) se realizó a través de la fórmula siguiente:

$$\text{Punto de equilibrio Unidades} = \frac{\text{Costos Fijos} * \text{Unidades Producidas}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}}$$

En el caso del cálculo del punto de equilibrio expresado en porcentajes (%), se realizó a través de las fórmulas:

- Punto de equilibrio (%) = Punto de equilibrio C\$ / Ingresos
- Punto de equilibrio (%) = Punto de equilibrio (Unidades) / Unidades Producidas

Tabla 3.3. Punto de equilibrio "Construcción Sala de Teatro"
Escenario "1" Préstamo con valor total de terreno.

Rubros/ Período	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cálculo del Punto de equilibrio										
a- Ingresos Proyectados	C\$ 17,037,300.00	C\$ 18,741,030.00	C\$ 20,615,133.00	C\$ 22,676,646.30	C\$24,944,310.93	C\$ 27,438,742.02	C\$ 30,182,616.23	C\$ 33,200,877.85	C\$ 36,520,965.63	C\$ 40,173,062.20
b- Costos variables	C\$ 1,850,373.00	C\$ 1,951,410.30	C\$ 2,058,351.33	C\$ 2,171,576.46	C\$ 2,291,493.61	C\$ 3,859,940.45	C\$ 2,553,186.84	C\$ 2,695,937.49	C\$ 2,847,334.80	C\$ 3,007,962.02
c- Costos Fijos	C\$ 9,454,219.30	C\$ 9,805,331.70	C\$ 10,185,384.22	C\$ 10,556,848.46	C\$11,002,411.83	C\$ 11,484,996.63	C\$ 12,007,780.81	C\$ 12,574,220.66	C\$ 13,188,075.43	C\$ 13,853,434.26
Punto de equilibrio financiero	C\$ 10,606,120.02	C\$ 10,944,977.84	C\$ 11,315,165.20	C\$ 11,674,864.82	C\$12,115,384.05	C\$ 13,365,134.72	C\$ 13,117,398.65	C\$ 13,685,493.53	C\$ 14,303,217.02	C\$ 14,974,663.69
Punto de equilibrio de unidades (Funciones de Teatro)	385.96	362.09	340.30	319.20	301.13	302.00	269.45	255.57	242.82	231.11
Punto de equilibrio %	62%	58%	55%	51%	49%	49%	43%	41%	39%	37%

Tabla 3.3. Punto de equilibrio "Construcción Sala de Teatro"
Escenario "2" Préstamo con valor del 50% del terreno.

Rubros/ Período	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cálculo del Punto de equilibrio										
a- Ingresos Proyectados	C\$ 17,037,300.00	C\$ 18,741,030.00	C\$ 20,615,133.00	C\$ 22,676,646.30	C\$24,944,310.93	C\$ 27,438,742.02	C\$ 30,182,616.23	C\$ 33,200,877.85	C\$ 36,520,965.63	C\$ 40,173,062.20
b- Costos variables	C\$ 1,850,373.00	C\$ 1,951,410.30	C\$ 2,058,351.33	C\$ 2,171,576.46	C\$ 2,291,493.61	C\$ 3,859,940.45	C\$ 2,553,186.84	C\$ 2,695,937.49	C\$ 2,847,334.80	C\$ 3,007,962.02
c- Costos Fijos	C\$ 8,455,990.44	C\$ 8,807,102.84	C\$ 9,187,155.36	C\$ 9,558,619.60	C\$10,004,182.97	C\$ 10,486,767.77	C\$ 11,009,551.95	C\$ 11,575,991.80	C\$ 12,189,846.58	C\$ 12,855,205.40
Punto de equilibrio financiero	C\$ 9,486,267.10	C\$ 9,830,727.65	C\$ 10,206,211.02	C\$ 10,570,919.17	C\$11,016,177.24	C\$ 12,203,491.96	C\$ 12,026,925.23	C\$ 12,599,044.12	C\$ 13,220,581.12	C\$ 13,895,643.05
Punto de equilibrio de unidades (Funciones de Teatro)	345.21	325.22	306.95	289.02	273.81	275.75	247.05	235.28	224.44	214.45
Punto de equilibrio %	56%	52%	50%	47%	44%	44%	40%	38%	36%	35%

Como podemos observar en las tablas anteriores, para poder tener un equilibrio en el escenario "1" necesitaríamos vender en promedio el 49% de los ingresos proyectados para poder cubrir nuestros costos y no generar pérdidas y en el escenario "2" necesitaríamos vender el 44% de los ingresos proyectados.

8.3.8 Evaluación de la Rentabilidad de la Inversión

A partir de las proyecciones realizadas anteriormente se procede a realizar un flujo de fondo proyectado con los dos escenarios, uno con el préstamo bancario que incluye el valor total del terreno (Escenario 1) y otro con el préstamo donde se considera solo el 50% del valor total del terreno (Escenario 2).

Con este flujo de fondos se podrá conocer en forma rápida si el proyecto de construcción de una sala de teatro en la ciudad de Managua va contar con la liquidez suficiente para poder ser auto sostenible en el tiempo, además con él, se podrá determinar el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, el período de recuperación de la inversión y la Relación beneficio costo para así poder tomar la decisión más importante de este estudio de factibilidad si es rentable o no llevar a cabo el proyecto en estudio.

A continuación en las tablas siguientes se muestran los Flujos de fondos Proyectados a 10 años correspondientes a los dos escenarios ya mencionados.

TABLA 3.3. FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO
CONSTRUCCIÓN DE SALA DE TEATRO EN LA CIUDAD DE MANAGUA / Escenario 1

CONCEPTO / PERÍODO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS	-	17,037,300.00	18,741,030.00	20,615,133.00	22,676,646.30	24,944,310.93	27,438,742.02	30,182,616.23	33,200,877.85	36,520,965.63	40,173,062.20
Presentaciones de obras teatrales (Didácticas en la Semana)	-	5,544,000.00	6,098,400.00	6,708,240.00	7,379,064.00	8,116,970.40	8,928,667.44	9,821,534.18	10,803,687.60	11,884,056.36	13,072,462.00
Presentaciones de obras teatrales (Nocturnas en la semana)	-	7,245,000.00	7,969,500.00	8,766,450.00	9,643,095.00	10,607,404.50	11,668,144.95	12,834,959.45	14,118,455.39	15,530,300.93	17,083,331.02
Matiné fines de semana	-	2,520,000.00	2,772,000.00	3,049,200.00	3,354,120.00	3,689,532.00	4,058,485.20	4,464,333.72	4,910,767.09	5,401,843.80	5,942,028.18
Arrendamientos de la Sala	-	890,400.00	979,440.00	1,077,384.00	1,185,122.40	1,303,634.64	1,433,998.10	1,577,397.91	1,735,137.71	1,908,651.48	2,099,516.62
Coproducciones Didácticas	-	239,400.00	263,340.00	289,674.00	318,641.40	350,505.54	385,556.09	424,111.70	466,522.87	513,175.16	564,492.68
Coproducciones Función Noche	-	598,500.00	658,350.00	724,185.00	796,603.50	876,263.85	963,890.24	1,060,279.26	1,166,307.18	1,282,937.90	1,411,231.69
(-) COSTOS VARIABLES	-	1,850,373.00	1,951,410.30	2,058,351.33	2,171,576.46	2,291,493.61	3,859,940.45	2,553,186.84	2,695,937.49	2,847,334.80	3,007,962.02
Servicios Básicos	-	1,350,000.00	1,417,500.00	1,488,375.00	1,562,793.75	1,640,933.44	1,722,980.11	1,809,129.11	1,899,585.57	1,994,564.85	2,094,293.09
Impuesto Municipal (1% s/ ventas)	-	170,373.00	187,410.30	206,151.33	226,766.46	249,443.11	274,387.42	301,826.16	332,008.78	365,209.66	401,730.62
Costos de Montajes de espectáculos	-	330,000.00	346,500.00	363,825.00	382,016.25	401,117.06	421,172.92	442,231.56	464,343.14	487,560.30	511,938.31
Compra de activos							1,441,400.00				
(-) COSTOS FIJOS	-	9,454,219.30	9,805,331.70	10,185,384.22	10,556,848.46	11,002,411.83	11,484,996.63	12,007,780.81	12,574,220.66	13,188,075.43	13,853,434.26
Salarios y Prestaciones	-	3,162,360.00	3,446,972.40	3,757,199.92	4,095,347.91	4,463,929.22	4,865,682.85	5,303,594.31	5,780,917.79	6,301,200.40	6,868,308.43
Mantenimientos de Instalaciones y Mob. y equipo	-	626,000.00	657,300.00	690,165.00	724,673.25	760,906.91	798,952.26	838,899.87	880,844.86	924,887.11	971,131.46
Papelaria y útiles de Oficina	-	660,000.00	693,000.00	727,650.00	764,032.50	802,234.13	842,345.83	884,463.12	928,686.28	975,120.59	1,023,876.62
Publicidad	-	36,000.00	37,800.00	39,690.00	41,674.50	43,758.23	45,946.14	48,243.44	50,655.62	53,188.40	55,847.82
Depreciación	-	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00
Amortización de diferidos	-	40,000.00	40,000.00	40,000.00	-	-	-	-	-	-	-
Cuota Préstamo Bancario	-	4,588,571.30	4,588,571.30	4,588,571.30	4,588,571.30	4,588,571.30	4,588,571.30	4,588,571.30	4,588,571.30	4,588,571.30	4,588,571.30
Matrícula y Ruc anual	-	8,000.00	8,400.00	8,820.00	9,261.00	9,724.05	10,210.25	10,720.77	11,256.80	11,819.64	12,410.63
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-	5,732,707.70	6,984,288.00	8,371,397.45	9,948,221.38	11,650,405.49	12,093,804.95	15,621,648.58	17,930,719.70	20,485,555.40	23,311,665.91
(-) IMPUESTOS (30%)	-	1,719,812.31	2,095,286.40	2,511,419.24	2,984,466.41	3,495,121.65	3,628,141.49	4,686,494.57	5,379,215.91	6,145,666.62	6,993,499.77
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	-	4,012,895.39	4,889,001.60	5,859,978.22	6,963,754.97	8,155,283.84	8,465,663.47	10,935,154.01	12,551,503.79	14,339,888.78	16,318,166.14
(+) DEPRECIACION	-	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00
(+) AMORTIZACIONES	-	40,000.00	40,000.00	40,000.00	-	-	-	-	-	-	-
(+) INVERSION	(19,909,512.00)										
FLUJO NETO	C\$ (19,909,512.00)	C\$ 4,386,183.39	C\$ 5,262,289.60	C\$ 6,233,266.22	C\$ 7,297,042.97	C\$ 8,488,571.84	C\$ 8,798,951.47	C\$ 11,268,442.01	C\$ 12,884,791.79	C\$ 14,673,176.78	C\$ 16,651,454.14
FLUJO NETO ACUMULADO	C\$ (19,909,512.00)	C\$ (15,523,328.61)	C\$ (10,261,039.01)	C\$ (4,027,772.79)	C\$ 3,269,270.18	C\$ 11,757,842.02	C\$ 20,556,793.48	C\$ 31,825,235.49	C\$ 44,710,027.28	C\$ 59,383,204.06	C\$ 76,034,658.20

TABLA 3.3. FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO
CONSTRUCCIÓN DE SALA DE TEATRO EN LA CIUDAD DE MANAGUA / Escenario 2

CONCEPTO / PERÍODO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS	-	17,037,300.00	18,741,030.00	20,615,133.00	22,676,646.30	24,944,310.93	27,438,742.02	30,182,616.23	33,200,877.85	36,520,965.63	40,173,062.20
Presentaciones de obras teatrales (Didácticas en la Semar	-	5,544,000.00	6,098,400.00	6,708,240.00	7,379,064.00	8,116,970.40	8,928,667.44	9,821,534.18	10,803,687.60	11,884,056.36	13,072,462.00
Presentaciones de obras teatrales (Nocturnas en la semar	-	7,245,000.00	7,969,500.00	8,766,450.00	9,643,095.00	10,607,404.50	11,668,144.95	12,834,959.45	14,118,455.39	15,530,300.93	17,083,331.02
Matiné fines de semana	-	2,520,000.00	2,772,000.00	3,049,200.00	3,354,120.00	3,689,532.00	4,058,485.20	4,464,333.72	4,910,767.09	5,401,843.80	5,942,028.18
Arrendamientos de la Sala	-	890,400.00	979,440.00	1,077,384.00	1,185,122.40	1,303,634.64	1,433,998.10	1,577,397.91	1,735,137.71	1,908,651.48	2,099,516.62
Coproducciones Didácticas	-	239,400.00	263,340.00	289,674.00	318,641.40	350,505.54	385,556.09	424,111.70	466,522.87	513,175.16	564,492.68
Coproducciones Función Noche	-	598,500.00	658,350.00	724,185.00	796,603.50	876,263.85	963,890.24	1,060,279.26	1,166,307.18	1,282,937.90	1,411,231.69
(-) COSTOS VARIABLES	-	1,850,373.00	1,951,410.30	2,058,351.33	2,171,576.46	2,291,493.61	3,859,940.45	2,553,186.84	2,695,937.49	2,847,334.80	3,007,962.02
Servicios Básicos	-	1,350,000.00	1,417,500.00	1,488,375.00	1,562,793.75	1,640,933.44	1,722,980.11	1,809,129.11	1,899,585.57	1,994,564.85	2,094,293.09
Impuesto Municipal (1% s/ ventas)	-	170,373.00	187,410.30	206,151.33	226,766.46	249,443.11	274,387.42	301,826.16	332,008.78	365,209.66	401,730.62
Costos de Montajes de espectáculos	-	330,000.00	346,500.00	363,825.00	382,016.25	401,117.06	421,172.92	442,231.56	464,343.14	487,560.30	511,938.31
Compra de activos							1,441,400.00				
(-) COSTOS FIJOS	-	8,455,990.44	8,807,102.84	9,187,155.36	9,558,619.60	10,004,182.97	10,486,767.77	11,009,551.95	11,575,991.80	12,189,846.58	12,855,205.40
Salarios y Prestaciones	-	3,162,360.00	3,446,972.40	3,757,199.92	4,095,347.91	4,463,929.22	4,865,682.85	5,303,594.31	5,780,917.79	6,301,200.40	6,868,308.43
Mantenimientos de Instalaciones y Mob. y equipo	-	626,000.00	657,300.00	690,165.00	724,673.25	760,906.91	798,952.26	838,899.87	880,844.86	924,887.11	971,131.46
Papeleería y útiles de Oficina	-	660,000.00	693,000.00	727,650.00	764,032.50	802,234.13	842,345.83	884,463.12	928,686.28	975,120.59	1,023,876.62
Publicidad	-	36,000.00	37,800.00	39,690.00	41,674.50	43,758.23	45,946.14	48,243.44	50,655.62	53,188.40	55,847.82
Depreciación	-	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00
Amortización de diferidos	-	40,000.00	40,000.00	40,000.00	-	-	-	-	-	-	-
Cuota Préstamo Bancario	-	3,590,342.44	3,590,342.44	3,590,342.44	3,590,342.44	3,590,342.44	3,590,342.44	3,590,342.44	3,590,342.44	3,590,342.44	3,590,342.44
Matrícula y Ruc anual	-	8,000.00	8,400.00	8,820.00	9,261.00	9,724.05	10,210.25	10,720.77	11,256.80	11,819.64	12,410.63
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-	6,730,936.56	7,982,516.86	9,369,626.31	10,946,450.24	12,648,634.35	13,092,033.81	16,619,877.44	18,928,948.56	21,483,784.25	24,309,894.77
(-) IMPUESTOS (30%)	-	2,019,280.97	2,394,755.06	2,810,887.89	3,283,935.07	3,794,590.30	3,927,610.14	4,985,963.23	5,678,684.57	6,445,135.28	7,292,968.43
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	-	4,711,655.59	5,587,761.80	6,558,738.42	7,662,515.17	8,854,044.04	9,164,423.67	11,633,914.21	13,250,263.99	15,038,648.98	17,016,926.34
(+) DEPRECIACION	-	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00	333,288.00
(+) AMORTIZACIONES	-	40,000.00	40,000.00	40,000.00	-	-	-	-	-	-	-
(+) INVERSION	(15,578,262.00)										
FLUJO NETO	C\$ (15,578,262.00)	C\$ 5,084,943.59	C\$ 5,961,049.80	C\$ 6,932,026.42	C\$ 7,995,803.17	C\$ 9,187,332.04	C\$ 9,497,711.67	C\$ 11,967,202.21	C\$ 13,583,551.99	C\$ 15,371,936.98	C\$ 17,350,214.34
FLUJO NETO ACUMULADO	C\$ (15,578,262.00)	C\$ (10,493,318.41)	C\$ (4,532,268.61)	C\$ 2,399,757.81	C\$ 10,395,560.98	C\$ 19,582,893.02	C\$ 29,080,604.69	C\$ 41,047,806.90	C\$ 54,631,358.89	C\$ 70,003,295.87	C\$ 87,353,510.21

- Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

Después de haber realizado el Flujo de Fondos Proyectado de los dos escenarios antes mencionados se procede a realizar el cálculo del Período de recuperación de la Inversión, para esto se calculó el Flujo neto Acumulado de cada uno de los escenarios. El PRI constituye un indicador o instrumento de análisis para el inversionista que pretenda impulsar este proyecto, ya que mediante este se mide el tiempo en que se espera recuperar la inversión. En pocas palabras consiste en la determinación del tiempo necesario para que los flujos netos sean iguales al capital invertido.

CONSTRUCCIÓN DE SALA DE TEATRO EN LA CIUDAD DE MANAGUA / Escenario 1

CONCEPTO / PERÍODO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
FLUJO NETO	C\$ (19,909,512.00)	C\$ 4,386,183.39	C\$ 5,262,289.60	C\$ 6,233,266.22	C\$ 7,297,042.97	C\$ 8,488,571.84	C\$ 8,798,951.47	C\$ 11,268,442.01	C\$ 12,884,791.79	C\$ 14,673,176.78	C\$ 16,651,454.14
FLUJO NETO ACUMULADO	C\$ (19,909,512.00)	C\$ (15,523,328.61)	C\$ (10,261,039.01)	C\$ (4,027,772.79)	C\$ 3,269,270.18	C\$ 11,757,842.02	C\$ 20,556,793.48	C\$ 31,825,235.49	C\$ 44,710,027.28	C\$ 59,383,204.06	C\$ 76,034,658.20

Período anterior al cambio del signo 3.00

Valor absoluto del flujo acumulado C\$ (4,027,772.79)

Flujo de caja en siguiente período C\$ 7,297,042.97

Período de recuperación 2.45

Como podemos observar en el escenario "1" el período de recuperación de la Inversión se logra en 2.45 años.

CONSTRUCCIÓN DE SALA DE TEATRO EN LA CIUDAD DE MANAGUA / Escenario 2

CONCEPTO / PERÍODO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
FLUJO NETO	C\$ (15,578,262.00)	C\$ 5,084,943.59	C\$ 5,961,049.80	C\$ 6,932,026.42	C\$ 7,995,803.17	C\$ 9,187,332.04	C\$ 9,497,711.67	C\$ 11,967,202.21	C\$ 13,583,551.99	C\$ 15,371,936.98	C\$ 17,350,214.34
FLUJO NETO ACUMULADO	C\$ (15,578,262.00)	C\$ (10,493,318.41)	C\$ (4,532,268.61)	C\$ 2,399,757.81	C\$ 10,395,560.98	C\$ 19,582,893.02	C\$ 29,080,604.69	C\$ 41,047,806.90	C\$ 54,631,358.89	C\$ 70,003,295.87	C\$ 87,353,510.21

Período anterior al cambio del signo 2.00

Valor absoluto del flujo acumulado C\$ (4,532,268.61)

Flujo de caja en siguiente período C\$ 6,932,026.42

Período de recuperación 1.35

En el escenarios "2" el período de recuperación de la inversión es en 1.35 años.

- **Valor actual Neto, Tasa Interna de Retorno y Relación Beneficio Costo.**

Hasta este momento y a pesar de conocer las utilidades probables del proyecto durante los primeros 10 años de vida del mismo, aún no se ha demostrado que la inversión propuesta en la Construcción de una sala de teatro en la Ciudad de Managua será económicamente rentable.

Es por eso que en esta sección se evaluara directamente, la inversión inicial para la puesta en marcha de este proyecto. Para comenzar se decidió que la tasa de descuento a utilizar para este cálculo será del 19 %, la tasa de descuento es la rentabilidad mínima que se le debe exigir a una inversión. En este caso se utilizará la misma tasa del costo del capital la cual es la tasa del préstamo que se piensa solicitar ante una entidad bancaria.

Los parámetros a evaluar con el cálculo de lo antes mencionado son los siguientes:

- **Valor Actual Neto**

- a- $VAN > 0$ → el proyecto es rentable.
- b- $VAN = 0$ → el proyecto es rentable también, porque ya está incorporado ganancia de la Tasa de descuento.
- c- $VAN < 0$ → el proyecto no es rentable.

- **Tasa Interna de Retorno**

- a- Si $TIR >$ Tasa de descuento, el proyecto de inversión será aceptado.
- b- Si $TIR =$ Tasa de descuento, estaríamos en una situación similar a la que se producía cuando el VAN era igual a cero.
- c- Si $TIR <$ Tasa de descuento, el proyecto debe rechazarse.

- **Relación Beneficio Costo**

- a- $B/C > 1$ indica que los beneficios superan los costes, por consiguiente el proyecto debe ser considerado.
- b- $B/C=1$ Aquí no hay ganancias, pues los beneficios son iguales a los costes.

- c- $B/C < 1$, muestra que los costes son mayores que los beneficios, no se debe considerar.

A continuación se presentan cálculos realizados de los parámetros financieros antes mencionados:

Escenario "1": Con préstamo del valor total del terreno.

Tasa de descuento 19%

Cálculo VAN y TIR

Valor del Proyecto	C\$ 33,924,096.14
VAN	C\$ 14,014,584.14
TIR	33%

Cálculo Relación Beneficio Costo

VAN Ingresos	83,172,336.24
VAN Egresos	36,897,501.18

Relación B/C	2.25
---------------------	-------------

Con respecto a los resultados obtenido del escenario #1, podemos observar lo siguiente:

- Valor actual Neto > 0 , es decir C\$ 14, 014,584.14 en mayor que 0, por ende el proyecto debe aceptarse.
- Tasa Interna de Retorno $>$ Tasa de descuento, es decir que $33\% > 19\%$, el proyecto debe aceptarse.
- Relación B/C > 1 , es decir $2.25 > 1$, indica que los beneficios superan a los costos el proyecto debe ser aceptado.

Escenario “2”: Con préstamo del 50% del valor total del terreno.

Tasa de descuento 19%

Cálculo VAN y TIR

Valor del Proyecto	C\$36,955,971.14
VAN	C\$21,377,709.14
TIR	45%

Cálculo Relación Beneficio Costo

VAN Ingresos	87,503,586.24
VAN Egresos	36,897,501.18

Relación B/C	2.37
---------------------	-------------

Con respecto a los resultados obtenido del escenario #2, podemos observar lo siguiente:

- Valor actual Neto > 0, es decir C\$ 21, 377,709.14 en mayor que 0, por ende el proyecto debe aceptarse.
- Tasa Interna de Retorno > Tasa de descuento, es decir que 45% > 19%, el proyecto debe aceptarse.
- Relación B/C > 1, es decir 2.37 > 1, indica que los beneficios superan a los costos el proyecto debe ser aceptado.

9. Conclusiones

Considerando los objetivos del Estudio realizado se establece como conclusión general que el Proyecto de la Construcción de una Sala de Teatro en la Ciudad de Managua “**es factible**”, en base a los siguientes argumentos:

- Específicamente desde el análisis de las condiciones del mercado, se puede asegurar dicha factibilidad, una de las conclusiones más importante después de haber realizado esta investigación es que la construcción de una sala de teatro contribuirá de manera positiva al desarrollo económico y cultural del país.
- Este nuevo proyecto ha sido aceptado por el segmento de mercado potencial, según encuesta realizadas en la investigación de mercado, quienes están dispuestos a asistir como una actividad de entretenimiento tanto a obras didácticas como de cultura general.
- Cuenta con servicios de arrendamiento para grupos culturales y empresas privadas, apoyo con coproducciones para grupos teatrales con pocos recursos, al igual que el Teatro Rubén Darío pero a precios módicos.
- Desde el aspecto técnico la localización de la Sala de Teatro en Managua estará ubicada en el centro de la ciudad, tomando en cuenta la importancia que esto representa para el público potencial objetivo, además de ser céntrico es muy accesible para estudiantes y universitarios.
- La nueva sala de teatro estará en un rango intermedio entre sus dos principales competidores, es decir, entre el Teatro Rubén Darío y la Sala Justo Rufino Garay, ya que tiene capacidad instalada para 350 personas y precios más accesibles en el primer año.
- Es un proyecto rentable desde el punto de vista financiero, ya que desde el primer año registro ganancias con todos los servicios que se ofertarían y con buen manejo de los recursos, sobretodo el uso adecuado de alianzas estratégicas con otras empresas.
- Según los indicadores financieros aplicados como es el valor actual neto, TIR, relación beneficio costo y período de recuperación de la inversión el proyecto debe aceptarse. Ya que la inversión se podría recuperar en 2.45 años si no se obtuviera

una donación de la mitad del valor del terreno y 1.35 años si se obtuviera, además gracias a un flujo positivo y a las ganancias obtenidas se podría invertir en la construcción del Bar-Teatro.

- La construcción de la nueva sala de teatro será una contribución importante al medio teatral y cultural del país, con la promoción de talento nacional e internacional, aportes educativos como nuevas formas de enseñanza para colegios y universidades, y aporte económico tanto para los que deseen dedicarse completamente al medio como los colaboradores que se unan.

10. Recomendaciones

- Se recomienda al inversionista llevar a cabo el proyecto, con el uso de un financiamiento bancario, ya que es auto sostenible siempre y cuando utilice la máxima capacidad de la sala de teatro.
- Hacer alianza con el Ministerio de Educación para incluir el teatro como una nueva forma de aprendizaje y definir con ellos las obras de teatro que estudian en cada etapa.
- Realizar alianza con el Ministerio de Cultura para ser incluido en los proyectos que se desarrollan, recibir capacitaciones, participar en ferias y contar con su apoyo en el desarrollo de Festivales de Teatros nacionales e internacionales.
- Con las ganancias obtenidas poner en marcha un Bar Café para hacer una estrategia de generación de tráfico de clientes para la sala de teatro, la mayoría de las personas buscan un buen café o una buena cerveza para disfrutar, este también puede ser un espacio para generar la curiosidad de entrar al teatro.
- Desarrollar un plan de medios de comunicación agresivo para el lanzamiento de la Sala de Teatro, ya que según las encuestas la mayoría de personas nunca han ido por falta de conocimiento, aprovechar al máximo el auge de redes sociales.
- Realizar alianzas estratégicas con telefonías y revistas a través de canje para asegurar la publicidad en sus medios.

11. Bibliografía

- Baca Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos, México, ed. McGraw Hill, 1995.
- Romero López Álvaro Javier, Principios de Contabilidad, México, ed. McGraw Hill, cuarta edición 2010.
- Miguel Andrés E., Proyectos de Inversión “Formulación y evaluación para Micro y Pequeñas empresas”, Oaxaca, México, ed. Instituto tecnológico de Oaxaca, Cuarta edición 2001.
- Stanton J. William, Etzel J. Michael, Walker J. Bruce Fundamentos de Marketing, Decimocuarta Edición, McGraw-Hill Interamericana, 2007, Pág. 506.
- Juan José Miranda, Gestión de Proyectos, séptima edición, 2012.
- Ley de Concertación tributaria de Nicaragua. Ley N° 822.

12. Anexos

12.1 Instrumentos

- Encuesta

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua.

UNAN – MANAGUA

Facultada de Ciencias Económicas.

CUDECE –PROCOMIN

Buenos días soy estudiante de la Maestría Administración funcional de empresas y estoy realizando una estudio para la Construcción de una sala de Teatro en la ciudad de Managua. Agradecería realmente su colaboración contestando la siguiente encuesta.

Orientaciones

- 1- Marque con una "X" su respuesta.
- 2- Amplié la respuesta donde corresponda.

Preguntas

1) ¿Cuál es su nivel académico?

- a- Primaria _____
- b- Secundaria _____
- c- Universidad _____
- d- Profesional _____

2) Favor indique su rango de edad.

- a- 5 a 13 años _____
- b- 13 a 16 años _____
- c- 16 a 20 años _____
- d- 20 años a más _____

3) ¿Cuál es su lugar de residencia?

a- Managua _____

b- Fuera de Managua _____ ¿Dónde? _____

4) ¿Tiene actualmente un empleo?

a- Si _____ b- No _____

Si su respuesta fue "SI", favor poner su rango salarial _____.

5) ¿Ha visitado algún teatro?

a- Si _____ b- No _____

Si su respuesta fue "No", podría comentar el ¿Por qué?

6) ¿Qué salas de teatro ha visitado?

7) ¿Ha visto alguna obra de teatro?

a- Si _____ b- No _____

Si su respuesta fue "Si", favor indicar si ha sido dentro de un Teatro o en alguna otra parte.

8) ¿Le gustaría visitar un teatro que preste las condiciones para representación de obras teatrales?

a- Si _____ b- No _____

9) ¿Cree usted que tendría aceptación una nueva sala de teatro en Managua?

a- Si _____ b- No _____

10) ¿Dónde cree usted debería estar ubicada esta nueva sala de teatro?

a- En un lugar Céntrico _____

b- En un lugar más apartado de la ciudad _____

c- Es indistinto el lugar _____

11) ¿En qué horario le favorecería que fueran las representaciones teatrales?

a- Días de Semana: Día _____ Tarde _____ Noche _____

b- Fines de semana: Día _____ Tarde _____ Noche _____

12) ¿Qué géneros teatrales preferiría ver?

a- Dramático _____

b- Comedia _____

c- Tragedia _____

13) Cuanto estarías dispuesto a pagar por asistir a estas representaciones Teatrales?

a- C\$ 50.00 – C\$ 100.00 _____

b- C\$ 100.00 – C\$ 200.00 _____

c- C\$ 200.00 a más _____

14) ¿Cree usted que el teatro mejoraría su nivel de aprendizaje?

¿Qué otros aspectos de la vida personal crees que te ayudaría a mejorar?

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

- Guía para la Observación

Datos generales

Nombre del observador: _____

Nombre del lugar observado: _____

Tipo de lugar: _____

Preguntas:

- 1) ¿Este lugar ofrece las condiciones necesarias para una representación teatral?
- 2) ¿Está en una ubicación accesible para todo público?
- 3) ¿Qué elementos podrían servirme de este espacio para retomarlos en la construcción del nuevo espacio?
- 4) ¿Las personas que visitan este espacio, es público meta también para mi sala de Teatro?
- 5) ¿Cuál es la inversión que voy a necesitar para construir la sala de acuerdo a estos requerimientos técnicos?
- 6) ¿Qué ofrece este espacio que hace que la gente lo visite o no lo visite?
- 7) ¿Tengo posibilidades de competir con este centro?

12.2 Artículos de Ley de concertación Tributaria N° 822 y su reglamento.

Artículo 45: Sistemas de depreciación y amortización.

Numeral 1: En la adquisición de activos, se seguirá el método de línea recta aplicado en el número de años de vida útil de dichos activos, establecido en el reglamento de Ley...

Numeral 6: Los activos intangibles se amortizarán en cuotas correspondientes al plazo establecido por la ley de la materia o por el contrato o convenio respectivo o en su defecto en el plazo de uso productivo del activo. En el caso que los activos intangibles sean de uso permanente, se amortizarán conforme su pago...

Numeral 7: Los gastos de instalación, organización y pre operativos, serán amortizables en un periodo de tres años, a partir que la empresa inicie sus operaciones mercantiles.

El reglamento de la Ley N° 822, establece lo siguiente:

Artículo 34: Sistemas de depreciación y amortización. En relación con el numeral 1, la vida útil estimada de los bienes será la siguiente:

1. De edificios Comerciales 20 años.
2. Mobiliarios y equipos de oficina 5 años.
3. Los demás no comprendidos en literales anteriores 5 años.

Por ende las vidas útiles estimadas, son las siguientes:

Edificio e instalaciones (Sala de Teatro)	20 años
Mobiliario y equipo de Oficina	5 años
Mobiliario y equipo de la Sala	5 años
Equipos de audio e iluminación.....	5 años
Activos Diferidos y gastos diferidos	3 años
Equipos de climatización.....	5 años