

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN-MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS.



SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIADAS EN
BANCA Y FINANZAS

TEMA GENERAL: FINANZAS A LARGO PLAZO.

SUBTEMA: VALORACIÓN FINANCIERA PARA LA TOMA DE DECISIÓN EN LA
REALIZACIÓN DEL PROYECTO TURÍSTICO MIRADOR LA NOVIA DE TOLA
DURANTE EL PERIODO DEL 2018 AL 2022.

TUTOR: JOSÉ SALOMÓN GUTIÉRREZ VILLALOBOS.

AUTORES:

- BRA. REYNA ISABEL PÉREZ MADRIGAL.
- BRA. KELLYN GISSEL MEDINA BOLAÑOS

MANAGUA, FEBRERO 2018



i. Dedicatoria

Primeramente, dedicada a Dios por la sabiduría, entendimiento y salud, a nuestros familiares por ser el pilar fundamental quienes nos dieron la vida y nos enseñaron que pueden existir muchas personas alrededor del mundo pero que solo ellos a pesar de sus desacuerdos y convicciones estarían ahí en los momentos más difíciles y alegres, que desde la distancia o cercanía en que se encontraran no importaría porque estarán siempre firmes e incondicional, a amigos que estuvieron siempre apoyándonos y que hicieron posible este logro.

Br. Kellyn Gissel Medina Bolaños.



i. Dedicatoria

Por inicio dedicare este logro a Dios por la bondad de brindarme la oportunidad de lograr concluir una etapa que ha sido de gran impulso en vida, a mi madre Marisela Madrigal y mi padre Salvador Pérez por el don de la vida, por cuidarme, y enseñarme que la vida está llena de esperanza e ilusiones que si estás dispuesto lograras alcanzar tus sueños, a mi novio José Peña por ser la persona que me ha apoyado en todas las circunstancias de la vida, por ser el impulso de que este sueño sea realidad, mi familia que siempre ha estado involucrada en querer lo mejor para mí, todos ellos forman parte de mi pilar fundamental ante este trabajo.

Br. Reyna Isabel Pérez Madrigal.



ii. Agradecimientos

Inicialmente agradecemos a Dios por permitirnos terminar esta etapa tan gratificante en mi vida. Realizar este trabajo no fue tarea fácil, sin embargo, me sirvió para aprender a ser más autónoma en el aprendizaje, a buscar nuevos caminos, a estar proactiva frente al que hacer laboral, valorar nuestros conocimientos y defender nuestros argumentos. Gracias a mis padres por estar ahí, siempre presentes, al pendiente, llenándonos de consejos fortalecedores y palabras de aliento.

Un agradecimiento a nuestro profesor José salomón Gutiérrez Villalobos quien estuvo paso a paso en nuestro trabajo investigativo.

De la misma manera al docente Denmarth Cisneros quien nos prestó atención a nuestras dudas permanentes frente a la formulación de nuestra investigación.

Br. Kellyn Gissel Medina Bolaños.



ii. Agradecimientos

Agradecida con dios por permitirme culminar un logro más en mi vida al lado de las personas que más quiero, porque a pesar de vivir etapas muy difíciles siempre me dio la fuerza para salir adelante, llegar a fin esta etapa no fue fácil, fue difícil pero no imposible, gracias a este trabajo aprendí que las cosas requieren de mucha dedicación e disciplina, agradecida enormemente con mis padres ya que siempre fueron el sustento de mi preparación, mi familia que fueron un gran apoyo, y por ultimo agradeceré a mi novio por la dedicación que siempre me brindo ante las necesidades universitaria que se me presentaran, porque no importo momento, hora, circunstancia alguna para estar siempre apoyándome y fortaleciéndome con sus palabras de aliento productivo .

Un agradecimiento a nuestro profesor José salomón Gutiérrez Villalobos quien estuvo paso a paso en nuestro trabajo investigativo.

De la misma manera al docente Denmarth Cisneros quien nos prestó atención a nuestras dudas permanentes frente a la formulación de nuestra investigación.

Br. Reyna Isabel Pérez Madrigal.



iii. Valoración del docente

11 de noviembre de 2017

Msc. Álvaro Guido Quiroz

Director del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Facultad de Ciencias Económicas

UNAN-Managua

Su despacho

Estimado Maestro Guido:

Por medio de la presente, remito a usted los juegos resumen final de Seminario de Graduación correspondiente al II Semestre 2017, con tema general ***“FINANZAS A LARGO PLAZO”*** y subtema ***« VALORACIÓN FINANCIERA PARA LA TOMA DE DECISIÓN EN LA REALIZACIÓN DEL PROYECTO TURÍSTICO MIRADOR LA NOVIA DE TOLA DURANTE EL PERIODO DEL 2018 AL 2022.»*** Presentado por las bachilleres ***«REYNA ISABEL PEREZ MADRIGAL»*** con número de carné ***«13209935»*** y ***«KELLYN GISSEL MEDINA BOLAÑOS»*** con número de carné ***«13014950»***, para optar al título de Licenciadas en Banca y Finanzas.

Este trabajo reúne los requisitos establecidos para resumen final de Seminario de Graduación que especifica el Reglamento de la UNAN-Managua.

Esperando la fecha de defensa final, me suscribo deseándole éxito en sus labores cotidianas.

Cordialmente,

Lic. José Salomón Gutiérrez Villalobos

Docente del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Tutor de Seminario de Graduación

UNAN-Managua

Cc.: Archivo



iv. Resumen

Inversiones Navarro, S.A. es una compañía que se desarrolla en proyectos habituales, recreativos, actualmente desea realizar un proyecto turístico, una construcción que estaría ubicado en el departamento de Rivas, municipio de Tola, comunidad Cruz de España, en donde se desea conocer la viabilidad financiera real del proyecto.

Para la realización de la viabilidad financiera del proyecto turístico tomamos en base diferentes fuentes de información, páginas web, libros, consultas externas, aplicación de conocimientos propios con métodos e instrumentos financieros, por medio del cual llevamos a fin la viabilidad financiera del proyecto turístico, donde destacamos que el proyecto se encuentra de manera favorable para la empresa de inversión Navarro, S.A según el análisis de la viabilidad financiera por medio de cálculos matemáticos, contables, de mercado y algunos métodos e técnicas.

Con el objetivo que la empresa tenga una base a estudios futuros, se realiza una valoración financiera que le permite a la empresa conocer su situación actual al utilizar los resultados de la investigación, además, la empresa desea conocer la rentabilidad actual del giro y las recomendaciones una vez realizada la investigación.

V. Índice

i.	Dedicatoria.....	i
ii.	Agradecimientos	ii
iii.	Valoración del docente	iii
iv.	Resumen	iv
I.	Introducción	1
II.	Justificación.....	2
III.	Objetivos	3
3.1.	Objetivo General	3
3.2.	Objetivos específicos	3
IV.	Desarrollo del subtema.....	4
4.1.	Concepto finanzas.....	4
4.1.2.	Estados financieros	4
4.1.3	Financiamiento.....	6
4.2.	Definición proyecto.....	7
4.2.2	Estimaciones básicas en un proyecto	8
4.2.3	Importancia de los proyectos	9
4.2.4	Los proyectos de inversión tienen varios orígenes.....	10
4.2.5	Tipos de proyectos de inversión.	10
4.2.6	Concepto de viabilidad.....	11
4.2.7	Ciclo de un proyecto según.....	12
4.2.8	Localización del proyecto.....	14
4.2.8.1	Variables a tomar en cuenta	15
4.2.8.2	Etapas de la localización	16
4.2.9	Beneficios y Costos.....	17
4.2.10	Vida Económica.....	17
4.3	Índices financieros y herramientas financieras	17
4.3.1	Índices financieros importantes.....	17
4.3.2	Tipos de Riesgos.....	18
V.	CASO PRÁCTICO	19
5.1.	Introducción.....	19
5.2.	Misión	19



VALORACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS



5.3.	Visión.....	19
5.4.	Valores	20
5.5.	Objetivo.....	20
5.6.	Organigrama	21
5.7.	Análisis de las encuestas efectuadas	22
5.7.1.	Estudio de mercado	27
5.7.2.	Las cinco fuerzas competitivas según Michael Porter	29
5.7.3.	Publicidad.....	30
5.7.4.	Medios	31
5.8.	Estudio técnico.....	31
5.9.	Detalle de ingresos.....	32
5.10.	Costos administrativos.....	35
5.10.1.	Gastos pre operativos y puesta en marcha	35
5.10.2.	Costos administrativos primer año	35
5.11.	Indicadores Financieros	44
5.12.	Criterios para la toma de decisión	45
VI.	Conclusión.....	46
VII.	Bibliografía	48
VIII.	ANEXOS	49



I. Introducción

El presente trabajo tiene una relevante importancia porque a través del adquirimos nuevos conocimientos más amplios y enriquecidos, practicas sobre el análisis de la viabilidad financiero de un proyecto tanto para las empresas, así también para un proyecto en este caso “turístico”, en si adquirir conocimientos más profundos de lo que es la parte teórica.

El propósito de este trabajo investigativo es analizar la viabilidad financiera de un proyecto turístico mirador la novia de tola en el periodo 2018-2022, Donde se realizaran un estudio de mercado, técnico y financiero por parte de la empresa inversiones navarro S.A. así mismo procederemos a los estudios teóricos sobre las generalidades contenidas en un proyecto, también se realizarán el análisis de los métodos financieros que serán aplicados, así mismo abordamos las estrategias técnicas y de mercado, teniendo en cuenta lo antes mencionado procederemos a poner en practica con un caso práctico, donde tomamos en cuenta las fuentes de información, libros, páginas web y conocimientos propios.

El trabajo está compuesto por una estructura de ocho acápites, el primero la introducción, el segundo la justificación es decir por qué la realización de este, en el tercero se encuentran los objetivos del trabajo, el cuarto contiene el desarrollo del subtema en el que trata de la teoría importante para su realización, el quinto trata del caso práctico donde se aplican todos los conocimientos adquiridos en el desarrollo del subtema, en el sexto se encuentra la conclusión donde se hace énfasis a los resultados obtenidos de la investigación, el séptimo las recomendación y como octavo las referencias bibliográficas.

II. Justificación

El presente trabajo investigativo fue elaborado con el fin de fortalecer y adquirir nuevos conocimientos amplios, el beneficio que dejará la realización de esta investigación será a futuras generaciones de estudiantes, docentes u otras personas interesadas en el tema, que deseen llevar a cabo trabajos investigativos sobre la ejecución de proyectos turísticos, los cuales podrán consultar el trabajo para recolectar datos de importancia a sus investigaciones y ampliar sus conocimientos con la investigación realizada.

Por medio de la realización de este estudio investigativo se obtendrá un conocimiento amplio del sector turístico y de lo que implica una inversión de esta, así como también resaltar las riquezas naturales que posee la Zona y fomentar el cuidado y preservación de las riquezas naturales, servirá para conocer la importancia de ofrecer un servicio de calidad que logre satisfacer las necesidades de un mercado de turistas extranjeros y nacionales, además se podrá determinar y analizar si el proyecto turístico Mirador La novia De Tola será viable, y de necesidad ante el mercado.

Por tanto, esperamos que dicho trabajo sea útil para todos los lectores que indaguen sobre estos temas en específico como hacer una valoración financiera de un proyecto turístico, lo cual ha resultado una experiencia muy productiva analizando todos los factores de un proyecto de inversión.

III. Objetivos

3.1. Objetivo General

3.1.1. Análisis de la valoración financiera para la toma de decisión en la realización del proyecto turístico Mirador la Novia de Tola durante el periodo 2018 al 2022.

3.2. Objetivos específicos:

- 3.2.1. Estudiar las generalidades de la valoración financiera de proyectos de inversión.
- 3.2.2. Determinar los aspectos relevantes de los proyectos de inversión.
- 3.2.3. Calcular los indicadores financieros para la valoración de un proyecto de inversión.
- 3.2.4. Presentar un caso práctico sobre la valoración financiera del proyecto Mirador La Novia De Tola en el periodo 2018 al 2022.

IV. Desarrollo del subtema

4.1. Concepto finanzas:

Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero (Gitman y Zutter, 2012, p. 3). Las finanzas son una rama de la economía que se encarga de estudiar la manera de obtener, gestionar e invertir el dinero; es por medio de ella que podemos tomar decisiones de inversiones, porque describen el funcionamiento de una empresa en cuanto a eficiencia y eficacia, de tal manera que se puede analizar la viabilidad económica y rentable de inversiones futuras (G. Y Z.2010).

Según (Robert 2008) define las finanzas como las finanzas que estudian la manera que los recursos escasos se asignan a través del tiempo. La teoría de finanzas consta de un grupo de conceptos que ayuda a organizar la forma de asignar recursos en la evaluación de alternativas, la toma de decisiones y la puesta en práctica de las mismas.

Las finanzas son de mucha importancia, al ser una base para la toma de decisiones, es significativo en cuanto a cómo se puede incrementar el dinero de los inversionistas y en qué y de qué manera se debe de invertir el dinero, por ello las finanzas son una clave primordial en las decisiones financieras; Las finanzas es una ciencia y un arte, una ciencia porque hace uso de las ciencias exactas que son las matemáticas, las estadísticas entre otras, y es un arte porque depende del criterio de la persona que realiza la evaluación financiera. Las finanzas se encuentran enfocadas en todos los recursos económicos que esta requiere para el desarrollo de sus actividades.

4.1.2. Estados financieros

Según (Lara y Ramírez, 2008, p.50) Los estados financieros representan la información que el usuario general requiere para la toma de decisiones económicas. La información debe ser confiable, relevante y comprensible.

Los estados financieros son los registros que se plantea la vida de la empresa, en otras palabras, se orienta el comportamiento que esta tiene en lo que se refiere a su actividad operativa,

los estados financieros son una serie de registros contables por el medio en donde se conoce la situación financiera de una futura o presente empresa.

4.1.2.1. Existen tres estados financieros básicos, estos son:

4.1.2.1.1. Estado de situación financiera

Para (Gitman y Zutter 2012, p.56) Es aquel que presenta un estado resumido de la situación financiera de la empresa en un momento específico. los recursos que posee una empresa, de la misma manera muestra las obligaciones que la empresa tiene a corto y largo plazo, mostrando de igual manera el patrimonio o capital contable. Es un estado financiero fundamental donde se puede conocer como está organizada una empresa en cuanto sus recursos financieros, forma de operar y principales e inversiones existentes.

En otras palabras, el estado de situación financiera se asemeja a una radiografía de una empresa, que se encuentra compuesto por cuentas de activos, pasivos y patrimonio. Estas expresadas en números tanto los derechos en activos, obligaciones en pasivos y patrimonio.

4.1.2.1.2. Estado de resultado

Según (Gitman y Zutter 2012, p.59) es una forma abreviada del estado del patrimonio de los accionistas. Es aquel en donde se muestran los resultados obtenidos de un periodo en específico que provienen de la realización de las actividades de una empresa, detallando los ingresos, costos y gastos que se generaron, así mismo el estado de resultado nos da a conocer las utilidades o pérdidas netas resultantes de las operaciones de un periodo.

La importancia de los estados financieros está fundamentada en la información que estos brindan, que es de vital importancia para la obtención de financiamientos y de igual manera para el cumplimiento de obligaciones fiscales.

4.1.2.1.3. Estado de flujo de efectivo

Según (Gitman y Zutter 2012, p.60) es un resumen de los flujos de efectivo de un periodo específico; Para (Lara Y Ramírez 2008, p.50). Es el estado de flujo de efectivo es aquel donde se indican los movimientos, es decir los cambios que ocurren al utilizar los recursos de la empresa y las fuentes de financiamiento, lo que da un cambio a la situación financiera de la empresa.

Es decir que el estado de flujo de efectivo es aquel que muestra la variación de entrada y salida de efectivo en un periodo determinado. Es muy importante tener en cuenta su resultado hará la toma de decisión de inversión para conocer la generación positiva o negativa de flujo de efectivo para cumplir con las obligaciones adquiridas por una empresa en el corto plazo.

4.1.3 Financiamiento

El financiamiento es un medio o mecanismo para obtener recursos económicos, los que pueden ser invertidos en proyectos o adquirir bienes; a través del financiamiento las empresas pueden mantener una estabilidad y eficiencia económica, planear a futuro y expandirse. Existen diferentes tipos de financiamiento a corto y largo plazo.

4.1.3.1. Financiamiento corto plazo.

Para (Gitman y Zutter 2012, p. 3) El financiamiento a corto plazo es aquel cuya característica principal es el período que se tiene para pagarlo, por lo general es un plazo menor a un año, este financiamiento está orientado al mantenimiento de las operaciones diarias de una empresa, lo que es vital para la misma, se debe de tener en cuenta que este financiamiento exigirá un pago futuro de un monto principal que fue otorgado, más una cantidad determinada de interés, los que irán en dependencia del monto principal y el periodo de tiempo solicitado para realizar el pago.

El financiamiento a corto plazo es una de las opciones más viables para realizar las actividades económicas de una manera eficiente, utilizando al máximo los recursos obtenidos para obtener beneficios futuros.

4.1.3.2. Financiamiento a largo plazo.

Para (Gitman y Zutter 2012, p. 3) El financiamiento largo plazo es aquel que se adquiere con la visión de realizar una inversión de la que se obtendrán beneficios económicos.

La característica principal de este tipo de financiamiento es que la realización del pago es a ESA futuro, en un plazo mayor a un año, cuyo monto principal debe pagarse en los plazos establecidos al momento de adquirir la obligación más una cantidad determinada de intereses que van de acuerdo con el monto principal de la deuda.

4.2. Definición proyecto:

Un *proyecto de inversión* un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos podrá producir un bien o un servicio a la sociedad. Un monto de capital una propuesta técnica y económica para resolver un problema de la sociedad utilizando los recursos humanos, materiales y tecnológicos disponibles, mediante un documento escrito que comprende una serie de estudios que permiten al inversionista saber si es viable su realización (G, Baca 2005, p .2).

Un proyecto de inversión constituye un conjunto de acciones, que, una vez implementadas, incrementan la eficiencia y distribución de un bien o servicio; es de esta forma que podemos ver que un proyecto de inversión debe llevar su procedimiento para poder llegar a su ejecución.

El *proyecto de inversión* no es ajeno a la realidad económica del país; su desarrollo debe responder a los requerimientos de los asociados. El sistema económico de un país establece la orientación de la planificación de las actividades públicas y privadas, señalando las políticas a seguir en los sectores económicos:

- Elementos.
- Sociedad.
- Personas.
- Necesidades.
- Recursos.

4.2.1 *Los proyectos con intervención social:*

4.2.1.1 *Representar un quiebre con respecto a la situación original.* A partir de la definición de un proyecto se plantea, para quien lo está encarando, dos futuros posibles: una *situación con proyecto*, que es el estado de cosas futuro que sucedería si el proyecto se llevara a cabo, y una *situación sin proyecto*, que refleja lo que sucedería si el proyecto no se hiciera.

4.2.1.2 *Tener objetivos concretos y determinados,* que son definidos como una situación futura deseada por el impulsor del proyecto. Esto permite focalizar las acciones, organizarlas mejor y, en última instancia, ahorrar recursos.

4.2.1.3 *Tener un horizonte de tiempo definido y acotado.* Todo proyecto se define para un cierto horizonte de tiempo, en el cual se supone que se pueden alcanzar los objetivos deseados.

4.2.1.4 *Componer un conjunto de actividades bien definidas.* En la etapa de formulación del proyecto se establecen con claridad cuáles son las actividades que deben llevarse a cabo para obtener los resultados deseados.

4.2.1.5 *Estimar cuáles serán los requerimientos de recursos (los costos) del proyecto.* Esto facilita la evaluación y la decisión al permitir la comparación con los beneficios y la estimación de que el proyecto conviene o no.

4.2.1.6 *Incentivar la separabilidad en sub-proyectos:* el propio proceso de análisis, y la aplicación del enfoque costo-beneficio, lleva a separar naturalmente los distintos sub-proyectos, permitiendo que se hagan sólo aquellos efectivamente rentables. Esta condición es particularmente importante porque la mayoría de los proyectos se componen de sub-proyectos.

4.2.2 **Estimaciones básicas en un proyecto**

4.2.2.1 *Definición de cada uno de los proyectos de Inversión*

4.2.2.2 *Calcular el costo de capital de la empresa*

- 4.2.2.3 *Análisis Cuantitativo*
- 4.2.2.4 *Selección de Proyectos*
- 4.2.2.5 *Seguimiento de los Proyectos*

En términos generales, un proyecto proporciona bienes o servicios.

Los proyectos de inversión surgen de las diferentes necesidades individuales y colectivas de las personas y se concretan con la producción de un bien o servicio, ya que son estas las que deben ser satisfechas, a través de una adecuada asignación de recursos teniendo en cuenta la realidad social, cultural y política de una comunidad.

No existe una sola solución a un problema o a una necesidad, por el contrario, casi siempre se logran encontrar numerosas alternativas que pueden contribuir a resolver las dificultades o a modificar las condiciones existentes; es decir cuando surge una idea hay que estudiarla primero y ver si es beneficiosa o no, siempre surgen proyectos por una necesidad o para crear algo innovador o sea diferente a lo que hay en un determinado lugar.

4.2.3 Importancia de los proyectos.

La importancia de los proyectos radica en que se constituyen en un instrumento básico de información para la toma de decisiones de inversión, y por los efectos que puede generar su ejecución y operación en cuanto a la solución de los problemas existentes, al desarrollo económico y social de una región o un país y, en particular, por los beneficios que le puede generar a un inversionista. En la práctica se pueden identificar proyectos para satisfacer necesidades concretas o para aprovechar oportunidades especiales.

Se considera que estos proyectos más los turísticos en este siglo según datos del banco central han tenido repercusión en el país de forma interesante ya que Nicaragua cuenta con muchos recursos excelentes para explotar y sacar muchos beneficios tanto para el inversionista como para turistas y el país, pero existe una incertidumbre cuando se plantea estas ideas de proyectos que resultan ser interesantes el problema es quienes se preocupen por plantear bien esta idea y la forma correcta de presentarlo y desarrollarlo para el convencimiento de posibles inversionista, por esta es una de las causas por la cual el proyecto no se ha efectuado.

Br. Kellyn Gissel Medina Bolaños
Br. Reyna Isabel Pérez Madrigal

4.2.4 Los proyectos de inversión tienen varios orígenes:

4.2.4.1 Satisfacción de las necesidades individuales y colectivas.

4.2.4.2 Aprovechamiento de una oportunidad de negocio. Las oportunidades de negocios se dan cuando las ideas de negocios están basadas en las necesidades de la comunidad, en ventajas competitivas, cuando se visualizan los recursos humanos y físicos y cuando se cuenta con el impulso vital del inversionista que las hagan realidad.

4.2.4.3 Crecimiento del mercado en general, que produce una mayor demanda del bien o servicio.

4.2.4.4 Cambio en los gustos y preferencias de los consumidores.

4.2.4.5 Cambio en los niveles de ingresos de los consumidores o en el precio de los bienes y servicios.

4.2.5 Tipos de proyectos de inversión.

Existen diferentes tipos de proyectos, cada uno se dirige a solucionar determinadas barreras al desarrollo, y tiene costos y beneficios específicos asociados, así:

4.2.5.1 De acuerdo a su naturaleza:

4.2.5.1.1 *Dependientes*, son los proyectos que para ser realizados requieren que se haga otra inversión. Por ejemplo, el sistema de enfriamiento de la leche en un depósito depende de que se construya el depósito, mientras que este último necesita del sistema de enfriamiento para funcionar adecuadamente. En este caso, se habla de proyectos *complementarios* y se seleccionan en conjunto.

4.2.5.1.2 *Independientes*, son los proyectos que se pueden realizar sin depender ni afectar ni ser afectados por otro proyecto.

4.2.5.1.3 *Mutuamente excluyentes*, son proyectos operacionales donde aceptar uno impide que no se haga el otro, o lo hace innecesario. Por ejemplo, adoptar el sistema de siembra directa hace innecesaria la inversión en maquinaria tradicional.

4.2.6 Concepto de viabilidad

(Sapag 2011, p. 26) La viabilidad de una decisión también se refiere a su posibilidad de éxito, busca determinar si es posible, física o materialmente, hacer un proyecto. pero en este caso, está determinada en función del respaldo social que garantice el alcance de los resultados previstos. Analizar la viabilidad de una decisión consiste en establecer si cuenta con el suficiente respaldo de los actores sociales, como para lograr el éxito. Este respaldo depende a su vez de los intereses de las fuerzas sociales que actúan en el grupo y se reflejan en sus valores éticos individuales, sus normas morales predominantes, los patrones culturales vigentes, sus leyes y acuerdos políticos. Se dice que una decisión no es viable cuando la contradicción con los valores, intereses, normas o disposiciones legales del grupo, amenaza su realización.

Los proyectos sociales o de inversión pública tienen como finalidad mejorar el bienestar de una comunidad a través de la prestación de un servicio o del suministro de un bien.

Sobre la concepción de lo que es un proyecto de inversión, existe alguna confusión (incluso entre muchos tratadistas de la materia). La mayoría de las personas asocia el concepto de proyecto de inversión con macro proyectos de inversión (centros comerciales, planta siderúrgica, urbanización, etc.), o con proyectos de manufactura o fabricación. En verdad, una inversión es la asignación de recursos en el presente con la expectativa de recibir unos beneficios en el futuro, de tal forma que hasta el préstamo de dinero al interés lo podemos considerar un proyecto de inversión. Bajo esta concepción, abordaremos en este libro todo lo relacionado con el proceso de evaluación financiera de un proyecto de inversión.

Los proyectos, al igual que los seres humanos y otros organismos vivos, tienen un ciclo de vida: un principio y un final. El estudio de proyectos se lleva a cabo en una sucesión de etapas, en cada una de las cuales se reduce el grado de riesgo o incertidumbre. Cada una de las etapas que recorre el proyecto, desde la concepción de la idea hasta su materialización en una obra o acción concreta, debe presentar suficientes elementos para profundizar en las subsiguientes, de tal forma que el

paso de una etapa a otra se efectúa como resultado de una toma de decisión. Cada etapa representa 2 inversiones, lo que significa que la profundidad y extensión de cada una de ellas no debe ir más allá de lo necesario para adoptar la decisión de continuar o detener el estudio del proyecto. (repositorio.unan.edu.ni.)

4.2.7 Ciclo de un proyecto según

4.2.7.1 Idea

Para (Sapag 2011, p. 30) corresponde al proceso sistemático de búsqueda de nuevas oportunidades de negocios o de posibilidades de mejoramiento. Es de esta forma que vemos reflejado varios aspectos los cuales son fundamentales en el estudio, desarrollo del proyecto y su ejecución, ya que como se mencionaba el proyecto tiene su propia vida donde nace, luego se ejecuta y por ultimo muere, es decir llega a su fin.

4.2.7.2 Pre-inversión

Para (Sapag 2011, p. 33) Esta etapa corresponde al estudio de la viabilidad económica de las diversas opciones de solución identificadas para cada una de las ideas de proyectos. todos los estudios que son necesarios realizar antes de tomar la decisión de la inversión. Es conocida también como la Formulación y Evaluación del proyecto de inversión, que dependiendo del nivel de profundidad de los estudios y de la calidad de la información recolectada se realiza a nivel de Perfil, Pre-factibilidad (anteproyecto) o Factibilidad (proyecto definitivo). En esta etapa se realizan los estudios necesarios para tomar la decisión de realizar o no el proyecto de inversión; si en realidad es viable o no.

4.2.7.3 Perfil

Según (Sapag 2011, p. 33) es el más preliminar de todos. Su análisis es, con frecuencia, estático y se basa principalmente de información secundaria. Un estudio de pre-inversión a nivel de perfil se realiza a partir de la información existente de origen secundario o bibliográfico relacionada con el proyecto. Para las diferentes alternativas de solución, o para la oportunidad de negocio, deben estimarse las inversiones, los costos y beneficios de manera preliminar, es decir, sin entrar a investigaciones de terreno. Para llegar a las fuentes secundarias se consultan publicaciones en

bibliotecas, hemerotecas, bancos de datos, institutos de investigación, etc., que tengan documentos que contengan información que sean de interés para el proyecto.

Los elementos principales que deben analizarse en la formulación del proyecto, durante la etapa de perfil, son: estudio de mercado, tamaño y localización del proyecto, tecnología, monto de las inversiones y el marco institucional, factores que nos servirán para conocer mejor del proyecto.

4.2.7.4 Pre-factibilidad o anteproyecto

Para (Morales y Morales 2004, p. 31) es el termino de proyectar significa idea, trazar, disponer o proponer el plan para lograr un objetivo. En esta etapa se profundiza la investigación en fuentes primarias y secundarias, lo que significa que además de la información obtenida a través de fuentes bibliográficas es menester hacer investigaciones de campo.

Según lo convincente y completo de los resultados obtenidos en la etapa de perfil, el evaluador del proyecto podrá decidir no desarrollar la etapa de pre-factibilidad, pasando directamente a la etapa de factibilidad.

Sin embargo, es probable que el perfil proporcione informaciones bastante generales, lo que obligará a profundizar en varios puntos antes de decidir la elaboración del estudio definitivo o de factibilidad; en dicha etapa lo que se hace es ir al campo donde se construirá el proyecto y realizar estudios específicamente en el lugar.

4.2.7.5 Factibilidad o proyecto definitivo

Según (Morales y Morales 2004, p. 31) este tramo del proyecto se elabora con fuentes de información de primera mano y con base de antecedentes precisos. Los capítulos (estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional y estudio financiero) del estudio de factibilidad son similares a los del de pre-factibilidad, salvo que en este primer nivel las investigaciones realizadas son de mayor profundidad, en las cuales ya se definen estrategias para la materialización del proyecto; por consiguiente, esta etapa es de más profundidad de estudio que las etapas antes mencionadas ya que se deben de plantear y dejarlas plasmar en el documento.

s

Br. Kellyn Gissel Medina Bolaños
Br. Reyna Isabel Pérez Madrigal

4.2.7.6 Inversión

Según (Sapag 2011, p. 35) corresponde al proceso de implementación del proyecto, donde se materializan todas las inversiones y beneficios que pueden hacer cambiar sustancialmente el resultado de la evaluación del proyecto. Es la etapa del ciclo del proyecto en la cual se materializan las acciones, que dan como resultado la producción de bienes o servicios y termina cuando el proyecto comienza a generar beneficios. La inversión se realiza en un período de tiempo determinado y generalmente termina con un producto o con los elementos necesarios para la prestación de un servicio; en esta etapa inicia la vida del proyecto donde se aplicarán todos los aspectos de las etapas anteriores en el proyecto.

4.2.7.7 Operación

Según (Sapag 2011, p.35) Esta etapa corresponde en la que la inversión ya materializada esta en ejecución, a un período permanente de producción de bienes o a la prestación de un servicio. Al entrar el proyecto en operación se inicia su ciclo de vida útil (tiempo estimado para la generación de beneficios) que termina en el momento de su liquidación. Durante todo el período de operación se realizan actividades de compra y transformación de materia prima, distribución, promoción y venta del producto, como también actividades administrativas orientadas a la planeación, organización y control de todo el proceso productivo, y todas aquellas actividades necesarias para alcanzar los objetivos del proyecto; es así que la etapa constará de todas las actividades de operación que se realizaran en el período del proyecto.

4.2.8 Localización del proyecto

El objetivo que persigue la localización del proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio (G, Baca 2005 p ,98).

Esta parte es fundamental porque una vez localizado y construidas las instalaciones del proyecto, no es una cosa fácil cambiar de domicilio

Lo ideal en los proyectos de inversión es que a la hora de tomar la decisión de seleccionar el sitio en donde se debe construir la obra civil de la futura empresa, este no esté condicionado, es decir, que se puedan tomar en consideración elementos como: vías de comunicación, servicios de

transporte, servicios públicos, mercado de materias primas, mercado de consumo del producto o servicio, disponibilidad de mano de obra y la configuración topográfica del sitio.

4.2.8.1 Variables a tomar en cuenta:

- 4.2.8.1.1 Transporte de insumos y de productos. Consiste en identificar aquellas localizaciones que hagan mínima la suma de los costos totales de trasladar los insumos hasta el centro de producción y los productos desde la planta hasta los centros de distribución.
- 4.2.8.1.2 Costos laborales. Es importante este factor en la localización de proyectos, a tal punto de distinguir industrias orientadas hacia la mano de obra. Las empresas que se caracterizan por utilizar un alto porcentaje de mano de obra o por elaborar productos de alto valor unitario, suelen situarse cerca de los centros más poblados donde hay mayor disponibilidad o menor costo de ella.
- 4.2.8.1.3 Insumos, disponibilidad y costos. Una de las limitaciones más importantes de cualquier proyecto es la existencia local de proveedores de materias primas y servicios.
- 4.2.8.1.4 Limitaciones tecnológicas. Debe contarse con los conocimientos técnicos para crear realmente el producto en todos sus detalles, teniendo en cuenta la tecnología del proceso y los medios auxiliares disponibles.
- 4.2.8.1.5 Políticas nacionales o regionales. Al implementar un proyecto de inversión se encuentran muchas veces una serie de limitaciones de tipo legal, que no fueron tenidas en cuenta en la formulación. La existencia de normas reglamentados sobre el uso de servicios públicos, horarios de trabajo, etc., pueden influir notablemente en la localización de un proyecto.
- 4.2.8.1.6 Consideraciones ambientales. El uso de recursos naturales, como el agua y el aire, se hace por lo general en condiciones de libre apropiación por parte del proyecto. Algunas inversiones tienen características tales en su proceso de construcción que las hacen susceptibles de ser calificadas como “contaminantes”.

El costo social de esta contaminación depende no solamente de la magnitud del volumen contaminante atribuible al proyecto, sino también de su localización.

Se debe realizar un análisis de las externalidades del proyecto, que garantice que su localización sea óptima desde el punto de vista de la utilización de los recursos naturales.

4.2.8.2 Etapas de la localización:

4.2.8.2.1 Macro localización. Tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales, basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente, y debe indicarse con un mapa del país o región, dependiendo del área de influencia del proyecto.

4.2.8.2.2 Micro localización. Abarca la investigación y comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar el sitio preciso del proyecto en un plano de la ciudad, considerando las variables mencionadas anteriormente en un mayor detalle (costos de terreno).

De lo antes mencionado son muy importantes estos factores los cuales si no los sabemos darle su debida importancia cualquier proyecto podría fracasar solamente con el simple hecho de que la localización este en un mal lugar como por ejemplo donde nadie sepa que está el proyecto, para este caso se debe de hacer publicidad, pero este factor siempre va a cargar debilidades en el negocio que se puede manifestar en un largo plazo.

El fracaso prematuro de los negocios se debe, la mayoría de las veces, a la improvisación en la asignación de los recursos, cuando no viene precedida por estudios serios que les provean a los inversionistas mayor información para tomar la delicada decisión de la inversión. Lo anterior es la razón de ser de los estudios de pre inversión o estudios de proyectos, y aunque un buen estudio de proyectos no garantiza el éxito del mismo, si minimiza el riesgo del fracaso.

4.2.9 Beneficios y Costos:

Según (Gitman y Zutter 2012, p. 26) Ésta proyección a lo largo de la vida útil del proyecto es lo que verdaderamente presenta dificultades y la calidad de la evaluación está en dependencia de esas estimaciones que resultan de los estudios técnicos y de mercado, se utiliza para evaluar inversiones gubernamentales o de interés social.

4.2.10 Vida Económica:

Es el horizonte de tiempo de un proyecto que se adopta para su evaluación. El termino vida económica se refiere al periodo durante el cual la inversión no se vuelve obsoleta.

4.3 Índices financieros y herramientas financieras

Los índices financieros son aquellos que permiten determinar cinco factores importantes: la liquidez, la solvencia, la productividad, la rentabilidad y la gestión de actividades que realiza una empresa.

4.3.1 Índices financieros importantes:

4.3.1.1 Índice de liquidez.

Según establece (Morales 2005, p. 60) el índice de liquidez se le entiende como la capacidad de una persona o entidad de hacer frente a sus deudas a corto y largo plazo. mide de manera determinante el endeudamiento de una compañía porque estos toman en cuenta los activos líquidos es decir aquellos que se pueden transformar de manera rápida en dinero y los pasivos líquidos aquellos cuya obligación vence en el corto plazo.

Para (Gitman y Zutter 2012, p. 65) La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir la facilidad con la que puede pagar sus cuentas.

4.3.2 Tipos de Riesgos

Existen dos riesgos que afectan mucho una inversión estos son: riesgo tecnológico y riesgo financiero.

4.3.2.1 El riesgo tecnológico: se refiere en caso a que una empresa o proyecto pueda irse a la quiebra debido a que la tecnología de producción que está utilizando este laborando de manera deficiente; este riesgo se cuantifica variando el nivel de producción y observando cómo se comporta la rentabilidad de la inversión.

4.3.2.2 Riesgo financiero: este significa aportar dinero necesario para la creación de un proyecto. En el cual se encuentran involucrados tanto los accionistas como una institución bancaria en el caso de aquellos que desean solicitar un préstamo. El riesgo en este caso es evidente, una elevación de las tasas de interés forzaría a la empresa a pagar más intereses por arriba de la cantidad programada lo cual puede eventualmente llevar al proyecto al riesgo de la bancarrota, este riesgo no puede ser previsto por la empresa o proyecto, ya que depende de la estabilidad económica del proyecto; así también perjudica la demanda de la moneda local cuando la empresa necesita de algunas materias primas importadas.

V. CASO PRÁCTICO

5.1. Introducción

En el siguiente caso práctico se reflejará todo lo contenido en el subtema con respecto a la aceptación del proyecto turístico, este procedimiento fue realizado en el departamento de Rivas comunidad tola donde se realizaron algunas preguntas a la población.

Los recursos propios corresponden a los aportes de las personas que se vayan asociar, realizados tanto en efectivo como en maquinaria y equipo, muebles y equipo de oficina; además entre los aportes se encuentran todos los gastos pre operativos y de puesta en marcha requeridos; la estructura de los recursos propios se definió en común acuerdo por los dos socios que tienen proyectado invertir en la sociedad un capital conjunto de \$18.000.000 representado en bienes materiales y efectivo.

Origen Recursos Financiados: las construcciones, la publicidad de lanzamiento y un porcentaje del capital de trabajo se proyecta sea financiado a través de un crédito de banco banpro para la creación, capitalización y adquisición de empresa; dirigido a micros, pymes y grandes empresas de todos los sectores; con plazo a 5 años, con tasa de interés al empresario, libremente negociable entre el intermediario financiero y el beneficiario del crédito.

5.2. Misión

Ejecutar el proyecto turístico, promover e impulsar la difusión de la cultura; la conservación e incremento del patrimonio cultural e histórico en el departamento de Rivas.

5.3. Visión

Realizar este proyecto turístico que logre ser reconocido a nivel nacional con el fin de recuperar la importancia y potencia en el turismo, partiendo de objetivos, estrategias, para el crecimiento económico en el departamento de Rivas.

5.4. Valores

Responsabilidad: el mirador la novia de tola debe velar por la integridad de todos los usuarios garantizando la seguridad y bienestar de los mismos, dándole la importancia que se merece cada persona.

Comunicación: estaremos capacitados para saber transmitir la información necesaria del mirador hacia cualquier inquietud que se presente y así evitar malos entendidos.

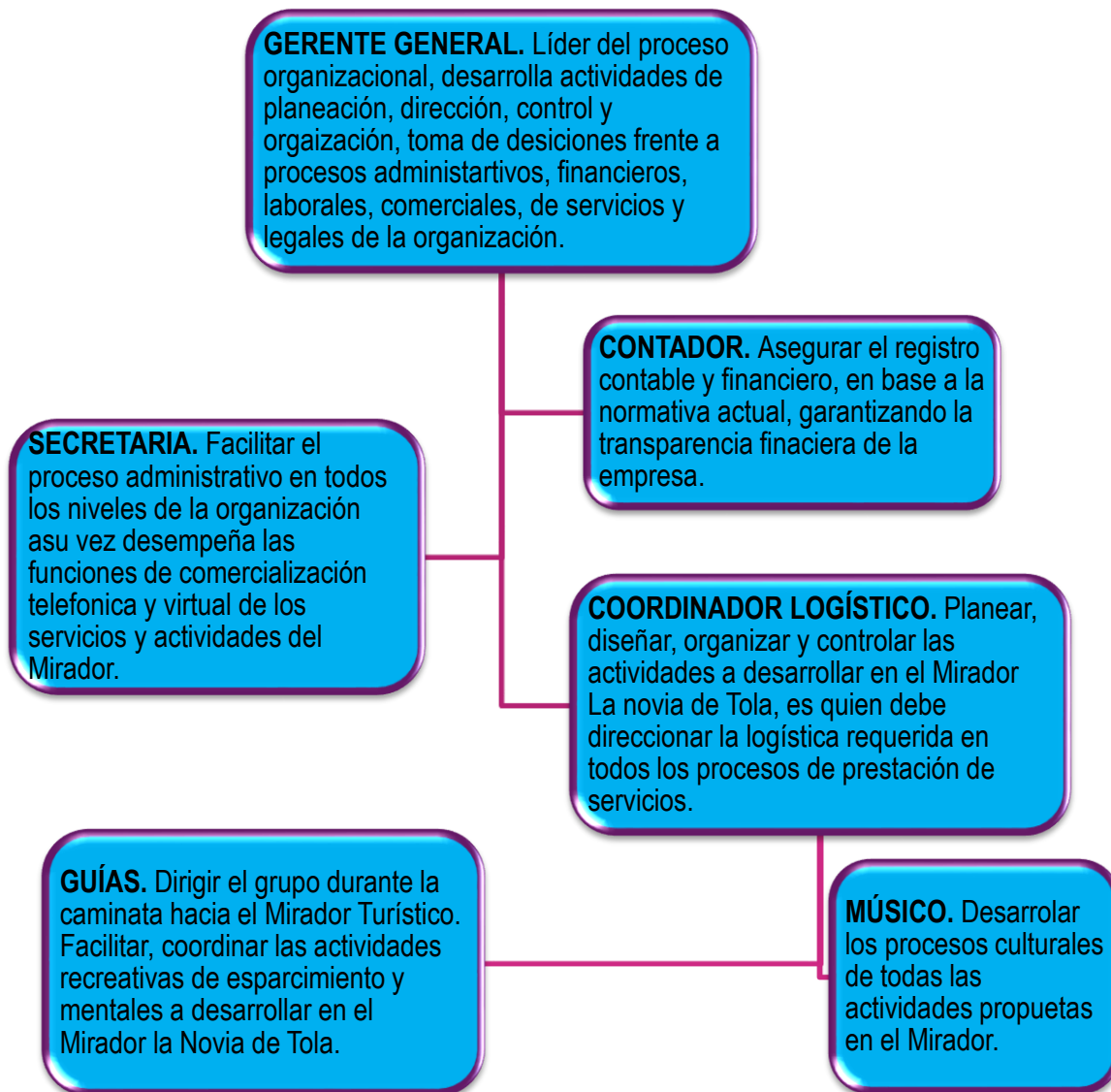
Respeto: el mirador contara con un personal de total respeto ante la llegada de cada una de las personas al lugar.

Carisma: nos destacaremos como el personal con trasmisión de alegría y el disfrute de nuestra labor.

5.5. Objetivo

Realizar un estudio técnico en el departamento de Rivas municipio de tola con el proyecto mirador la novia de tola, con el fin de que un inversionista se enamore de nuestro proyecto y pueda llevar este mismo a ejecución, y así mejorar la economía del país de manera que este mismo sea de necesidad para humanidad, logrando llamar la atención a las personas, ya sean extranjeros o nacionales del país.

5.6. Organigrama



5.7. Análisis de las encuestas efectuadas

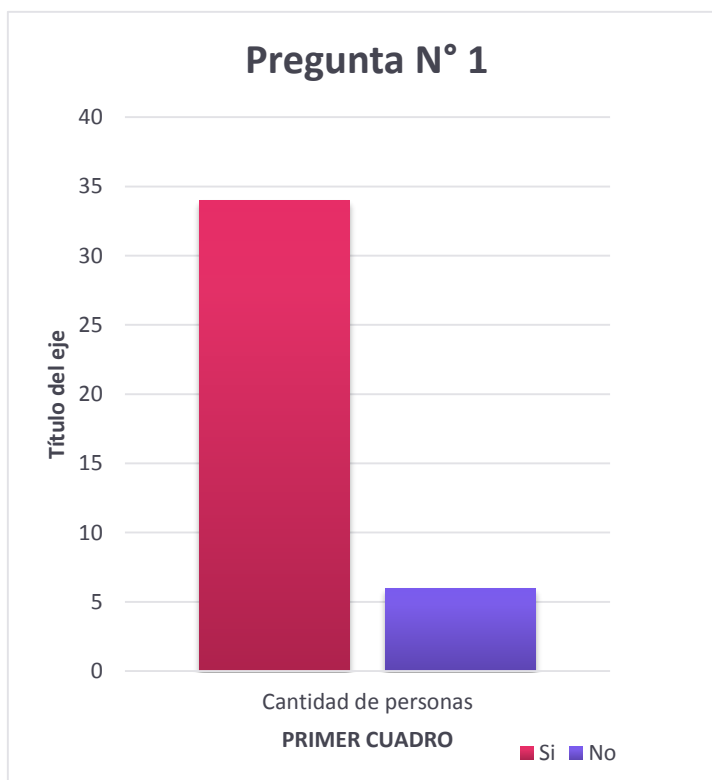
Con una muestra de 40 personas del Municipio de Tola.

Preguntas:

1. ¿Sabía usted que el Municipio de Tola Cuenta con condiciones para realizar un proyecto turístico?

Respuestas	Cantidad de personas
SI	34
NO	6

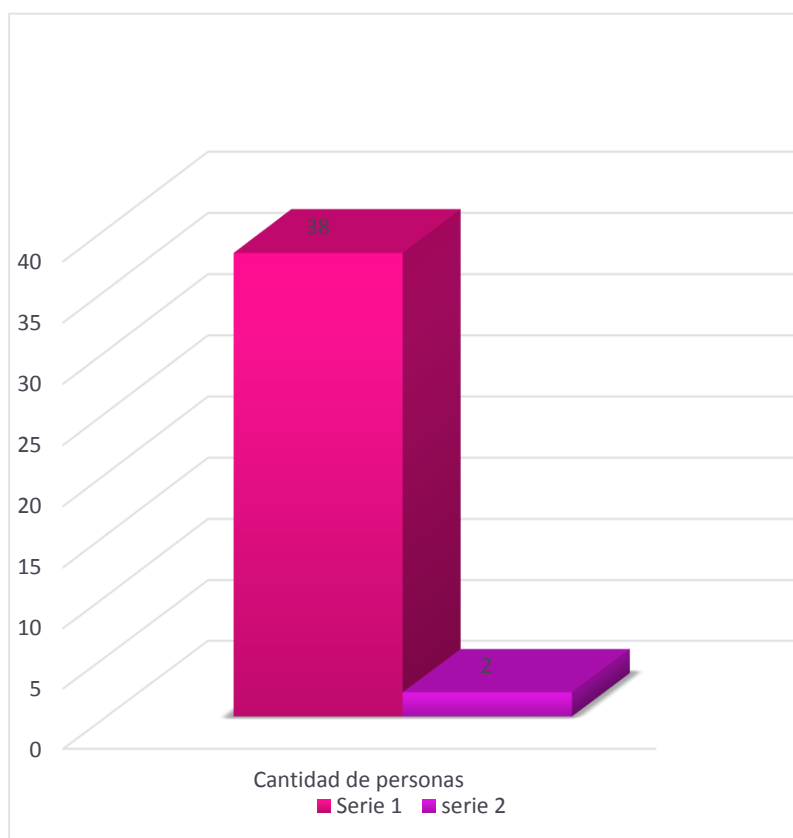
Primer cuadro



2. ¿Considera usted que un Mirador Turístico en Tola es una buena alternativa para que el municipio crezca Económicamente?

Repuestas	Cantidad de Personas
Si	38
NO	2

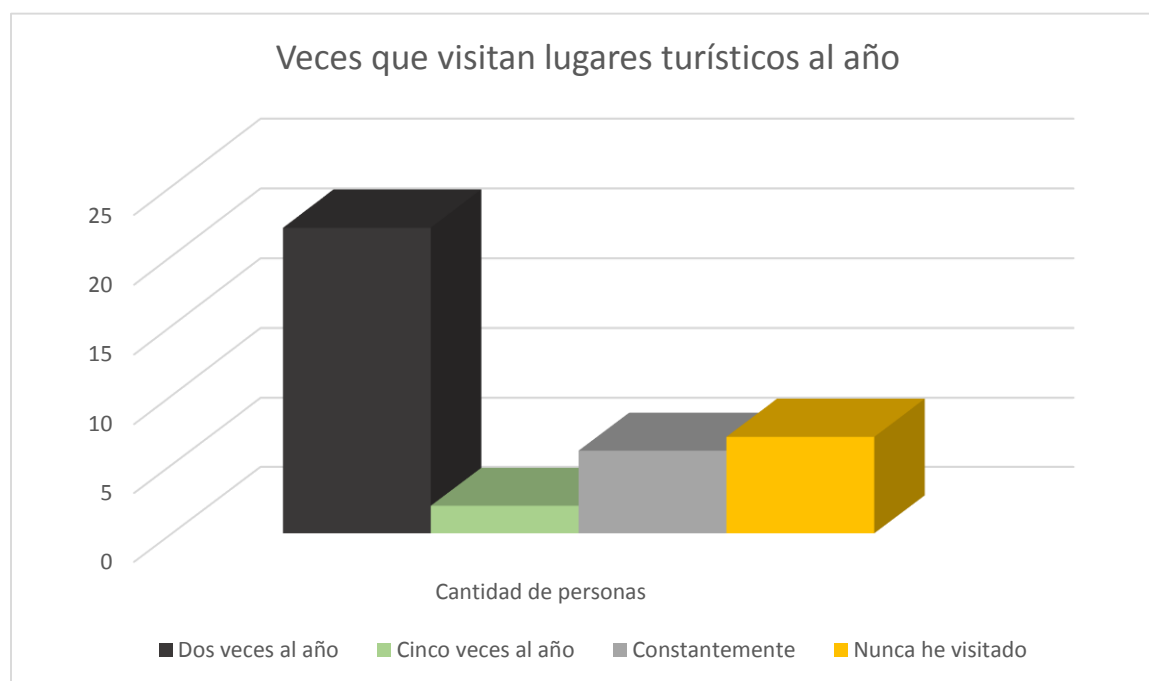
Segundo cuadro



3. ¿Cuántas veces al año visita lugares turísticos en su país?

Repuestas	Cantidad de personas
Dos veces al año	25
Cinco veces al año	2
Constantemente	6
Nunca he visitado	7

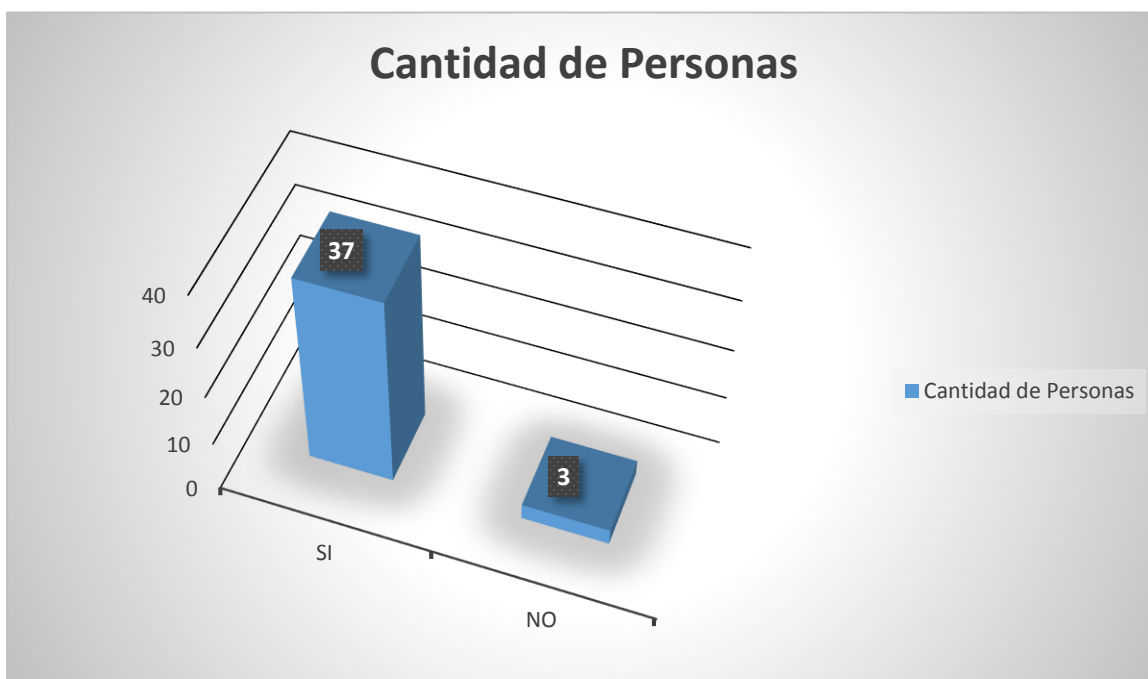
Tercer cuadro



4. ¿Le gustaría a usted que en el municipio de Tola exista un Mirador Turístico?

Repuesta	Cantidad de personas
SI	37
NO	3

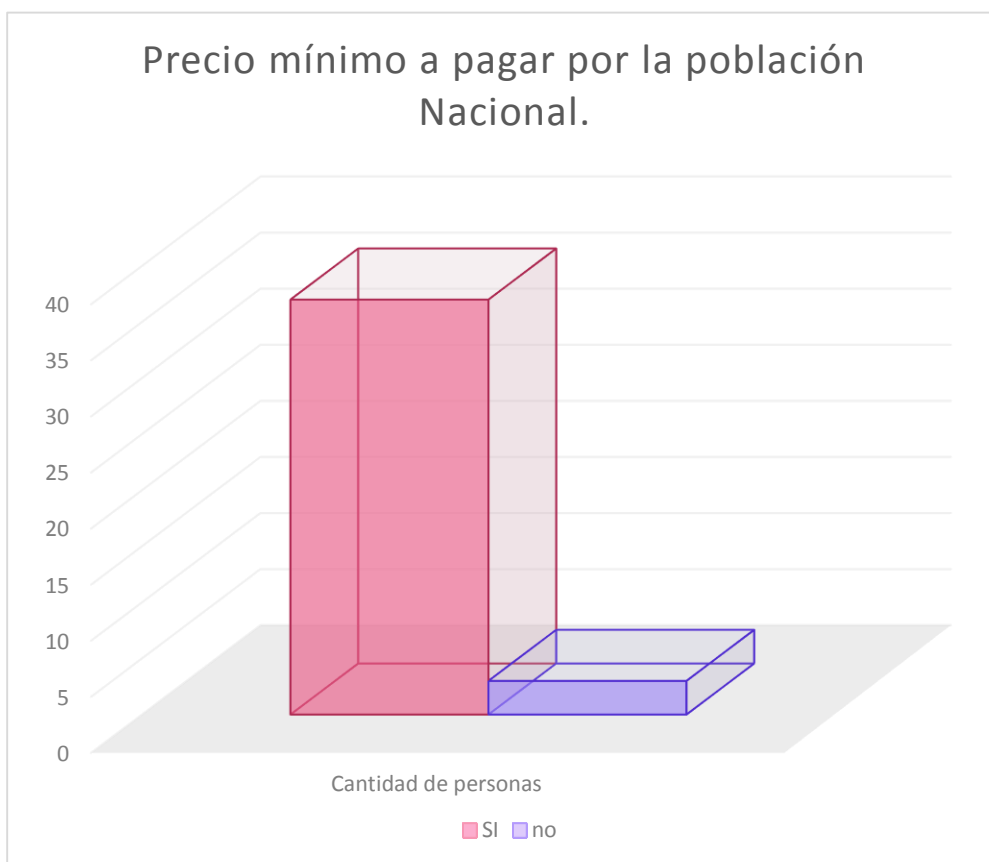
Quinto cuadro



5. ¿Estaría usted dispuesto a pagar un precio mínimo para poder apreciar el lugar turístico?

Respuesta	Cantidad de personas
SI	37
NO	3

Sexto cuadro



5.7.1. Estudio de mercado:

Para hacer el estudio para un segmento de la población el cual consideramos que toda la población puede gozar de las vistas del municipio, así es que tomamos una muestra de 40 personas en el municipio de Tola, donde pudimos notar que al aplicar las encuestas muchas personas reaccionaron positivamente ya que les simpatizo este proyecto, manifestándonos que este proyecto es muy interesante y que sería de gran ayuda al municipio económicamente y que sería una gran inversión pero a la misma vez una atracción diferente al municipio ya que este es muy visitado por muchos turistas y tendría un buen impacto.

Así mismo durante el estudio utilizamos encuestas donde nos queremos dar cuenta sobre la aceptación del proyecto en el municipio y así mismo para los turistas, aunque no pudimos entrevistar a alguno de estos consideramos que dicho mirador cuenta con las condiciones para atraer a turistas y nacionales.

Sabemos que dicho estudio no es suficiente para dar una opinión acertada, pero ayuda a saber lo aceptable de la inversión del proyecto. Pero dando una opinión en general podemos decir que a las personas encuestadas en el municipio quedaron contentas por tomar la iniciativa de hablar de este tema y que según la mayoría de las opiniones fueron que dicho proyecto sería exitoso pero que requiere varios inversionistas para hacerlo realidad y que sería de gran ayuda al municipio por que generaría trabajos y desarrollo a este.

Dentro de la primera pregunta hacen referencia a que si las personas conocen que el municipio posee las condiciones para crear el proyecto y las personas dijeron que si la mayoría lo conocían.

En las demás preguntas podremos observar varias repuestas que nos dieron las personas como por ejemplo lo constante que las personas visitan lugares turísticos durante el año, obteniendo un número de respuestas significativas donde expresan que la mayoría van dos veces al año a visitar lugares turísticos.

Y así sucesivamente, después de haber visto las opiniones de la muestra seleccionada nos dimos cuenta que a las personas les gustaría que se construyera el mirador y que además hace falta otros estudios que ayuden a expresar que el proyecto es viable o no, dentro del largo plazo de 10 años.

De acuerdo a la estrategia sobre el mirador será la venta de un servicio por el cual las personas deberán de tener un servicio de calidad, se usará la estrategia de venta el cual será por diferenciación, donde se creará un servicio percibido y apreciado por el consumidor final, por el cual estará dispuesto a pagar un precio mayor. Dichos servicios se basan en generar un mayor Valor añadido del servicio. En nuestro caso el servicio tendrá un valor agregado, pero este será en un futuro como juegos de adrenalina, el cual se podrá disfrutar tanto en el día como por la noche, pero por la noche se establecerá un horario especial por seguridad de los clientes que será establecida en las políticas contables.

Dentro de los servicios que brindará la empresa serían los siguientes:

1. Un paseo en senderos por un guía turístico.
2. La vista de dicho mirador.
3. Canopy.
4. Bar – café.
5. Hospedaje.
6. Montar en Caballo o cabalgar.
7. Escalar en las lomas inclinadas.
8. Entretenimiento para niños.
9. Ver las estrellas con Telescopios.
10. Alquileres especiales.

5.7.2. Las cinco fuerzas competitivas según Michael Porter

Según (Porter 2009), dice que, si no se cuenta con un plan bien elaborado, una persona jurídica “empresa” no podrá sobrevivir en el mundo de los negocios ya que este modelo permite el posicionamiento en el mercado.

a. Poder de negociación de los compradores:

El poder de negociación con los compradores es bajo, ya que existe una demanda alta y estable de consumidores por tanto estos no tienen oportunidad de exigir ningún tipo de precio, si no que estos se acoplan a los precios fijados por la empresa que administra el Mirador en este caso el Mirador La Novia de Tola.

Estos clientes cuentan con un poder adquisitivo de niveles altos, medio y bajo pertenecientes al segmento adulto-juvenil-niños ya que todas las personas pueden disfrutar de la naturaleza y la tranquilidad del lugar. Los precios se fijarán de acuerdo a la estructura de costos, para poder obtener un margen de ganancia y lograr establecer precios accesibles a los consumidores finales, dichos precios se establecerán de acuerdo a la nacionalidad del cliente, los cuales serán adecuados al bolsillo de todos.

b. Poder de negociación con los proveedores:

El poder de negociación de proveedores es bajo, debido a que existe una gran cantidad de proveedores potenciales por tanto no pueden imponer precios a los compradores, ya que estos tienen diferentes opciones al momento de elegir a un proveedor, de acuerdo a los precios que más les convenga, ya que en ese aspecto el cliente tiene varias opciones para obtener los materiales de construcción, por lo que hay muchos proveedores y el precio sería bajo.

Los proveedores abastecerán al mirador en la mayoría de materiales de construcción como es arena, clavos, cemento y otros materiales de la misma índole, los materiales deberán ser negociados a un bajo costo y así mismo cotizados pero que sean de calidad.

Cabe destacar que algunos proveedores con alto nivel de negociación con los que la empresa trabaja son: Empresas Nacionales y Extranjeras.

Debido a que estos distribuyen un servicio exclusivo en calidad a nivel nacional y exponen sus precios sin importar el comportamiento de comprador.

c. Competidores Potenciales:

Mirador La Novia de Tola tiene a su alrededor poca cantidad de competidores potenciales, ya que el único competidor sería el Parque de Aventuras de San Juan del Sur que está cerca de éste, pero tiene un ambiente diferente, el cual es frecuentado por un segmento de mercado que busca otro tipo de entretenimiento. Pero lo que más motiva la construcción de dicho Mirador es que, aunque el parque de aventura sea un atractivo queda a muchos kilómetros de distancia de donde será construido el Mirador lo cual es una ventaja y otra es que en Tola hay hoteles lo cual lo que hace atractivo a los antes mencionados es la vista al mar, no hay otros ambientes que llamen la atención a los turistas y nacionales, por tanto, sería una alternativa sencilla pero eficaz.

d. Rivalidad entre los competidores existentes:

La rivalidad entre los competidores es baja, debido a que los restaurantes que ofrecen el mismo servicio y ambiente que Mirador La Novia de Tola, son El parque de Aventuras, hoteles y las playas del municipio de Tola, pero debido a la larga distancia que los separa no hay un alto grado de rivalidad. En cuanto a los precios y servicios de estos varían, pero cada lugar cuenta con su segmento fijo de clientes.

Se considera que al invertir en el proyecto del Mirador La Novia de Tola se toman riesgos, pero también es un negocio diferenciado y único en su particularidad ya que sería el primer mirador en el municipio y con sentido patrimonial en honor a la Historia de La Novia de Tola.

5.7.3. Publicidad:

Se establecerá un presupuesto para el proyecto para poder promocionar los servicios que ofrecerá el Mirador, como se mencionó anteriormente donde se verán todos los gastos futuros para realizar el proyecto.

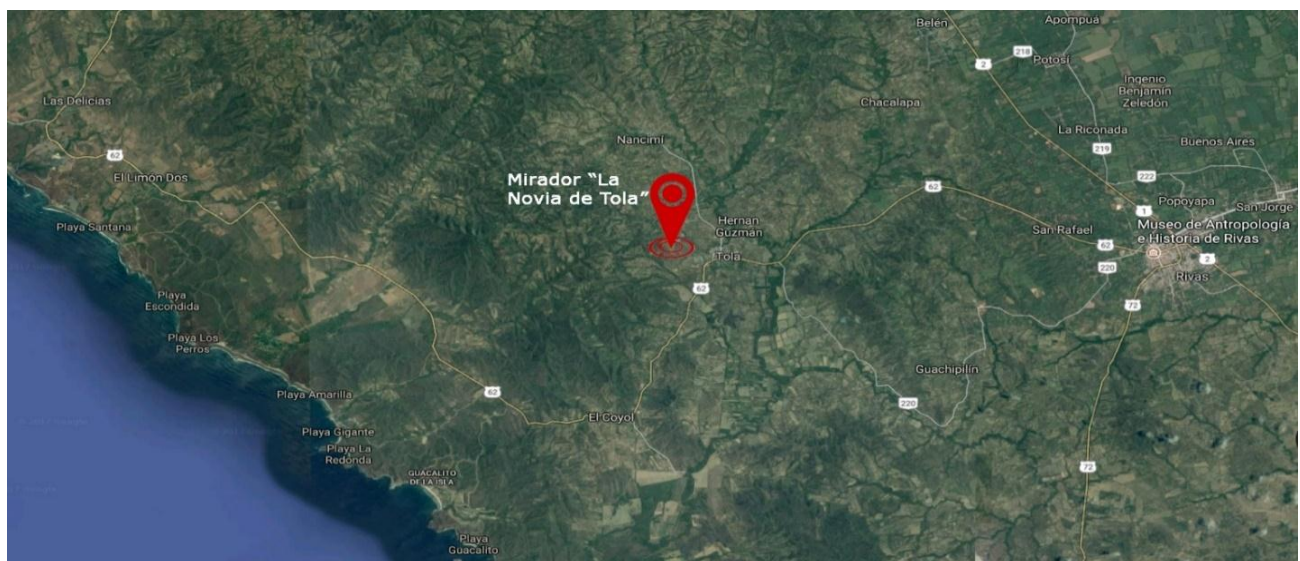
5.7.4. Medios:

Los medios por los cuales se promocionará el Mirador serán por medio de revistas, periódicos e internet los cuales serán muy útiles para destacar las hermosas vistas que tiene hacia el casco urbano de Tola, los volcanes Madera y Concepción y lo más impresionante la vista hermosa de cuando sale el sol y cuando se oculta frente a la playa, así como el atardecer en el mar. Y además de sentir el aire puro y la tranquilidad de la Naturaleza.

Se escogieron estos medios para dar publicidad al proyecto ya que las revistas las pueden ver nuestros turistas, periódicos porque es uno de los medios más vendidos y que las personas los pueden obtener con facilidad e internet que sería muy importante por el grado de avance y utilización de la mayoría de las personas hoy en día como forma más específica lo que es Facebook.

Ya que es una red mundial de millones de usuarios que crece cada día más, lo cual amplía más el mercado de que puedan visitar el mirador y que no solamente puedan ir a la playa también puedan apreciar estas hermosas vistas, hoy imaginadas, pero que un día serán un sueño hecho realidad para nuestro municipio de Tola, siempre conservando nuestro patrimonio cultural como lo es la historia de la Novia de Tola.

5.8. Estudio técnico



El estudio técnico busca determinar si es físicamente posible hacer el proyecto y es meramente financiero, es decir calcula costos, inversiones y beneficios derivados de los aspectos técnicos o de la ingeniería del proyecto. En este estudio se busca determinar las características de la composición óptima de los recursos que harán que la producción de un bien o servicio se logre eficaz y eficientemente, por lo que se deberá examinar detenidamente las opciones tecnológicas que es posible implementar, así como sus efectos sobre futuras inversiones, costos y beneficios.

El resultado de este estudio es de mayor incidencia que cualquier otro en la magnitud de los valores que se incluirán para la evaluación, por tanto, cualquier error en este estudio puede tener incidencia en la viabilidad económica del proyecto.

5.9. Detalle de ingresos:

A continuación se estará explicando cómo se obtuvieron las cifras de ingresos que reflejan los estados financieros presentados, primeramente tuvimos en cuenta las estadísticas de la concurrencia de los turistas en todo Nicaragua y por departamento que en el caso es Rivas el que nos interesa estudiar por el destino del proyecto; asimismo se tomó en cuenta el estudio de mercado para visualizar si el proyecto es aceptado y si a las personas les gustaría dicho destino ya que se sabe que el servicio debe de gustar primero al cliente es así que mostraremos cifras que según INTUR se obtuvieron en abril 2017 de personas que visitaron a Nicaragua como turistas:

Clasificación	Visitantes	
	Cantidad	Porcentaje
Turistas	180,744	90.7
Crucelistas	12,432	6.2
Tránsito	6,055	3.1
Total	199,231	100%

Donde se puede notar que la gran mayoría son turistas los cuales visitan a Nicaragua para ver y explorar sus bellezas naturales, entre las que destacan en el departamento de Rivas las playas de Tola siendo lugares muy visitados por turistas extranjeros, siendo una entrada de turistas del 90.7% que nos visitan.

Br. Kellyn Gissel Medina Bolaños
Br. Reyna Isabel Pérez Madrigal

Con los proyectos, el Gobierno junto con los inversionistas locales y extranjeros pretenden convertir los más importantes atractivos turísticos de Rivas en destinos de clase mundial, para así incrementar la estadía de los turistas y su gasto promedio.

El más reciente informe del Banco Central de Nicaragua (BCN), sobre turismo, destaca que al cuarto trimestre del año pasado quienes visitaron este país gastaron, en promedio, US\$43.4 por día y su estadía fue de 8.2 días.

Podemos notar que en dicho municipio hay una gran afluencia de turistas de muchos países extranjeros los cuales dejan al país ingresos y esto es muy beneficioso.

Es de esta forma que se quiere estimar la cantidad de personas que visitarían al Mirador ya que el mirador tiene grandes vistas y tranquilidad total, siguiendo esto se presentará un cuadro donde aparecen los puntos por donde ingresan los turistas que el mayor ingreso de turistas es por vía terrestre, en el punto fronterizo entre Nicaragua y Costa Rica lo que se conoce como Peñas Blancas:

Puesto de Entrada	Turistas	
	Cantidad	%
Peñas Blancas	63,962	35.4%
Aeropuerto Int. ACS	50,186	27.8%
El Guasaule	30,662	17.0%
Las Manos	13,995	7.7%
El Espino	10,297	5.7%
Las Tablillas	8,337	4.6%
Teotecacinte	2,487	1.4%
Otros Puestos	818	0.5%
Total	180,744	100%

Asimismo se presenta según INTUR que en los diferentes meses del año 2017 hubieron variaciones lo que indica que la afluencia de turistas no es el mismo en los diferentes meses y a como se puede notar para el mes de abril es donde mayor turistas hay mayormente en la playas así turistas como nacionales, es decir que así como varía el volumen de turista de igual forma ocurrirá con los ingresos que percibirá el mirador por tanto habrán variaciones en los meses para ingresos, pero en nuestro caso se hará en general.

Meses	Año		Variación %	
	2016	2017	Turistas	Del mes
Enero	135,224	154,220	18,996	14.0%
Febrero	108,265	123,987	15,722	14.5%
Marzo	137,493	151,167	13,674	9.9%
Abril	94,172	180,744	86,572	91.9%
Total	475,154	610,118	134,964	28.4%

Al ver la cantidad de turistas que visitan el país podemos decir que el mes de abril es el mes con mayor ingreso en varios sentidos tanto por las vías de acceso como estadía y alimentos, o ya sea visita de algún lugar turístico, por tanto se tomara un estimado de las personas que visitarían al mirador las cuales serían tanto nacionales como extranjeras una cantidad de 51,340 turistas anuales y que durante se vallan creando más objetos de entretenimiento aumentaran los visitantes al mirador es lo que se espera, pero inicialmente se espera que la cantidad antes mencionada nos visite.

Y con respecto a determinar el precio de la entrada al Mirador estaría al alcance del bolsillo nicaragüense, claro está que a personas extranjeras tendrá un precio diferente, mencionando esto se realizó una visita a este mirador que es el único que existe en Rivas y el cual sería la competencia sus precios andaban nacionales 25 córdobas y extranjeros 63 por persona, el precio según costos y gastos generados estaría por ese mismo horizonte para este mirador sería nacionales 24 córdobas y extranjeros 75 córdobas; siempre habrán promociones y diversiones extremas, brindando los diferentes productos que ofrecerá poco a poco el mirador y que serán de gran diversión para

Br. Kellyn Gissel Medina Bolaños
Br. Reyna Isabel Pérez Madrigal

muchos, así también otros precios para juegos de aventura y para hacer recorridos con los guías turísticos.

Es así que podemos tener un ingreso anual generalizado los cuales están dentro lo establecido anteriormente, es decir según los criterios que estableció el proyecto para llegar a ganar más utilidad y rentabilidad sobre la inversión.

5.10. Costos administrativos

El siguiente cuadro muestra todos los costos básicos como nómina y equipos de oficina requeridos para ejecutar los servicios del Mirador La Novia de Tola:

5.10.1. Gastos pre operativos y puesta en marcha

Gastos pre operativos y de puesta en Marcha.	2017
Impuesto Registro	C\$ 385,000.00
Formulario cámara y Comercio	C\$ 3,600.00
Formulario Industria y Comercio	C\$ 15,000.00
Registro de Establecimiento Comercial	C\$ 86,000.00
Registro Mercantil	C\$ 543,000.00
Libros Contables	C\$ 92,500.00
TOTAL	C\$ 1,125,100.00

5.10.2. Costos administrativos primer año

GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUALES	2018
Gerente General	C\$ 14,400,000.00
Secretaria	C\$ 10,200,000.00
Contador	C\$ 4,800,000.00
Gastos Financieros	C\$ 600,000.00
Seguros de la Empresa	C\$ 1,200,000.00
Papelería	C\$ 600,000.00
Utensilios de aseo y cafetería	C\$ 480,000.00
Renovación Cámara de Comercio	C\$ -
Dotación	C\$ 200,000.00
TOTAL GASTOS	C\$ 32,480,000.00

Br. Kellyn Gissel Medina Bolaños
Br. Reyna Isabel Pérez Madrigal

Mirador turístico La Novia de Tola.

Estado de Resultados Proyectado

Correspondiente del 01 de enero del 2018 al 31 de diciembre de 2022.

Expresado en C\$

ESTADO DE RESULTADO	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	C\$ 103490,000	C\$ 112985,600	C\$ 123415,108	C\$ 134750,223	C\$ 147150,691
Materia prima y mano de obra.	C\$ 35068,419	C\$ 37359,581	C\$ 42431,312	C\$ 45213,074	C\$ 47678,258
Depreciación	C\$ 5465,580	C\$ 5465,580	C\$ 5465,580	C\$ 5465,580	C\$ 5465,580
Agotamiento	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Otros Costos	C\$ 26203,654	C\$ 27288,390	C\$ 28419,882	C\$ 29600,309	C\$ 30831,968
Utilidad Bruta	C\$ 36752,347	C\$ 42872,049	C\$ 47098,334	C\$ 54471,260	C\$ 63174,885
Gastos de Ventas	C\$ 2760,000	C\$ 5238,400	C\$ 5361,536	C\$ 5489,597	C\$ 5622,781
Gastos de Administración	C\$ 32480,000	C\$ 34195,200	C\$ 35536,008	C\$ 36985,528	C\$ 38464,949
Provisiones	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Armotización Gastos	C\$ 2815,033	C\$ 2815,033	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Utilidad Operativa	-C\$ 1302,686	C\$ 623,416	C\$ 6200,790	C\$ 11996,135	C\$ 19087,155
Otros Ingresos	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Intereses	C\$ 6359,419	C\$ 6359,419	C\$ 4769,564	C\$ 3179,709	C\$ 1589,855
Otros ingresos y egresos	-C\$ 6359,419	-C\$ 6359,419	-C\$ 4769,564	-C\$ 3179,709	-C\$ 1589,855
Utilidad antes de impuestos	-C\$ 7662,105	-C\$ 5736,003	C\$ 1431,226	C\$ 8816,426	C\$ 17497,300
Impuestos (30%)	C\$ 178,200	C\$ 100,581	C\$ 472,305	C\$ 2909,420	C\$ 5774,109
Utilidad Neta	-C\$ 7840,305.00	-C\$ 5836,584.00	C\$ 958,921.00	C\$ 5907,005.00	C\$ 11723,191.00

 Contador General
 Jesús Navarro
 García

 Gerente Financiero
 Martha Bonilla Narváez.

 Gerente General
 Dionisio Pantoja Báez.

Br. Kellyn Gissel Medina Bolaños
 Br. Reyna Isabel Pérez Madrigal

Mirador La Novia De Tola

Estado de Situación Financiera Proyectado

Correspondiente a los años 2018, 2019, 2020, 2021 y 2022.

Expresado en C\$

Años de proyección	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Activo						
Efectivo	C\$ 18,725,033.00	C\$ 19,343,541.00	C\$ 8,567,227.00	C\$ 2,220,726.00	C\$ 2,887,702.00	C\$ 9,798,437.00
Cuentas por Cobrar	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Provisión Cuentas por Cobrar	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Inventario de Materia prima e Insumos.	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Inventario de Productos en proceso.	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Inventario de producto Terminado.	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Gastos Anticipados	C\$ 6,755,167.00	C\$ 2,815,033.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Total Activo Corriente	C\$ 24,355,100.00	C\$ 22,158,575.00	C\$ 8,567,227.00	C\$ 2,220,726.00	C\$ 2,887,702.00	C\$ 9,798,437.00
Terreno	C\$ 34,126,000.00	C\$ 34,126,000.00	C\$ 34,126,000.00	C\$ 34,126,000.00	C\$ 34,126,000.00	C\$ 34,126,000.00
Construcciones y Edificios	C\$ 5,000,000.00	C\$ 1,587,400.00	-C\$ 1,825,200.00	-C\$ 5,237,800.00	-C\$ 8,650,400.00	-C\$ 12,063,000.00
Depreciación Acumulada Plan	C\$ 34,126,000.00	C\$ 30,713,400.00	C\$ 27,300,800.00	C\$ 23,888,200.00	C\$ 20,475,600.00	C\$ 17,063,000.00
Maquinaria y Equipo de Operación	C\$ 3,649,800.00	C\$ 2,649,800.00	C\$ 1,649,800.00	C\$ 649,800.00	-C\$ 350,200.00	-C\$ 1,350,200.00
Depreciación Acumulada	C\$ 5,000,000.00	C\$ 4,000,000.00	C\$ 3,000,000.00	C\$ 2,000,000.00	C\$ 1,000,000.00	C\$ -
Muebles y Enseres	C\$ -	-C\$ 364,980.00	-C\$ 729,960.00	-C\$ 1,094,940.00	-C\$ 1,459,920.00	-C\$ 1,824,900.00
Depreciación Acumulada	C\$ 3,649,800.00	C\$ 3,284,820.00	C\$ 2,919,840.00	C\$ 2,554,860.00	C\$ 2,189,880.00	C\$ 1,824,900.00
Muebles y Enseres	C\$ 3,440,000.00	C\$ 3,440,000.00	C\$ 3,440,000.00	C\$ 3,440,000.00	C\$ 3,440,000.00	C\$ 3,440,000.00
Equipo de Oficina	C\$ -	-C\$ 688,000.00	-C\$ 1,376,000.00	-C\$ 2,064,000.00	-C\$ 2,752,000.00	-C\$ 3,440,000.00
Depreciación Acumulada	C\$ 3,440,000.00	C\$ 2,752,000.00	C\$ 2,064,000.00	C\$ 1,376,000.00	C\$ 688,000.00	C\$ -
Total Activos Fijos:	C\$ 46,215,800.00	C\$ 40,750,220.00	C\$ 35,284,640.00	C\$ 29,819,060.00	C\$ 24,353,480.00	C\$ 18,887,900.00
TOTAL ACTIVOS	C\$ 70,570,900.00	C\$ 62,908,795.00	C\$ 43,851,860.00	C\$ 32,039,786.00	C\$ 27,241,182.00	C\$ 28,686,337.00

Pasivos						
Cuentas por pagar Proveedores	C\$ -	C\$ 178,200.00	C\$ 100,581.00	C\$ 472,305.00	C\$ 2,909,420.00	C\$ 5,774,109.00
Impuestos por Pagar	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Acreedores Varios	C\$ 52,570,900.00	C\$ 52,570,900.00	C\$ 39,428,175.00	C\$ 26,285,450.00	C\$ 13,142,725.00	C\$ -
Obligaciones Financieras	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
TOTAL PASIVOS	C\$ 52,570,900.00	C\$ 52,749,100.00	C\$ 39,528,756.00	C\$ 26,757,755.00	C\$ 16,052,145.00	C\$ 5,774,109.00
Patrimonio						
Capital Social	C\$ 18,000,000.00	C\$ 18,000,000.00	C\$ 18,000,000.00	C\$ 18,000,000.00	C\$ 18,000,000.00	C\$ 18,000,000.00
Reserva Legal Acumulada	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ 95,892.00	C\$ 686,593.00
Utilidades Retenidas	C\$ -	C\$ -	-C\$ 7,840,305.00	-C\$ 13,676,889.00	C\$ 12,813,860.00	C\$ 7,497,556.00
Utilidades del Ejercicio	C\$ -	-C\$ 7,840,305.00	-C\$ 5,836,584.00	C\$ 958,921.00	C\$ 5,907,005.00	C\$ 11,723,191.00
PATRIMONIO	C\$ 18,000,000.00	C\$ 10,159,695.00	C\$ 4,323,111.00	C\$ 5,282,032.00	C\$ 11,189,037.00	C\$ 22,912,228.00
PASIVO + PATRIMONIO	C\$ 70,570,900.00	C\$ 62,908,795.00	C\$ 43,851,867.00	C\$ 32,039,786.00	C\$ 27,241,182.00	C\$ 28,686,337.00

Contador General
Jesús Navarro
García

Gerente Financiero
Martha Bonilla Narváez.

Gerente General
Dionisio Pantoja Báez.

Mirador La Novia De Tola.
Flujo de caja proyectado.
Correspondiente a los años 2018, 2019, 2020, 2021 y 2022.

Flujo de Caja	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Flujo de Caja Operativo						
Utilidad Operacional	C\$ -	C\$ 1,302,686.00	C\$ 623,416.00	C\$ 6,200,790.00	C\$ 11,996,135.00	C\$ 19,087,155.00
Gastos pre operativos	C\$ 1,125,100.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Depreciaciones		C\$ 5,465,580.00	C\$ 5,465,580.00	C\$ 5,465,580.00	C\$ 5,465,580.00	C\$ 5,465,580.00
Amortización Gastos		C\$ 2,815,033.00	C\$ 2,815,033.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Agotamiento		C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Provisiones		C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Impuestos		C\$ -	-C\$ 178,200.00	-C\$ 100,581.00	-C\$ 472,305.00	-C\$ 2,909,420.00
Neto flujo de Caja operativo	-C\$ 1,125,100.00	-C\$ 6,977,927.00	C\$ 8,725,829.00	C\$ 11,565,789.00	C\$ 16,989,410.00	C\$ 21,643,315.00
Inversión en Construcciones	-C\$ 34,126,000.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Inversión en Máquinaria y Equipo	-C\$ 5,000,000.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Inversión en Muebles	-C\$ 3,649,800.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Inversión en Equipos de Oficina	-C\$ 3,440,000.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Inversión Activos Fijos	-C\$ 46,215,800.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Neto Flujo de Caja de Inversión	-C\$ 46,215,800.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Flujo de Caja de Financiamiento						
Desembolsos pasivo a largo Plazo	C\$ 52,570,900.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		C\$ -	-C\$ 13,142,725.00	-C\$ 13,142,725.00	-C\$ 13,142,725.00	-C\$ 13,142,725.00
Interéres Pagados		-C\$ 6,359,419.00	-C\$ 6,359,419.00	-C\$ 4,769,564.00	-C\$ 3,179,709.00	C\$ 1,589,855.00
Dividendos Pagados		C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Capital	C\$ 18,000,000.00	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Neto flujo de Caja Financiamiento	C\$ 70,570,900.00	C\$ 6,359,419.00	C\$ 19,502,144.00	C\$ 17,912,289.00	C\$ 16,322,434.00	C\$ 14,732,580.00
Neto Período	C\$ 23,230,000.00	C\$ 618,508.00	-C\$ 10,776,315.00	-C\$ 6,346,500.00	C\$ 666,976.00	C\$ 6,910,735.00
Saldo Anterior		C\$ 23,230,000.00	C\$ 23,848,508.00	C\$ 13,072,193.00	C\$ 6,725,693.00	C\$ 7,392,669.00
Saldo siguiente	C\$ 23,230,000.00	C\$ 23,848,508.00	C\$ 13,072,193.00	C\$ 6,725,693.00	C\$ 7,392,669.00	C\$ 14,303,404.00

Contador General
 Jesús Navarro
 García

Gerente Financiero
 Martha Bonilla Narváez.

Gerente General
 Dionisio Pantoja Báez.

Br. Kellyn Gissel Medina Bolaños
 Br. Reyna Isabel Pérez Madrigal

5.11. Indicadores Financieros:

Indicadores Financieros Proyectados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Liquidez - Razón Corriente	124,35	85,18	4,70	0,99	1,70
Prueba Acida	124	85	5	1	2
Rotación cartera (días),	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rotación Inventarios (días)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rotación Proveedores (días)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nivel de Endeudamiento Total	83,9%	90,1%	83,5%	58,9%	20,1%
Concentración Corto Plazo	0	0	0	0	1
Rentabilidad Operacional	-1,3%	0,6%	5,0%	8,9%	13,0%
Rentabilidad Neta	-7,6%	-5,2%	0,8%	4,4%	8,0%
Rentabilidad Patrimonio	- 77,2%	- 135,0%	18,2%	52,8%	51,2%
Rentabilidad del Activo	- 12,5%	-13,3%	3,0%	21,7%	40,9%

5.12. Criterios para la toma de decisión:

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento	15%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	-1.12%
VAN (Valor actual neto)	-20.23 %
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	6 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender.	74,49%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio.	6 años
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio.	10 años.

VI. Conclusión

El estudio de mercado concluye que el Mirador la novia de Tola, ofrece un servicio innovador al enfocarlo hacia la promoción de la salud y el desarrollo humano, convirtiéndolo en un gran atractivo para las personas adultas que buscan un espacio para compartir, mejorar la salud, disfrutar del medio ambiente y crecer a nivel espiritual y/o personal haciendo los servicios fáciles para adquirir.

La salud no es el tema preferido de los usuarios, no obstante, por medio de la recreación es necesario hacer de este tema un interés para todos, ya que ayudaría a mejorar la salud de las personas que lo visitan.

El proceso es viable desde el punto técnico; no obstante, al confrontarlo con la viabilidad financiera el servicio de la TIR no es viable por el corto tiempo de proyección, además se necesita mucho personal capacitado y profesional para ofrecer calidad y seguridad en el servicio elevando los costos y haciendo más arduo el desarrollo de las mismas, limitando la capacidad instalada.

El estudio financiero arrojó que el modelo de negocio no es rentable. La rentabilidad esperada es del 15% en una ambiente moderado y solo se obtuvo el -1.12% de la tasa interna de retorno, este resultado negativo se debe a cinco razones fundamentales: primero la cantidad de dinero que se requiere invertir, segundo, se necesita adquirir un préstamo con una entidad financiera el 75% de la inversión quedando con cuotas de interés muy altas, tercero, el personal es muy costoso, cuarto la capacidad instalada es muy poca y quinto el servicio se limita para los fines de semana.

La organización administrativa es viable ya que la nueva forma de asociación permite ser flexibles en la dirección de la empresa, en caso de quiebra los socios responden hasta el monto de sus aportes sin afectar los bienes personales, además tiene muchas oportunidades y fortalezas que al unirlas con una buena gestión puede llegar a ser reconocida a futuro y su estructura organizacional es sencilla de manejar.



VALORACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS



El conocimiento de las disciplinas adquirido durante todo el programa es totalmente práctico y amplio para crear nuevas fuentes de empleo, pero solo depende de cada persona ser innovador y proactivo.

No hay estudios financieros y de mercado que soporte el impacto político y económico de la actividad física, deporte y recreación.

Por lo tanto, la construcción del proyecto turístico Mirador La Novia de Tola no sería viable, ya que según la TIR y el VAN resultan ser negativos por varios factores antes mencionados, es así que el proyecto resultó no ser viable en sus estudios, tal vez mejorando y buscando más socios podría llegar a ser viable en un futuro.

VII. Bibliografía

DEFINICIONES FINANCIERAS. (Octubre2017). Diccionario financiero. Recuperado el 06 de octubre de 2017 en www.eco.finanzas.com/diccionario/I/INVERSION.htm.

Gitman, L. y Zutter, CH. (2012). Principios de Administración Financiera. México.

Baca, G. (2001). Evaluación de Proyectos. México. Mc Graw Hill

Baca Urbina Gabriel (2005) proyectos de inversión quinta edición, editorial Mc Graw Hill.

Coss, R. (2005). Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión. México.

Lara, E y Lara. L. (2008). Primer curso de contabilidad. México.

Merton, R. (2008). Finanzas. México.

Scott, B, Y Brigham, E (2010). Fundamentos de administración financiera.

VIII. ANEXOS:



BIBLIOGRAFÍA:

Monumento a la novia de Tola, en el parque central del municipio de Tola.

- <http://www.monografiass.com/trabajos100/decisiones-de-inversion-empresas/decisiones-de-inversion-empresas.shtml#ixzz4ryD2e7aj>

Br. Kellyn Gissel Medina Bolaños
Br. Reyna Isabel Pérez Madrigal



Br. Kellyn Gissel Medina Bolaños
Br. Reyna Isabel Pérez Madrigal



Br. Kellyn Gissel Medina Bolaños
Br. Reyna Isabel Pérez Madrigal

