

**UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS**

**TESIS PARA OPTAR POR EL GRADO DE
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS CON ÉNFASIS EN BANCA Y
FINANZAS**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD FINANCIERA DEL
PROYECTO DE APERTURA DE UN CENTRO DE
PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE BICICLETAS
EN NICARAGUA PARA EL PERIODO 2018-2019**

Sustentante: Erick Daniel Solano Benavides

Tutor: Luis Vargas Zúñiga

Marzo, 2018

DECLARACIÓN JURADA

Yo Erick Daniel Delano Benavides, mayor de edad, portador de la cédula de identidad número 4-0215-0144 egresado de la carrera de Administración de Empresas con énfasis en Banca y Finanzas de la Universidad Hispanoamericana, hago constar por medio de éste acto y debidamente apercibido y entendido de las penas y consecuencias con las que se castiga en el Código Penal el delito de perjurio, ante quienes se constituyen en el Tribunal Examinador de mi trabajo de tesis para optar por el título de Licenciatura, juro solemnemente que mi trabajo de investigación titulado: Estudio de factibilidad financiera del proyecto de apertura de un centro de producción y distribución de bicicletas en Nicaragua para el período 2018-2019.

es una obra original que ha respetado todo lo preceptuado por las Leyes Penales, así como la Ley de Derecho de Autor y Derecho Conexos número 6683 del 14 de octubre de 1982 y sus reformas, publicada en la Gaceta número 226 del 25 de noviembre de 1982; incluyendo el numeral 70 de dicha ley que advierte; artículo 70. Es permitido citar a un autor, transcribiendo los pasajes pertinentes siempre que éstos no sean tantos y seguidos, que puedan considerarse como una producción simulada y sustancial, que redunde en perjuicio del autor de la obra original. Asimismo, quedo advertido que la Universidad se reserva el derecho de protocolizar este documento ante Notario Público. en fe de lo anterior, firmo en la ciudad de San José, a los cinco (5) días del mes de abril del año dos mil 18.

Erick Daniel Delano Benavides

Firma del estudiante

Cédula 4-0215-0144.

CARTA DEL TUTOR

Heredia, 19 de febrero del 2018

Señora

Licenciada Jessica Mayers Marin

Directora de Administración y Contaduría Pública.

Universidad Hispanoamericana

Estimada señora:

El estudiante **Erick Daniel Solano Benavides**, cédula de identidad número **4-0215-0144**, me ha presentado, para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado **"Estudio de Factibilidad Financiera del Proyecto de Apertura de un centro de producción y distribución de bicicletas en Nicaragua para el periodo 2018-2019"**, el cual ha elaborado para optar por el grado académico de **Licenciatura en Administración de Empresas, con Énfasis en Banca y Finanzas**.

En mi calidad de tutor, he verificado que se han hecho las correcciones indicadas durante el proceso de tutoría y he evaluado los aspectos relativos a la elaboración del problema, objetivos, justificación; antecedentes, marco teórico, marco metodológico, tabulación, análisis de datos; conclusiones y recomendaciones.

De los resultados obtenidos por el postulante, se obtiene la siguiente calificación:

a)	ORIGINAL DEL TEMA	10%	10%
b)	CUMPLIMIENTO DE ENTREGA DE AVANCES	20%	18%
c)	COHERENCIA ENTRE LOS OBJETIVOS, LOS INSTRUMENTOS APLICADOS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION	30%	28%
d)	RELEVANCIA DE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	20%	17%
e)	CALIDAD, DETALLE DEL MARCO TEORICO	20%	20%
	TOTAL	100%	93%

En virtud de la calificación obtenida, se avala el traslado al proceso de lectura.

Atentamente,


Lic. Luis Vargas Zúñiga

Cédula identidad/número 0107090057

Número carnet, Colegio Profesional, CPCECR # 33896.

CARTA DE LECTOR

San José, 30 de marzo del 2017

Universidad Hispanoamericana
Facultad de Ciencias Económicas

Atención: Oficina de Registro, Recinto Heredia

Estimados señores:

La estudiante, Erick Daniel Solano Benavides cedula de identidad número 4-0215-0144 me ha presentado para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado " ESTUDIO DE FACTIBILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO DE APERTURA DE UN CENTRO DE PRODUCCION Y DISTRIBUCIÓN DE BICICLETAS EN NICARAGUA PARA EL PERIODO 2018-2019.", el cual ha elaborado para obtener su grado de Licenciado en Administración de Negocios, con énfasis en Banca y Finanzas.

He revisado el contenido y analizado particularmente lo relativo a la coherencia entre el marco teórico y análisis de datos, la consistencia de los datos recopilados y la coherencia entre éstos y las conclusiones; asimismo, la aplicabilidad y originalidad de las recomendaciones, en términos de aporte de la investigación. Por otra parte, los cambios recomendados en el proceso de lectura, se realizaron según criterio del estudiante y la contribución que realizaban a la última versión del trabajo.

Por consiguiente, este trabajo cumple con los requisitos que exige la Universidad y cuenta con mi aval para ser presentado en defensa pública.

Atentamente,



MSc. Ronald Ortiz Ramírez
Cédula 105910178

CARTA DE REVISIÓN FILOLÓGICA

San José, 1º de abril del 2018.

SEÑORES
UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA

Estimados señores:

Por este medio, yo, Bolívar Bolaños Calvo, mayor, casado, filólogo, incorporado al Colegio de Licenciados y Profesores, con el número de carné 2 949, vecino de Turrucares de Alajuela, portador de la cédula de identidad 0202790320, hago constar:

1. Que he revisado el **PROYECTO DE GRADUACIÓN (TESIS)** para optar por el grado académico de **LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS CON ÉNFASIS EN BANCA Y FINANZAS** denominado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO DE APERTURA DE UN CENTRO DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE BICICLETAS EN NICARAGUA PARA EL PERIODO 2018-2019**, del estudiante **ÉRICK DANIEL SOLANO BENAVIDES**.
2. Que se le han hecho las correcciones pertinentes en acentuación, ortografía, puntuación, concordancia gramatical y otras del campo filológico.

En espera de que mi participación satisfaga los requerimientos de la Universidad.

Se suscribe, atentamente,


Dr. Bolívar Bolaños Calvo
No. 2 949
202790320
solymsa@racsa.co.cr

Dedicatoria:

Dedico este trabajo, principalmente, a mi familia, el pilar más importante en este largo recorrido de mi formación profesional. A mi tutor, Luis Vargas Zúñiga, quien con su conocimiento, guía y paciencia brindó su apoyo para el desarrollo de esta investigación.

Agradecimientos:

Agradezco a mi tutor de tesis, el Lic. Luis Vargas Zúñiga, por la orientación y ayuda que me brindó para la realización de esta tesis, por su apoyo y amistad que me permitieron aprender mucho más que lo estudiado en el proyecto.

A mis abuelos, padres y hermanos, por todo su apoyo y colaboración en los momentos más complicados.

A la empresa COBICONDOR S.A., y a don Leopoldo Gómez, por la colaboración y suministro de la información financiera requerida para la creación de este trabajo.

Muchas gracias.

Resumen Ejecutivo

La investigación que se plantea tendrá como objetivo conocer la factibilidad económica y financiera de la empresa COBICONDOR, S.A., para desarrollar un proyecto para la fabricación y distribución de bicicletas en el vecino país de Nicaragua durante el periodo 2018 - 2019.

Con la consecución tanto del objetivo general como de los objetivos específicos, podrá obtenerse toda la información necesaria para determinar la magnitud de la inversión económica requerida por parte de la empresa para expandirse al vecino país incursionando en los procesos de fabricación y distribución y, a la vez, que les permita sentirse atraídos por la rentabilidad del proyecto.

A continuación, se expone una breve síntesis de lo tratado en cada capítulo del trabajo de grado, el cual cuenta con cinco capítulos, así como las conclusiones y recomendaciones finales.

El primer capítulo presenta los antecedentes del problema, problematización, justificación del problema, formulación del problema, objetivos, alcances y limitaciones, y un último apartado de implementación del proyecto.

Estos elementos sirven de base para la formulación del marco metodológico por utilizar, lo cual se plasma en el capítulo II, que, de este modo, contiene el marco teórico, el mismo que formula conceptos teóricos que se toman en cuenta en todo el proceso de elaboración de la tesis y la hipótesis referente al desarrollo de este. El capítulo III presenta el tipo de investigación, sujetos, fuentes y las técnicas e instrumentos para la recopilación de información.

En el capítulo IV se realiza una descripción del mercado local de bicicletas, así como los aspectos por considerar para desarrollar un proceso de fabricación y distribución en Nicaragua, tales como los aspectos laborales, tributarios y normativa en general del vecino país, además del estudio de costos y análisis financiero para desarrollar el proyecto. Se realiza el análisis final que contempla el estudio financiero, proyección de estados financieros y estudio detallado de costos, considerando la proyección de ventas.

Posteriormente, en el capítulo V se analizará la encuesta planteada a los vendedores de la empresa hermana en Costa Rica. Y en el capítulo VI, se plantean las conclusiones y recomendaciones pertinentes como producto de la investigación realizada.

Finalmente, el capítulo VII se aplica un plan de implementación para su primer mes de existencia.

Tabla de contenido

CAPITULO I	1
I.1 Problema de la Investigación	1
I.1.1 Antecedentes del problema.....	4
I.1.2 Problematización	5
I.1.3 Justificación	8
I.2 Formulación del problema	12
I.3 Objetivo general.....	12
I.4 Alcances y limitaciones	12
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	14
I.1 Antecedentes	14
II.2 Marco conceptual	16
1. Evaluación de proyectos	16
a. Estudio Económico – financiero.....	17
2. La bicicleta.....	22
a. Definición	22
b. Salud y beneficios.....	26
c. Características de la bicicleta urbana	29
d. Tipos de bicicletas	30
3. Actualidad sobre el uso de las bicicletas.....	32
II.3 Hipótesis.....	33
CAPITULO III MARCO METODOLOGICO	34
III.1 Tipo de investigación	34
III.2 Sujetos y fuentes	36
III.3 Técnicas e instrumentos para recopilar información	37
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS	39
4.1 Estudio técnico.....	39
4.1.1 Estudio básico	39
4.1.1.1 Localización	39
4.1.1.2 Diseño	43
4.1.1.3 Personal requerido.....	44
4.1.1.4 Equipo	44
4.1.1.5 Sobre la competencia	46

4.1.1.6 Sobre los clientes mayoristas.....	48
4.1.1.7 Problemas institucionales.....	52
4.1.1.8 Inscripción ante el Ministerio de Hacienda y Crédito Público	53
4.2 Legislación laboral.....	53
4.2.1 Planilla.....	53
4.2.2 Provisiones de ley	55
4.2.2.1 Trabajo y horarios laborales	55
4.2.3 Cargas sociales	57
4.3 Creación de la sociedad anónima	59
4.4 Poder de adquisición en Nicaragua	62
4.4.1 Tipo de cambio Córdobas - Dólares	64
4.4.2 Inflación en Nicaragua	66
4.4.3 Impuestos de importación en Nicaragua.....	69
4.4.4 Impuestos sobre la renta	71
4.4 Inversión inicial	74
4.5 Costos de producción.....	75
4.6 Estimación de egresos.....	79
4.7 Estimación de Ingresos	82
4.8 Análisis de viabilidad financiera, cálculo del VAN y el TIR sin considerar el aporte para capital de Trabajo	83
4.09 Flujos de efectivo	85
4.10 Análisis de viabilidad financiera, Cálculo del VAN y el TIR considerando el aporte para capital de trabajo.....	86
4.11 Costo de capital promedio ponderado	88
4.12 Punto de equilibrio	89
CAPÍTULO V: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS	91
CAPÍTULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	100
CAPÍTULO VII: IMPLEMENTACIÓN	106
Glosario	108
Referencias bibliográficas	109
Referencias electrónicas	111
Anexo	113
Anexo 1 – Declaración jurada	113
Anexo 2 – Cálculo del costo de alquiler de planta	114

Anexo 3 – Cálculo tabla de egresos anuales	115
Anexo 4 – Detalle de salarios	116
Anexo 5 – Detalle de Costos	116
Anexo 6 – Detalle cálculo costos de inventario	117
Anexo 7 - Calculo estudio de mercado	120
Anexo 8 – Encuesta realizada	122

Índice de Tablas

Tabla 1 - Población por rangos de edad	41
Tabla 2 - Días feriados en Nicaragua	43
Tabla 3- Desglose de equipo necesario	45
Tabla 4 - Modelos y precios de la futura competencia.....	48
Tabla 5 - Montos de salarios mínimos en Nicaragua	53
Tabla 6 - Cargas sociales en Nicaragua	58
Tabla 7 - Honorarios por Servicios Legales en Nicaragua	61
Tabla 8 - Promedio tipo de cambio Córdobas - Dólares.....	65
Tabla 9 - Tabla de aranceles por grupo de productos	70
Tabla 10 - Impuestos sobre la renta.....	72
Tabla 11 - Desglose inversión inicial.....	75
Tabla 12 - Costo materia prima por unidad.....	76
Tabla 13 - Costo mano de obra	76
Tabla 14 - Detalle de Salarios	77
Tabla 15 - Costos directos de fabricación	78
Tabla 16 - Tarifas de distribución en Nicaragua.....	80
Tabla 17 - Resumen Egresos Anuales	82
Tabla 18 - Ingreso anual por ventas.....	83
Tabla 19 - Cálculo del VAN sin Capital de Trabajo	84
Tabla 20 - Flujo de Caja sin Capital de Trabajo inicial	86
Tabla 21 - Flujo de Caja con Capital de Trabajo Adicional	87
Tabla 22 – Cálculo del VAN con capital de Trabajo	87
Tabla 23 – Cálculo Costo Capital Promedio Ponderado	88
Tabla 24 – Cálculo Costo Capital Promedio Ponderado Ajustado.....	89
Tabla 25 - Punto de equilibrio para los Años 1 al 5	90
<i>Tabla 26 – Cuadro comparativo objetivos específicos.....</i>	<i>105</i>
Tabla 27- Cronograma plan de implementación	106

Índice de Gráficos

Gráfico 1 - Mapa geopolítico de Nicaragua.....	40
Gráfico 2 - Año estimado en que finaliza el bono demográfico	42
Gráfico 3 – Ubicación Tiendas Gollo en Nicaragua.....	49
Gráfico 4 - Ubicación Tiendas Curacao en Nicaragua.....	50
Gráfico 5 - Ubicación Maxi Palí en Nicaragua.....	52
Gráfico 6 - Evolución Poder de Compra en Nicaragua	63
Gráfico 7 - Evolución tipo de cambio en Nicaragua.....	66
Gráfico 8 - Inflación acumulada en Nicaragua	67
Gráfico 9 – Empleo de las bicicletas según la población encuestada.....	91
Gráfico 10 - Grupos etarios de preferencia, según la población encuestada.....	92
Gráfico 11 - Focos de concentración de ventas según la población encuestada.....	92
Gráfico 12 - Género de mayor aceptación de ventas según la población encuestada.....	93
Gráfico 13 - Modelo de bicicleta con mayor demanda según la población encuestada.....	94
Gráfico 14 - Mayor característica a la hora de vender según la población encuestada	94
Gráfico 15 - Mejores estrategias de ventas según la población encuestada	95
Gráfico 16 - Herramientas para atraer clientes según la población encuestada	96
Gráfico 17 - Desarrollo financiero de la empresa hermana en Costa Rica según la población encuestada.....	96
Gráfico 18 - Opinión del proyecto de apertura según la población encuestada	97
Gráfico 19 - Monto necesario para el proyecto de apertura según la población encuestada.....	98
Gráfico 20 - Posible cantidad de unidades a colocar en el mercado nicaragüense, según la población encuestada.....	99

CAPITULO I

I.1 Problema de la Investigación

¿Es financieramente viable para la empresa COBICONDOR S.A., invertir en la constitución de un centro de fabricación y distribución de bicicletas en Nicaragua para expandir su mercado a nuevas fronteras?

La utilización de la bicicleta en diversas latitudes se ha visto impulsada al considerarse que representa una alternativa viable de locomoción, particularmente en zonas urbanas, siendo un medio no contaminante que contribuye además del medio ambiente a mantener una actividad física sana.

De este modo, en diversas metrópolis a nivel mundial se privilegia este medio de transporte mediante la construcción de ciclo vías y zonas preferentes para su utilización, así como programas de bicicletas de uso público.

En nuestro país, también se ha incursionado en la construcción de ciclo vías en la Gran Área Metropolitana (GAM), en ciudades como San José y Cartago, además, en las zonas costeras, donde su uso es muy difundido, los nuevos proyectos viales consideran también el desarrollo de carriles exclusivos, zonas de cruce, y otros elementos preferentes orientados a estimular el uso de bicicletas.

A modo de ejemplo puede citarse la nueva carretera entre las ciudades de Cañas y Liberia en Guanacaste, o bien, el trayecto de Caldera a Puntarenas en la Ruta Nacional número 27.

Por otra parte, el uso de las bicicletas como deporte sigue expandiéndose bajo diversas modalidades, pues se han desarrollado actividades como el ciclismo de montaña (*mountain bike*), ciclismo de ruta, competencias acrobáticas (tipo BMX) y senderismo, los cuales se practican con fines recreativos y competitivos.

De este modo, estas nuevas tendencias relacionadas con el uso de las bicicletas para el transporte y la promoción de la salud responden a una dinámica derivada de cambios sociales, económicos y tecnológicos que están ocurriendo a nivel mundial, tales como una mayor conciencia ecológica y conservacionista, así como una tendencia a promover la actividad física con miras al desarrollo de la salud.

Las innovaciones en dichos aspectos están relacionadas con el proceso de creación de productos y servicios y estos se ven inducidos por los cambios en los hábitos de consumo de los clientes y la aparición de nuevas tendencias.

Esto ha causado una reorientación del producto y ha provocado el desarrollo de nuevos conceptos en el área de venta de bicicletas, como lo es en el caso de

COBICONDOR, S.A., la cual cuenta con una trayectoria de más de treinta años en el mercado nacional, siendo una de las empresas más consolidadas en su segmento de mercado.

Como parte del abordaje del problema en primera instancia se determina la viabilidad financiera para desarrollar una nueva actividad exportadora para distribuir su producción en el vecino país de Nicaragua.

La creación de un proyecto viable para la exportación conlleva un ejercicio de rigurosa y estricta planificación, efectuando un estudio minucioso de ese nuevo entorno, considerando aspectos legales, tributarios y normativos, para lo cual se utilizan modelos teóricos, previsiones financieras, estimaciones de costos y ventas, y demás, lo que permitirá determinar la viabilidad de este proyecto.

Con esta investigación espera determinarse la viabilidad de desarrollar una nueva modalidad del modelo de negocio, incursionando en un proceso exportador que sea realizable, rentable, sostenible y con la factibilidad para su expansión a nivel internacional, siendo necesario emprender este esfuerzo con productos que posean una alta demanda en ese nuevo mercado, que genere interés por sus características y beneficios económicos para que resulte atractiva su adquisición y, de este modo, permita consolidar un nuevo y lucrativo mercado.

Un tercer punto incluye incógnitas sobre los niveles de rentabilidad requeridos por la empresa para dar el salto fuera del país respecto de la inversión inicial necesaria, para el proyecto, la determinación de los supuestos financieros con base en los flujos financieros se realiza con el fin de proyectar la situación esperada. Sin una elaboración acertada de flujo de efectivo de la expansión propuesta, se continúa con la interrogante sobre la viabilidad financiera para la empresa COBICONDOR, S.A., de realizar este esfuerzo, pues incluso, podría verse perjudicada por malas decisiones.

I.1.1 Antecedentes del problema

El sector de manufactura en Costa Rica sufre de una erosión que ya ha golpeado a miles de empleados y podría afectar negativamente, aún más la economía nacional. Si la migración de empresas del sector a otros países sigue como hasta ahora, a causa de aspectos de competitividad o competencia. Aunque no todas las firmas atribuyen sus decisiones de traslados o recortes a problemas de competitividad, lo cierto es que cuando deciden cerrar una línea, reducir un área de trabajo o enviar la planta a otros países, se atenta contra la inversión y empleo, lo cual afecta el crecimiento económico del país.

De este modo, la industria manufacturera no puede escapar de la tendencia a la automatización, un proceso global que explica, en buena parte, la pérdida de empleos del sector.

El estudio empírico para determinar el nivel de solvencia para predecir o evitar una posible quiebra en una empresa por medio de la utilización de ratios, métodos estadísticos y el análisis financiero sobre los componentes de la solvencia, la liquidez, la rentabilidad, entre otros factores, ha sido explorado en numerosos estudios a partir de 1932 cuando Fitzpatrick llevó a cabo los primeros trabajos que dieron origen a la denominada etapa descriptiva. El objetivo central de estos trabajos consistió en intentar detectar las quiebras empresariales por medio de solo el uso de ratios. Posteriormente, Beaver (1966) y Altman (1968) iniciaron la etapa predictiva del fracaso empresarial con el desarrollo de sus modelos univariados y modelos multivariados, respectivamente.

En general, la quiebra masiva de empresas, tanto en países desarrollados como en países en vías de desarrollo, se intensificó a finales de los años sesenta y durante toda la década de los setenta. Esto llevó a los países más adelantados en los campos de las finanzas, la estadística, la informática y la contabilidad, a emprender numerosos estudios dedicados a la predicción de quiebras y al desarrollo de la teoría de la solvencia, destacando como principales precursores los norteamericanos Beaver y Altman.

I.1.2 Problematización

La determinación y cálculo de la viabilidad financiera es importante por dos aspectos principalmente:

Primero, para no ir a ciegas en la aventura empresarial, sobre todo, al principio, pero también sirve para proyectar toda la vida de este. Con el estudio de la viabilidad financiera puede determinarse cuáles son las diferentes fuentes de financiamiento con las que se cuentan y si estas son capaces de financiar todas las etapas de nuestro negocio.

Segundo, para saber si vale la pena llevar a cabo un nuevo negocio o lanzamiento de producto. Sabiendo cuánto costará financiarlo y cuál es el rendimiento que se espera, se decide si nos es rentable, si es factible llevarlo a cabo de esta manera o no. También, puede ser que no sea viable de ninguna de las maneras.

El tema de esta tesis merece ser objeto de investigación formal, no solo para beneficio de la empresa COBICÓNDOR, sino para que otras compañías que quisieran incursionar en esta área o similares, tengan una base de referencia.

Al respecto, si bien no se dispone de estudios que brinden cifras precisas sobre la magnitud del mercado de venta de bicicletas nuevas, es claro de que la empresa COBICONDOR cuenta con una participación importante, pues surte las principales cadenas comerciales del país, tanto cadenas de venta de electrodomésticos como grandes supermercados.

Lo anterior implica que las posibilidades de crecimiento son limitadas, pues corresponden a un país pequeño en el cual se cuenta con una importante participación de mercado.

El mercado al que se dirige el producto se ve limitado por la importación masiva de bicicletas, aunque sean de inferior calidad en todos sus componentes. Por tal razón, la empresa requiere expandirse, porque de otro modo correría el riesgo de disminuir su crecimiento, lo que la afectaría al igual que a sus colaboradores y a la economía nacional.

1) ¿Cuál es el proceso por seguir para conocer la situación financiera actual de COBICONDOR, S.A.?

La empresa COBICONDOR es una empresa consolidada con más de 30 años de operación, la cual presenta una situación financiera sana. De este modo, debe estimarse la inversión o costo total del proyecto, teniendo en consideración los costos del mercado nacional e internacional, además del gasto que implicará la contratación de mano de obra especializada para algunos modelos por construir.

2) ¿Cuál es el costo de un lote de producción de un artículo promedio al de un lote de bicicletas más desarrolladas, que para su fabricación y ensamblaje requiere personal especializado?

Medir la participación que la empresa COBICONDOR, S.A., posee por medio de todos sus puntos de venta en tiendas, almacenes, ciclos, cadenas de supermercados y ventas al menudeo, estableciendo el porcentaje en relación con otras de diversas procedencias.

3) ¿Cómo determinar los porcentajes de ventas de COBICONDOR, S.A., a nivel nacional?

Un apartado adicional es calcular el costo de financiamiento para posteriormente analizar la tasa interna de retorno (T.I.R.), y así con este indicador determinar la factibilidad financiera del proyecto.

4) ¿Cómo calcular el costo de financiamiento posterior al análisis del TIR para ver la factibilidad del proyecto?

Se tienen dos opciones para calcular el costo de financiamiento, mediante una tasa del 8,5% del costo financiero de las líneas revolativas (costo de financiamiento de capital de trabajo), o bien, el costo de capital promedio ponderado.

I.1.3 Justificación

La presente investigación se justifica de conveniencia, dado que comprender e incluir un estudio de factibilidad es muy importante para el desarrollo de criterios y comportamientos, principalmente si se trata de propiciar cambios culturales, tales como

el incremento en el uso de otros medios de transporte que favorezcan tanto el ambiente por no ser contaminantes como la influencia en la salud física, mental y emocional de las personas.

Desde un punto de relevancia social, el uso de bicicletas en ciudades y pueblos se ha incrementado en los últimos tiempos, tanto así que en las grandes ciudades se han construido ciclo vías para la conducción segura de los ciclistas. Cada día es más frecuente observar personas que recorren grandes distancias utilizando este medio de transporte (en detrimento de los medios más convencionales) para trasladarse a sus trabajos y a otros destinos. La población en general requiere de este tipo de vehículo y que presenta mayores condiciones, rendimiento y calidad para que su inversión sea duradera.

De este modo, si la empresa COBICONDOR, S.A., fabrica un producto que llene todas las expectativas de los usuarios, esto generaría indiscutiblemente inversiones que generarían utilidades que permitirían generar excedentes y generar utilidades.

Respecto de las implicaciones prácticas para este trabajo, los estudios de los datos financieros utilizan diferentes herramientas con los cuales se determina la estabilidad financiera de la empresa, con énfasis al estudio de valor neto y la tasa interna de retorno. Si es viable un proyecto de factibilidad financiera para la exportación

de productos ciclísticos al mercado extranjero, se implica un manejo inteligente de los gastos e ingresos y en consecuencia un crecimiento esperado para la empresa.

Respecto del valor teórico de esta investigación, existen muchos estudios de factibilidad que hacen un análisis de los estados financieros para aprobar o no proyectos de expansión; sin embargo, el enfoque que tiene la empresa y el mercado al que va dirigido hace que no existen estudios importantes a nivel nacional donde puede llevarse a cabo el proyecto de factibilidad del cual trata este tema de investigación.

A nivel nacional se encuentran dos empresas dedicadas al ensamblaje y distribución de bicicletas a nivel nacional. Una de ellas es la empresa COBICONDOR, S.A., del cual se enfoca este trabajo de investigación. La presencia de otra empresa enfocada al mismo sector del mercado provoca una competencia para estar presente en la mayor cantidad de sectores del mercado nacional. COBICONDOR, S.A., se encuentra ubicada en el Barreal de Heredia, lo cual le permite distribuir con mayor facilidad su producto en el Gran Área Metropolitana, mientras que su competencia (Super Pro) se localiza en San Ramón de Alajuela.

Adicionalmente, muchos de los grandes centros comerciales las importan de China solamente para su venta. El usuario al adquirir una de estas unidades no tiene respaldo sobre su inversión, pues estas carecen de garantía. La empresa

COBICONDOR, S.A. al ser fabricante, da la garantía tanto en reparaciones como en sustitución de unidades con daños o defectos de fábrica. En nuestro país, se carece de información acerca de los perjuicios económicos que afectan a los costarricenses por la compra de productos como los citados anteriormente, dado su corta duración en caso de un mal uso.

La utilidad metodológica permitirá el desarrollo de un instrumento tal como la exportación al mercado centroamericano, proyecto que la empresa no ha desarrollado con anterioridad y la cual abriría nuevos mercados.

Por su parte, COBICONDOR, para obtener un fuerte impacto en el campo industrial y beneficiar todos sus sectores, realiza actividades de promoción en actividades deportivas y recreativas para divulgar y promover la adquisición de sus productos, enfocándose en todos los beneficios que ofrece, por su durabilidad y por contar con un respaldo seguro. El fortalecimiento de la compañía traería como consecuencia una mayor generación de empleo, que fortalecería a los habitantes de las zonas aledañas, lo cual no solo impactaría en el factor económico, sino también las áreas sociales y de salud.

I.2 Formulación del problema

¿Será factible económica y financieramente la creación de un proyecto de expansión de la empresa COBICONDOR, S.A., en el área de ciclismo a nivel internacional durante el periodo 2018 - 2019?

I.3 Objetivo general

Estudiar la factibilidad financiera que permita determinar la rentabilidad del proyecto de expansión de la empresa COBICONDOR, S.A., para el periodo 2018-2019.

Objetivos específicos

- Describir la situación financiera de la empresa COBICONDOR, S.A.
- Realizar un análisis sobre las condiciones generales del mercado nicaragüense.
- Determinar la Inversión inicial necesaria para el proyecto de expansión.
- Examinar el flujo de efectivo para el proyecto de expansión propuesto.
- Analizar los resultados financieros esperados con la ejecución del proyecto de expansión.

I.4 Alcances y limitaciones

Como producto del análisis financiero por realizar se espera determinar las oportunidades de crecimiento y fortalecimiento para la empresa. Con base en la administración de la empresa, podría considerar concretar el proyecto de expansión,

fundamentándose principalmente en el estudio de factibilidad realizado. Es posible establecer soluciones alternativas de expansión que no incluyan la adquisición de infraestructura, tales como alquileres tipo “leasing” u “outsourcing” de producción de componentes.

El análisis de los datos financieros puede verse limitado debido a la restricción de confidencialidad establecido por la empresa para utilizar cifras relativas. Al impedirse el uso de cifras reales limitándose a cifras relativas, el proyecto planteado no corresponderá con exactitud a la realidad financiera de la empresa, al tratarse de un ejercicio teórico, este no tiene la misma profundidad. El análisis no considera eventuales perturbaciones en el mercado financiero como variaciones drásticas en tasas de interés o tipos de cambio que afectarían el resultado de los ejercicios financieros. Lo anterior escapa del alcance de este trabajo.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

I.1 Antecedentes

Don Jacobo Rubinstein, emigrante polaco, fue uno de los grandes impulsores de la economía y el desarrollo en la ciudad capital.

El inicio de Paragüería Rego se dio hace ocho décadas cuando fue fundada por un matrimonio español, del cual obtiene su nombre. Ellos emigran a Argentina y venden su empresa a la familia Rubinstein. Don Jacobo impulsa la empresa hasta convertirla en la paragüería de mayor prestigio del país e incursionan en la fabricación de nuevos productos como novedosos accesorios de paraguas, sombrillas, sombrillas de playa, capas, artículos reflectivos, capas, ponchos, capas de moto, quitasoles, toldos, sombreros y otros.

Hoy en día, REGO es una empresa en evolución. Después del incendio sufrido en el 2015, en la planta principal, ubicada al costado de la Iglesia La Merced en San José, trasladaron sus equipos de producción a la planta de COBICONDOR en Barreal de Heredia en forma temporal. Actualmente, tienen una tienda en Heredia, además las oficinas centrales, sala de exhibición y distribución. Se expandieron abriendo un local en Cartago, para satisfacer las necesidades de los clientes de la vieja metrópoli.

El señor Jacobo Rubinstein, junto a sus asociados, incursiona en el sector de los muebles. Forman la Empresa Leatid, que se encarga de la importación de mobiliario para el hogar y la oficina. Estos vienen en cajas con sus respectivos manuales para realizar los pasos del armado. Se realizan los retoques necesarios para asegurar tanto su belleza como su óptimo rendimiento y funcionalidad. Entre ellos cuentan con juegos de comedor, muebles tipo Arturito, archiveros, escritorios, sillas, mesas para televisión, mesas de centro y otros.

Don Jacobo Rubinstein, quien poseía una visión futurista, funda una fábrica de bicicletas de diferentes tamaños y estilos, para hombres y mujeres, y que estas fueran accesibles a la economía del campesino costarricense, quien la utiliza para trasladarse largas distancias a sus trabajos, hogar y lugares de estudio.

Durante tres décadas, COBICONDOR se ha dedicado al impulso del ciclismo en Costa Rica y al fomento de la cultura de la bicicleta como parte integral de la sociedad que permite no solo movilizarse, sino además ejercitarse y divertirse. La bicicleta permite explorar los rincones más espectaculares de nuestro país, inaccesibles de otra forma. La empresa pretende contribuir a un estilo de vida más sano para miles de personas.

COBICONDOR procura, por medio de sus marcas representadas (GT, Giant, Liv, Raleigh, Mongoose, Next, Condor, Flash, Jaisa y Bideca), aportar nuevas tecnologías a la comunidad ciclista. Es lema de la empresa mantener una excelente relación con sus proveedores exclusivos y sus clientes, y comprometerse con la mejor atención al cliente.

COBICONDOR innova continuamente su industria, trayendo al país la más finas y desarrolladas bicicletas. En hierro ofrecen modelos BMX, Mountain Bike y Playeras. En aluminio y carbón tienen las bicicletas de ruta. Cuentan con unidades eléctricas con la más alta tecnología, con modelos con sistema de rastreo GPS incluido, y con marcos con garantía de por vida. Estos productos van enfocados a la población con mayor poder adquisitivo y a profesionales del ciclismo, altamente competitivos.

II.2 Marco conceptual

1. Evaluación de proyectos

De acuerdo con **Córdoba (2011)**, un proyecto de inversión es 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.

a. Estudio Económico – financiero

Según **Amat (2008)**, el análisis de estados financieros, también conocido como análisis económico-financiero, análisis de balances o análisis contable, es un conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectivas de la empresa para poder tomar decisiones adecuadas. De esta forma, desde una perspectiva interna, la dirección de la empresa puede ir tomando las decisiones que corrijan los puntos débiles que pueden amenazar su futuro, al mismo tiempo que saca provecho de los puntos fuertes para que la empresa alcance sus objetivos. Desde una perspectiva externa, estas técnicas también son de gran utilidad para todas aquellas personas interesadas en conocer la situación y evolución previsible de la empresa.

i. Presupuesto de inversión y su financiación

Aquí se indican las inversiones necesarias para la puesta en marcha de una empresa y las mejores vías de financiamiento.

1. Inversiones en activo fijo

Goxens y cols. (2007), el activo inmovilizado “Representa la parte inmutable del patrimonio; en condiciones normales no puede ser vendido sin que la empresa experimente variaciones sustanciales. Se divide en material (maquinaria, instalaciones, edificios) e inmaterial (patentes y marcas). “(p. 43)

Para **Goxens y cols. (2007)**, bajo activo inmovilizado se agrupan las inversiones permanentes y los gastos diferidos. Es decir, en este grupo de activos figuran todos los elementos destinados a asegurar la vida de la empresa, así como aquellos que van a ser eliminados por medio de varios ejercicios económicos.

2. Inversiones en activo circulante

Según **Horngren, Sundem y Elliott (2000)**, todas las inversiones se clasifican en el balance general, según su propósito o intención. Una inversión se registra como activo circulante si es a corto plazo. Como su nombre lo indica, la inversión a corto plazo es una inversión temporal de efectivo ocioso en valores cotizados. Los valores cotizados son pagarés, bonos o acciones que pueden venderse con facilidad. La cartera de inversión a corto plazo de una compañía consta de este tipo de títulos y de acciones de capital social. Se trata de inversiones muy líquidas (fácilmente convertibles en efectivo), con precios estables.

3. Financiamiento

Finnerty (2000) dice que después de fijar las inversiones necesarias para el comienzo de la actividad, se debe pensar en la forma en que va a financiarse. Como norma general, el activo fijo se financiaría con pasivo fijo, y el activo circulante se financiará con pasivo circulante, excepto una parte que puede ser financiada con fondos a largo plazo (stocks o existencias, un mínimo de saldos de clientes y un mínimo de capital de trabajo necesarios siempre para que la empresa pueda funcionar)

lo que se denomina el capital de trabajo. Este fondo es fundamental para el buen funcionamiento de la empresa y para su supervivencia.

ii.Estado resultado

El estado resultado según **Horngren, Sundem y Elliott (2000)**, estado de ganancias o estado de operación es un informe de todos los ingresos y gastos correspondientes a un periodo en particular.

iii.Flujo de caja libre

De acuerdo con **Barajas (2008)**, el Flujo de Caja Libre FCL, tiene el mismo propósito del Flujo de Caja de Capital, es decir, el flujo disponible para acreedores y accionistas. Se diferencia de éste en el tratamiento que les da a los impuestos, ya que no se tiene en cuenta el beneficio del pago de intereses en los impuestos, calculados estos como la tasa impositiva por el EBIT.

iv.Punto equilibrio

Según **García (2015)**, el punto de equilibrio en contabilidad y finanzas se refiere a la cantidad de unidades que se deben vender para llegar a un resultado determinado de cero. Es cuando el importe de ventas es igual al importe de los costos y gastos asociados, por lo tanto, la utilidad es cero. En cualquier actividad financiera es

relevante conocer la cantidad de unidades que lleven al equilibrio financiero, al considerarlo como la situación donde no se gana ni se pierde.

Al hacer el análisis financiero este es uno de los puntos más importantes y sobresalientes, ya que tiene relación con la capacidad de la organización para generar ingresos por ventas, sus prácticas de comercialización, sus políticas de precios, su nivel de eficiencia operativa para controlar costos y gastos, su sistema de costeo y valuación de inventarios, sus estrategias de producción y utilización de la capacidad instalada, la mezcla entre gastos fijos y variables, y su nivel de apalancamiento operativo. Si se interpreta y analiza de manera adecuada el resultado obtenido como punto de equilibrio puede generar decisiones financieras de carácter estratégico para una organización.

v. Valor presente neto

Según **Córdoba (2011)**, es un proceso que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros originados por una inversión. También, se conoce como el valor actual neto (VAN), definiéndose como la diferencia entre los ingresos y egresos (incluida como egreso la inversión) a valores actualizados o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial.

En otras palabras, el valor presente neto es simplemente la suma actualizada al presente de todos los beneficios, costos e inversiones del proyecto. A efectos prácticos, es la suma actualizada de los flujos netos de cada periodo. El valor presente neto es el método más conocido y el más aceptado.

vi. Tasa interna de retorno

De **Jaime (2013)** indica que la tasa interna de rentabilidad (TIR) es la tasa o el tipo de interés compuesto (r) que retribuye a los promotores del negocio o socios del startup a lo largo del horizonte temporal. La TIR expresa la rentabilidad porcentual que se obtiene del capital invertido.

El procedimiento para su cálculo estriba en definir la tasa de interés que anula la suma de los movimientos de fondos actualizados. Es decir, se usa la misma ecuación básica para el VAN que para la TIR, pero mientras en la primera la tasa de descuento se conoce, en la segunda el VAN es igual a cero y es necesario hallar el valor de r que haga dicho valor capital igual a cero. Es importante conocer la TIR, pues cuando esta tasa iguala al coste de capital, la inversión producirá beneficios; si es menor, la inversión producirá pérdidas.

2. La bicicleta

a. Definición

Rojas (2016) dice “La bicicleta es... una bicicleta, todo el mundo sabe lo que es una bicicleta, aunque no sepa definirla con sus palabras. Ante esto, es bueno siempre tener un referente que sirva para clarificar el objeto en sí mismo, y a partir de un marco referencial sobre el que comenzar a explicar todo lo que a continuación se detalla. Por lo tanto, podría comenzarse por definir bicicleta que según el DRAE la considera como un: “Vehículo de dos ruedas de igual tamaño cuyos pedales transmiten el movimiento a la rueda trasera por medio de dos piñones y una cadena”. Por nuestra parte, la definimos como:” ...aquel invento humano de dos ruedas que alineadas y fijadas a un soporte, llamado cuadro, mediante un manillar dirige a una persona sentada en un sillín, mediante una combinación de pedales y engranajes que son movidos por el impulso de nuestros pies”.”

i.Historia de la bicicleta

Los orígenes de lo que hoy en día se conoce como bicicleta, se remontan en los tiempos de civilizaciones tan antiguas como la egipcia –en la que aparecen referencias halladas en jeroglíficos, en el templo de Luxor, en los que se describe a un hombre montando sobre un aparato formado por dos ruedas unidas a un potro-, la china –en torno al año 9500 a. de C. donde parece que, además, en el año 2300 a. de C. fue utilizado un vehículo de dos ruedas realizada con bambú- o la India. Aunque otros los sitúan en el Renacimiento al haberse encontrado ilustraciones alusivas a bocetos sobre

ella. En lo que, si se ponen de acuerdo, casi todos los autores consultados, es en que el primer precedente de este invento se sitúa en los tiempos de la Revolución Francesa.

La historia de lo que se conoce, hoy en día, por bicicleta se remonta hacia el año 1490 cuando Leonardo da Vinci ideó un boceto en el que ya pensaba en una transmisión de cadena como las de hoy en día, pero mucho más rudimentaria, como es lógico pensar.

Los primeros prototipos, de estas máquinas, fueron muy primarios en sus comienzos y eran unos vehículos con dos ruedas, pero que necesitaban la ayuda de los pies para moverse. Estamos hablando de la segunda mitad del siglo XVII, pero no es hasta 1790 cuando se inventa la “Célerifere”. El invento es atribuido a un francés y consistía en dos ruedas adheridas a un bastidor. No es hasta el siglo XIX cuando en 1816 se diseña la primera máquina con manillar. Bautizada como “Draisana” en honor de su inventor alemán que permitió el giro de la rueda delantera, más adelante otros inventores introdujeron mejoras considerables. Es en 1839 cuando el escocés Kirkpatrick Macmillan introdujo lo que se denominó las palancas de conducción y los pedales a un prototipo de la *Draisana*.

Las innovaciones introducidas permitieron poder moverse con la máquina sin necesidad de tocar el suelo. La mecánica del invento en cuestión consistía en pedales cortos fijados al cubo de la rueda de atrás y conectados por barras de palanca largas, que se encajaban al cuadro en la parte superior de la máquina. Las barras de conexión se unían a las palancas a casi un tercio de su longitud desde los pedales. La máquina era impulsada por el empuje de los pies hacia abajo y hacia adelante. La denominada “dalzell”, un prototipo mejorado de la anterior se diseñó en 1846 y tuvo una gran aceptación en el imperio británico.

En cuanto a la primera máquina, parecida a la que hoy en día se conoce, fue el modelo francés dirigido por manivela. Un velocípedo de pedaleo sin presión, que se hizo popular en Francia hacia 1855. El cuadro y las ruedas se fabricaban en madera. Los neumáticos eran de hierro y los pedales estaban colocados en el cubo de la rueda delantera o del conductor, que era un poco más alta que la rueda de atrás. En Gran Bretaña esta máquina era conocida como el “Quebrantahuesos”, a causa de sus vibraciones cuando circulaba sobre carreteras pedregosas o en calles adoquinadas.

No es hasta 1869 cuando la máquina, de la que se ha venido hablando, se autodenomina con el nombre de bicicleta y se patenta con esta palabra. Así mismo, en Gran Bretaña, se introduce una nueva mejora en la que se montan sobre el acero de las ruedas neumáticos de goma maciza, y curiosamente otro francés, James Starley,

en 1873 crea una bicicleta de rueda alta. La rueda delantera era tres veces más grande que la trasera.

Diversos inventos, junto con el uso de tubos de acero soldados y los asientos de los muelles, llevaron a la bicicleta a la cumbre de su desarrollo. Sin embargo, la vibración excesiva y la inestabilidad de la bicicleta de rueda alta obligaron a los inventores a esforzarse por reducir la altura de la bicicleta, apareciendo en 1880 la conocida como máquina segura o baja, en la que las ruedas eran casi del mismo tamaño y los pedales se encontraban unidos a una rueda dentada mediante engranajes y una cadena que transmitía el movimiento a la rueda trasera e hiciera que avanzase.

Los avances tecnológicos se van desarrollando a pasos agigantados y es en el 1885 cuando John Dunlop crea los neumáticos con cámara de aire, innovando aún más en el campo de los vehículos propulsados. Esto dio lugar a seguir investigando y son los hermanos Michelin, en Francia, los que crean un neumático desmontable que propicia mayor seguridad a la hora de utilizar este vehículo. No satisfecho con esto, el italiano Giovanni Battista Pirelli crea el neumático de cámara de recambio.

Desde esta época hasta la que estamos hoy en día mucho ha cambiado y seguirá cambiando la bicicleta. La nueva apuesta por la no contaminación, las plataformas de carriles bicis en las ciudades, los campeonatos nacionales de ciclismo,

el uso de rutas ciclo turísticas, etc., hacen de la bicicleta un invento que no pasa de moda.

b. Salud y beneficios

Un artículo de Granabike sugiere que, los que montan en bicicleta con regularidad ahorran en visitas al médico", como nos dice el Dr. Proböse, presidente del Centro de Salud de la Universidad Alemana del Deporte. Muchas personas que sufren molestias típicas como el dolor de espalda, tienen sobrepeso o padecen enfermedades cardiovasculares, podrían obtener muchos beneficios al montar en bici y gozar de muchos años de *buena salud* si se decidieran a usar más la bicicleta. Y una gran noticia para los que piensan que "ya están mayores": aunque no se empiece a hacer ejercicio regularmente hasta una edad avanzada los resultados siempre son palpables.

Los beneficios de montar en bicicleta son muchos, aunque se empiece tarde. Una persona que habitualmente monta en bicicleta obtiene resultados óptimos en su salud. La duración y la frecuencia de los trayectos se deben ajustar según la condición física, la edad y los resultados que se deseen conseguir. Sólo 10 minutos de pedaleo ya repercuten en la musculatura, el riego sanguíneo y las articulaciones. A partir de 30 minutos aparecen influencias positivas en las funciones del corazón, y a partir de 50 minutos es estimulado el metabolismo graso.

Los beneficios de montar en bicicleta de forma regular reducirán el riesgo de infarto tanto como un 50%. Con el ejercicio del pedaleo el ritmo cardiaco máximo aumenta y la presión arterial disminuye, estos son algunos beneficios: el corazón trabaja economizando. Va a reducir el colesterol LDL (el "malo"), con lo que los vasos tendrán muchas menos posibilidades de calcificarse y, a la vez, aumentará el HDL o colesterol "bueno". Los vasos sanguíneos se conservan flexibles y saludables cuando tus piernas se mueven cada día.

Cuando se adopta la postura óptima en el sillín al montar en bicicleta, con el torso ligeramente inclinado adelante, la musculatura de la espalda está bajo tensión y se ve obligada a estabilizar el tronco. Muchos dolores de espalda provienen de la inactividad, que hace que se reduzca la nutrición de los discos intervertebrales y de esta forma van perdiendo su capacidad de amortiguar los impactos.

La falta de ejercicio, además, hace que la musculatura de la espalda se vaya atrofiando, con lo que disminuye escandalosamente su función de "muelle". Los movimientos regulares de las piernas fortalecen la zona lumbar y previenen la aparición de hernias discales, al mantener la columna protegida de vibraciones y golpes. Otros beneficios que al montar en bicicleta son el estímulo de los músculos de las vértebras dorsales, al hacer que constantemente se compriman y extiendan con el pedaleo.

A diferencia de las actividades en las que hay golpeo, como los saltos o la carrera a pie, con la bicicleta las rodillas funcionan protegidas, ya que del 70% al 80% del peso de tu cuerpo gravita sobre el sillín. Es la mejor alternativa a la carrera, con beneficios físicos muy similares, pues en la bicicleta ni las articulaciones ni los cartílagos soportan cargas elevadas. Cuando las articulaciones se movilizan con poca presión los nutrientes pueden llegar a ellas con facilidad, y las sustancias beneficiosas se difunden en ellos fácilmente.

Cada vez que se monta en bicicleta estás dándole un impulso a la potencia del sistema inmunológico. Las células "come bacterias" del cuerpo, los fagocitos, se movilizan de forma inmediata gracias al pedaleo para aniquilar bacterias y células cancerígenas. Esta es la razón por la que a los enfermos de cáncer y SIDA se les recomienda ir en bicicleta.

El Dr. Froböse destaca los beneficios de montar en bicicleta para las personas que sufren algún proceso canceroso. Es como si las células que se encargan de la defensa del cuerpo, que estaban dormidas, despertaran mediante el pedaleo de un prolongado letargo.

El cerebro se oxigena más y te permite pensar con más facilidad. Tu cuerpo segrega hormonas que te hacen sentir mejor y que pueden hasta llegar a ser adictivas, una sana adicción a los beneficios de montar en bici en todo caso.

Está comprobado que los que montan en bicicleta regularmente sufren menos enfermedades psicológicas y depresiones. Montar en bicicleta y pedalear es uno de los mejores antidepresivos naturales que existen.

Las endorfinas, también llamadas hormonas de la felicidad, se generan con el ejercicio físico, de forma más notable cuando permaneces más de una hora sobre la bicicleta, así que ya sabes: ponte la alarma para que suene en una hora y no pares de pedalear hasta entonces, pero si quieres sentirte bien evita sobrepasar tus límites, porque conseguirás el efecto contrario (Los beneficios de montar en bicicleta, 2017).

c. Características de la bicicleta urbana

La bicicleta urbana es posiblemente el mejor medio de transporte para distancias hasta siete km más o menos. Por supuesto, que puede utilizarse en distancias más largas, pero también puede utilizarse otros modos de transporte como autobuses, trenes, metros y, por supuesto, carros. Ahora para los que utilizan la bicicleta urbana como medio de transporte, algunos requisitos mínimos son bastante aceptables, los cuales son:

Geometría adecuada, proporcionando una posición más “vertical” del ciclista, permitiendo así una mayor comodidad y visibilidad, para el propio piloto. Este punto es muy importante en una bicicleta urbana. Las llantas delgadas (1,0 a 1,5 pulgadas) y suaves, es decir, sin las uñas tan comunes en bicicletas de montaña. El neumático también puede ser del tipo híbrido, en el que el lado central del neumático es suave y contiene algunos claveles bajos. Los guardafangos traseros y delanteros utilizados para evitar la suciedad probable de que la ciudad tiene. Poseer protector de la cadena, para permitir el uso de la ropa normal en su uso cotidiano y vuelta a casa o trabajo. Se recomienda transmisión interna en el cubo trasero, evitando así complejos mecanismos expuestos, y reduciendo la necesidad de mantenimiento periódico.

d. Tipos de bicicletas

De estilos de bicicletas encontramos en primera instancia las BMX. El BMX nació en California hacia los años 70, y es la abreviación de Bicycle Motocross. Practicar con bicicletas BMX Freestyle es considerado un deporte extremo, ya que se trata de una modalidad de ciclismo acrobático, un deporte que crece año a año entre los jóvenes de todos los países. Hoy es un deporte olímpico en toda regla, en modalidad contrarreloj y circuito (“race”), donde se realizan rondas clasificatorias.

Como segunda opción están la bicicleta playera (bananas). Se distingue por ser una bicicleta que está entre una de uso urbano y una de montaña. Estas bicicletas no poseen cambios y frenan por contra pedal, Recibe este nombre por su popularidad en

las costas californianas donde funcionaba como medio de transporte para los playeros y surfistas.

La bicicleta de montaña (en inglés, *mountain bike*, MTB) está diseñada para usuarios que disfrutan los viajes a campo traviesa, montañas, lugares que no son de fácil acceso y que tienen terrenos irregulares en los cuales se necesita un medio de transporte con suspensión y llantas especiales que tengan un mejor agarre en el terreno para subir y bajar pendientes pronunciadas e irregulares, por esto también se les llama bicicletas todo terreno.

De tercera opción se tiene a disposición las bicicletas de carreras, comúnmente conocido como una «bicicleta de carretera», está diseñada y construida para la velocidad, por lo general adaptan una batalla corta, ángulos de asiento y frontales muy verticales, un eje pedalier alto y muy poca curvatura de la horquilla, este diseño permite al ciclista adoptar una posición de aerodinámica y un modo más eficaz de transmitir la potencia a los pedales.

Asimismo, el manillar varía de diseño según tipo de competición para que el ciclista adopte posiciones aerodinámicas. La típica bicicleta de carreras está construida en aleación aluminio y triángulo posterior y horquilla de fibra de carbono, para aligerar

la estructura del cuadro. Lleva neumáticos estrechos alto rendimiento y manillar para una postura baja, con lo que se consigue mejorar la resistencia del conjunto.

3. Actualidad sobre el uso de las bicicletas

En el mundo se fabrican más de 100 millones de bicicletas anualmente, tres veces más que el número de automóviles, y únicamente en los países desarrollados como, Canadá, Alemania y Holanda, así como en China, son tomadas en cuenta como medio de transporte, dándoles la misma prioridad en la planeación y el desarrollo de la infraestructura vial que a autobuses y automóviles.

La noticia "...6 de cada 10 ciclistas usan la bicicleta para ir al trabajo" publicado por el diario "La Nación" el 24 de mayo del 2016, seis de cada diez personas utilizan la bicicleta para viajar a su trabajo o centro de estudio y aseguran hacerlo al menos cinco veces a la semana. En una encuesta realizada por la Dirección General de Ingeniería de Tránsito del Ministerio de Obras Públicas y Transportes (MOPT) a 2 288 usuarios de bicicletas, quienes llenaron un cuestionario de 33 preguntas en línea de manera voluntaria, se concluyó que el 69% de los ciclistas encuestados utiliza este medio de transporte para no contaminar el medio ambiente. Un 44% quiere tener estacionamientos para bicicletas en sus lugares de trabajo o centros de estudio y el 87% afirma que siempre usa casco como medida de seguridad (Avendaño, 2016).

Si en Costa Rica las personas tuvieran la opción de usar la bicicleta con una infraestructura mínima que protegiera a los ciclistas del peligro de los vehículos, se estaría seguro de que se incrementaría su uso, no únicamente como una actividad recreativa, sino como un medio de transporte alternativo, eficiente, económico, rápido y no contaminante, cuyo requerimiento de obra pública es insignificante. Si se tomaran otras acciones como construir estacionamientos seguros para bicicletas, se aliviarían en gran parte, importantes problemas que aquejan a nuestras ciudades, como son la contaminación, el tráfico, el estrés y el elevadísimo costo de la infraestructura vial siempre insuficiente.

II.3 Hipótesis

En un escenario ideal, el análisis que se debe realizar es acerca del nivel de rentabilidad esperada para la empresa COBICONDOR S.A. producto del proceso de expansión, para lo cual debe valorarse el impacto estimado del proyecto en la situación financiera de la empresa, no obstante, lo anterior no es posible, porque la empresa tiene establecida una política de confidencialidad sobre sus datos y estados financieros.

CAPITULO III MARCO METODOLOGICO

III.1 Tipo de investigación

Este proyecto corresponde a un trabajo cuya finalidad es aplicada, dado que, mediante la resolución de problemas prácticos, se aplican y elaboran recomendaciones, planes, lineamientos, manuales, entre otros, para resolver problemas concretos que ocurren en un determinado lugar.

De este modo, se realizará una evaluación económica del proyecto de expansión para determinar su viabilidad financiera, análisis que se realizará en forma independiente de la situación financiera de la empresa COBICONDOR, S.A., es decir, que la investigación consiste en realizar la evaluación financiera del proyecto de expansión.

La delimitación o alcance temporal es longitudinal, dado que se analiza el tema investigado en diversos momentos como a lo largo del tiempo, para poder identificar y comparar los diversos comportamientos del tema conforme pasa el tiempo.

El marco de investigación se refiere al tamaño o amplitud de la investigación, la extensión de la organización. Nos enfocamos a los alcances de la investigación, lo cual depende de la cantidad de variables en uso, cantidad de investigadores y del grado de

conocimiento de la temática. Se aplica el espacio micro, por referirse solo a una parte, un elemento, un subtema o un microespacio, sobre el cual o donde el investigador hace su investigación. El trabajo de investigación se enfoca única y de manera exclusiva a la empresa COBICONDOR S.A., y no entra en análisis ninguna otra fábrica de bicicletas a nivel nacional o internacional.

El delimitar el tema de estudio significa, enfocar en términos concretos el área de interés, especificar sus alcances, determinar sus límites. Es decir, llevar el problema de investigación de una situación o dificultad muy grande de difícil solución a una realidad concreta, fácil de manejar. El presente trabajo posee una condición de campo, el estudio se realiza en el lugar donde suceden los hechos; en este caso, la fábrica de bicicletas.

La investigación posee un enfoque cuantitativo, el uso de datos, cifras, cantidades, valores numéricos que respaldan la prueba de hipótesis. Para el enfoque investigativo de corte cuantitativo lo importante y necesario, es recolectar datos que permitan realizar mediciones, cálculos, formulas y todo tipo de operaciones matemáticas, estadísticas y financieras.

El trabajo posee diferentes caracteres, que determinan el enfoque y tipo de investigación por utilizar. Esta investigación es descriptiva, la misma corresponde a

estudios cuyo fin es la presentación detallada del fenómeno que sucede, se describe el hecho de la manera más clara y rica posible, para que cualquier lector se forme con la idea o hechos que están ocurriendo. Como segunda característica, la investigación es analítico-interpretativa, donde busca darse a conocer los factores o las condiciones que propician un problema para luego poder explicar y comprender las razones, motivos o circunstancias por las cuales esto ocurre o se origina.

Como último punto, es retrospectiva, cuyo fin es analizar un tema actual, pero con base en fuentes secundarias ya existentes, no es una investigación histórica, sino un estudio con base en información ya existente, la tarea de la investigación es recolectarla, agruparla, se categoriza y analiza.

III.2 Sujetos y fuentes

Para recopilar la información necesaria para este estudio será indispensable consultar personas y fuentes. Entre las fuentes mayores, con el fin de alcanzar una información fidedigna, se solicitará acceso a la información financiera de la empresa relacionada con costos de la materia prima por importar, costos de producción directos e indirectos, precios de referencia para la diversa gama de productos, condiciones generales de las líneas de crédito disponibles, así como aspectos de productividad, logística de almacenamiento y distribución, costos de transporte, entre otros.

Así mismo, se realizará un cuestionario a los vendedores generales y vendedores exclusivos de las grandes cadenas mayoristas como la cadena de Supermercados Walmart, Unión Comercial de Costa Rica (Almacenes Gollo) y Grupo Monge, quienes se encuentran entre los principales distribuidores de bicicletas de COBICÓNDOR.

III.3 Técnicas e instrumentos para recopilar información

El análisis se utiliza en una variedad de métodos a fin de recopilar los datos sobre una situación existente, para efectos del proyecto en análisis se realizará cuestionario y análisis de contenido. Cada uno tiene ventajas y desventajas. Generalmente, se utilizan dos o tres para complementar el trabajo de cada una y ayudar a asegurar una investigación completa. Tales métodos varían de acuerdo con cuatro dimensiones importantes: estructura, confiabilidad, injerencia del investigador y objetividad datos.

Cuestionario: Se indagará con base en un cuestionario de preguntas cerradas; en donde se debe de seleccionar una alternativa de cuatro opciones, además respuestas cortas al personal clave y vendedores para conocer las dificultades que encuentran al colocar el producto.

Análisis de contenido: Se realizará una revisión minuciosa de los sitios de internet oficiales de entidades públicas de Nicaragua para obtener un conocimiento comprensivo de la normativa y costos asociados al establecimiento de una empresa en dicha nación.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

4.1 Estudio técnico

4.1.1 Estudio básico

El objetivo de efectuar el estudio técnico es obtener información para cuantificar el monto de la inversión y los costos de operación del proyecto. Buscando obtener datos tales como la cuantía del capital inicial a invertir, la cantidad de mano de obra requerida, los recursos materiales necesarios tanto para iniciar el negocio, como para su desarrollo una vez puesto en marcha, el tamaño de planta idóneo y la localización óptima del proyecto.

4.1.1.1 Localización

Tal y como se indicó, el proyecto de expansión se efectuará en Nicaragua, este país se encuentra ubicado en el continente americano y forma parte del istmo centroamericano, que es la faja delgada de tierra que se encuentra entre América del Norte y América del Sur. Con forma de un trapecio irregular, tiene una extensión superficial de 130 000 kilómetros cuadrados, incluidos lagos y lagunas. Limita al norte con Honduras, al sur con Costa Rica, al oeste con el océano Pacífico y al este con el mar Caribe. Su línea costera es de 352 kilómetros en el Pacífico y de 541 kilómetros en el Atlántico. Posee dos grandes lagos que ocupan una extensión de 10 333 km². en la zona del Pacífico del país. Por razones administrativas, Nicaragua se divide en 15

departamentos y 2 regiones autónomas. Estos, a la vez, se dividen en municipios, que actualmente son un total de 153.

Gráfico 1 - Mapa geopolítico de Nicaragua



Fuente: Instituto Nicaragüense de Turismo

Con una población de 6 305 956 (2016) habitantes, Nicaragua es, actualmente, la cuarta nación más poblada de Centroamérica. Tan solo el 0,66% de la población de Nicaragua son inmigrantes, según indican los últimos datos de inmigración publicados por la ONU. Nicaragua es el 164º país del mundo por porcentaje de inmigración. Nicaragua tiene una densidad de población moderada de 47 habitantes por km².

A continuación, se presenta una tabla con la distribución de población por rangos de edad de los países centroamericanos;

Tabla 1 - Población por rangos de edad

CENTROAMÉRICA, AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE								
Población por rangos de edad. 2010 Y 2015 (porcentaje del total de la población)								
Región/país	De 0 a 14 años		De 15 a 24 años		De 25 a 64 años		Más de 65 años	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015	2010	2015
América Latina y el Caribe	27,8	25,7	18,0	17,3	47,4	49,4	6,8	7,6
Centroamérica	31,0	28,6	19,1	18,8	44,1	46,3	5,8	6,3
Belice	35,7	32,5	20,2	20,6	40,3	43,2	3,8	3,8
Costa Rica	24,6	22,3	18,1	16,8	49,8	51,9	7,5	8,9
El Salvador	30,5	27,0	19,8	20,3	42,3	44,5	7,3	8,2
Guatemala	39,1	36,6	20,5	20,7	35,9	37,8	4,5	4,8
Honduras	35,9	31,8	21,6	21,6	38,2	41,8	4,4	4,9
Nicaragua	32,8	30,0	21,1	19,6	41,4	45,2	4,7	5,1
Panamá	28,7	27,2	17,4	16,9	47,1	48,3	6,8	7,6

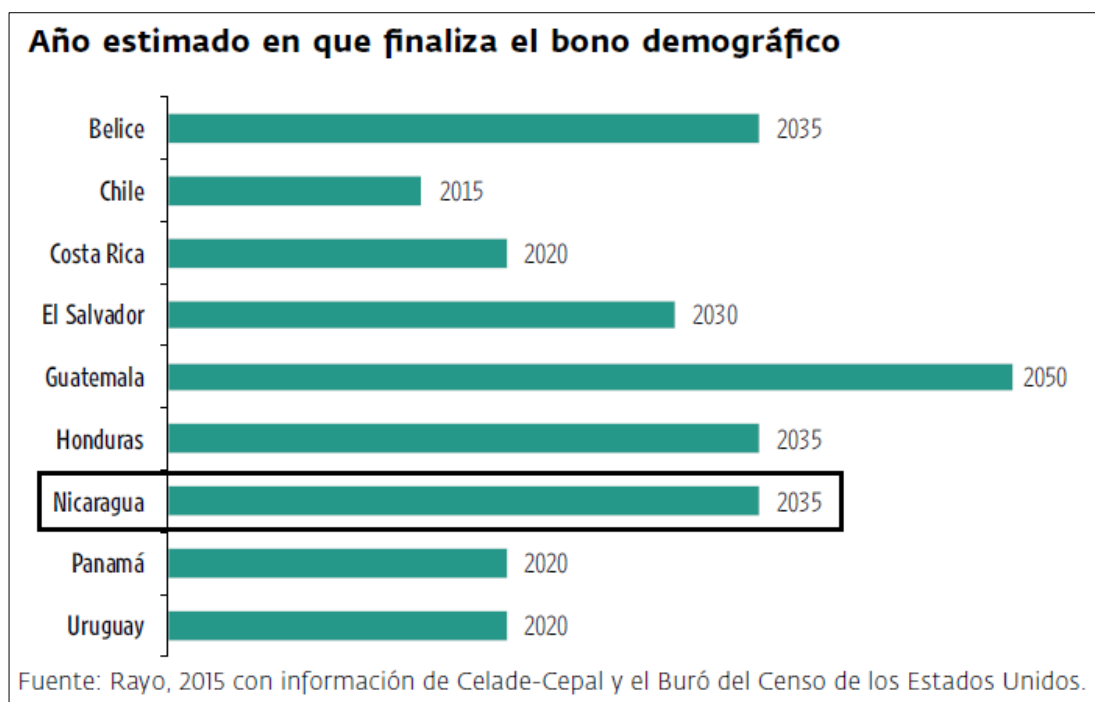
Fuente: Elaboración propia con datos de la División de Población, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, de la ONU (revisión 2015 de las proyecciones de población).

Fuente: Estado de la Región (2016).

Se determina que el mayor porcentaje de la población nicaragüense se encuentra de los 25 a los 64 años con 45,2%, seguida de la población entre los 0 y 14 años con un 30% del total de la población.

A continuación, se presenta una distribución en la cual se establece el año en que los países centroamericanos finalizarán su bono demográfico y donde en ese instante la población decrecerá en lugar de aumentar;

Gráfico 2 - Año estimado en que finaliza el bono demográfico



Fuente: Estado de la Región (2016).

Se concluye como habrá en la nación nicaragüense un crecimiento poblacional hasta aproximadamente el año 2035, donde se esperaría un crecimiento anual de ventas de acuerdo con el crecimiento de la población.

Geográficamente, la zona más poblada es la del Pacífico, teniendo las más importantes ciudades como Managua, con más de 1 millón de habitantes, León con más de 200 200 habitantes y Granada con 190 000, Chinandega y Masaya con más de 150 000 habitantes. En el Pacífico se encuentran las principales universidades, centros de producción, puertos y aeropuertos. La zona norte tiene ciudades con más de 100 000 habitantes como: Estelí, Matagalpa y cuenta con más de 50 000 habitantes como

Jinotega donde predomina la descendencia de origen europea, en su mayoría de inmigrantes españoles y alemanes. En zona pacífico sur, incluyendo Managua también se encuentra predominio de descendientes europeos.

Tabla 2 - Días feriados en Nicaragua

<u>Fecha</u>	<u>Celebración</u>
1 de enero	Año Nuevo
Marzo - Abril	Jueves, Viernes y Sábado Santo
1 de mayo	Día del Trabajo
19 de Julio	Día de la Revolución Sandinista
1 de agosto	Santo Domingo (Solo Managua)
14 de septiembre	Batalla de San Jacinto
15 de septiembre	Día de la Independencia
8 de diciembre	Inmaculada Concepción
25 de diciembre	Navidad

Fuente:

http://www.tramitesnicaragua.gob.ni/Media/Editor_Repo/file/d%C3%ADas%20feriados%20nac..pdf

4.1.1.2 Diseño

El inversionista debe duplicar el proceso que tiene actualmente en Costa Rica en donde estima que el tamaño del terreno requerido para el desarrollo del proyecto es de 1 200 metros cuadrados, de modo que se requerirá alquilar un edificio industrial de estas dimensiones para el ensamblaje de bicicletas en Nicaragua, su almacenamiento, con espacio para estacionamiento, entrada de camiones y vehículos de reparto. Será

necesaria la instalación de la banda transportadora en un espacio amplio, donde a lo largo del trayecto se instalarán los diversos componentes necesarios para el correcto funcionamiento de las unidades. Así mismo, será necesario habilitar un espacio para realizar las diversas tareas y procesos administrativos, así como disponer de las condiciones básicas que establece la legislación nicaragüense.

4.1.1.3 Personal requerido

Con respecto al personal requerido, se estimó una cantidad de cinco operarios (y diez en temporada alta) que se dedicarían exclusivamente a realizar el proceso de ensamblaje, así mismo, se tiene programado contratar un Gerente General (seleccionado del cuerpo gerencial actual de la empresa hermana en Costa Rica) junto a un personal de soporte administrativo. Este personal se estimó en tres administrativos para realizar los procesos de contabilidad, ventas y asistencia.

4.1.1.4 Equipo

Seguidamente se presenta el detalle del equipo y herramientas requeridos para realizar el proceso de ensamblaje en la nueva planta productora, listado que fue elaborado con base en la experiencia y conocimiento del personal técnico que labora en la planta actual.

Los precios asociados a dichos implementos fueron estimados con base en su costo de adquisición en dólares estadounidenses. Del mismo modo, se hizo la

estimación para habilitar los activos necesarios, considerando tanto el mobiliario básico como el equipo de cómputo.

Tabla 3- Desglose de equipo necesario

EQUIPO PRODUCCIÓN	SUBTOTAL	TOTAL
* COMPRESOR	\$5,172.41	
* PISTOLAS	\$1,724.14	
* HERRAMIENTAS	\$1,724.14	
* ELECTRICO	\$2,586.21	
* BANDA	\$172.41	
* ESTANTERIAS	\$1,034.48	\$12,413.79
EQUIPO OFICINAS		
* EQUIPO COMPUTO	\$2,068.97	
* OFICINAS	\$1,724.14	\$3,793.10
VARIOS	\$2,586.21	\$2,586.21
		\$18,793.10

Fuente: Elaboración propia

El primero de los equipos es un Compresor, el cual consiste en una bomba de aire y un recipiente o tanque utilizado para aprovechar la fuerza del aire comprimido para la utilización de herramientas hidráulicas, tales como pistolas para ajustes de piezas mecánicas. También se utiliza para limpieza de piezas mediante la fuerza del aire compreso, así como para inflar los neumáticos de caucho de las bicicletas.

Las herramientas requeridas son las básicas de cualquier proceso productivo, tales como pinzas y alicates, llaves Allen, cubos y destornilladores, así como otras herramientas especializadas en el ensamblaje de las diversas piezas.

Así mismo, se toma en consideración la instalación de la red eléctrica que comprende las acometidas y tomas eléctricos para el proceso productivo e iluminación. Por su parte, la banda es una banda transportadora que permite realizar el proceso de ensamblaje en serie donde participan los diversos operarios mediante la modalidad de producción en serie.

Las estanterías son utilizadas para contener tanto el inventario de piezas como para el producto terminado, las cuales deben ser de metal para soportar el peso del producto.

Finalmente, para la realización de las tareas administrativas y apoyo logístico se requiere el debido acondicionamiento del área de oficinas, lo que requiere el uso de mobiliario como escritorios, sillas, archivos, estantería, mesas de trabajo y el equipo de cómputo requerido, tales como computadoras portátiles y de escritorio, monitores, impresoras, reguladores de picos, fotocopiadoras, entre otros.

4.1.1.5 Sobre la competencia










En relación con el análisis previo realizado, es importante considerar la existencia de empresas que realizan una labor similar a la proyectada, las cuales pueden ser consideradas como las futuras competidoras.

Entre las empresas dedicadas a la venta de bicicletas en el vecino país, según el estudio realizado, se encuentran VECESA, S.A., La Cadena, S.A., y Nicabikeshop; las cuales ofrecen modelos similares a los que se tiene proyectado ofrecer. Estas empresas ofrecen métodos de pago que van desde efectivo, tarjetas de crédito / débito y pago por plazos; se ofrecen entregas a todo el país, las entregas inmediatas solo son ofrecidas en la ciudad capital. El servicio de garantía se incluye en caso de defectos de fábrica y cambio de piezas afectadas. Ofrecen taller de bicicletas para reparaciones, personalización y mantenimiento general.

Seguidamente, se presentan los modelos y precios finales al consumidor que se ofrecen mediante diversos distribuidores. Dichos precios se presentan a su equivalente en dólares norteamericanos, y presentan un precio promedio \$103,16 dólares por unidad, por lo que asumiendo que el margen de intermediación del comerciante final es de un 30%, implica que en los precios promedios de venta para la fábrica pueden ser estimados en \$79,35.

Tabla 4 - Modelos y precios de la futura competencia

MODELOS Y PRECIOS VECESA
<https://vecesa.online.com.ni>

 BICICLETA RELAHMAGO # 26 \$90.91 + c49.455	 BICICLETA DESERTO # 26 \$100.80 + c54.835	 BICICLETA RELAHMAGO # 24 SPORT \$96.59 + c52.545	 BICICLETA CACHORRO PARA NIÑOS # 18 \$68.18 + c37.090	 BICICLETA ROTOR COLORES # 20 \$125.00 + c68.000	 BICICLETA ROTOR # 20 \$132.58 + c72.123
 BICICLETA RELAHMAGO # 24 \$87.12 + c47.393	 BICICLETA DESERTO # 24 \$102.27 + c55.635	 BICICLETA CONTROL # 24 \$125.00 + c68.000			

Fuente: Datos suministrados por la empresa hermana en Costa Rica

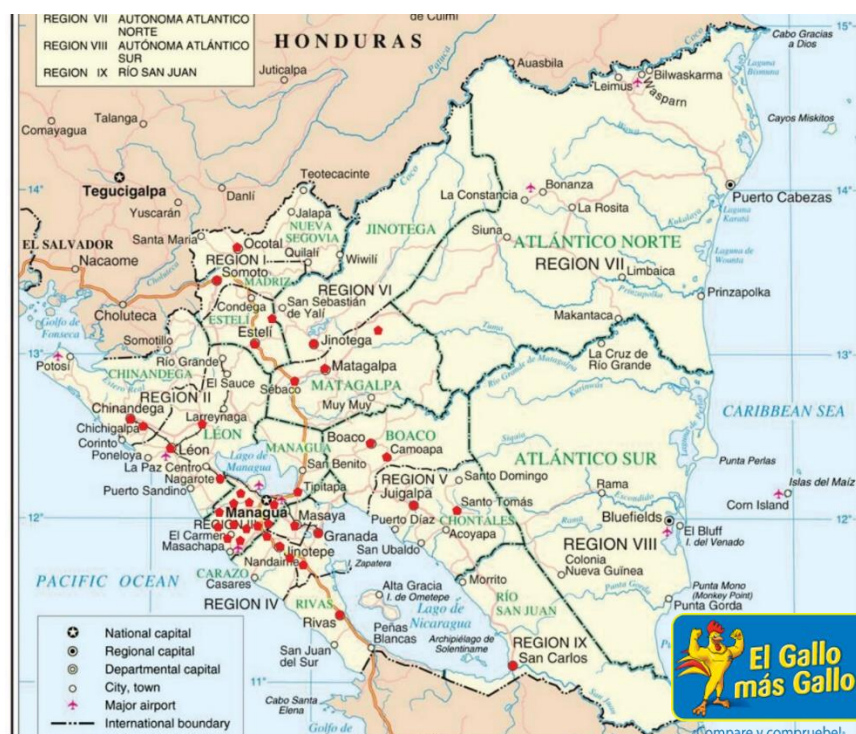
Al momento de realizarse el estudio de factibilidad financiera, se utiliza esta información para definir la política de precios, pues deben ser competitivos respecto de los precios que ofrece la competencia.

4.1.1.6 Sobre los clientes mayoristas

Con respecto al proceso de ventas y distribución, y considerando que el modelo del negocio se establecerá basándose en la experiencia actual, la estrategia de distribución y ventas con clientes mayoristas es fundamental. De este modo, teniendo una base muy estable con la empresa hermana en Costa Rica, El Gallo más Gallo figura hoy como una de las cadenas de mayor venta de electrodomésticos, tecnología y muebles en los seis países en que tiene presencia: Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Honduras, Guatemala y Perú. En octubre del 2012, la compañía es adquirida por Grupo

Unicomer, el cual fue fundado en el año 2000. Grupo Unicomer está formado por varias cadenas de tiendas que ofrecen al consumidor una amplia selección de productos electrónicos, electrodomésticos y muebles, además de opciones atractivas para el financiamiento de sus compras. En el 2000 se abren las primeras tiendas en Nicaragua, dirigidas a atender a los sectores populares del país, posicionándose desde el inicio como la cadena que ofrece y garantiza los precios más bajos del mercado, tanto de contado como de crédito, a través de la cuota más baja. Actualmente, se encuentran 43 tiendas a lo largo del territorio nicaragüense (donde un 100% esta ubicados en los departamentos y un 0% están ubicados en las regiones autónomas). Seguidamente se presenta un mapa de Nicaragua con la ubicación de dichas tiendas.

Gráfico 3 – Ubicación Tiendas Gollo en Nicaragua



Fuente: Datos suministrados por la empresa hermana en Costa Rica

La segunda base de ventas mayoristas sería por medio de otra tienda perteneciente al grupo UNICOMER llamada La Curacao, con más de 70 años de experiencia en la venta de electrodomésticos al detalle, lo que permitió un rápido crecimiento en Centroamérica. En el año 2000 con la consolidación se fortaleció su operación en países como Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y luego en República Dominicana. Hoy en día, tiene 34 puntos de venta (donde un 83% está localizada en los departamentos y un 17% se encuentra en las regiones autónomas). Seguidamente se presenta un mapa de Nicaragua con la ubicación de dichas tiendas.

Gráfico 4 - Ubicación Tiendas Curacao en Nicaragua



Fuente: Adaptado de Google Maps

Como tercer punto en tiendas mayoristas se considera a Walmart Nicaragua, la cadena de comercialización minorista que Walmart Stores posee en México y Centroamérica. En 2005, Walmart Corp (US) adquiere el 33% de las acciones de Carhco, empresa conformada por las compañías minoristas CSU (Costa Rica) y La Fragua (Guatemala). En 2009, Walmart de México adquiere Walmart Centroamérica y, desde entonces, opera en 5 países de la región (Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica) mediante nombres comerciales como Walmart, Supermercados Paiz, La Despensa de Don Juan, Despensa Familiar, Palí, La Unión, Más x Menos, Maxi Pali, Hipermás y Maxi Bodega. A partir de 2011, sin embargo, algunos de estos establecimientos se han convertido al tradicional formato Walmart. En 2015, se abre el primer Walmart en Nicaragua. Según un artículo de La Prensa, *“...la multinacional, que hasta la fecha tiene 92 tiendas, de las cuales 65 son tiendas de descuento Palí, 18 bodegas Maxi Palí, ocho supermercados La Unión y una tienda Walmart Supercenter, pueda llevar sus operaciones a zonas rurales.”* (Álvarez, 2016). Al igual que el modelo en Costa Rica, los puntos de venta se ubicarían en los Maxi Palí y en la tienda Walmart.

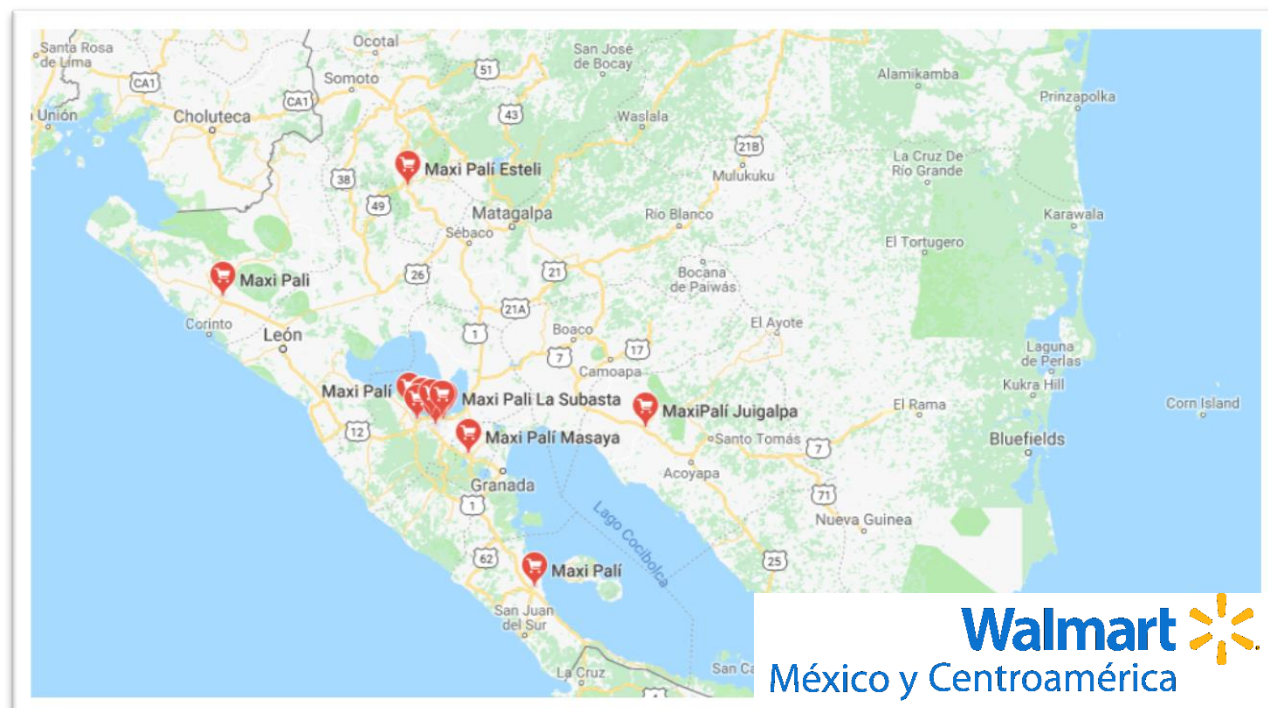


Gráfico 5 - Ubicación Maxi Palí en Nicaragua

Fuente: Adaptado de Google Maps

4.1.1.7 Problemas institucionales

En el proyecto no se visualizan problemas institucionales en el país extranjero que puedan afectar el negocio, ni tampoco problemas de este tipo que pudieran afectar la definición de la fábrica de bicicletas. Es importante mencionar que, para iniciar el desarrollo del negocio, se debe de cumplir con una serie de trámites que exige el Departamento de Managua y empezar a pagar los debidos impuestos al ente del departamento y al Ministerio de Hacienda de Nicaragua.

Una posible ventaja encontrada en el proyecto sería la construcción del Canal de Nicaragua, el cuál reduciría los costos de transporte en la importación de materias primas.

4.1.1.8 Inscripción ante el Ministerio de Hacienda y Crédito Público

Se tiene la obligación de inscribirse en el registro de contribuyentes que mantiene la Administración Tributaria, desde el momento en que inicia actividades económicas (venta de mercancías o prestación de servicios).

4.2 Legislación laboral

4.2.1 Planilla

Para el establecimiento de los salarios de los empleados, se debe considerar la lista de los salarios mínimos por el sector privado establecido por el Ministerio del Trabajo de Nicaragua (Mitrab), la cual se presenta a continuación;

Tabla 5 - Montos de salarios mínimos en Nicaragua

Sector de actividad económica	Salario mensual en Córdobas	Salario mensual en Dólares
Agropecuario	C\$ 3 773,82	\$ 121,95
Pesca	C\$ 5 738,20	\$ 185,43
Minas y Canteras	C\$ 6 777,61	\$ 219.02
Industria Manufacturera	C\$ 5 074,31	\$ 163,97

Micro y pequeñas Industria artesanal y turística nacional	C\$ 4 054,76	\$ 131,03
Industrias Sujetas Régimen Fiscal	C\$ 5 044,69	\$ 163,02
Electricidad y Agua Comercio, Restaurantes, Hoteles; Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones.	C\$ 6 921,93	\$ 223,68
Construcción Establecimientos Financieros Y Seguros	C\$ 8 445,44	\$ 272,91
Servicios Comunitarios, Sociales, y Personales.	C\$ 5 290,48	\$ 170,96
Gobierno Central y Municipal	C\$ 4 706,12	\$ 152,08

Fuente: Comisión Nacional de Salario Mínimo – Ministerio de Trabajo (2017)

Lo anterior implica, que el salario mínimo promedio para la categoría correspondiente a operarios de fábrica (Industria Manufacturera) equivale a \$164 dólares mensuales, salario que se espera que no varíe durante el periodo, porque el país tiene instaurado una política de minidevaluación que deprecia su moneda en forma similar al porcentaje de inflación, por lo que los aumentos periódicos no tienen impacto al estimarse en dólares.

Por otra parte, se visualiza que el proyecto sea dirigido por una persona que posteriormente fungirá como Gerente General, y con el fin de que sea una persona con el perfil deseado, sería un miembro del equipo gerencial de la empresa en Costa Rica,

por tanto, el salario que deberá cancelarse será un salario competitivo en nuestro país para una posición similar.

Adicionalmente, se considera necesario contratar tres personas para realizar los procesos administrativos, cuyos salarios estimados también serán detallados al realizarse el estudio de viabilidad financiera.

4.2.2 Provisiones de ley

4.2.2.1 Trabajo y horarios laborales

Según la “Guía para exportar al mercado nicaragüense”, documento elaborado por el Ministerio de Comercio Exterior de Nicaragua, ésta consta de una fuerza laboral calificada y competitiva, donde el 65% de la población es menor de 25 años, el costo promedio de la mano de obra es de US\$ 0,67/hora, incluyendo beneficios sociales. El sistema educativo está compuesto por universidades nacionales y extranjeras, las cuales han contribuido a la creación de una estructura laboral muy eficiente. La mayoría de los profesionales se desempeñan en varios idiomas: inglés, francés, alemán, portugués, ruso e italiano. La tasa de alfabetismo es del setenta y cinco por ciento. Hay una libre contratación de extranjeros a nivel administrativo.

La jornada laboral está establecida de un máximo de cuarenta y ocho horas semanales, de seis días de ocho horas diarias; sin embargo, puede acordarse entre el

empresario y el empleado una jornada diaria mayor siempre que no exceda el límite de cuarenta y ocho horas semanales. En áreas insalubres se establece un máximo de 6 horas por día. Para jornadas nocturnas, siete horas y para turnos siete y medias horas. El tiempo extra se calcula en exceso a los límites mencionados. También, se concede media hora de descanso pagado por cada turno regular.

En la práctica, el horario regular en la mayoría de las oficinas y establecimientos es de 8 a.m. a 5 p.m., aunque una parte del comercio abre de 9 a.m. a 6 p.m., incluyendo sábados.

- Bancos: lunes a viernes de 8:30 a.m. a 2:00 p.m., algunas sucursales del Banco Nicaragüense de Industria y Comercio cierran a las 6:00 p.m. Sábados de 8:30 a.m. a 11:30 a.m.
- Comercios: lunes a viernes de 9:00 a.m. a 6:00 p.m. Sábados de 9:00 a.m. a 12:00 m. Los supermercados cierran a las 8:00 p.m.
- Administración pública: lunes a viernes de 8:00 a.m. a 12:00 m. y de 1:00 p.m. a 5:00 p.m.

Se establece para la creación de la empresa el uso del horario regular en la mayoría de los establecimientos de lunes a viernes de 8 a.m. a 5 a.m., sin incluir sábados.

4.2.3 Cargas sociales

La expresión cargas sociales designa las sumas que todo empresario debe depositar —según la ley— en un organismo oficial para cubrir las necesidades sociales. Estas cargas guardan relación con la cuantía global de los salarios aportados. El salario se beneficia de otros ingresos no nominales. Este ingreso suplementario (denominado, en consecuencia, ingreso social) es la mayoría de las veces, independiente de la cantidad de trabajo prestado.

Las cargas sociales se diversifican, y su cuantía aumenta en función de los progresos de la política social. Según los países suelen comprender un impuesto a la formación profesional (cuyo ingreso se destina a las actividades de formación de mano de obra), las cotizaciones a los organismos que suministran las prestaciones (seguros sociales, asignaciones familiares, garantías contra accidentes de trabajo), entregas de dinero para indemnizaciones por despido o contribución para mejora de la vivienda.

La suma total de las cargas y su relación con los salarios varía, según las ramas de actividad. Su cuantía será tanto mayor (en porcentaje) cuanto mayor sea la proporción de asalariados que ganen por debajo del tope salarial. Las industrias punta emplean a trabajadores con un alto nivel de cualificación (y, en consecuencia, son bien remunerados) y el nivel de porcentaje de las cargas obligatorias disminuye en relación con la masa de salarios. Tales empresas (química, petrolera) han desarrollado de

manera considerable las tareas de asistencia que figuran en el capítulo de las cargas benéficas.

Las cargas sociales, al incrementar el costo de la mano de obra, influyen en el precio de fábrica de un producto o de una prestación. Los países de legislación social avanzada corren el riesgo (si disponen de un aparato de producción suficiente) de ser superados en el proceso de la división internacional del trabajo.

Seguidamente se presentan las cargas sociales que se cancelan en Nicaragua sobre la nómina de empleados;

Tabla 6 - Cargas sociales en Nicaragua

	Laboral	Patronal																																			
Cuota de Seguro Social – Régimen Integral	6,25% sobre salario bruto. Salario máximo por cotizar: C\$54 964,00 mensual (Año 2014) C\$72 410,00 mensual (Año 2015)	17% sobre salario bruto (Año 2014); 18% (Año 2015); 18,5% (Año 2016); 19% (Año 2017)																																			
Impuesto sobre la renta	Los contribuyentes residentes determinarán el monto de su IR a pagar por las rentas del trabajo con base en la renta neta, conforme la tarifa progresiva siguiente:	-----																																			
	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Estratos de Renta Neta Anual</th> <th>Impuesto base</th> <th>Porcentaje aplicable</th> <th>Sobre exceso de</th> </tr> <tr> <th>De C\$</th> <th>Hasta C\$</th> <th>C\$</th> <th>%</th> <th>C\$</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0.01</td> <td>100,000.00</td> <td>0.00</td> <td>0.0%</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>100,000.01</td> <td>200,000.00</td> <td>0.00</td> <td>15.0%</td> <td>100,000.00</td> </tr> <tr> <td>200,000.01</td> <td>350,000.00</td> <td>15,000.00</td> <td>20.0%</td> <td>200,000.00</td> </tr> <tr> <td>350,000.01</td> <td>500,000.00</td> <td>45,000.00</td> <td>25.0%</td> <td>350,000.00</td> </tr> <tr> <td>500,000.01</td> <td>a más</td> <td>82,500.00</td> <td>30.0%</td> <td>500,000.00</td> </tr> </tbody> </table>	Estratos de Renta Neta Anual		Impuesto base	Porcentaje aplicable	Sobre exceso de	De C\$	Hasta C\$	C\$	%	C\$	0.01	100,000.00	0.00	0.0%	0.00	100,000.01	200,000.00	0.00	15.0%	100,000.00	200,000.01	350,000.00	15,000.00	20.0%	200,000.00	350,000.01	500,000.00	45,000.00	25.0%	350,000.00	500,000.01	a más	82,500.00	30.0%	500,000.00	
Estratos de Renta Neta Anual		Impuesto base	Porcentaje aplicable	Sobre exceso de																																	
De C\$	Hasta C\$	C\$	%	C\$																																	
0.01	100,000.00	0.00	0.0%	0.00																																	
100,000.01	200,000.00	0.00	15.0%	100,000.00																																	
200,000.01	350,000.00	15,000.00	20.0%	200,000.00																																	
350,000.01	500,000.00	45,000.00	25.0%	350,000.00																																	
500,000.01	a más	82,500.00	30.0%	500,000.00																																	
Contribución INATEC	-----	2% sobre salario bruto																																			

		Arto. 24 decreto 40-94 Ley Orgánica del INATEC
Vacaciones	Lo devenga 2,5 días por mes laborado.	Lo paga 2,5 días por mes laborado.
Aguinaldo	Lo devenga 2,5 días por mes laborado	Lo paga 2,5 días por mes laborado a más tardar el 10 de diciembre de cada año.
Indemnización	Lo devenga 1 a 5 meses de acuerdo con el Artículo. 45 del Código del Trabajo.	Lo paga en la liquidación final de trabajo.

Fuente:

<http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/b92aaea87dac762406257265005d21f7/07c6f8bf13894a66062572d10057bf0c?OpenDocument>

4.3 Creación de la sociedad anónima

El proceso de incorporación y registro de una compañía en Nicaragua se puede agilizar utilizando los servicios de la Ventanilla Única de Inversiones (VUI). Esta oficina está conformada por las principales instituciones del gobierno involucradas en el proceso y provee un servicio gratuito de alta calidad para inversionistas, reduciendo el tiempo de incorporación a aproximadamente 13 días. Los pasos principales son:

- Acta de Constitución de la Sociedad. Para elaborar la constitución de una sociedad se requieren al menos dos socios, ya sea individuos o corporaciones y un capital social mínimo de C\$10 000 (aproximadamente US\$400). El acta de constitución debe ser otorgada y certificada por un notario público nicaragüense.

- Comprar Libros Contables y Corporativos. Estos libros son requeridos para el registro de la sociedad y pueden ser adquiridos en librerías locales.
- Presentar Documentos para el Registro Mercantil en la VUI. Estos documentos son recibidos en la VUI y procesados por el Registro Comercial. Requieren un pago del 1% del capital de la empresa y hasta un máximo de C\$30 000 (aproximadamente US\$1 200).
- Registrarse como mercante y registrar los libros contables. Una vez que el acta de incorporación fue procesada, uno debe registrarse como mercante y registrar los libros contables con el Registro Comercial. Este procedimiento también se realiza en la VUI.
- Obtener el Documento Único de Registro (DUR). Este procedimiento se puede hacer simultáneamente con el paso anterior. Este documento se llena e introduce en la VUI y con él se obtiene la Licencia Municipal, la Licencia del Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS), y el Registro Único de Contribuyente (RUC) de la Dirección General de Ingresos. El DUR requiere el pago del 1% del capital de la empresa.

Los certificados de inversionistas extranjeros que realizan inversiones mayores a US\$30 000 pueden registrarse en el Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC) para obtener un certificado de inversión extranjera, que es útil cuando se solicita la residencia nicaragüense y para acreditar la inversión realizada en el país.

Se recomienda buscar asesoría legal antes de iniciar el proceso de incorporar y registrar una empresa en Nicaragua, para asegurar que toda la documentación está preparada adecuadamente y para evitar inconveniencias o atrasos. En la siguiente tabla se indica los costos de honorarios legales en la nación nicaragüense; donde el costo de escritura de constitución de Sociedad Anónima tiene un costo de 150 dólares.

Tabla 7 - Honorarios por Servicios Legales en Nicaragua



HUECK LAW-FIRM
Usted nos define

HONORARIOS POR SERVICIOS LEGALES

Descripción del servicio	Costo
Actos Notariales compra-venta de bien inmueble	Depende del bien inmueble
Escritura de Promesa de Venta y su inscripción en Derecho de Persona	US\$ 100.00
Legalización de propiedades, tramitación de boletas de ley, inserciones, hasta la inscripción en el Registro de la Propiedad	US\$ 350.00 a \$400.00
Declaraciones Notariales	US\$ 20.00
Aclaración a Escrituras Públicas	US\$ 100.00
Poder Especial	US\$ 20.00
Poder General de Administración	US\$ 50.00
Poder Especialísimo para Divorciar	US\$ 20.00
Poder Generalísimo Judicial	US\$ 70.00
Poder General Judicial	US\$ 40.00
Escritura de Constitución de Sociedad Anónima	US\$ 150.00
Constitución de Sociedades Compañía Limitada Comandita Simple	US\$ 100.00
Constitución e inscripción como Comerciante o Empresario individual (Regimén General)	US\$ 80.00
Legalización de Sociedades (Registro público, DGI, Alcaldía)	US\$ 350.00 Sobre Boletas de Ley
Registro de Marcas y Patentes	US\$ 350.00 Sobre Boletas de Ley
Solicitud de Certificaciones de Registro Público Mercantil y de la Propiedad	US\$ 15.00 Sobre Boletas de Ley

Celular: 8734-2606
E-mail: heylinnic.abogada@gmail.com

Fuente: Heylinken Mirna Arauz Hueck (2018).

4.4 Poder de adquisición en Nicaragua

El poder adquisitivo es la cantidad de bienes o servicios que pueden conseguirse con una cantidad de dinero fija, según sea el nivel de precios. Los individuos, las empresas o los países emplean sus recursos para satisfacer las necesidades que tienen. La relación entre el precio que se paga por ellas y el nivel de recursos que se posee es conocida como poder adquisitivo.

Es importante tener en cuenta la idea básica que hay tras esta definición: se tendrá mayor poder adquisitivo cuantas más necesidades podamos cubrir con una determinada cantidad de dinero. Para ello, se debe definir la situación en que nos encontramos; en otras palabras, el valor de la moneda con la que estemos comprando.

La posibilidad de las personas para adquirir bienes o servicios que buscan está directamente relacionada con el factor de la inflación. En otras palabras, en el caso de un país donde se produce un aumento en los precios de los bienes o servicios, la persona que estemos estudiando experimentará una disminución en su poder adquisitivo. Esto sucederá, porque sus ingresos (salario, inversiones y otros tipos de recursos) no han crecido al mismo ritmo.

Seguidamente, se presenta un gráfico lineal con la evolución del poder de compra en Nicaragua del año 2006 al 2015.

Gráfico 6 - Evolución Poder de Compra en Nicaragua



Fuente: Banco Central de Nicaragua (2016)

En un artículo del periódico La Prensa “Nicaragüenses perdieron poder adquisitivo en la última década” (2016), el aumento continuo en los precios de los bienes y servicios básicos, la devaluación del córdoba frente al dólar y unos salarios que cada vez son más insuficientes están ahogando a los nicaragüenses, especialmente a los asalariados del sector formal de la economía.

Los datos proporcionados por el Banco Central de Nicaragua (BCN) explican cómo los salarios de los nicaragüenses en la actualidad tienen menos poder de compra que hace diez años. En el 2006, en promedio el dólar costaba 18 córdobas y ahora, al menos hasta el 30 de junio de 2016, costaba 28,61 córdobas, cambio oficial establecido por el BCN, es decir diez córdobas más o, en términos porcentuales, la tasa de devaluación desde diciembre de 2006 hasta la fecha ha sido de un 58,94%.

Los problemas económicos de los asalariados nicaragüenses no dependen solo de la pérdida de valor del córdoba frente al dólar, sino también de la inflación, es decir, de cuánto suben los productos.

En ese sentido, la devaluación del córdoba cada año es del 5 % y si la inflación es mayor hasta quienes ganan en dólares, pierden porque “tendrán que gastar más dólares” para comprar los bienes o servicios que necesitan. Quienes más pierden son los que ganan en córdobas.

Además, en Nicaragua incide el hecho que, si bien la moneda oficial es el córdoba, gran parte de los servicios y productos están dolarizados, una situación que vulnera aún más los ingresos de los nicaragüenses.

4.4.1 Tipo de cambio Córdobas - Dólares

La tasa de cambio se define como el número de unidades de una moneda que pueden comprarse con una unidad de otra moneda.

En relación con el régimen cambiario, desde enero de 1993 ha prevalecido en Nicaragua un régimen de minidevaluaciones diarias preanunciadas, modalidad conocida como “*crawling peg*”, mediante el cual la devaluación del Córdoba con respecto al dólar americano se conoce con anticipación.

Tabla 8 - Promedio tipo de cambio Córdobas - Dólares

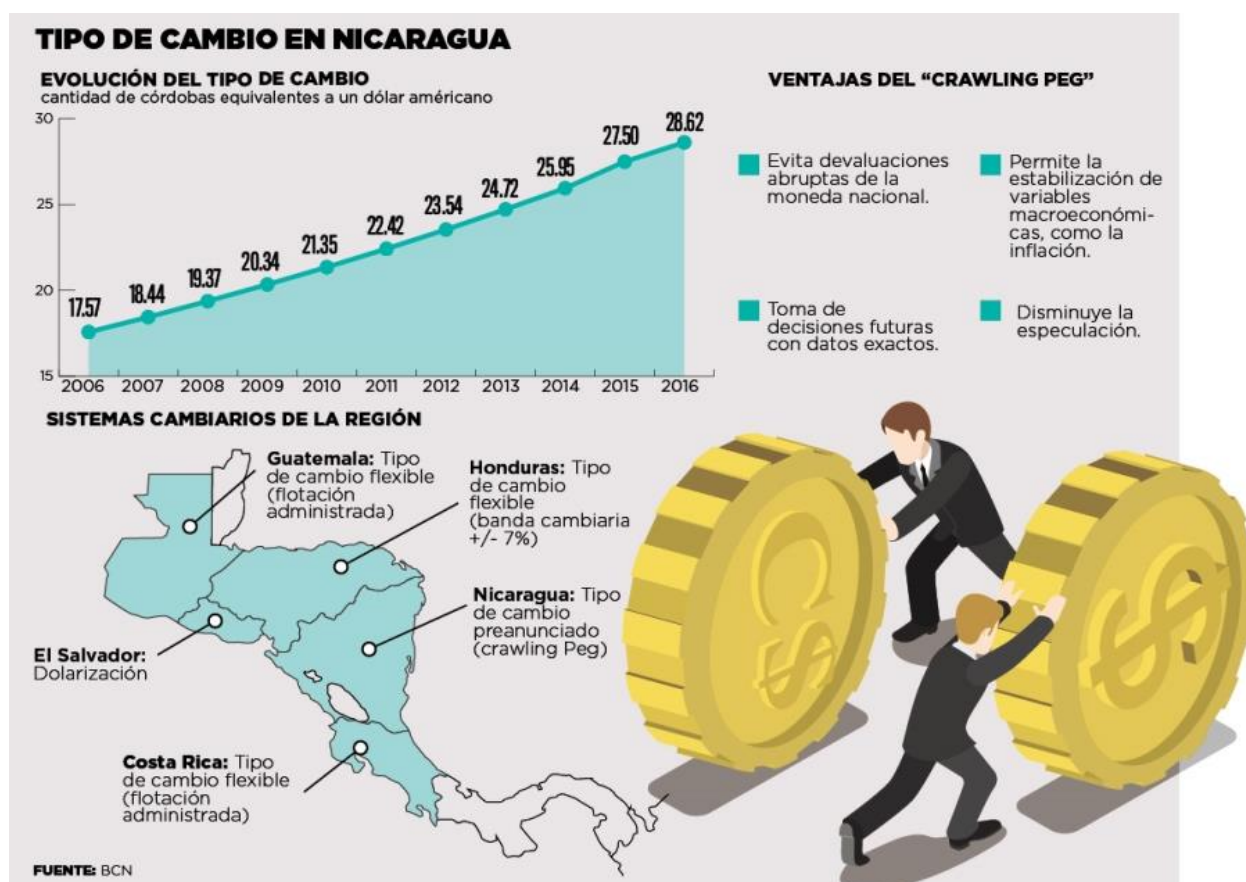
Tipo cambio de compra y de venta del dólar de los Estados Unidos de América					
Referencia del Banco Central de Nicaragua					
En cordobas nicaraguenses					
PROMEDIO MENSUAL		PROMEDIO MENSUAL		PROMEDIO MENSUAL	
ene-12	C\$23.03	ene-13	C\$24.18	ene-14	C\$25.39
feb-12	C\$23.12	feb-13	C\$24.27	feb-14	C\$25.49
mar-12	C\$23.21	mar-13	C\$24.37	mar-14	C\$25.59
abr-12	C\$23.31	abr-13	C\$24.47	abr-14	C\$25.69
may-12	C\$23.40	may-13	C\$24.57	may-14	C\$25.80
jun-12	C\$23.50	jun-13	C\$24.67	jun-14	C\$25.90
jul-12	C\$23.59	jul-13	C\$24.77	jul-14	C\$26.01
ago-12	C\$23.69	ago-13	C\$24.87	ago-14	C\$26.12
sep-12	C\$23.79	sep-13	C\$24.97	sep-14	C\$26.22
oct-12	C\$23.88	oct-13	C\$25.08	oct-14	C\$26.33
nov-12	C\$23.98	nov-13	C\$25.18	nov-14	C\$26.44
dic-12	C\$24.08	dic-13	C\$25.28	dic-14	C\$26.55
anual-12	C\$23.55	anual-13	C\$24.72	anual-14	C\$25.96

PROMEDIO MENSUAL		PROMEDIO MENSUAL		PROMEDIO MENSUAL	
ene-15	C\$26.66	ene-16	C\$27.99	ene-17	C\$29.39
feb-15	C\$26.76	feb-16	C\$28.10	feb-17	C\$29.50
mar-15	C\$26.87	mar-16	C\$28.21	mar-17	C\$29.62
abr-15	C\$26.98	abr-16	C\$28.33	abr-17	C\$29.74
may-15	C\$27.09	may-16	C\$28.44	may-17	C\$29.86
jun-15	C\$27.20	jun-16	C\$28.56	jun-17	C\$29.98
jul-15	C\$27.31	jul-16	C\$28.68	jul-17	C\$30.11
ago-15	C\$27.42	ago-16	C\$28.79	ago-17	C\$30.23
sep-15	C\$27.53	sep-16	C\$28.91	sep-17	C\$30.36
oct-15	C\$27.65	oct-16	C\$29.03	oct-17	C\$30.48
nov-15	C\$27.76	nov-16	C\$29.15	nov-17	C\$30.60
dic-15	C\$27.87	dic-16	C\$29.27	dic-17	C\$30.73
anual-15	C\$27.26	anual-16	C\$28.62	anual-17	C\$30.05

Fuente: Banco Central de Nicaragua

A continuación, se presenta un gráfico con la evolución del tipo de cambio de Córdobas a Dólares Estadounidenses junto con las ventajas de la política de cambio “*Crawling Peg*”.

Gráfico 7 - Evolución tipo de cambio en Nicaragua



Fuente: Banco Central de Nicaragua

4.4.2 Inflación en Nicaragua

La inflación se entiende como un alza en el nivel promedio de los precios de bienes y servicios. Para medir el crecimiento de la inflación se utilizan índices, que reflejan el crecimiento porcentual de una canasta de bienes ponderada. El índice de

medición de la inflación es el Índice de Precios al Consumidor (IPC). Este índice mide el porcentaje de incremento en los precios de una canasta básica de productos y servicios que adquiere un consumidor típico en el país.

A continuación, se presenta un gráfico de la inflación acumulada en Nicaragua en los últimos tres años;

Gráfico 8 - Inflación acumulada en Nicaragua



Fuente: Banco Central de Nicaragua

De acuerdo con el Informe Anual 2016 del Banco Central de Nicaragua, el buen ritmo de crecimiento económico de 2016 se presentó en un contexto de baja inflación,

la cual por segundo año consecutivo se ubicó por debajo del promedio de los últimos cinco años (5,96%). Así, la tasa de inflación acumulada a diciembre 2016 cerró en 3,13 por ciento (3,05% a diciembre 2015), caracterizada por precios bajos de alimentos, particularmente agrícolas y pecuarios.

Los niveles bajos de inflación que se registraron en 2016 obedecieron a una combinación de factores, entre los que se destacaron: i) condiciones climáticas favorables que favorecieron la producción doméstica; y ii) una baja inflación internacional que abarató los bienes importados.

En los determinantes domésticos de la inflación, las condiciones climáticas constituyeron un factor decisivo, las cuales en 2016 se caracterizaron por un régimen de lluvias favorables, influyendo positivamente en la producción de alimentos, especialmente de frutas, verduras y de origen pecuario. A nivel macroeconómico, estas condiciones crearon un choque de oferta interna favorable, el cual conllevó a una disminución de los precios de los alimentos, componente importante de la inflación en Nicaragua (31% de la canasta de consumo de los hogares).

El entorno internacional durante 2016 también fue favorable en términos de inflación. Así, los precios de las materias primas continuaron en promedio a la baja, con una disminución de 9,9 por ciento. Los precios del petróleo, en promedio, cayeron 15,7

por ciento, aunque reflejaron un aumento a partir de la segunda mitad del año. Estos factores influyeron en una baja presión inflacionaria por el lado de los bienes importados (caída de 6,3% en el índice de precios de importación), lo cual contribuyó a mantener una inflación baja en bienes transables (1,7%).

Finalmente, el esquema cambiario de minidevaluaciones diarias preanunciadas (5,0% anual) continuó desempeñando un rol fundamental para mantener ancladas las expectativas de inflación. La credibilidad en el régimen cambiario se reflejó principalmente en el comportamiento de los precios de los bienes y servicios no transables.

4.4.3 Impuestos de importación en Nicaragua

Se entiende por arancel a aquel tributo que es aplicado sobre los bienes que son objeto de importación o exportación (este último caso es el menos frecuente). También, puede encontrarse aranceles de tránsito que son aquellos aplicados sobre los objetos o mercancías que entran en un país con destino a otro distinto.

Tabla 9 - Tabla de aranceles por grupo de productos

Parte A.2 Aranceles e importaciones por grupos de productos									
Grupos de productos	Derechos consolidados finales				Derechos NMF aplicados			Importaciones	
	Promedio	Exentos en %	Max	Consolidación en %	Promedio	Exentos en %	Max	Sector en %	Exentas en %
Productos animales	51.9	0	200	100	14.0	6.5	170	0.6	26.1
Productos lácteos	66.3	0	70	100	26.5	7.5	60	0.2	7.7
Frutas, legumbres, plantas	40.4	0	60	100	11.0	21.4	30	0.8	10.1
Café, té	40.0	0	40	100	13.4	2.1	15	0.4	0.0
Cereales y otras preparaciones	42.1	0	60	100	11.5	24.0	62	5.9	38.4
Semillas oleaginosas, grasas y aceites	41.8	0	60	100	6.4	21.2	15	2.5	12.9
Azúcares y artículos de confitería	55.0	0	100	100	29.0	16.7	55	0.5	0.7
Bebidas y tabaco	46.4	0	75	100	13.2	7.9	40	2.1	3.3
Algodón	40.0	0	40	100	0.0	100.0	0	0.0	100.0
Otros productos agrícolas	40.0	0	40	100	4.3	47.9	15	0.5	28.4
Pescado y sus productos	40.0	0	40	100	9.1	21.2	15	0.2	3.5
Metales y minerales	40.1	0	70	100	3.3	66.3	15	13.3	47.0
Petróleo	40.0	0	40	100	7.3	40.8	15	17.4	77.3
Productos químicos	40.0	0	40	100	1.8	81.5	15	17.3	57.2
Madera, papel, etc.	40.0	0	40	100	6.1	44.9	15	5.0	35.6
Textiles	41.4	0	100	100	8.4	12.3	15	2.4	38.0
Prendas de vestir	60.0	0	60	100	14.9	0.4	15	1.1	0.9
Cueros, calzado, etc.	42.1	0	60	100	7.7	23.1	15	2.6	8.4
Máquinas no eléctricas	39.8	0	40	100	1.2	89.8	15	7.5	77.8
Máquinas eléctricas	40.0	0	40	100	2.9	74.2	15	8.3	65.3
Material de transporte	45.2	0	60	100	3.8	51.4	15	7.6	17.1
Manufacturas n.e.p.	40.0	0	60	100	6.7	42.4	15	3.7	57.3

Fuente: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariff_profiles_2006_s/nic_s.pdf

El mercado nicaragüense se caracteriza por el consumo de productos masivos, materias primas, bienes intermedios y de capital importados. Cabe señalar que muchos de los productos importados son producidos y exportados por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México y Estados Unidos.

De acuerdo con la tabla de aranceles e importaciones por grupo de productos, la importación de bicicletas entra en el grupo de “máquinas no eléctricas”, por lo cual pagaría un 7,5% de impuestos de entrada.

4.4.4 Impuestos sobre la renta

El Impuesto sobre la Renta (IR) es el gravamen fiscal que afecta la renta neta originada en Nicaragua de toda persona natural o jurídica residente o no en el país. Los ingresos gravados son aquellos ingresos habituales, derivados de las actividades propias o inherente al negocio como ventas locales o exportaciones, prestación servicios, arrendamiento, salarios y otras compensaciones. Los ingresos extraordinarios son ingresos ocasionales o ajenos al giro o actividad principal del contribuyente, ejemplo: Enajenación de bienes inmuebles, premios, rifas, enajenación de acciones, herencia, legados y donaciones. Los ingresos especiales (también se les llama determinables) y se trata de ingresos ordinarios o extraordinarios que por su difícil clasificación están sometidos a normas especiales. Ejemplo: Caso de no residentes o no domiciliados actividades sujetas a rentas presuntivas. Los ingresos no constitutivos de renta son los ingresos que taxativamente la Ley de Equidad Fiscal, los exime de toda afectación de dicho impuesto como las indemnizaciones laborales, herencias de bibliotecas, intereses de bonos y otros títulos valores emitidos por el estado.

Las deducciones se clasifican en ordinarias, que son los costos y gastos incurridos mientras se realizan actividades habituales o regulares del negocio que son generadoras de renta. Entre estas puede mencionarse, costo de las mercancías y servicios, gastos generales de administración, gastos financieros, pérdidas por malos créditos, donaciones, reservas laborales etc. La segunda deducción encontrada son las

extraordinarias, identificable en pérdidas cambiarias, pérdidas de explotación, incentivos en leyes particulares: turismo, medio ambiente o sector agropecuario.

Tabla 10 - Impuestos sobre la renta

Casos no deducibles: Los gastos personales y de sustento del contribuyente y su familia, el propio IR, las transferencias o pagos efectuados a las corporaciones o empresas que no constituyan gastos realmente incurridos. Los quebrantos provenientes de operaciones ilícitas.				
Tarifa Progresiva IR para Persona Natural				
Renta Imponible o Gravable (Estratos)		Impuesto Base	Monto del Impuesto	
De C\$	Hasta		Porcentaje Aplicable	Sobre Exceso
1.00	50,000.00	0.00	0%	0.00
50,001.00	100,000.00	0	10%	50,000.00
100,001.00	200,000.00	5,000.00	15%	100,000.00
200,001.00	300,000.00	20,000.00	20%	200,000.00
300,001.00	500,000.00	40,000.00	25%	300,000.00
500,001.00	a más	90,000.00	30%	500,000.00

Fuente: Artículo 21, Ley de Impuestos sobre la renta (1952)

El Impuesto de Renta lo declaran y pagan las personas naturales cuya renta bruta sea mayor de cincuenta mil córdobas y toda persona jurídica cualquiera que sea el monto de sus ingresos.

El Impuesto de Renta debe ser declarado y pagado en su totalidad, dentro de los tres meses posteriores al vencimiento del período correspondiente, siendo el año fiscal ordinario del 1º. julio de un año al 30 de junio del siguiente. En el caso de contribuyentes con período fiscal especial, los tres meses posteriores a su cierre de período, constituyen el plazo para declarar y pagar.

Las personas naturales cuyos únicos ingresos consistan en salarios o remuneraciones de un solo empleador, están eximidas de declarar.

El Impuesto de Renta estará sujeto a un pago mínimo definitivo que pagarán todas las personas jurídicas en general y las naturales que realicen actividades empresariales o de negocios, sujetas al pago del IR: Este se determinará sobre el promedio mensual de los activos totales del año por declarar, la tasa del pago mínimo será del uno por ciento anual.

Las personas jurídicas deberán anticipar el equivalente al 1% de sus ingresos brutos mensuales, las personas naturales responsables retenedoras del IVA y las que, sin ser responsables de dicho impuesto, fueren notificadas por la DGI.

4.4 Inversión inicial

Seguidamente se presenta el detalle de la inversión inicial a realizar, la cual comprende los gastos asociados a la conformación de la sociedad, además se considera el depósito de alquiler de la planta a arrendar y su acondicionamiento, la maquinaria y equipo detallada en el apartado 4.1.1.4 y sus gastos de instalación.

Adicionalmente, se toma en consideración como parte de la inversión inicial la materia prima para iniciar con el proceso productivo durante un periodo de cuatro meses, y los servicios profesionales asociados al proceso preoperativo.

Por otra parte, debe indicarse que en esta primera etapa no se toma en consideración como parte de la inversión inicial el capital de trabajo requerido para operar, pues se estima al completarse el modelo con toda la información disponible, aspecto que será abordado más adelante.

Seguidamente se presenta el detalle:

Tabla 11 - Desglose inversión inicial

Inversión Inicial	
Constitución de sociedad (1)	\$400.00
Registro Mercantil (2)	\$300.00
Registro DUR (3)	\$300.00
Depósito para Alquiler de Planta (4)	\$4 300.00
Acondicionamiento (5)	\$12 000.00
Maquinaria y equipo (6)	\$18 793.10
Instalación de maquinaria (7)	\$1 879.31
Materia Prima (4 meses) (8)	\$74 155.49
Impuestos (9)	\$5 561.66
Servicios Profesionales supervisión proceso de fase preoperativa (10)	\$2 472.00
Honorarios legales (11)	\$150.00
Total	\$120 311.57

- 1 Se detalla en apartado 4.3
 2 Se detalla en apartado 4.3
 3 Se detalla en apartado 4.3
 4 Depósito equivalente a un mes adicional. Se utiliza el dato promedio de 3 opciones analizadas que cumplen con los requerimientos.
 5 Se estiman \$10 por metro cuadrado
 6 Se detalla en apartado 4.1.1.4
 7 Se estima un 10% adicional de gastos de instalación respecto al total de Maquinaria y Equipo.
 8 Se detalla en el apartado de costos 4.5
 9 El impuesto por importación de maquinaria no eléctrica es del 7.5. Se detalla en apartado 4.4.3
 10 Durante un mes se trabaja en una preoperativa el Gerente General y los tres administrativos.
 11 Se detalla en apartado 4.3

Fuente: Elaboración propia

4.5 Costos de producción

Para estimar los costos de producción, en primera instancia, se procede a estudiar el inventario de producto terminado de la empresa, en dicho inventario se muestra el costo unitario de cada producto, considerando la materia prima utilizada, sus impuestos y costos de transporte, excluyendo mano de obra y gastos administrativos.

De este modo, se tomó una muestra de productos similares a los que se espera comercializar en el proyecto y se calculó su costo promedio. En ese sentido, se tomaron los valores de 1 683 unidades que presentaban un costo total de \$61 328,60 lo que permite obtener un costo promedio por unidad de \$36,44 para el primer año, suma que se incrementará un 5% anual producto de incrementos de los costos de producción.

El siguiente cuadro muestra el costo de materia prima por unidad calculado para los primeros cinco años de operación del negocio.

Tabla 12 - Costo materia prima por unidad

	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Costo materia prima por unidad	\$33.71	\$35.39	\$37.16	\$39.02	\$40.97

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la mano de obra se señaló que el salario mensual para un trabajador es de \$164, al cual deben adicionarse las respectivas cargas sociales, de este modo, considerando que se estima iniciar el proceso de producción con 5 operarios, el detalle del costo de mano de obra será el siguiente;

Tabla 13 - Costo mano de obra

	Un trabajador	5 trabajadores
Salario Mensual	\$164.00	\$820.00
Cargas sociales (19%)	\$31.16	\$155.80
Total	\$195.16	\$975.80

Fuente: Elaboración propia

Debe señalarse que, para el periodo de análisis realizado, durante el último cuatrimestre de cada año se proyecta la temporada alta, durante la cual la producción debe duplicarse, por lo que se toma en consideración este aspecto duplicando el personal operativo y los pedidos de materia prima. Dicha temporada alta está obviamente relacionada con el incremento de ventas relacionado con la temporada navideña.

Con respecto a los restantes puestos de Gerencia y Administrativos, seguidamente se presentan las estimaciones realizadas;

Tabla 14 - Detalle de Salarios

Detalle Salarios	Salario Mensual		
Operarios	5	\$164.00	Temporada Baja
	10	\$164.00	Temporada Alta
1 Gerente General		\$1,500.00	
3 Administrativos		\$972.00	Contador, Ventas y Asistente
		\$2,472.00	

Fuente: Elaboración propia

Ahora bien, considerando el costo de la mano de obra previamente mencionado, conforme con la experiencia en la planta nacional, se estima que 5 operarios pueden producir un total de 25 unidades diarias, con lo cual, pueden estimarse los costos directos, según el siguiente detalle;

Tabla 15 - Costos directos de fabricación

Precio (25 unidades a un precio de \$79.35)	\$1,983.87	100%
Materia Prima (25 unidades a un costo de \$36.44)	\$842.68	42%
Mano de Obra Directa	\$44.35	2%
Salarios Administrativos	\$112.36	6%
Margen de utilidad	\$984.47	50%

Fuente: Elaboración propia

Como se observa, al estudiar solamente los costos directos del proceso de producción, se obtiene un margen bruto del 46%. Debe destacarse que el precio utilizado para dicho cálculo corresponde al precio obtenido como referencia en el apartado 4.1.1.4, que se obtenía del estudio de mercado. En dicho apartado se indicaba que los precios de la competencia ascendían en promedio a \$103,16 dólares por unidad, por lo que asumiendo que el margen de intermediación del comerciante final es de un 30%, implica que los precios promedios de venta para la fábrica pueden ser estimados en \$79,35.

Con respecto a la rentabilidad o utilidad bruta observada al realizar la estimación con un lote de producción de 25 unidades para un lapso, sea un día, un mes, se observa que dicho margen es significativo es de un 46%, sin embargo, no se refleja al obtenerse la rentabilidad total del proyecto con el cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR). Dicha divergencia puede justificarse debido al importante peso que representa

los costos de alquiler y salarios administrativos reduciendo sustancialmente la utilidad neta.

4.6 Estimación de egresos

A fin de estimar el total de egresos una vez realizada la estimación de los costos de producción, seguidamente se muestra el detalle de las variables tomadas en consideración.

1. Salarios. Se inicia con 5 operarios y se eleva a un total de 10 operarios durante el último cuatrimestre de cada año debido a temporadas de altas ventas, a los que se les paga el salario mínimo equivalente a \$164,00 mensuales. El Gerente General devenga \$1 500,00 equivalentes al salario en Costa Rica para el mismo puesto. Se cuenta con tres administrativos que ganarán el doble de los operarios. Los incrementos salariales son los equivalentes a la devaluación constante establecida en ese país.
2. Cargas sociales: Las cargas sociales patronales (por tomar en cuenta) establecidas por la legislación nicaragüense son del 19%.
3. Alquiler: La ubicación de la planta, seleccionada de una lista de posibles opciones, ubicadas en el departamento de Managua. El incremento es de un 5% anual por la devaluación periódica del córdoba respecto del dólar.

4. Materia prima: La materia prima se pide cada cuatro meses, duplicando el pedido para el último cuatrimestre, la producción inicia con el inventario adquirido como parte de la inversión inicial. Se incrementa un 5% anual por la devaluación del córdoba respecto al dólar.

5. Impuestos: Según lo indicado en la Tabla 9, el impuesto de importación del rubro “Máquinas no Eléctricas” es del 7,5%.

6. Servicios de transporte: Se estima realizar dos giras de distribución al mes. El costo de cada una se obtiene a partir de los datos obtenidos por Cargo Express, empresa con experiencia en transporte de mercancías en territorio nicaragüense, con un incremento anual del 5% por la devaluación periódica del córdoba respecto del dólar.

Tabla 16 - Tarifas de distribución en Nicaragua

Ruta No.	Descripción de la Ruta	\$
1	Mayoreo, El Dorado, M. Oriental, Santa Ana, Belmonte	180.00
	Nota: \$ 45.00 por tienda en caso de que la ruta no sea completa	
2	Las Colinas, Ticuantepe, Masaya, Rivas	340.00
	Nota: \$220.00 Rivas, \$ 45.00 Las Colinas, \$ 50.00 Ticuantepe, \$ 60.00 Masaya	
3	Juigalpa, Matagalpa, Estelí, Jinotega	350.00
	Nota : \$180.00 Juigalpa, \$ 200 Matagalpa, \$ 250.00 Estelí, \$ 320.00 Jinotega	
4	Ciudad Sandino, León, Chinandega,	250.00
	\$75.00 C. Sandino, \$150 León, \$ 180.00 Chinandega.	

Fuente: Datos obtenidos por la empresa hermana en Costa Rica

7. Los suministros de oficina requeridos se estiman en forma proporcional (35%) al gasto realizado en Costa Rica, con incremento anual del 5%, por la devaluación periódica del córdoba respecto al dólar.

8. Los servicios públicos como agua, electricidad, teléfono e internet se estiman en forma proporcional (35%) al gasto realizado en Costa Rica, y con un incremento anual del 5%, por la devaluación periódica del córdoba respecto al dólar.

9. El mantenimiento de equipo de producción y de oficina se estiman en forma proporcional (35%) al gasto realizado en Costa Rica, con incremento anual del 5% debido a la devaluación periódica del córdoba respecto del dólar.

10. La difusión o divulgación de información o ideas con la intención de adquisición de un producto. Se estima en forma proporcional (35%) al gasto realizado en Costa Rica, con un incremento anual del 5%, por la devaluación periódica del córdoba respecto del dólar.

Tomando en consideración todos los aspectos antes señalados, se presenta a continuación el cuadro resumen con los egresos anuales asociados al proyecto;

Tabla 17 - Resumen Egresos Anuales

Tabla Egresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salarios (1)	\$42 784.00	\$42 784.00	\$42 784.00	\$42 784.00	\$42 784.00
Cargas Sociales (2)	\$7 347.68	\$8 128.96	\$8 128.96	\$8 128.96	\$8 128.96
Alquiler (3)	\$51 600.00	\$54 180.00	\$56 889.00	\$59 733.45	\$62 720.12
Pago Materia Prima (4)	\$240 504.31	\$336 706.03	\$353 541.33	\$371 218.40	\$389 779.32
Impuestos (5)	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Servicios de transporte (6)	\$26 880.00	\$28 224.00	\$29 635.20	\$31 116.96	\$32 672.81
Suministros de oficina (7)	\$1 095.65	\$1 150.43	\$1 207.96	\$1 268.35	\$1 331.77
Servicios Públicos (8)	\$1 095.65	\$1 150.43	\$1 207.96	\$1 268.35	\$1 331.77
Mantenimiento de Equipo (9)	\$730.43	\$766.96	\$805.30	\$845.57	\$887.85
Publicidad (10)	\$19 671.35	\$20 654.92	\$21 687.66	\$22 772.05	\$23 910.65
Gastos Imprevistos (11)	\$6 000.00	\$6 000.00	\$6 000.00	\$6 000.00	\$6 000.00
Total Egresos	\$397 709.08	\$499 745.73	\$521 887.37	\$545 136.09	\$527 235.25

Fuente: Elaboración propia

4.7 Estimación de Ingresos

Con respecto a los ingresos, se obtiene en su totalidad de las ventas realizadas, las cuales se realizarán mediante 3 canales, a saber;

- Ventas Mayoristas
- Ventas Minoristas (ciclos)
- Ventas al detalle

En el caso de las ventas mayoristas, se refieren a las grandes cadenas comerciales citadas en el apartado 4.1.1.5. Estas cadenas tienen una política de pago a un plazo de 90 días. Por su parte, en el caso de las ventas a minoristas se otorga un

plazo de 60 días de crédito. Por su parte, las ventas al detalle se realizan en la misma fábrica, y se trata de ventas al contado.

Según la experiencia a nivel nacional, se proyecta que las ventas se distribuyan en 60% en canales mayoristas, 30% minoristas y 10% en ventas al detalle.

Para enfrentar los costos crecientes y mantener la rentabilidad de la inversión programa, se tiene prevista una política de incremento de precios de un 8% anual.

Tomando en consideración los aspectos señalados, en el Anexo 1 se muestra la estimación de los ingresos con periodicidad mensual. Seguidamente se presenta el cuadro resumen con el total anual de ingresos por ventas;

Tabla 18 - Ingreso anual por ventas

	Año-01	Año-02	Año-03	Año-04	Año-05
Total Ingresos	\$488,824.96	\$737,427.36	\$796,421.55	\$860,135.28	\$928,946.10

Fuente: Elaboración propia

4.8 Análisis de viabilidad financiera, cálculo del VAN y el TIR sin considerar el aporte para capital de Trabajo

Una vez realizada la estimación de la inversión inicial, el total de egresos y los ingresos total, se realizará el análisis de viabilidad financiera utilizando las herramientas

de Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR) conforme con lo señalado en el apartado del capítulo II.

Para el cálculo del VAN se utiliza como tasa de descuento una tasa del 8.5%, considerando que es costo financiero de las líneas revolutivas (costo de financiamiento de capital de trabajo). Lo anterior se basa en que históricamente los rendimientos asociados a proyectos de infraestructura o instrumentos financieros de bajo riesgo no generan rendimientos superiores a dicha tasa.

De este modo, se procede a calcular el VAN con una tasa de descuento del 8.5% anual utilizando las cifras mensuales del ejercicio. A continuación, se muestra el resultado del ejercicio en resumen con los resultados obtenidos.

Tabla 19 - Cálculo del VAN sin Capital de Trabajo

Cálculo VAN y TIR	Año-01	Año-02	Año-03	Año-04	Año-05	
Inversión Inicial	\$119,762.52					
Total Ingresos	\$488,824.96	\$737,427.36	\$796,421.55	\$860,135.28	\$928,946.10	
Total Egresos	\$396,356.24	\$497,851.76	\$519,898.70	\$543,047.99	\$567,354.74	
Cálculo del VAN y TIR	-\$119,762.52	\$92,468.72	\$239,575.60	\$276,522.85	\$317,087.29	\$361,591.36

VAN= **\$864 183.98**

Fuente: Elaboración propia

De lo anterior se desprende que el valor en dicho proyecto aporta riqueza por encima de la tasa exigida. Un valor positivo del VAN indica que, además del

rendimiento mínimo esperado, el proyecto ofrece un “premio adicional”. La tasa exigida por la empresa sería del 8.5% para los primeros cinco años.

Del mismo modo, al realizar el cálculo de la tasa interna de retorno con las cifras indicadas, se tiene el siguiente resultado;

Tasa Interna de Retorno =

8.7%

De lo anterior se desprende que el proyecto es rentable y se puede seguir adelante con él, dicho proyecto aporta riqueza por encima de la tasa exigida.

4.09 Flujos de efectivo

El flujo que se detalla a continuación es el resultado de todos los análisis realizados y refleja la dinámica del comportamiento de ingresos y egresos, generando un saldo final de caja para cada periodo que, a su vez, constituye el saldo inicial de caja para el periodo siguiente, lo cual permite anticipar faltantes o excedentes de recursos, para adoptar las medidas necesarias.

De este modo, al realizar el ejercicio de flujo de efectivo nos encontramos que, para los primeros meses tras la puesta en marcha del proyecto, considerando que las ventas se realizan principalmente a crédito, no se dispone de capital de trabajo para operar, aunque el ejercicio muestra que después de 10 meses el saldo final de caja se

vuelve positivo y creciente. De este modo, el faltante máximo acumulado se observa en el mes de setiembre del año 1 y asciende a -\$63 723,69, pero a partir de ese punto se acumulada un saldo final positivo y creciente según el siguiente detalle;

Tabla 20 - Flujo de Caja sin Capital de Trabajo inicial

Flujo de Caja Sin Capital de Trabajo Inicial	Año-01	Año-02	Año-03	Año-04	Año-05
Saldo Final de Caja Acumulado	\$69,463.53	\$2,587,150.14	\$5,699,710.08	\$9,279,199.49	\$13,371,137.13

Fuente: Elaboración propia

De este modo, se determina que se requiere un capital de trabajo de \$70 000 el cual podría obtenerse mediante un crédito bancario, sin embargo, considerando que la empresa es evidentemente rentable, y que es poco viable gestionar un crédito para un proyecto en la fase preoperativa, se considera conveniente que el capital de trabajo por la suma de \$70 000 se incorpore como parte de la inversión inicial.

No obstante, es claro que dicho aporte adicional repercutirá en la viabilidad financiera del proyecto, por lo que se procederá a estimar nuevamente el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno.

4.10 Análisis de viabilidad financiera, Cálculo del VAN y el TIR considerando el aporte para capital de trabajo

Tal y como se señaló en el apartado anterior, en vista de la necesidad de financiar el capital de trabajo que resultará necesario para operar los primeros 10 meses del año, resulta necesario incrementar la inversión inicial en una suma de

\$70,000 con lo cual la inversión inicial se incrementará de \$120 mil a \$190 mil dólares aproximadamente, es decir, un 60% adicional aproximadamente.

Tabla 21 - Flujo de Caja con Capital de Trabajo Adicional

Flujo de Caja Con Capital de Trabajo Inicial	Año-01	Año-02	Año-03	Año-04	Año-05
Saldo Final de Caja Acumulado	\$909,463.53	\$3,427,150.14	\$6,539,710.08	\$10,119,199.49	\$14,211,137.13

Fuente: Elaboración propia

Con el nuevo dato correspondiente a la inversión inicial se obtiene que el VAN se reduce a \$ 794.676,32 y la tasa interna de retorno baja a 6.5%.

Tabla 22 – Cálculo del VAN con capital de Trabajo

	Inversion inicial	Año-01	Año-02	Año-03	Año-04	Año-05
Cálculo del VAN y TIR con aporte adicional	-\$183,749.91	\$92,468.72	\$239,575.60	\$276,522.85	\$317,087.29	\$361,591.36

VAN= **\$794 676.32**

Fuente: Elaboración propia

Del mismo modo, al realizar el cálculo de la tasa interna de retorno con las cifras indicadas, se tiene el siguiente resultado;

Tasa Interna de Retorno = **6.5%**

De lo anterior se desprende que el proyecto se debe de rechazar por ser la tasa interna de retorno menor que la tasa de descuento, pues estima un rendimiento menor al mínimo requerido.

4.11 Costo de capital promedio ponderado

El Costo de Capital Promedio Ponderado (o WACC, por sus siglas en inglés) es una medida financiera, la cual tiene el propósito de englobar en una sola cifra expresada en términos porcentuales, el costo de las diferentes fuentes de financiamiento que usará una empresa para fondar algún proyecto en específico. Seguidamente se realiza el ejercicio asumiendo que el proyecto se realizará con financiamiento parcial de los socios, es decir, que no se financiará totalmente con deuda.

De este modo, el 50% de la inversión requerida se financiará con deuda, a la tasa conocida de 8,5%, por su parte se asume que los socios realizarán el aporte extraordinario de capital mediante la adquisición de acciones comunes, esperando una rentabilidad del 6%. Seguidamente, se muestra el resultado del ejercicio.

Tabla 23 – Cálculo Costo Capital Promedio Ponderado

Original	VALOR	PARTICIPACION	COSTO	PROMEDIO PONDERADO	
DEUDA	\$60,000.00	50.00%	8.50%	4.25%	
APORTE DE CAPITAL - ACCIONES COMUNES	\$60,000.00	50.00%	6.00%	3.00%	
TOTAL	\$120,000.00	100.00%		7.25%	WACC

Fuente: Elaboración propia

Como se observa, el costo promedio ponderado de capital es de un 7,25%, la cual sigue siendo superior a la tasa interna de retorno del proyecto de 6,7%, con lo cual el proyecto sigue siendo inviable desde la perspectiva financiera de rentabilidad.

Seguidamente se realiza el ejercicio para determinar la proporción de aporte de capital tal, que se iguale la WACC a la tasa interna de retorno obtenida, con lo cual la decisión de inversión (desde el punto de vista financiero) resulta indiferente. Al realizarse dicho ejercicio, se obtiene que, si el aporte de capital alcanza un 72% de la inversión inicial requerida, es decir, \$86 400,00 con un endeudamiento por la suma de \$33 600,00.

Tabla 24 – Cálculo Costo Capital Promedio Ponderado Ajustado

WACC Ajustado	VALOR	PARTICIPACION	COSTO	PROMEDIO PONDERADO	
DEUDA	\$33,600.00	28.00%	8.50%	2.38%	
APORTE DE CAPITAL - ACCIONES COMUNES	\$86,400.00	72.00%	6.00%	4.32%	
TOTAL	\$120,000.00	100.00%		6.70%	WACC

Fuente: Elaboración propia

4.12 Punto de equilibrio

El Punto de Equilibrio es aquel punto de actividad en el cual los ingresos totales son exactamente equivalentes a los costos totales asociados con la venta o creación de un producto. Es decir, es aquel punto de actividad en el cual no existe utilidad, ni pérdida.

Según su definición el análisis del punto de equilibrio estudia la relación existente entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas (de producción) y utilidades operacionales. Por lo tanto, es imperativo conocer de manera precisa la naturaleza y el comportamiento de los costos asociados al proceso productivo y/o financiero, según sea el caso.

Para el análisis del punto de equilibrio es frecuente clasificar los costos y gastos en dos grupos: fijos y variables; aun cuando un costo fijo y un gasto fijo no equivalen a lo mismo, y aun cuando un costo variable y un gasto variable no son iguales.

Tabla 25 - Punto de equilibrio para los Años 1 al 5

Punto de equilibrio año 1		Punto de equilibrio año 2	
Costos fijos:	\$129,229.12	Costos fijos:	\$133,665.27
Precio:	\$79.35	Precio:	\$85.70
Costos variables:	\$33.71	Costos variables:	\$35.39
P.E.:	2,831.01	P.E.:	2,656.80
Utilidades	\$0.00	Utilidades	\$0.00

Punto de equilibrio año 3		Punto de equilibrio año 4	
Costos fijos:	\$137,502.88	Costos fijos:	\$141,532.38
Precio:	\$92.56	Precio:	\$99.96
Costos variables:	\$37.16	Costos variables:	\$39.02
P.E.:	2,482.12	P.E.:	2,322.34
Utilidades	\$0.00	Utilidades	\$0.00

Punto de equilibrio año 5	
Costos fijos:	\$145,763.35
Precio:	\$107.96
Costos variables:	\$40.97
P.E.:	2,175.89
Utilidades	\$0.00

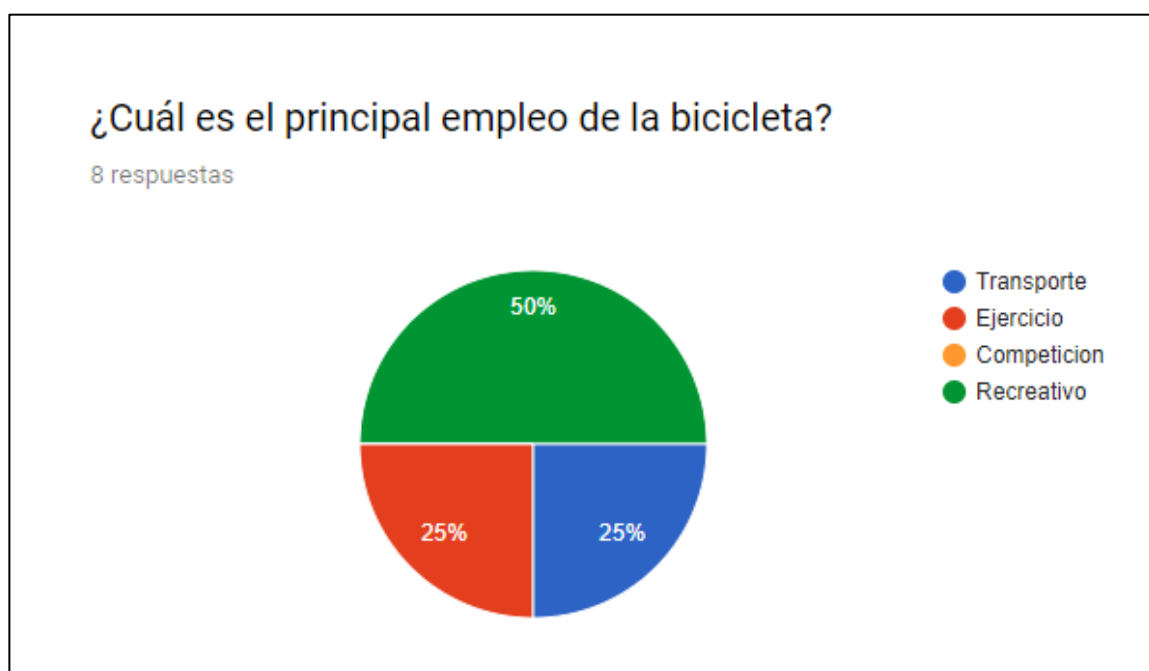
Fuente: Elaboración propia

Al obtener el punto de equilibrio en cada uno de los primeros cinco años, se determina la necesidad de colocar en el mercado 2 831 unidades para el primer año, cifra que va a disminuir con el pasar de los años para llegar a una utilidad igual a cero, por la diferencia entre el aumento del precio, del costo unitario y los costos fijos anuales. El importe de estas unidades de equilibrio es precio por cantidad, lo que son \$224 639,85.

CAPÍTULO V: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

Una vez recopilada la información con los instrumentos, se procede a procesar los datos en Microsoft Excel para sintetizar en gráficos circulares los resultados obtenidos de la encuesta realizada a los vendedores de la empresa hermana en Costa Rica, siendo un total de 8 personas repartidos en siete hombres y una mujer.

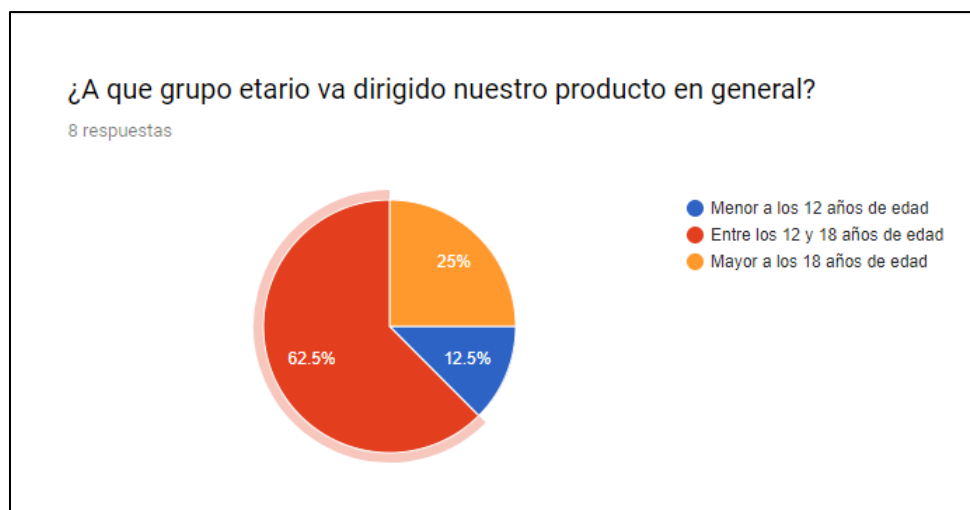
Gráfico 9 – Empleo de las bicicletas según la población encuestada



Fuente: Elaboración propia.

Los encuestados concuerdan que el principal empleo de la bicicleta es para deporte recreativo con una cifra porcentual del 50%, seguido de la realización de ejercicio y transporte con un 25% cada uno. Ninguno de los encuestados consideró la opción del empleo de la bicicleta para competición como principal uso.

Gráfico 10 - Grupos etarios de preferencia, según la población encuestada



Fuente: Elaboración propia

Un 62.5% de los encuestados opinan que el producto en general va dirigido a un público entre los 12 y 18 años. Un 25% opina que el enfoque va dirigido para mayores de edad, mientras que un 12,5% piensa que se enfoca a un público menor a los 12 años.

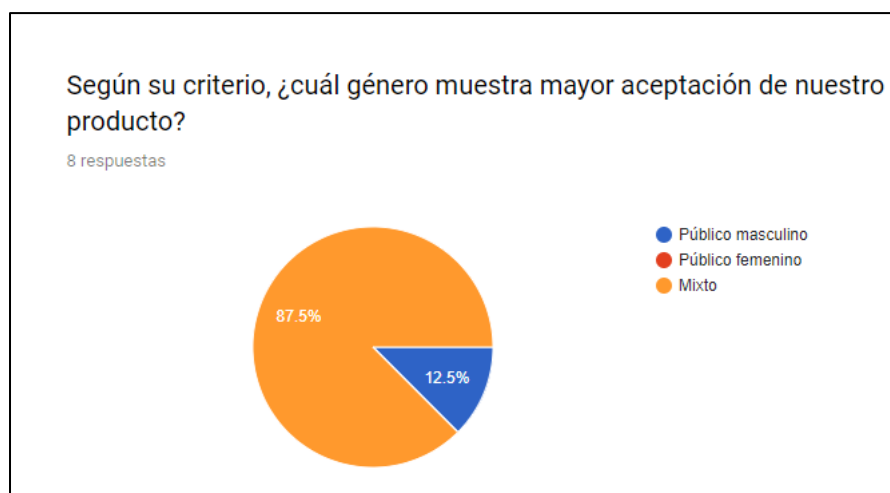
Gráfico 11 - Focos de concentración de ventas según la población encuestada



Fuente: Elaboración propia

El 100% de los encuestados opinan que el mayor foco de concentración de ventas se ubica en los grandes centros urbanos, ninguno de ellos se decantó por las zonas costeras o las zonas rurales como mayores focos de concentración.

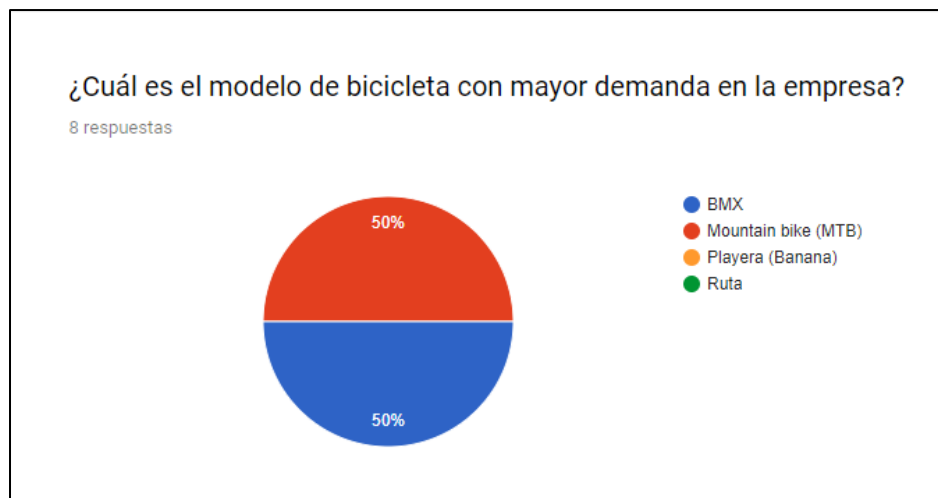
Gráfico 12 - Género de mayor aceptación de ventas según la población encuestada



Fuente: Elaboración propia

Un 87,5% de los encuestados opina que el producto muestra mayor aceptación en un público mixto, apenas un 12,5% piensa que el producto es más aceptado en el público masculino y un 0% de los encuestados opinó que el público femenino mostrara mayor aceptación.

Gráfico 13 - Modelo de bicicleta con mayor demanda según la población encuestada



Fuente: Elaboración propia

Los encuestados coincidieron en un 50% en que las bicicletas tipo BMX son las unidades con mayor demanda en la empresa, mientras que el 50% restante se decantaron por las bicicletas MTB (*Mountain bike*) como las de mayor demanda.

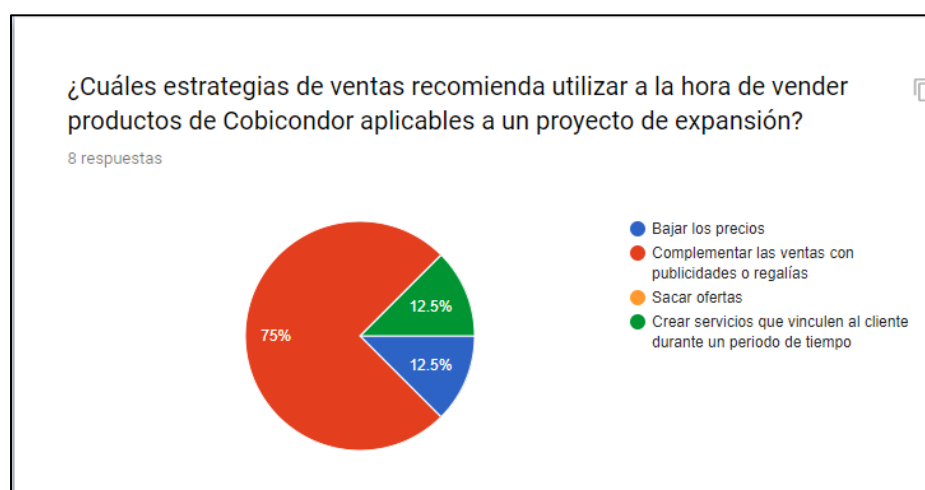
Gráfico 14 - Mayor característica a la hora de vender según la población encuestada



Fuente: Elaboración propia

Un 37.5% de los encuestados opinan que el servicio al cliente (garantía y mantenimiento) tiene que ser la característica más importante a la hora de vender productos de COBICONDOR S.A. otro 37,5% considera el precio como la característica más importante. El restante 25% piensa en la calidad como punto más importante en la venta.

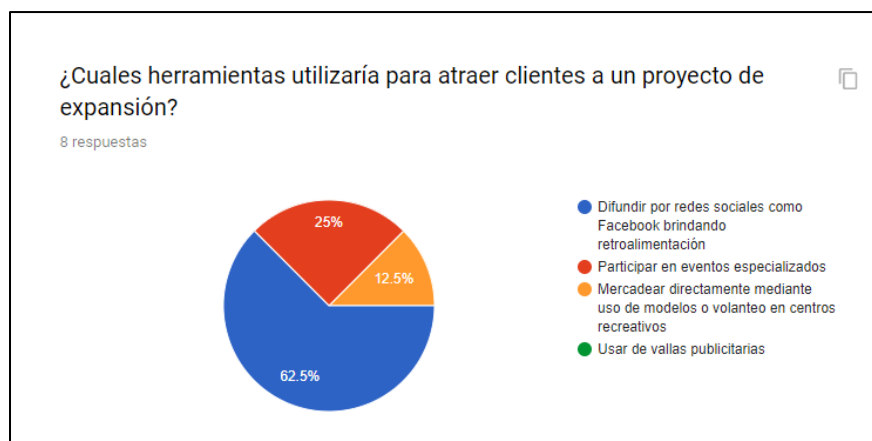
Gráfico 15 - Mejores estrategias de ventas según la población encuestada



Fuente: Elaboración propia

El 75% de los encuestados aprueba como principal estrategia aplicable a un proyecto de expansión el complementar las ventas con publicidades o regalías. Un primero grupo del 12.5% considera bajar los precios, mientras otro sector cree que creando servicios que vinculen al cliente durante un periodo, como mejor estrategia para aplicar en un proyecto de expansión. Un 0% de los encuestados se decantó por solo sacar ofertas.

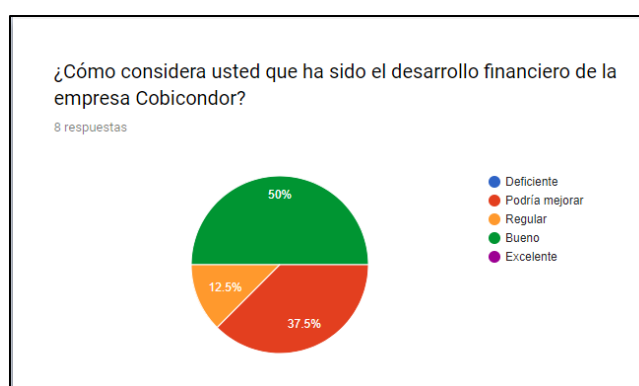
Gráfico 16 - Herramientas para atraer clientes según la población encuestada



Fuente: Elaboración propia

Un 62.5% de los encuestados considera que la difusión por redes sociales como Facebook brindando retroalimentación es la mejor herramienta para atraer clientes a un proyecto de expansión. Un 25% de los vendedores opina la participación en eventos especializados como la mejor herramienta y un 12,5% concluye el mercadear directamente mediante el uso de modelos o volanteo en centros recreativos. Un 0% eligió el uso de vallas publicitarias.

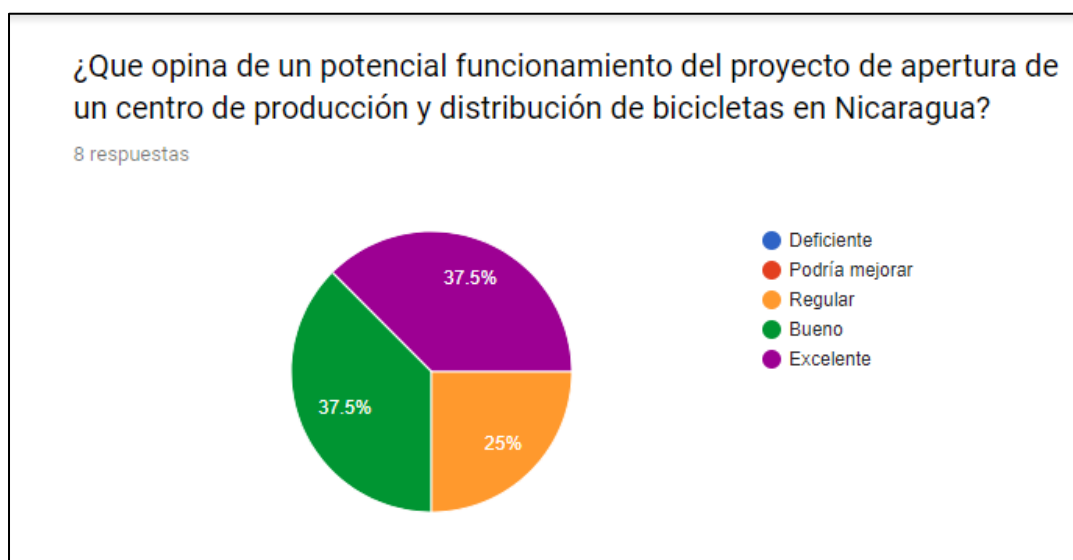
Gráfico 17 - Desarrollo financiero de la empresa hermana en Costa Rica según la población encuestada



Fuente: Elaboración propia

El 50% de los encuestados considera que el desarrollo financiero de la empresa hermana en Costa Rica (COBICONDOR, S.A.) ha sido “bueno”. Un 37,5% opina que el desarrollo financiero “podría mejorar”, mientras que el 12,5% restante señala el desarrollo financiero como “regular”.

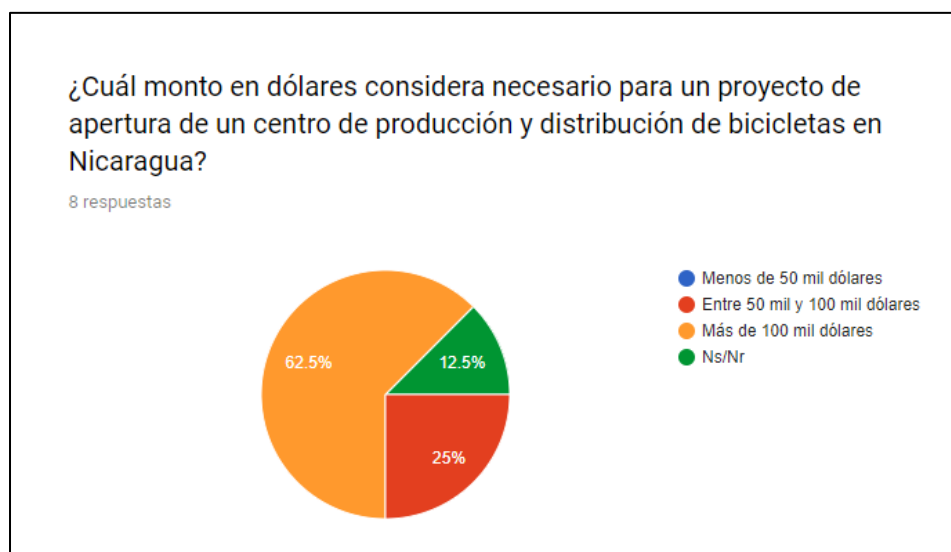
Gráfico 18 - Opinión del proyecto de apertura según la población encuestada



Fuente: Elaboración propia

Un 37,5% de los encuestados opinan que el potencial funcionamiento del proyecto de apertura de un centro de producción y distribución de bicicletas en Nicaragua sería “bueno”, junto a otro 37,5% que lo considera “excelente”. El 25% restante consideró “regular” el proyecto. Un 0% no consideró las opciones “deficiente” o “podría mejorar”.

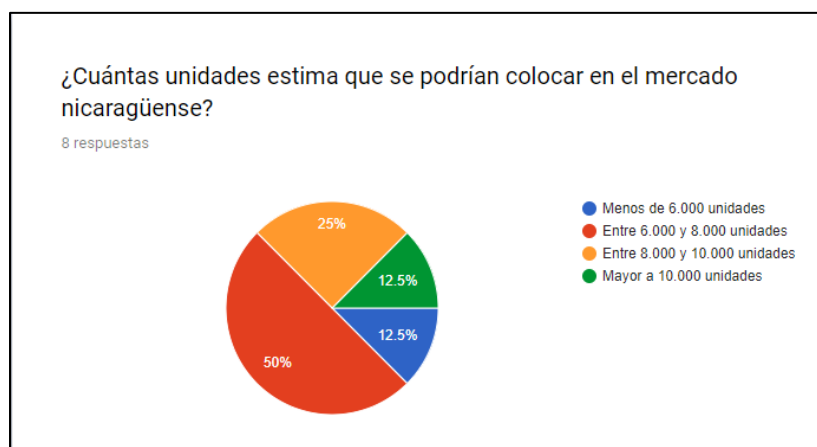
Gráfico 19 - Monto necesario para el proyecto de apertura según la población encuestada



Fuente: Elaboración propia

De la población encuestada, un 62,5% considera que es necesaria una inversión de más de 100 mil dólares para iniciar un proyecto de apertura de un centro de producción y distribución de bicicletas en Nicaragua. El 25% considera que el monto necesario para el proyecto estaría entre los 50 mil y los 100 mil dólares. El 12,5% final consideró “No saber o no responder” a la pregunta citada. El 0% de los encuestados no consideró la opción de menos de 50 mil como monto necesario para la apertura del proyecto.

Gráfico 20 - Posible cantidad de unidades a colocar en el mercado nicaragüense, según la población encuestada



Fuente: Elaboración propia

Un 50% de los encuestados opinan que podrían colocarse entre 6 mil y 8 mil bicicletas en el mercado nicaragüense. El 25% se decantó en poder venderse entre 8 mil y 10 mil unidades. Un 12,5% considera que la cifra de ventas podría llegar a las 10 mil unidades de venta. El 12,5% restante cree que se venderían menos de 6 mil unidades en el nuevo mercado.

CAPÍTULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A partir del análisis de los datos financieros presentados, la encuesta aplicada a la población estudiada y los conceptos de los principios financieros utilizados de manera empírica, existen conclusiones en la ejecución del proyecto de factibilidad financiera. Para referenciar a los objetivos específicos propuestos se concluye:

6.1 Con respecto al objetivo número uno: “Describir la situación financiera de la empresa COBICÓNDOR, S.A.” Al respecto, en la investigación se realiza un análisis minucioso de la situación financiera de la empresa, lo que comprende la estructura de costos y márgenes de operación, comportamiento de inventarios, evolución de sus ventas, ingresos y egresos.

6.1.1 De dicho estudio se determina que la empresa se encuentra en una posición financiera sólida, que cuenta con una larga trayectoria en el mercado nacional y es uno de los principales proveedores de las grandes cadenas comerciales que operan en el país.

Por lo tanto, se considera cumplido el primer objetivo a haberse realizado un diagnóstico y análisis minucioso de la situación financiera de la empresa.

6.2 Con respecto al objetivo número dos: “Realizar un análisis sobre las condiciones generales del mercado nicaragüense”. Con respecto a las condiciones generales del mercado nicaragüense, se estudiaron las principales variables económicas en ese país vecino, tales como inflación, poder adquisitivo de la población, comportamiento del tipo de cambio, determinándose que la situación económica de Nicaragua es estable.

6.2.1 Así mismo, se hizo un estudio sobre la cobertura geográfica y de población de las principales cadenas comerciales, quienes serían los comercializadores finales de realizar se el proyecto de expansión, determinándose las principales regiones de focos de venta.

6.2.2 Finalmente, se estudió el comportamiento del mercado de bicicletas en Nicaragua principalmente en cuanto a los principales modelos y los precios a los cuales se comercializan, con el fin de determinar una política de precios competitiva para el mercado. Por lo tanto, se considera superado el cumplimiento de este segundo objetivo.

6.3 En relación con el objetivo número tres: “Determinar la inversión inicial necesaria para el proyecto de expansión”. Para realizar la estimación de la inversión inicial, se estudió en primera estancia los costos para el establecimiento y

conformación legal de la empresa. Así mismo, determinó la inversión requerida en maquinaria y equipo, considerando su costo de instalación, además, el alquiler de instalaciones idóneas donde operar el proceso productivo, tomando en consideración la inversión necesaria para su acondicionamiento. Finalmente, se estimó la inversión en materia prima para operar en los primeros cuatro meses iniciales de acuerdo con el volumen estimado. Todos los procesos anteriores serían ejecutados por un equipo de trabajo previamente establecido, quienes deben realizar las actividades conforme con un cronograma de trabajo.

6.3.1 Se ha determinado que la inversión inicial de recursos para la implementación de la empresa en Nicaragua sería de \$120 311,57, y el cual inicialmente será financiado con capital propio. De este modo, este objetivo se considera cumplido o superado en vista que se logró determinar con cifras ciertas la inversión estimada para disponer de las condiciones necesarias para iniciar el proceso productivo.

6.4 Con respecto al objetivo número cuatro: “Examinar el flujo de efectivo para el proyecto de expansión propuesto”. Para realizar la estimación de flujo de efectivo, se realizó un ejercicio mensual a cinco años con base en la estructura de costos actual de la empresa, para ello se determinaron los principales costos de producción, los cuales fueron detenidamente detallados en cuanto a su cálculo y evolución en el tiempo. En materia de ingresos, los mismos estarían dados por el nivel de ventas, los cuales se

segregaron por canal de comercialización a fin de considerar las diferentes políticas de plazo de pago, obteniéndose así los ingresos totales esperados de operación. Se obtuvo una tasa interna de retorno del 6,5% para los primeros cinco años.

6.4.1 Como resultado de este ejercicio, se determinó la necesidad de disponer de un capital inicial de trabajo de \$70 000,00 debido a que los primeros meses eran deficitarios. En vista de lo anterior, se plantea que dicho capital de trabajo sea financiado como parte de la inversión inicial.

Por lo tanto, se considera como cumplido el objetivo el desarrollar un flujo de efectivo que refleje el comportamiento detallado de ingresos y egresos en el tiempo.

6.5 En relación con el objetivo número cinco: "Analizar los resultados financieros esperados con la ejecución del proyecto de expansión." Para analizar los resultados financieros esperados del proyecto de expansión, se utilizaron las herramientas financieras denominadas tasa interna de retorno (TIR) y valor actual neto (VAN), las cuales determinan la viabilidad financiera de un proyecto.

6.5.1 Como resultado del ejercicio, se obtiene que el VAN es positivo, lo cual hace el proyecto financieramente viable, no obstante, la tasa interna de retorno resultante (del 6,6%) es inferior a la tasa de costo de capital considerada (asumiendo

un 100% de financiamiento), lo cual dificulta realizar una recomendación concluyente sobre llevar a cabo el proyecto de expansión.

6.5.2 Finalmente se planteó el ejercicio de que parte de la inversión inicial sea financiada con un aporte de capital de parte de los socios vía emisión de acciones comunes. De dicho ejercicio se desprende de que, si los socios aportan al menos el 72% de la inversión inicial, el proyecto resultará financieramente viable. De este modo, se considera cumplido este objetivo.

Tabla 26 – Cuadro comparativo objetivos específicos

Objetivos específicos	Situación de los objetivos
1) Describir la situación financiera de la empresa COBICÓNDOR, S. A.	Objetivo cumplido
2) Realizar un análisis sobre las condiciones generales del mercado nicaragüense.	Objetivo cumplido
3) Determinar la inversión inicial necesaria para el proyecto de expansión.	Objetivo cumplido. Inversión inicial requerida de \$120 311.57
4) Examinar el flujo de efectivo para el proyecto de expansión propuesto.	Objetivo cumplido
5) Analizar los resultados financieros esperados con la ejecución del proyecto de expansión	Objetivo cumplido

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VII: IMPLEMENTACIÓN

El plan de implementación es la ejecución u/o puesta en marcha de una idea programada. A continuación, se presenta el cronograma con el plan de implementación que presentará la empresa en los primeros 30 días de fase preoperativa;

Tabla 27- Cronograma plan de implementación

Actividad del Proyecto	DIAS	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9	D10	D11	D12	D13	D14	D15	D16	D17	D18	D19	D20	D21	D22	D23	D24	D25	D26	D27	D28	D29	D30			
A- Supervisión proceo fase preoperativa	30																																	
B- Constitución de sociedad	8																																	
B.1- Registro mercantil	8									↙ DIA 9																								
B.2- Registro DUR	8																	↙ DIA 17																
C- Depósito alquiler planta	3																																	
C.1 - Acondicionamiento	8			↙ DIA 4																														
C.2- Maquinaria y equipo	4										↙ DIA 12																							
C.3- Instalación	8																	↙ DIA 16																
C.4- Recibo de materia prima	5																									↙ DIA 24								
D- Reclutamiento y selección	30																																	

Fuente: Elaboración propia

El plan de implementación inicia con la supervisión del proceso en fase pre-operativa, donde el gerente general y los tres administradores auxiliares inician sus funciones en Managua en los primeros 30 días naturales. Se dará inicio con tres puntos principales: Constitución de la sociedad anónima, planta de producción y reclutamiento y selección.

El *primer punto* por seguir es la constitución de la Sociedad Anónima con asesoría legal nacional en un plazo de ocho días. Paso necesario para realizar el registro mercantil y el documento único de registro con una duración de ocho días cada uno.

En *segundo lugar*, la elección de la planta de producción a partir de las opciones elegidas en el estudio, se da el depósito de alquiler para el acondicionamiento de la planta y oficinas, la compra de la maquinaria y el quipo, y la instalación de la maquinaria en la planta. En 23 días se esperar dar por concluido este punto.

Como *punto tercero y final*, en los 30 días naturales se estará realizando el reclutamiento y selección de personal requerido en la plata, con conocimientos en mecánica y ensamblaje de maquinaria no eléctrica.

Glosario

-Análisis (de estado) financiero: El arte de transformar los datos de los estados financieros en información útil para tomar una decisión informada.

-Capacidad de endeudamiento: Cantidad máxima de deuda (y otros cargos financieros fijos) que puede cubrir una empresa de manera adecuada.

-COBICONDOR: Compañía de Bicicletas Cóndor.

-Cuentas por cobrar: Cantidades de dinero que los clientes deben a la empresa por haber comprado bienes o servicios a crédito. Las cuentas por cobrar son un activo corriente.

-Flujos de efectivo: Son las entradas y salidas de efectivo y equivalentes al efectivo.

-Liquidez: La capacidad de un bien para convertirse en efectivo sin una concesión significativa de precio.

-PR: Periodo de recuperación requerido para que los flujos de efectivo acumulados que se esperan de un proyecto de inversión sean iguales al flujo de salida de efectivo inicial.

-TIR: Tasa interna de retorno o descuento que iguala el valor presente de los flujos de efectivo netos futuros de un proyecto de inversión con el flujo de salida inicial del proyecto.

-VPN: Valor presente neto de los flujos de efectivo netos de un proyecto de inversión menos el flujo de salida inicial.

Referencias bibliográficas

Córdoba, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Segunda Edición. Colombia: Ecoe Ediciones.

Amat, O. (2008). *Análisis Económico-Financiero*. Vigésima Edición. España: Ediciones Gestión 2000.

Horngren, C; Sundem, G. y Elliott, J. (2000). *Introducción a la Contabilidad Financiera*. Séptima Edición. México: Pearson.

Barajas, A. (2008). *Finanzas para no financistas*. Cuarta Edición. Colombia: Editorial Pontificia Universidad Javeriana.

García, V. (2015). *Análisis financiero: Un enfoque integral*. México: Grupo Editorial Patria.

De Jaime, J. (2013). *La rentabilidad: análisis de costes y resultados*. México: ESIC Editorial.

Rojas, P. (2013). *La bicicleta y su desarrollo práctico en educación secundaria*. España: Wanceulen Editorial Deportiva.

Van Horne, V. y Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de administración financiera*. Decimotercera Edición. México: Pearson Educación.

Goxens, A. y cols. (2007). *Enciclopedia práctica de la contabilidad*. España: Océano.

Referencias electrónicas

<http://www.granabike.com> (visitado 2017, Julio 2). *Los beneficios de montar en bicicleta*. [Documento WWW]. URL <http://www.granabike.com/consejos/lista/338-montar-en-bici.html>

www.marchasyrutas.es (visitado 2017, Julio 2). *Principales Características de una Bicicleta Urbana*. [Documento WWW]. URL <https://www.marchasyrutas.es/blog/principales-caracteristicas-de-una-bicicleta-urbana/>

<http://www.nacion.com> (visitado 2017, Julio 2). *6 de cada 10 ciclistas usan la bicicleta para ir al trabajo*. [Documento WWW]. URL http://www.nacion.com/nacional/transportes/personas-utilizan-bicicleta-estudio-MOPT_0_1562643830.html

<http://www.laprensa.com.ni> (visitado 2017, noviembre 18). *Devaluación ahoga a nicaragüenses*. [Documento WWW]. URL <http://www.laprensa.com.ni/2016/08/15/economia/2083482-devaluacion-ahoga-a-nicaraguenses>

<http://laprensa.com.ni> (visitado 2017, noviembre 18). *Walmart duplicará el número de tiendas en Nicaragua*. [Documento WWW]. URL

<https://www.laprensa.com.ni/2016/09/07/economia/2096434-walmart-duplicara-el-numero-de-tiendas-en-nicaragua>

Garita, G. (2016). Proyecto de exportación a Nicaragua. [Presentación de Power Point] Costa Rica: Cobicóndor 2016.

<http://estadonacion.or.cr> (Visitado 2017, noviembre 18). Quinto informe Estado de la Región. [Documento WWW]. URL

<http://www.estadonacion.or.cr/estado/Publicaciones/Estado-Region-ERCA/5/>

Anexo

Anexo 1 – Declaración jurada

DECLARACIÓN JURADA

Yo Erick Daniel Dolano Benavides, mayor de edad, portador de la cédula de identidad número 4-0215-0144 egresado de la carrera de Administración de Empresas con énfasis en Banca y Finanzas de la Universidad Hispanoamericana, hago constar por medio de éste acto y debidamente apercibido y entendido de las penas y consecuencias con las que se castiga en el Código Penal el delito de perjurio, ante quienes se constituyen en el Tribunal Examinador de mi trabajo de tesis para optar por el título de Licenciatura, juro solemnemente que mi trabajo de investigación titulado: Estudio de factibilidad financiera del proyecto de apertura de un centro de producción y distribución de bicicletas en Nicaragua para el período 2018-2019.

es una obra original que ha respetado todo lo preceptuado por las Leyes Penales, así como la Ley de Derecho de Autor y Derecho Conexos número 6683 del 14 de octubre de 1982 y sus reformas, publicada en la Gaceta número 226 del 25 de noviembre de 1982; incluyendo el numeral 70 de dicha ley que advierte; artículo 70. Es permitido citar a un autor, transcribiendo los pasajes pertinentes siempre que éstos no sean tantos y seguidos, que puedan considerarse como una producción simulada y sustancial, que redunde en perjuicio del autor de la obra original. Asimismo, quedo advertido que la Universidad se reserva el derecho de protocolizar este documento ante Notario Público. en fe de lo anterior, firmo en la ciudad de San José, a los 19 días del mes de febrero del año dos mil 18.

Erick Daniel Dolano Benavides

Firma del estudiante

Cédula 4-0215-0144

Anexo 2 – Cálculo del costo de alquiler de planta

Opción	Tamaño Terreno (mts2)	Tamaño de Planta (mts2)	Monto Alquiler	Costo M2/ Terreno	Costo M2/ Planta
Opción 1	1200	1000	\$4,500.00	\$3.75	\$4.50
Opción 2	5000	1200	\$4,800.00	\$0.90	\$3.75
Opción 3	10000	1200	\$3,600.00	\$0.45	\$3.75
Costo Promedio			\$4,300.00		

Anexo 3 – Cálculo tabla de egresos anuales

Tabla Egresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salarios (1)	\$42,784.00	\$42,784.00	\$42,784.00	\$42,784.00	\$42,784.00
Cargas Sociales (2)	\$7,347.68	\$8,128.96	\$8,128.96	\$8,128.96	\$8,128.96
Alquiler (3)	\$51,600.00	\$54,180.00	\$56,889.00	\$59,733.45	\$62,720.12
Pago Materia Prima (4)	\$222,466.48	\$311,453.08	\$327,025.73	\$343,377.02	\$360,545.87
Impuestos (5)	\$16,684.99	\$23,358.98	\$24,526.93	\$25,753.28	\$27,040.94
Servicios de transporte (6)	\$26,880.00	\$28,224.00	\$29,635.20	\$31,116.96	\$32,672.81
Suministros de oficina (7)	\$1,095.65	\$1,150.43	\$1,207.96	\$1,268.35	\$1,331.77
Servicios Públicos (8)	\$1,095.65	\$1,150.43	\$1,207.96	\$1,268.35	\$1,331.77
Mantenimiento de Equipo (9)	\$730.43	\$766.96	\$805.30	\$845.57	\$887.85
Publicidad (10)	\$19,671.35	\$20,654.92	\$21,687.66	\$22,772.05	\$23,910.65
Gastos Imprevistos (11)	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00
Total Egresos	\$396,356.24	\$497,851.76	\$519,898.70	\$543,047.99	\$525,221.72

Anexo 4 – Detalle de salarios

Detalle Salarios		Salario Mensual	
Operarios	5	\$164.00	Temporada Baja
	10	\$164.00	Temporada Alta
1 Gerente General		\$1,500.00	
3 Administrativos		\$972.00	Contador, Ventas y Asistente
		\$2,472.00	

Anexo 5 – Detalle de Costos

	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Costo materia prima por unidad	\$33.71	\$35.39	\$37.16	\$39.02	\$40.97
Precio Venta Promedio (1)	₡45,628.95				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio Venta Prom, Crece 8%	\$79.35	\$85.70	\$92.56	\$99.96	\$107.96
(1) Este precio promedio se tomó con base al estudio de mercado, de modo que el precio de venta final sea competitivo. Esquema de Costos por lote de 80 Unidades					
	Valor Lote 25 unid.				
Precio (25 unidades a un precio de \$79.35)			\$1,983.87	100%	
Materia Prima (25 unidades a un costo de \$36.44)			\$842.68	42%	
Mano de Obra Directa			\$44.35	2%	
Salarios Administrativos			\$112.36	6%	
Margen de utilidad			\$984.47	50%	

Anexo 6 – Detalle cálculo costos de inventario

COBICONDOR S.A.						
IVPRO208 REPORTE VALORADO DEL INVENTARIO DEL MES PROCESO (01-2018)						
IMPRESO POR: SOLANO						
HORA: 2:14PM						
OPCIONES: [DESDE :] [HASTA :][BODEGAS: 5] [DESDE GRUPO:000 HASTA :999] [SOLO TOTALES:N]						
Generado por StartSistemas - Fecha:25/01/2018						
CODIGO	DESCRIPCION	EXISTENCIA	COSTO	VALORADO		
1501020004	BICI BIDECA #16 BMX MASC BEB160H <> BIDECA	16	16,469.47	263,511.52		
1501020009	BICI BIDECA #16 BMX FEM BEB160M <> BIDECA	13	17,456.03	226,928.39		
1501030156	BICI BIDECA #20 BMX FEM BEB200M <> BIDECA	9	21,831.00	196,479.00		
1501030167	BICI BIDECA #20 MTB MASC SUSP <> BIDECA	34	29,861.00	1,015,274.00		
1501040052	BICI BIDECA #24 MTB MASC SUSP <> BIDECA	83	29,208.78	2,424,328.74		
1501050187	BICI BIDECA #26 MTB MASC D.SUSP <> BIDECA	31	28,330.00	878,230.00		
1501050251	BICI BIDECA #26 MTB MASC SUSP <> BIDECA	16	24,419.00	390,704.00		
1501050276	BICI BIDECA #26 FEM RIG PLAYERA <> BIDECA	6	26,872.99	161,237.94		
1501050285	BICI BIDECA #26 MASC RIG PLAYERA <> BIDECA	17	27,029.52	459,501.84		
CF207RPIN01	BICI CONDOR FREESTYLE NEGRA <>	3	24,409.17	73,227.51		
CF207RPIN07	BICI CONDOR FREESTYLE #20 NARANJA <>	3	23,531.83	70,595.49		
CF207RPIN11	BICI CONDOR FREESTYLE CELESTE <>	2	24,415.59	48,831.18		
CM200MS01	BICI CONDOR #20 MTB FEM SUSP NEGRO <>	15	23,278.24	349,173.60		
CM200MS15	BICI CONDOR #20 MTB FEM TURQUESA <>	2	22,378.00	44,756.00		
CM207HS02	BICI CONDOR 20 MTB H AZUL/BLAN <>	1	22,793.61	22,793.61		
CM207HS03	BICI CONDOR 20 MTB H ROJO/BLAN <>	3	22,793.62	68,380.86		
CM207HS08	BICI CONDOR 20 MTB H AMAR/NEG <>	1	20,803.64	20,803.64		
CM207MS01	BICI CONDOR 20 MTB M NEG/FUCS <>	11	24,581.64	270,398.04		
CM207MS06	BICI CONDOR 20 MTB M GRIS/MORA <>	17	23,278.24	395,730.08		
CM207MS14	BICI CONDOR 20 MTB M FUCS/NEG <>	1	27,094.00	27,094.00		
CM207MS15	BICI CONDOR 20 MTB M TUR/BLAN <>	32	24,581.64	786,612.48		
CM247HS03	BICI CONDOR 24 MTB H ROJO/BLAN <>	6	24,778.28	148,669.68		
CM247MS01	BICI CONDOR 24 MTB M NEG/FUCS <>	6	23,657.03	141,942.18		
CM247MS06	BICI CONDOR 24 MTB M GRIS/MORA <>	7	25,693.91	179,857.37		
CM247MS10	BICI CONDOR #24 MTB FEM SUSP ROSADO <>	2	25,693.91	51,387.82		
CM247MS15	BICI CONDOR 24 MTB M TUR/BLAN <>	9	23,657.03	212,913.27		
CM260HS02	BICI CONDOR #26 MTB MASC SUSP AZUL <>	15	25,349.62	380,244.30		
CM260HS08	BICI CONDOR #26 MTB MASC SUSP AMARILLO <>	1	25,349.62	25,349.62		
CM260MS10	BICI CONDOR #26 MTB FEM SUSP ROSADO <>	2	25,383.68	50,767.36		
CM267HD01	BICI CONDOR #26 MTB H DS 21V NEGRO/VERDE <>	9	26,835.06	241,515.54		
CM267HD03	BICI CONDOR 26 MTB H DS ROJO/NEG <>	24	26,834.31	644,023.44		
CM267HD08	BICI CONDOR #26 MTB H DS 21V AMARILLO/NEGRO <>	26	26,835.06	697,711.56		
CM267HS01	BICI CONDOR 26 MTB H NEG/NAR <>	2	25,349.62	50,699.24		
CM267HS02	BICI CONDOR 26 MTB H AZUL/BLAN <>	3	25,349.62	76,048.86		
CM267HS03	BICI CONDOR 26 MTB H ROJO/BLAN <>	6	25,349.62	152,097.72		
CEB127H02	BICI CONDOR 12 BMX H NEG/AZUL <>	3	13,974.39	41,923.17		
CEB127H03	BICI CONDOR 12 BMX H ROJO <>	1	17,850.00	17,850.00		
CEB127H05	BICI CONDOR 12 BMX H VERDE <>	10	13,974.39	139,743.90		
CEB127H08	BICI CONDOR 12 BMX H NEG/AMAR <>	3	17,587.00	52,761.00		
CEB167H02	BICI CONDOR 16 BMX H NEG/AZUL <>	2	15,305.47	30,610.94		
CEB167H03	BICI CONDOR 16 BMX H ROJO <>	1	15,305.47	15,305.47		
CEB167H05	BICI CONDOR 16 BMX H VERDE <>	1	15,305.47	15,305.47		
CEB167H08	BICI CONDOR 16 BMX H NEG/AMAR <>	1	15,305.47	15,305.47		
CEB167M01	BICI CONDOR 16 BMX M NEG/FUCS <>	1	18,235.55	18,235.55		

CEB207H02	BICI CONDOR 20 BMX H NEG/AZUL <>	18	€17,211.21	€309,801.78
CEB207H03	BICI CONDOR 20 BMX H ROJO <>	5	€17,211.21	€86,056.05
CEB207H08	BICI CONDOR 20 BMX H NEG/AMAR <>	1	€17,211.21	€17,211.21
CEB207M01	BICI CONDOR 20 BMX M NEG/FUCS <>	2	€17,695.35	€35,390.70
CEB207M10	BICI CONDOR 20 BMX M ROSADO <>	1	€17,695.35	€17,695.35
CEB207M12	BICI CONDOR 20 BMX M MORADO <>	3	€20,719.00	€62,157.00
CEB207M15	BICI CONDOR 20 BMX M TURQUESA <>	3	€20,719.00	€62,157.00
FB120H	BICI FLASH #12 BMX MASC <> FLASH	2	€10,588.30	€21,176.60
FB120M	BICI FLASH #12 FEMENINA <> FLSH	3	€11,063.32	€33,189.96
FB127H01	BICI FLASH #12 BMX MASC NEGRA <>	3	€10,588.30	€31,764.90
FB127H07	BICI FLASH #12 BMX MASC NARANJA <>	4	€10,588.30	€42,353.20
FB127M01	BICI FLASH #12 FEMENINA NEGRA <>	1	€10,348.54	€10,348.54
FB127M10	BICI FLASH #12 FEMENINA ROSADA <>	3	€10,348.54	€31,045.62
FB127M12	BICI FLASH #12 FEMENINA MORADA <>	1	€10,348.54	€10,348.54
FB167H01	BICI FLASH NO. 16 BMX MASC NEGRA <>	4	€14,845.58	€59,382.32
FB167H02	BICI FLASH NO. 16 BMX MASC AZUL <>	2	€14,845.58	€29,691.16
FB167H07	BICI FLASH NO. 16 BMX MASC NARANJA <>	6	€14,845.58	€89,073.48
FB167M01	BICI FLASH #16 BMX FEMENINA NEGRA <>	3	€15,222.44	€45,667.32
FB167M10	BICI FLASH #16 BMX FEMENINA ROSADO <>	7	€15,222.44	€106,557.08
FB167M12	BICI FLASH #16 BMX FEMENINA MORADO <>	4	€15,222.44	€60,889.76
FB200M	BICI FLASH NO. 20 BMX MUJER <> FLASH	3	€16,606.26	€49,818.78
FB207H01	BICI FLASH #20 BMX MASC NEGRA <>	4	€17,881.51	€71,526.04
FB207H07	BICI FLASH #20 BMX MASC NARANJA <>	6	€17,881.51	€107,289.06
FB207M01	BICI FLASH NO. 20 BMX MUJER NEGRA <>	3	€16,606.26	€49,818.78
FB207M10	BICI FLASH NO. 20 BMX MUJER ROSADO <>	2	€16,606.26	€33,212.52
FB207M12	BICI FLASH NO. 20 BMX MUJER MORADO <>	2	€16,606.26	€33,212.52
BELLA160M	BELLA DURMIENTE BICICLETA 16 <>	3	€23,368.00	€70,104.00
CAR160H	CARS BICICLETA 16 BMX <>	1	€23,733.57	€23,733.57
CIND160M	BICI BMX CINDERELLA #16 <>	15	€22,784.21	€341,763.15
MIK120H	MICKEY BICICLETA 12" BMX <>	7	€16,158.78	€113,111.46
MIK160H	BICI BMX MICKEY #16 <>	7	€23,733.57	€166,134.99
MIN160M	MINNIE BICICLETA DE NI A MTB 16 <>	2	€23,733.57	€47,467.14
NERF160H	NERF BICICLETA #16 BMX <>	13	€23,733.57	€308,536.41
PAT120H	PATROL BICICLETA 12 BMX <>	4	€16,158.78	€64,635.12
PAT160H	PATROL BICICLETA 16 BMX <>	8	€23,733.57	€189,868.56
PON120M	MY LLTTLT PONY BICICLETA 12 <>	3	€16,430.94	€49,292.82
PON160M	MY LLTTLT PONY BICICLETA 16 <>	32	€23,350.86	€747,227.52
PRIN120M	PRINCESAS BICICLETA 12 BMX <>	21	€16,025.41	€336,533.61
PRIN160M	PRINCESAS BICICLETA DE NI A 16 <>	13	€23,685.01	€307,905.13
SESAM120	BICI BMX SESAME STREET #12 <>	1	€11,184.40	€11,184.40
TRAN120H	TRANSFORMERS PRIME BICICLETA 12 BMX <>	3	€16,158.78	€48,476.34
TRAN160H	TRANSFORMERS PRIME BICICLETA 16 BMX <>	2	€23,733.57	€47,467.14
MAD120-EL	BICI MINIBIKE WOOD ELMO <>	3	€9,805.04	€29,415.12
MAD120-N	BICI MINIBIKE WOOD NI A ROSADA <>	28	€8,731.79	€244,490.12
MAD120-TUTU	BICI MINIBIKE WOOD TUTU <>	23	€8,718.75	€200,531.25
FM207HS03	BICI FLASH #20 MTB H SUSP 12V NEGRO/ROJO <>	3	€21,885.41	€65,656.23
FM207HS07	BICI FLASH #20 MTB H SUSP 12V NARANJA <>	3	€21,885.41	€65,656.23
FM207MS01	BICI FLASH #20 MTB M SUSP 12V NEGRO/TURQUESA <>	3	€21,585.88	€64,757.64
FM207MS05	BICI FLASH #20 MTB M SUSP 12V VERDE <>	5	€21,585.88	€107,929.40
FM240HS03	BICI FLASH #24 MTB C/SUSP ROJA 21 VELC <<>	1	€23,053.90	€23,053.90
FM240HS05	BICI FLASH #24 MTB C/SUSP VERDE 21 VELC <<>	4	€23,053.90	€92,215.60
FM240HS06	BICI FLASH #24 MTB C/SUSP GRIS 21 VELC <<>	4	€23,053.90	€92,215.60










FM240MS01	BICI FLASH #24 FEME NEGRA C/ SUSP21 VELI <>	31	€21,451.45	€664,994.95
FM240MS04	BICI FLASH #24 FEME BLANCO C/ SUSP21 VEL <>	23	€21,451.45	€493,383.35
FM240MS10	BICI FLASH #24 FEME ROSADA C/ SUSP21 VEL <>	16	€21,451.45	€343,223.20
FM247HS03	BICI FLASH #24 MTB H SUSP 21V NEGRO/ROJO <>	18	€23,053.90	€414,970.20
FM247HS07	BICI FLASH #24 MTB H SUSP 21V NARANJA <>	15	€23,053.90	€345,808.50
FM247MS01	BICI FLASH #24 MTB M SUSP 21V NEGRO/TURQUESA <>	14	€21,451.45	€300,320.30
FM247MS04	BICI FLASH #24 MTB M SUSP 21V BLANCO/FUSIA <>	1	€21,451.45	€21,451.45
FM247MS05	BICI FLASH #24 MTB M SUSP 21V VERDE <>	1	€21,451.45	€21,451.45
FM260MS01	BICI FLASH #26 MTB FEME NEGRA C/SUSP21VE <>	2	€22,127.40	€44,254.80
FM267MS05	BICI FLASH #26 MTB M SUSP 21V VERDE <>	2	€22,127.40	€44,254.80
FM267MS10	BICI FLASH #26 MTB M SUSP 21V ROSADO <>	1	€22,127.40	€22,127.40
111662	BICI CONDOR GM268DS MTB 26" <>	3	€24,673.22	€74,019.66
111663	BICI CONDOR JP260M-7 BANANA #26 M <> GM	35	€26,051.66	€911,808.10
123444	BICI CONDOR JP240M BANANA 24 M <> GM	20	€22,112.24	€442,244.80
123445	BICI CONDOR JP240H BANANA 24 H <> GM	10	€27,643.00	€276,430.00
123446	BICI CONDOR JP260H-7 BANANA 26 H <> GM	24	€26,051.66	€625,239.84
123447	BICI CONDOR CM240HS MTB 24 H <> GM	10	€20,892.71	€208,927.10
123449	BICI JAISA JM260HS MTB #26 H <> GM	26	€22,109.63	€574,850.38
NEXT200H-FAT	BICI #20 NEXT FAT MTB <>	1	€28,953.49	€28,953.49
NEXT260HS-D	BICI #26 NEXT MTB DISC <>	6	€40,387.45	€242,324.70
WM-NEB120H	BICI NEXT BMX 12 NI O <>	8	€17,307.54	€138,460.32
WM-NEB120M	BICI NEXT BMX 12 NI YA <>	7	€15,928.95	€111,502.65
WM-NEB160H	BICI NEXT BMX 16 NI YO <>	80	€14,191.01	€1,135,280.80
WM-NEB160M	BICI NEXT BMX 16 NI YA <>	15	€18,372.52	€275,587.80
WM-NEB200H	BICI NEXT BEM 20 NI YO <>	98	€16,085.76	€1,576,404.48
WM-NEB200M	BICI NEXT BMX 20 NI YA <>	11	€15,504.27	€170,546.97
WM-NEXTF207	BICI NEXT FREESTYLE # 20 <>	10	€20,272.08	€202,720.80
WM-PR1160	BICI NINA # 16 PRINCESA <>	4	€15,076.09	€60,304.36
WM-PRINCESA160M	PRINCESAS BICICLETA DE NI A 16 <>	49	€23,368.96	€1,145,079.04
WM-RAC120	BICI NI O # 12 RACE <>	3	€13,755.89	€41,267.67
WM-RAC160	BICI NI O # 16 RACE <>	17	€13,885.21	€236,048.57
WM-RAC200	BICI NI O # 20 RACE <>	5	€15,743.78	€78,718.90
WM-RB120H	BICI ROCKET NO. 12 MASC <>	1	€9,552.33	€9,552.33
WM-RB120M	BICI ROCKET NO. 12 FEM <>	1	€9,251.81	€9,251.81
WM-RB200H	BICI ROCKET NO. 20 MASC <>	3	€14,465.24	€43,395.72
MP-FANT120	BICI FANTASY PRINCESS NO 12 <>	16	€9,284.71	€148,555.36
MP-FANT160	BICI FANTASY PRINCESS NO 16 <>	22	€14,217.12	€312,776.64
MP-FANT200	BICI FANTASY NO 20 <>	18	€15,968.00	€287,424.00
MP-PRED120	BICI PREDATOR DINOSAUR NO 12 <>	22	€9,267.98	€203,895.56
MP-PRED160	BICI PREDATOR DINOSAUR NO 16 <>	18	€13,036.87	€234,663.66
MP-PRED200	BICI PREDATOR NO 20 <>	24	€15,646.00	€375,504.00
MP-TP260H	BICI TANK PLAYERA NO. 26 MASCULINA <>	8	€27,417.63	€219,341.04
MP-TP260M	BICI TANK PLAYERA NO. 26 FEMENINA <>	4	€27,816.54	€111,266.16
CP127H01	BICI CONDOR #12 PLAYERA H NEGRO <>	5	€16,825.05	€84,125.25
CP127H02	BICI CONDOR #12 PLAYERA H AZUL <>	4	€16,825.05	€67,300.20
CP127H03	BICI CONDOR #12 PLAYERA H ROJO <>	6	€16,825.05	€100,950.30
CP127H08	BICI CONDOR #12 PLAYERA H AMARILLO <>	6	€16,825.05	€100,950.30
CP127M08	BICI CONDOR #12 PLAYERA M AMARILLO <>	2	€16,894.80	€33,789.60
CP127M10	BICI CONDOR #12 PLAYERA M ROSADO <>	1	€16,894.80	€16,894.80
CP160M05	BICI CONDOR #16 PLAYERA FEM VERDE <>	3	€19,309.73	€57,929.19
CP160M10	BICI CONDOR #16 PLAYERA FEM ROSADO <>	1	€19,309.73	€19,309.73
CP200H01	BICI CONDOR #20 PLAYERA MASC NEGRO <>	8	€21,354.17	€170,833.36
CP200H05	BICI CONDOR #20 PLAYERA MASC VERDE <>	20	€21,354.17	€427,083.40

CP200H07	BICI CONDOR #20 PLAYERA MASC NARANJA <>	2	€21,354.17	€42,708.34
CP200H08	BICI CONDOR #20 PLAYERA MASC AMARILLO <>	1	€21,354.17	€21,354.17
CP200M05	BICI CONDOR #20 PLAYERA FEM VERDE <>	1	€20,960.46	€20,960.46
CP207H01	BICI CONDOR #20 PLAYERA H NEGRO <>	12	€21,108.66	€253,303.92
CP207H02	BICI CONDOR #20 PLAYERA H AZUL <>	15	€21,108.66	€316,629.90
CP207H03	BICI CONDOR #20 PLAYERA H ROJO <>	8	€21,108.66	€168,869.28
CP207H08	BICI CONDOR #20 PLAYERA H AMARILLO <>	14	€21,108.66	€295,521.24
CP207M08	BICI CONDOR #20 PLAYERA M AMARILLO <>	2	€20,960.46	€41,920.92
CP207M10	BICI CONDOR #20 PLAYERA M ROSADO <>	1	€20,960.46	€20,960.46
CP240H01	BICI CONDOR #24 PLAYERA MASC NEGRO <>	2	€27,313.30	€54,626.60
CP240M01	BICI CONDOR #24 PLAYERA FEM NEGRO <>	2	€25,528.45	€51,056.90
CP240M04	BICI CONDOR #24 PLAYERA FEM BLANCO <>	3	€25,528.45	€76,585.35
CP240M05	BICI CONDOR #24 PLAYERA FEM VERDE <>	3	€25,528.45	€76,585.35
CP240M08	BICI CONDOR #24 PLAYERA FEM AMARILLO <>	9	€25,528.45	€229,756.05
CP260H01	BICI CONDOR #26 PLAYERA MASC NEGRO <>	19	€28,318.61	€538,053.59
CP260H06	BICI CONDOR #26 PLAYERA MASC GRIS <>	3	€28,318.61	€84,955.83
CP260H07	BICI CONDOR #26 PLAYERA MASC NARANJA <>	11	€28,318.61	€311,504.71
CP260H08	BICI CONDOR #26 PLAYERA MASC AMARILLO <>	11	€28,318.61	€311,504.71
CP260M01	BICI CONDOR #26 PLAYERA FEM NEGRA <>	2	€25,520.00	€51,040.00
CP260M04	BICI CONDOR #26 PLAYERA FEM BLANCO <>	10	€26,531.55	€265,315.50
CP260M05	BICI CONDOR #26 PLAYERA FEM VERDE <>	1	€28,318.00	€28,318.00
CP260M08	BICI CONDOR #26 PLAYERA FEM AMARILLO <>	15	€26,531.55	€397,973.25
CP267M10	BICI CONDOR #26 PLAYERA M ROSADO <>	12	€27,968.98	€335,627.76
		1683		€35,263,944.10
				€20,953.03

Anexo 7 - Calculo estudio de mercado

MODELOS Y PRECIOS VECESA

<https://vecesa.online.com.ni>

 BICICLETA RELAMPAGO # 26 \$90.91 + c49.455	 BICICLETA DESIERTO # 26 \$100.80 + c54.835	 BICICLETA RELAMPAGO # 26 SPORT \$96.59 + c52.545
 BICICLETA CACHORRO PARA NIÑOS # 16 \$68.18 + c37.090	 BICICLETA ROTOR COLORES # 20 \$125.00 + c68.000	 BICICLETA ROTOR # 20 \$132.58 + c72.123
 BICICLETA RELAMPAGO # 24 \$87.12 + c47.393	 BICICLETA DESIERTO #24 DAMA \$102.27 + c55.635	 BICICLETA CONTROL # 24 DAMA \$125.00 + c68.000

COBICONDOR S.A.

\$90.91	
\$100.80	
\$96.59	
\$68.18	
\$125.00	
\$132.58	
\$87.12	
\$102.27	
\$125.00	
\$103.16	promedio
¢59,317.64	
<hr/>	
¢45,628.95 precio promedio sin margen del vendedor final (30%)	

Anexo 8 – Encuesta realizada

Encuesta COBICONDOR S.A. 2018

Dedique unos minutos a completar esta pequeña encuesta. Sus respuestas serán tratadas de forma confidencial y utilizadas únicamente en una tesis para graduación. El tiempo de duración es de aproximadamente 5 minutos.

1. ¿Cuál es el principal empleo de la bicicleta? (Marca solo una opción).

Transporte

Ejercicio

Competición

Recreativo

2. ¿A qué grupo etario va dirigido nuestro producto en general? (Marca solo una opción).

Menor a los 12 años de edad

Entre los 12 y 18 años de edad

Mayor a los 18 años de edad

3. ¿Dónde encontramos los focos de concentración de ventas? (Marca solo una opción).

Grandes centros urbanos

Zona costeras

Zonas rurales

4. Según su criterio, ¿cuál género muestra mayor aceptación de nuestro producto?

(Marca solo una opción).

Público masculino

Público femenino

Mixto

Otros: _____

5. ¿Cuál es el modelo de bicicleta con mayor demanda en la empresa? (Marca solo una opción)

BMX

Mountain bike (MTB)

Playera (Banana)

Ruta

Otros: _____

6. ¿Cuál es la característica más importante para usted a la hora de vender productos de COBICONDOR S.A.? (Marca solo una opción).

Precio

Calidad

Servicio al cliente (garantía y mantenimiento)

Puntos de venta

() Otros: _____

7. ¿Cuáles estrategias de ventas recomienda utilizar a la hora de vender productos de COBICONDOR S.A. aplicables a un proyecto de expansión? (Marca solo una opción).

() Bajar los precios

() Complementar las ventas con publicidades o regalías

() Sacar ofertas

() Crear servicios que vinculen al cliente durante un periodo de tiempo

8. ¿Cuáles herramientas utilizaría para atraer clientes a un proyecto de expansión? (Marca solo una opción).

() Difundir por redes sociales como Facebook brindando realimentación

() Participar en eventos especializados

() Mercadear directamente mediante uso de modelos o volanteo en centros recreativos

() Usar de vallas publicitarias

9. ¿Cómo considera usted que ha sido el desarrollo financiero de la empresa COBICONDOR S.A.? (Marca solo una opción).

() Deficiente

() Podría mejorar

() Regular

Bueno

Excelente

10. ¿Qué opina de un potencial funcionamiento del proyecto de apertura de un centro de producción y distribución de bicicletas en Nicaragua? (Marca solo una opción).

Deficiente

Podría mejorar

Regular

Bueno

Excelente

11. ¿Cuál monto en dólares considera necesario para un proyecto de apertura de un centro de producción y distribución de bicicletas en Nicaragua? (Marcar solo una opción).

Menos de 50 mil dólares

Entre 50 mil y 100 mil dólares

Más de 100 mil dólares

Ns/Nr

12. ¿Cuántas unidades estima que se podrían colocar en el mercado nicaragüense? (Marca solo una opción).

Menos de 6 000 unidades

- Entre 6 000 y 8 000 unidades
- Entre 8 000 y 10 000 unidades
- Mayor a 10 000 unidades