

UNIVERSIDAD AUTONOMA "GABRIEL RENE MORENO"
FACULTAD AUDITORIA FINANCIERA O CONTADURIA PÚBLICA
CARRERA: CONTADURIA PUBLICA



PROYECTO: ESCUELA DE NATACION "SUMMER TIME"

INTEGRANTES:

Carlos Alexander Montaña Talamás	210061448
María Lizbeth Morón	211012629
Alba Arana Calvimontes	210208422
Aida Vanessa Coca García	214036421
Danitza Channel Morejón Hurtado	211029777

DOCENTE : Lic. Hugo Rodríguez Vázquez

FECHA : Octubre del 2018

Santa Cruz – Bolivia

PRIMERA PARTE

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación va dirigido a nuestros familiares por apoyarnos y por la motivación y ayuda que nos dan en nuestro proceso de formación universitaria, y también a los mismos integrantes del grupo por el apoyo y colaboración que nos hemos brindado durante el desarrollo del presente trabajo.

AGRADECIMIENTO

Agradecerle primeramente a Dios por permitirnos salir adelante y por brindarnos protección en todo momento a todos, a nuestros familiares por su comprensión, apoyo incondicional, ya que gracias a ellos podemos salir adelante cada día, también agradecer al tutor de la materia Lic. Hugo Rodríguez Vásquez por la orientación y el apoyo que nos dio en todo momento y por compartir sus conocimientos hacia nosotros.

INDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	3
AGRADECIMIENTO	4
INDICE GENERAL.....	5
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	8
1.1 NTRODUCCIÓN.....	8
CAPÍTULO II: RESUMEN EJECUTIVO	9
2.1 RESUMEN EJECUTIVO	9
CAPÍTULO III: PROPUESTA O PLAN DE NEGOCIO.....	11
3.1 TÍTULO DEL PLAN DE NEGOCIO.....	11
3.2 OBJETIVOS	11
3.2.1 Objetivo General.....	11
3.2.2 Objetivo Especifico	11
3.3 PROMOTORES.....	12
3.4 JUSTIFICACIÓN	12
3.5 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES.....	13
3.5.1 Misión.....	13
3.5.2 Visión.....	13
3.5.3 Valores	13
CAPÍTULO IV: PERFIL ESTRATEGICO DEL PLAN DE NEGOCIOS.....	14
4.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	14
4.2 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS.....	14
CAPÍTULO V: ANALISIS DE MERCADO Y ESTRATEGIA COMERCIAL	45
5.1 ESTRATEGIAS O PLAN DEL MARKETING	45
5.1.1 Imagen corporativa	45
5.1.2 Logotipo del club de natación	46
5.1.3 Materiales de presentación	47

5.1.4 Papelería	47
5.2 ANÁLISIS SITUACIONAL DEL MICRO Y MACRO ENTORNO	47
5.2.1 Cuadro de análisis del Micro y Macro Entorno.....	47
5.2.3 Análisis situacional del macro entorno.....	49
5.3 Estrategia de Posicionamiento	51
5.4 MIX MARKETING	52
5.4.2 Distribución y Comercialización.....	53
5.4.3 Canales de Comercialización.....	53
5.4.4 Publicidad y Promoción.....	54
5.5 Análisis FODA.....	55
CAPÍTULO VI: SERVICIOS Y LOCALIZACIÓN	56
6.1 Presentación de la empresa y sus servicios	56
6.2 Duración de los cursos	56
6.3 Localización	57
6.4 DIAGRAMA DE PROCESOS	58
CAPÍTULO VII: LOGISTICA.....	59
7.1 Proveedores	59
7.2 Programa de compras	59
CAPÍTULO VIII: ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN	60
CAPÍTULO IX: INVERSION Y FINANCIAMIENTO.....	63
9.1 Cuadro de inversión.....	63
9.2 Cuadro de financiamiento.....	65
CAPÍTULO X: PRESUPUESTOS DE INGRESOS Y GASTOS	66
10.1 Cuadro de presupuesto	66
10.2 Cuadro de costos	67
10.3 Grafica de Equilibrio	69
CAPÍTULO XI: ESTADOS FINANCIEROS (GANANCIAS Y PÉRDIDAS).....	70

11.1 Flujo de Caja.....	70
12.1 Determinación del TIR y VAN	71
12.2 Evaluación del TIR y VAN	72
12.3 Resultado del TIR y VAN	73
ORGANIZACIÓN	75
MANUAL DE FUNCIONES.....	75
MANUALES DE PROCEDIMIENTOS	84
Manual de Procedimiento de Compra.....	84
Manual de Procedimiento de Ventas	86
Manual de procedimientos para Caja y Bancos.....	89
MANUAL DE CONTABILIDAD	91
PLAN DE CUENTAS	93
MOVIMIENTO DE LAS CUENTAS.....	96
CONCLUSION	102
BIBLIOGRAFÍA.....	103
ANEXOS	104

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 Introducción

La Escuela de Natación "**SUMMER TIME**" es una empresa con fines de lucro, el cual su función será de impartir clases de natación para niños desde muy temprana edad, jóvenes, el cual se caracterizara por brindar una enseñanza de calidad y personalizada a sus estudiantes o miembros inscritos.

El mercado de las escuelas de enseñanza de natación no es muy amplio, ya que existen muy pocas en la ciudad de Santa Cruz y todas son muy distintas o dicho de otra forma diferentes, por lo cual mediante este plan de negocio de inversión se tratara de lograr una gran participación de mercado a través de la estrategia de Marketing y ofrecer nuevos servicios que se practiquen en piscina.

Se propone crear tres categorías o niveles como ser: inicial, intermedio y avanzado, dirigidos a la población infantil, juvenil, profesores y otras personas interesadas, pone a disposición los recursos técnicos y humanos necesarios para que sus hijos aprendan a nadar dentro de un buen ambiente deportivo y educativo agradable y motivante, para desarrollar la mejor capacitación teórico-práctico.

A través de la importancia de los diferentes beneficios que tiene la natación o la práctica acuática para las personas, es por tal motivo que se justifica la elección de este proyecto, para seguir con la formación de nuevos nadadores mediante un buen rendimiento aprovechando sus tiempos libres de una forma adecuada y positiva, para alcanzar resultados útiles para su bienestar mediante la excelencia deportiva acuática.

CAPÍTULO II: RESUMEN EJECUTIVO

2.1 Resumen Ejecutivo

El presente trabajo tiene el carácter de un Plan de Negocios, el cual busca demostrar la Factibilidad de Mercado, Factibilidad Técnica y Factibilidad Económica-Financiera para instalar una Escuela de Natación para la ciudad de Santa Cruz de la Sierra; el proyecto es denominado **Escuela de Natación "Summer Time"**, en el transcurso de su elaboración se da a conocer la actividad de la empresa en el que demuestra los servicios que prestará a lo largo de sus actividades así mismo el proceso que conlleva cada servicio seguido de un análisis de mercado y competencia en el que se muestra el área de trabajo en el que estaremos compitiendo seguidamente, se evalúa la verdadera existencia de un de nicho mercado y características como precios, preferencias, sectores de pertenencia, ubicación geográfica, etc., mismas que serían el mercado objetivo al que se buscaría a concretar.

Como también ponemos a la luz mediante un análisis de nuestras fortalezas y debilidades, después de analizar los medios de comercialización por el cual llegaremos a la obtención de nuestros clientes los cuales se destacan las páginas web, publicidad por los medios de comunicación, las revistas, folletos, etc., donde estará nuestra ubicación en la ciudad de Santa Cruz.

Seguidamente, se procederá con el estudio de la factibilidad técnica de instalar la organización, es decir, los requerimientos de personal, insumos, activos fijos, aspectos legales y demás criterios que nos guiarán respecto a nuestro plan de negocio, esto se encontrará en el departamento de recursos humanos en el cual se dio énfasis a la creación de los cargos y áreas que tendremos en la empresa dejando en claro la descripción de cada puesto, el manual de funciones que desarrollará cada puesto de trabajo y así también los requerimientos mínimos para cada cargo en la empresa esto para tener un personal eficiente y eficaz para llevar la dirección de la empresa de manera competitiva.

En el presente plan de negocio se determina la forma de búsqueda y contratación del personal y de la misma forma se determina el organigrama de la empresa y su debida organización y para finalizar en plan de negocio tenemos el presupuesto proyectado que demuestra la viabilidad del proyecto.

CAPÍTULO III: PROPUESTA O PLAN DE NEGOCIO

3.1 Título del Plan de Negocio

"Escuela De Natación Summer Time".

3.2 Objetivos

3.2.1 Objetivo General

Crear una Escuela de Natación en la ciudad de Santa Cruz, garantizando una excelente formación de nadadores brindando una variedad de actividades y /o ejercicios acuáticos, fomentando la práctica de este deporte y el aprovechamiento de sus tiempos libres.

3.2.2 Objetivo Especifico

- ✓ Facilitar la adaptación de niños y jóvenes a la disciplina de natación.
- ✓ Lograr un buen desarrollo de personas durante las los distintos cursos.
- ✓ Fomentar la natación como deporte recreativo y práctica higiénica y saludable.
- ✓ Desarrollar la práctica de la natación competitiva mediante campeonatos o torneos en sus distintas categorías, en caso de existir la demanda y el crecimiento de números de nadadores.
- ✓ Recuperar una base deportiva, fomentando en las edades menores la práctica deportiva.
- ✓ Orientar programas de nutrición con el fin de complementar sus hábitos alimenticios.
- ✓ Motivar a los nadadores en los entrenamientos para futuras competiciones.

3.3 Promotores

Los nombres de los promotores o inversionistas que serán presentados ante una entidad financiera para la adquisición de un préstamo bancario para realizar el siguiente proyecto son:

- ✓ Carlos Alexander Montaña Talamás.
- ✓ María Lisbeth Morón
- ✓ Danitza Channel Morejón Hurtado
- ✓ Alba Arana Calvimontes
- ✓ Aida Vanessa Coca García.

3.4 Justificación

A través de la importancia de los diferentes beneficios que tiene la natación o la práctica acuática para las personas, es por tal motivo que se eligió llevar adelante este proyecto, para seguir con la formación de nuevos nadadores mediante un buen rendimiento aprovechando sus tiempos libres de una forma adecuada y positiva, para alcanzar resultados útiles para su bienestar mediante la excelencia deportiva acuática.

3.5 Misión, visión y valores

3.5.1 Misión

La Escuela de Natación, será un proyecto novedoso especializado en la excelencia formación de nadadores, mediante la capacitación de programas de calidad en natación con el compromiso y la responsabilidad de proteger la vida y la integridad física de los niños en las piscinas, con profesionales capacitados.

3.5.2 Visión

Ser reconocida como la mejor escuela de natación a nivel departamental, nacional, y uno de los mejores clubes deportivos de nadadores con un buen desarrollo de aprendizaje en todas sus modalidades o categorías.

3.5.3 Valores

- ✓ Responsabilidad.
- ✓ Puntualidad.
- ✓ Pasión por la natación.
- ✓ Excelencia de formación.

CAPÍTULO IV: PERFIL ESTRATEGICO DEL PLAN DE NEGOCIOS

4.1 Objetivos del estudio de mercado

La investigación de mercado es la conexión entre el cliente y el ofertante del servicio a través de la información recolectada. Esta información se usa para identificar y definir las oportunidades y problemas que presente el mercado meta.

Con la investigación de mercado que se realizara se buscara eliminar toda falencia o desconocimiento acerca del mercado objetivo, logrando establecer:

- Preferencias del Consumidor.
- Estrategias de mercadotecnia.
- Necesidades a satisfacer.
- Características del mercado.

El estudio de mercado preverá las herramientas necesarias para estimar la demanda así como la participación del mercado que nuestra escuela podrá cubrir; proporcionará pilares fundamentales para la elaboración del flujo de caja proyectado, que ayudará a calcular la factibilidad económica del proyecto.

Por lo cual se realizarán encuestas que nos proporcionarán información necesaria para conocer las necesidades y expectativas de los posibles clientes mediante preguntas sencillas, concretas que nos ayudarán a tener una idea clara del problema que podemos llegar a solucionar, para beneficio de la comunidad.

4.2 Tabulación y análisis de datos

En este punto veremos los resultados de las encuestas realizadas a 120 estudiantes dentro de la U.A.G.R.M., para poder conocer sobre las preferencias, sugerencias acerca de nuestro club de natación.

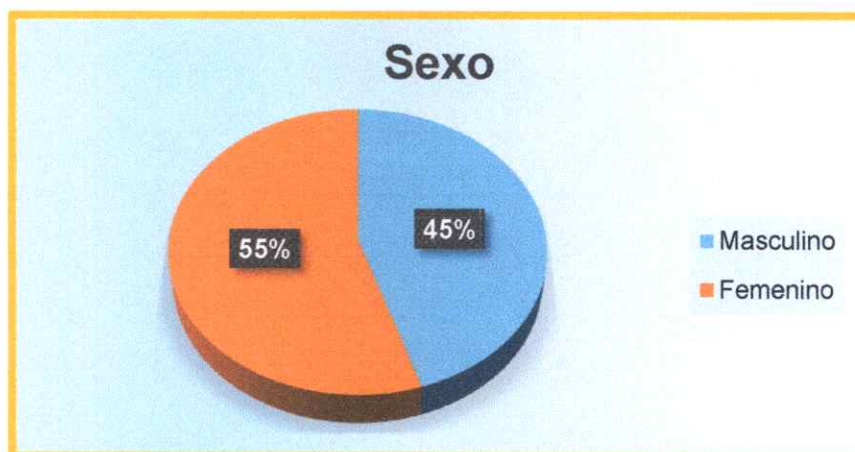
1) Cantidad de estudiantes encuestados en la U.A.G.R.M.

Sexo	Cantidad	Porcentaje (%)
Masculino	54	45%
Femenino	66	55%
Total	120	100 %

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- Se encuestaron a 120 universitarios(as) de los cuales se obtuvieron 54 muestras de sexo masculino y 66 de sexo femenino.



Comentario: El 55% de los universitarios(as) encuestados fueron de sexo femenino y el otro 45% fue de sexo masculino.

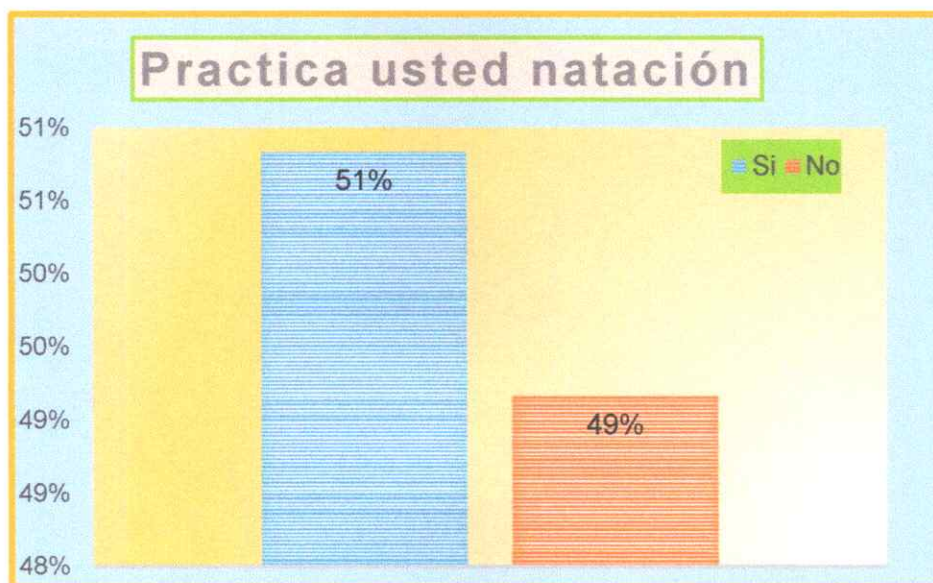
2) ¿Usted ha practicado alguna vez la natación?

Práctica Natación	Cantidad	Porcentaje (%)
Si	61	51%
No	59	49%
Total	120	100 %

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- Existen 61 universitarios(as) de 120 muestras dicen que si practicaron la natación, y 59 universitarios(as) dicen que no practican la natación.



Comentario: El 51% de los universitarios(as) encuestados practicaron alguna vez natación, y el 49% confirman que no han podido practicar la natación hasta el día de hoy.

2.1) ¿Cuál es el motivo por el cual usted no practica la natación?

Inciso	Motivos	Cantidad	Porcentaje (%)
a	No conozco los beneficios que tiene la natación.	10	16.95%
b	Por qué los precios son muy elevados.	9	15.25%
c	No hay horarios adecuados.	14	23.73%
d	Los ambientes no son apropiados.	3	5.08%
e	Otros.	23	38.98%
Total		59	100%

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- Existen 10 universitarios(as) de 59 muestras que no practican la natación por que no conocen los beneficios que brinda la natación, 9 universitarios(as) no lo hacen porque los precios son muy elevados, 14 dicen porque no hay horarios adecuados, 3 indican que los ambientes no son adecuados o apropiados y el 23 restantes dicen que no lo hacen por otros motivos.

Comentario: En los universitarios(as) encuestados el 38,98% indican que no practican la natación por otros motivos, siendo que los ambientes no son apropiados es el menos votado o indicado con un porcentaje de 5,08% debido a que no son muy satisfactorio para las personas que desean practicar la natación.

2.2) ¿Te gustaría participar en los cursos de natación?

Participarías en los cursos de natación.	Cantidad	Porcentaje (%)
Si	41	69%
No	18	31%
Total	59	100 %

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- Existen 41 universitarios(as) de 59 muestras dicen que si les gustaría poder participar en los cursos de natación, y 18 universitarios(as) dicen que no les gustaría participar.



Comentario: El 69% de los universitarios(as) encuestados indican que si les gustaría poder participar de los cursos de natación, y el 31% confirman que no les gustaría practicar la natación hasta el día de hoy.

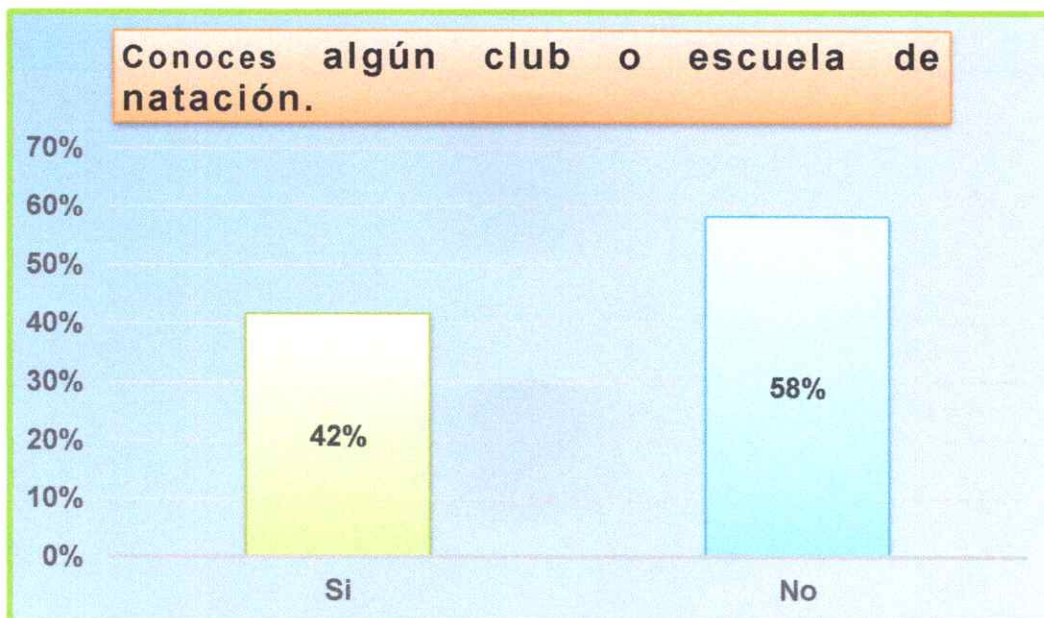
3) ¿Conoces algún club o escuela de natación?

Conoces algún club o escuela de natación.	Cantidad	Porcentaje (%)
Si	50	42%
No	70	58%
Total	120	100 %

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- Existen 50 universitarios(as) de 120 muestras indican que si conocen algún club o escuela de natación, y 70 universitarios(as) dicen que no conocen al día de hoy ninguna escuela de natación.



Comentario: El 42% de los universitarios(as) encuestados indican que si conocen algún club o escuela de natación, y el 58% confirman que no que no tienen conocimiento sobre la existencia de ninguna escuela de natación hasta el día de hoy.

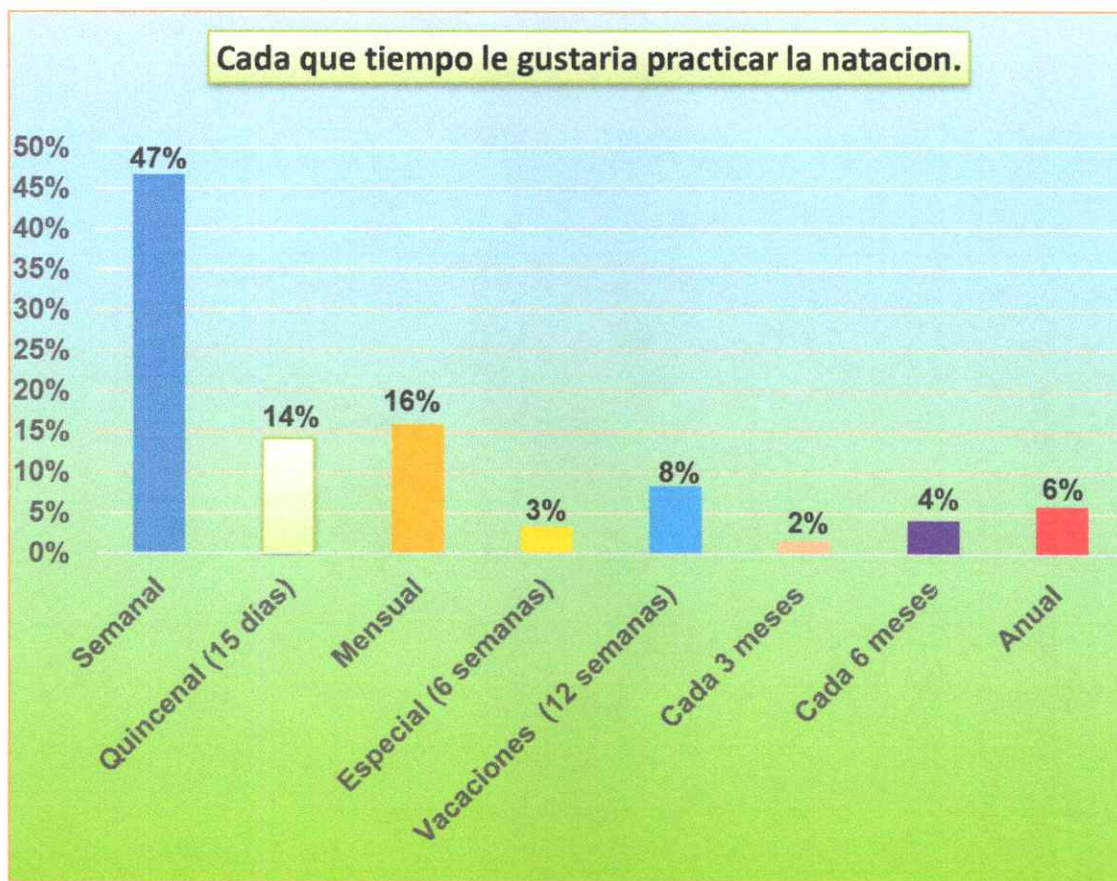
4) ¿Si usted estaría interesado en participar de los cursos de natación cada que tiempo te gustaría practicarlo?

Cada que tiempo te gustaría practicar la natación	Cantidad	Porcentaje (%)
Semanal	56	47%
Quincenal (15 días)	17	14%
Mensual	19	16%
Especial (6 semanas)	4	3%
Vacaciones (12 semanas)	10	8%
Cada 3 meses	2	2%
Cada 6 meses	5	4%
Anual	7	6%
Total	120	100%

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- Existen 56 universitarios(as) de 120 muestras que están dispuestos a practicar natación semanal, 17 dicen que practicarían de forma quincenal, 19 lo harían de forma mensual, 4 practicarían el paquete especial (6 semanas), 10 solo asistirían en las vacaciones (12 semanas), 2 de forma trimestral (cada 3 meses), 5 universitarios(as) cada 6 meses, y 7 lo practicarían anual.



Comentario: El 47% de los universitarios(as) encuestados indican que si practicarían la natación de manera semanal y el menos elegido es del 2% el cual lo harían de forma trimestral (cada 3 meses).

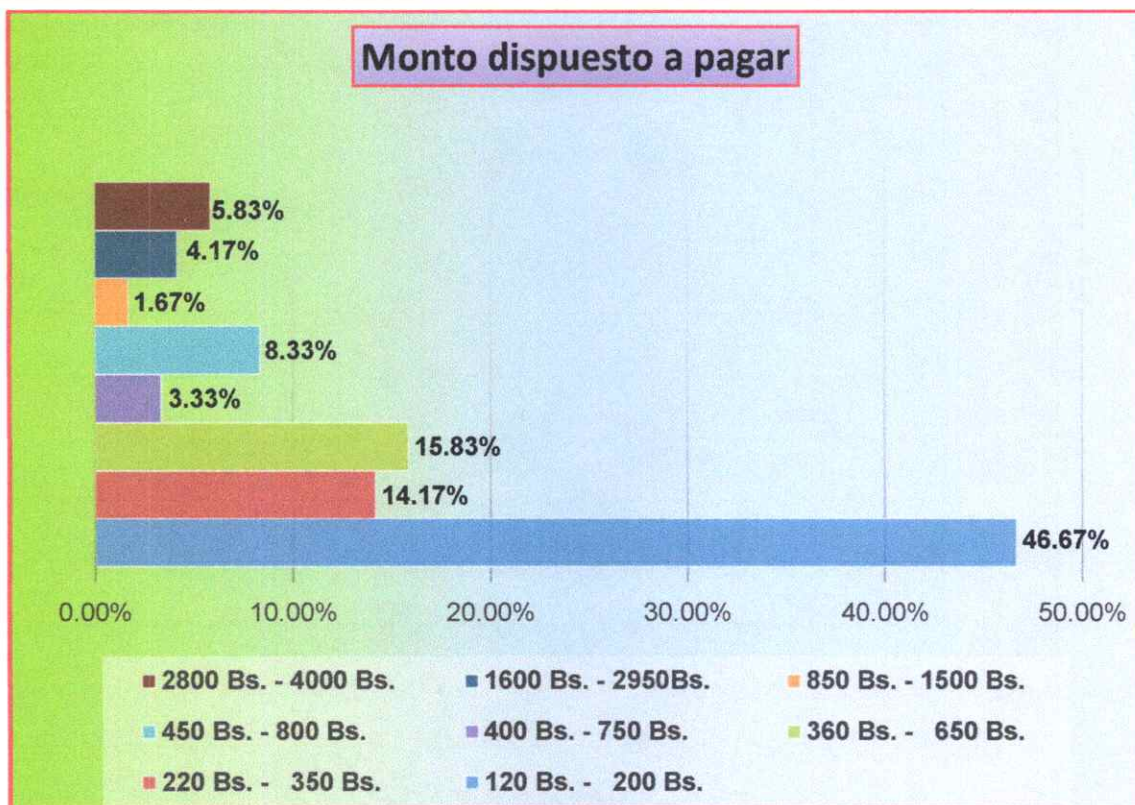
4.1) ¿De acuerdo al inciso seleccionado, elija el monto que usted estaría dispuesto a pagar?

Monto dispuesto a pagar en Bs.	Cantidad	Porcentaje (%)
120 Bs. – 200 Bs.	56	47%
220 Bs. – 350 Bs.	17	14%
360 Bs – 650 Bs.	19	16%
400 Bs – 750 Bs	4	3%
450 Bs – 800 Bs	10	8%
850 Bs – 1500 Bs	2	2%
1600 Bs – 2950 Bs	5	4%
2800 Bs – 4000 Bs	7	6%
Total	120	100%

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- ✓ Existen 56 universitarios(as) de 120 muestras que dicen estar de acuerdo a pagar entre 120 Bs. – 200 Bs., de forma semanal esto implica el 47%.
- ✓ El 16% están dispuestos a pagar entre 120 Bs. – 200 Bs. de forma mensual, de acuerdo al a encuesta realizada, equivalente a 19 personas.
- ✓ Hay 7 personas que están dispuestas a pagar entre 2800 Bs. – 4000 Bs., de forma anual equivalente al 6%.



Comentario: El 47% de los universitarios(as) encuestados indican que están dispuestos a pagar de forma semanal entre 120 Bs – 200 Bs, de acuerdo a las secciones que elijan que son entre 3 a 7 secciones.

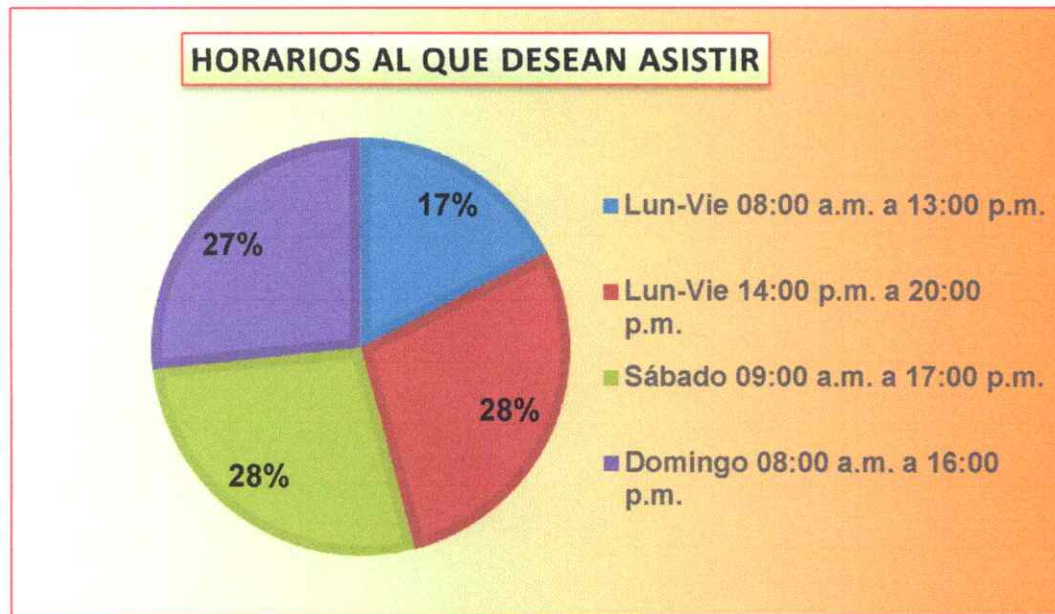
5) ¿En cuál de los siguientes horarios disponibles te gustaría participar de los cursos de natación?

Horario disponibles	Cantidad	Porcentaje (%)
Lun-Vie 08:00 a.m. a 13:00 p.m.	21	17.50%
Lun-Vie 14:00 p.m. a 20:00 p.m.	33	27.50%
Sábado 09:00 a.m. a 17:00 p.m.	32	26.67%
Domingo 08:00 a.m. a 16:00 p.m.	34	28.33%
Total	120	100 %

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- Existen 21 universitarios(as) de 120 muestras que indican que les gustaría participar en los horarios de Lun-Vie 08:00 a.m. a 13:00 p.m. esto implica el 17.50%.
- El 27.50% están dispuestos a participar de Lun-Vie 14:00 p.m. a 20:00 p.m., de acuerdo a la encuesta realizada, equivalente a 33 personas.
- Hay 34 personas que están dispuestas a participar en los horarios de los domingos de 08:00 a.m. a 16:00 p.m., esto equivale al 28.33%.



Comentario: El 28% de los universitarios(as) encuestados indican que están dispuestos a participar en los horarios de Lun-Vie 08:00 a.m. a 13:00 p.m., y también el 28% estaría de acuerdo a asistir en los horarios de los domingos de 08:00 a.m. a 16:00 p.m., y el 17% de la población encuestada asistiría de Lun-Vie 08:00 a.m. a 13:00 p.m.

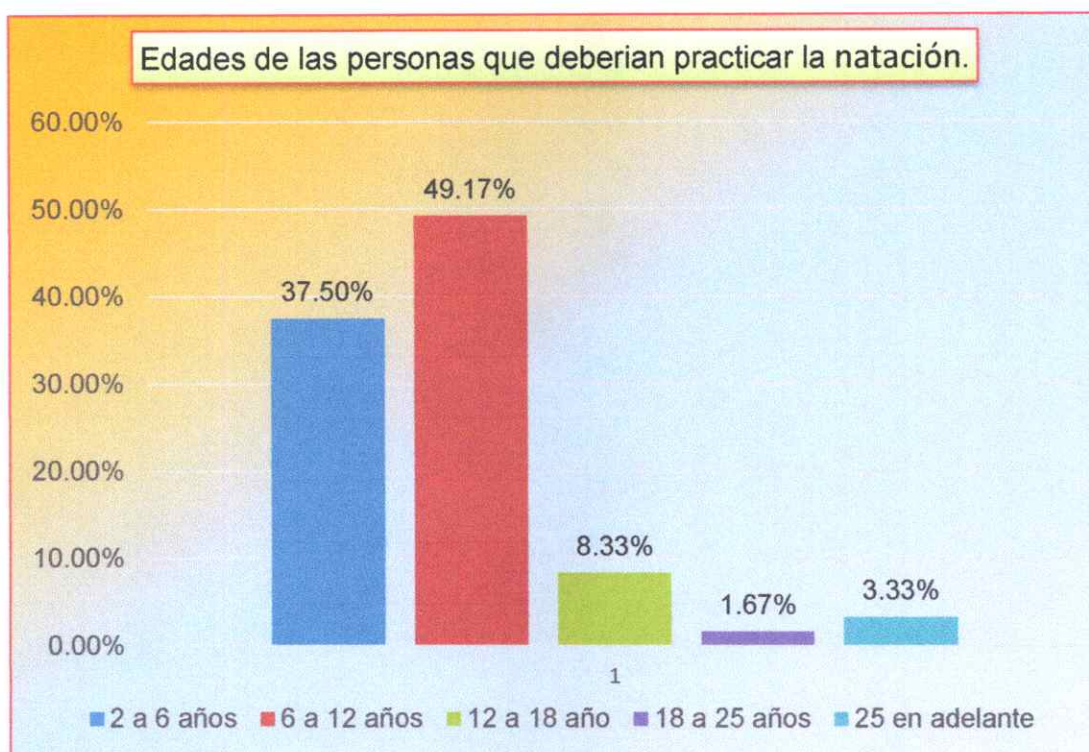
6) ¿Desde qué edad cree usted que es conveniente empezar a practicar la natación?

Edades	Cantidad	Porcentaje (%)
2 – 6 años	45	37.50 %
6 – 12 años	59	49.17 %
12 – 18 años	10	8.33 %
18 – 25 años	2	1.67 %
25 años en adelante	4	3.33 %
Total	120	100 %

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- Existen 45 universitarios(as) de 120 muestras que indican que la edad apropiada para practicar la natación es de 2 – 6 años, esto equivale al 37.50%.
- El 49.17% indican que la edad apropiada para la práctica de esta disciplina deportiva es de 6 – 12 años.
- Hay 4 personas el cual indican que a partir de los 25 años en adelante deberían practicar la natación esto equivale al 3.33%.



Comentario: El 49.17% de los universitarios(as) encuestados indican que la edad correcta para practicar la natación es de 6 – 12 años, el 37.50% estaría de acuerdo en que la edad adecuada para practicar dicha disciplina deportiva es de 2 a 6 años, y el 1.67% de la población encuestada indica que entre los 18 a 25 años es lo adecuado.

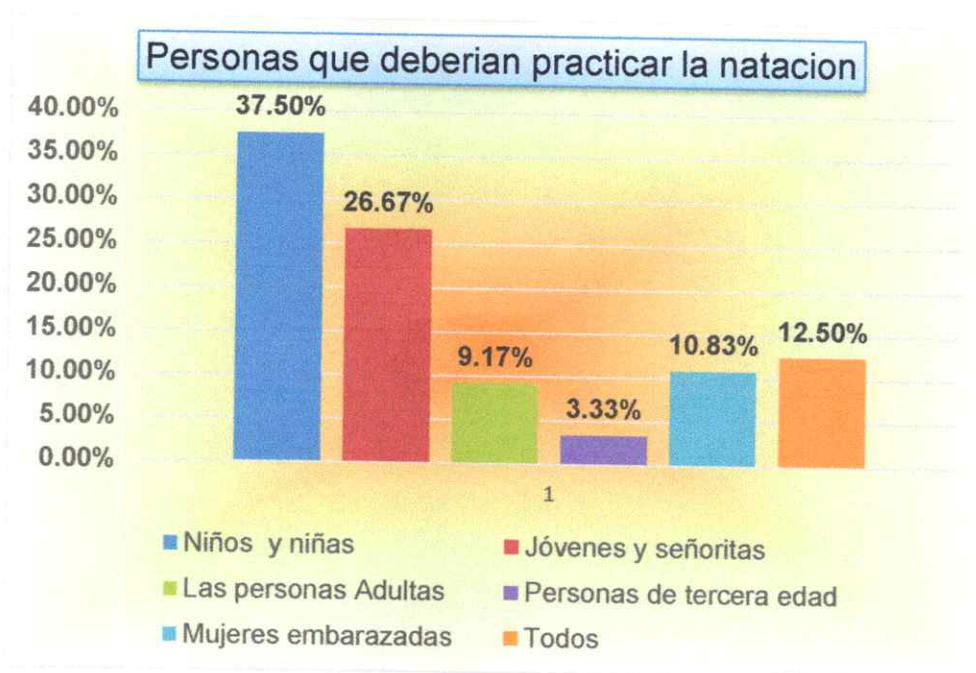
7) ¿Quién cree usted, que deberían practicar más la natación?

Personas a practicar la natación	Cantidad	Porcentaje (%)
Niños y niñas	45	37.50%
Jóvenes y señoritas	32	26.67%
Las personas adultas	11	9.17%
Personas de tercera edad	4	3.33%
Mujeres embarazadas	13	10.83%
Todos	15	12.50%
Total	120	100 %

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- Existen 45 universitarios(as) de 120 muestras que indican que los niños y niñas deberían practicar la natación, esto implica el 37.50%.
- El 26.67% indican que son los jóvenes y señoritas quienes deben practicar más la natación de acuerdo a la encuesta realizada, equivalente a 32 personas.
- Hay 11 personas que están de acuerdo que quienes deben participar son las personas adultas, esto equivale al 9.17%.
- También podemos indicar que 4 personas dicen que las personas de tercera edad deberían participar, hay 13 universitarios(as) que indican que las mujeres embarazadas son las que deberían asistir, y hay 15 personas encuestadas que mencionan a que todos deberían asistir a la práctica de la natación.



Comentario: Nuestros posibles clientes en un 37.50% serían los niños y niñas que ellos deberían practicar con mayor frecuencia la natación, también los jóvenes y señoritas estarían interesadas con un promedio de 26.67%, y el 12.50% nos indica que todos deberían participar de esta disciplina deportiva.

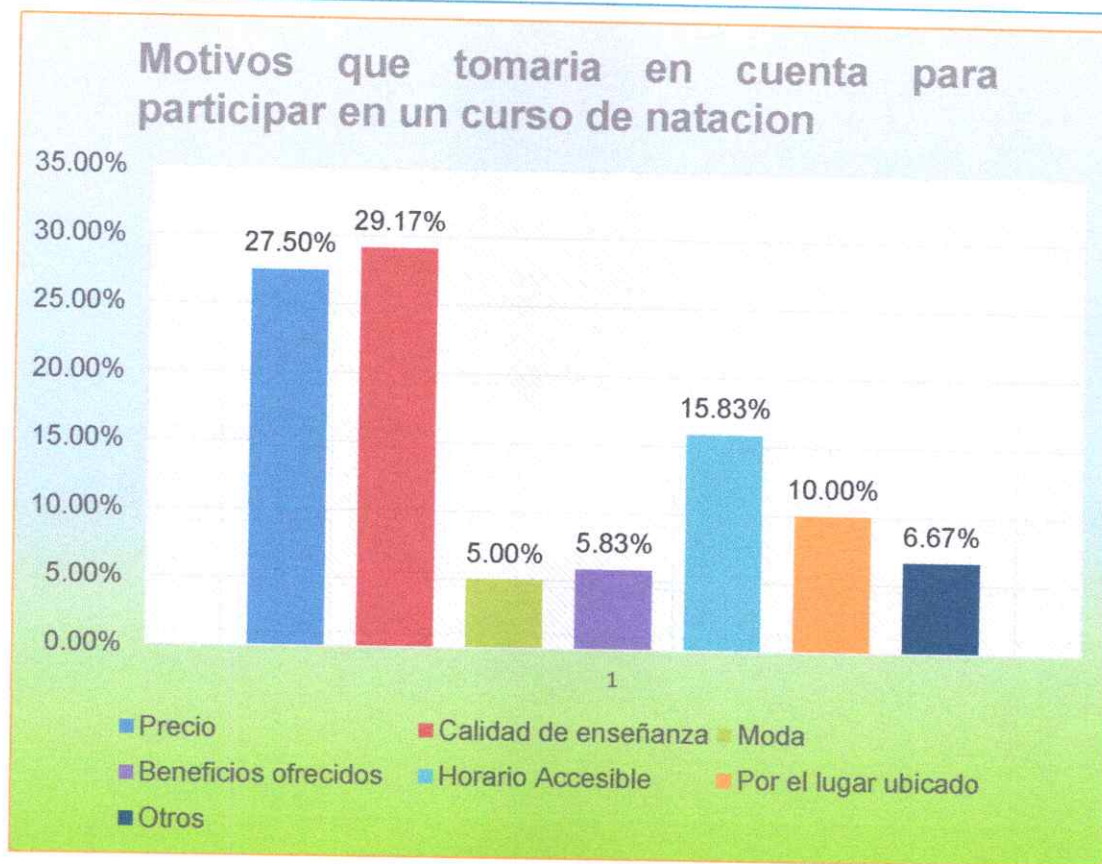
8) A la hora de adquirir algún curso de natación ¿Qué tomaría en cuenta usted?

Motivos a tomar en cuenta para participar en los cursos de natación.	Cantidad	Porcentaje (%)
Precio	33	27.50%
Calidad de enseñanza	35	29.17%
Moda	6	5.00%
Beneficios ofrecidos	7	5.83%
Horarios accesibles	19	15.83%
Por la ubicación	12	10.00%
Otros	8	6.67%
Total	120	100 %

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- Un total de 35 universitarios(as) alcanza el 29.17% el cual indican que ellos toman en cuenta la calidad de enseñanza, por otro lado 33 universitarios(as) hacen mención al precio a la hora de elegir practicar la natación.



Comentario: Este cuadro nos demuestra las preferencias de los clientes por optar un curso de natación tomando en cuenta la calidad de enseñanza el cual es del 29,17%, también muchos otros optan por el tipo del precio equivalente al 27,50% y otros clientes optan por dar prioridad a la higiene, puntualidad, buen trato hacia ellos y también por la elección del mejor entrenador esto equivale al 6.67%.

9) ¿Califique usted según su criterio como cree que serán los servicios que brindaría nuestro club de natación?

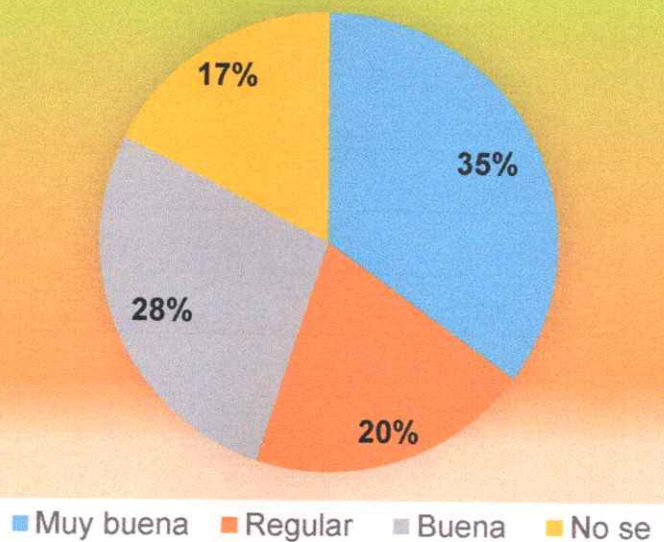
Calificación del servicio que brindaremos.	Cantidad	Porcentaje (%)
Muy bueno	42	35.00 %
Regular	24	20.00 %
Bueno	33	27.50 %
No lo sé.	21	17.50 %
Total	120	100 %

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- Existen 42 universitarios(as) de 120 muestras que indican que la atención y servicio que brindara la Escuela de Natación "Summer Time" será muy bueno, esto equivale al 35%.
- El 27.50% indican que los servicios brindados por nuestro club de natación serán bueno, esto equivale a un total de 33 personas encuestadas.
- Hay 21 personas el cual indican no saben cómo sería el tipo de servicio que vaya a ofrecer dicho club de natación equivalente al 17.50%.

Calificación del servicio de natacion que brindaremos.



Comentario: Este cuadro nos demuestra que los clientes quedaran muy satisfechos con el club el cual acumula un 35% equivalente a 43 personas de las 120 muestras obtenidas, esto es un punto muy favorable y beneficiario para la empresa.

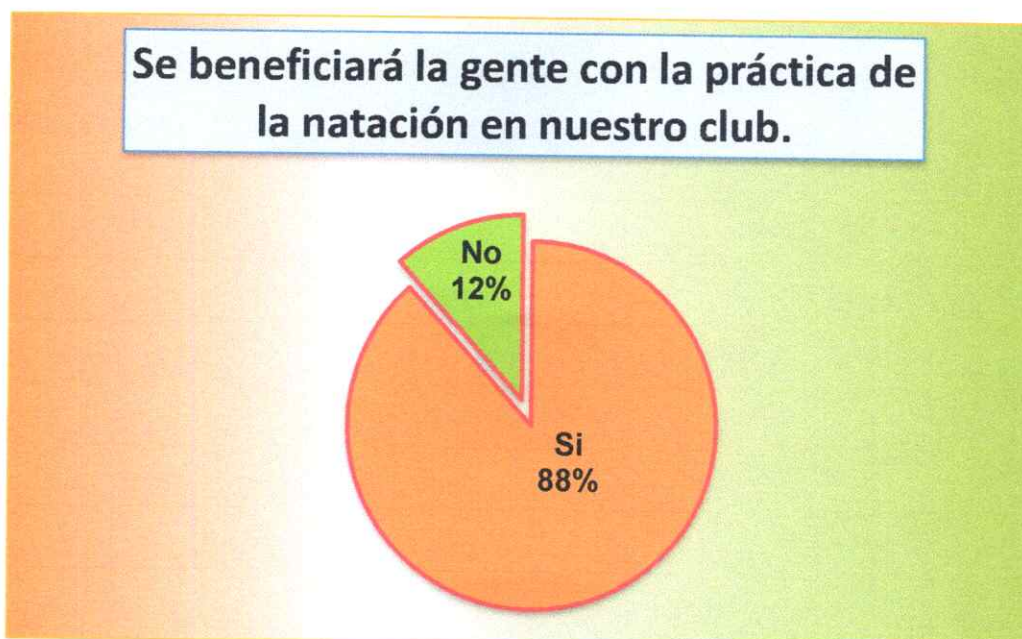
10) ¿Según su opinión, usted cree que la gente en nuestro club de natación serán beneficiadas(os) con la práctica de natación y explique el motivo?

Se beneficiará la gente con la práctica de la natación en nuestro club.	Cantidad	Porcentaje (%)
Si	106	88.33%
No	14	11.67%
Total	120	100 %

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- Existen 106 universitarios(as) de 120 muestras el cual dicen que si la gente será beneficiada con los diferentes cursos de natación que vaya a brindar el Club de Natación "Summer Time", esto nos indica que nuestro proyecto si es muy rentable.



Comentario: Nuestros posibles clientes transmiten el deseo de obtener muy buenos beneficios al practicar los cursos de natación en nuestro club, que está reflejado por un 88% equivalente a 106 personas, y el 18% de los encuestados cree que no serán beneficiados.

A continuación mencionamos algunos de los beneficios que pueden obtener:

- ✓ Porque el cliente podrá controlar el estrés o cansancio, el cual a través de la práctica de la natación tendrá un mayor desempeño de la salud.
- ✓ Porque será de muy accesible y beneficioso para los estudiantes de los colegios que estén cercano a nuestro club.
- ✓ Porque es una forma de incentivar el deporte de una manera sana y además es una buena opción para poder adquirir nuevas técnicas y conocimientos acerca de la natación.

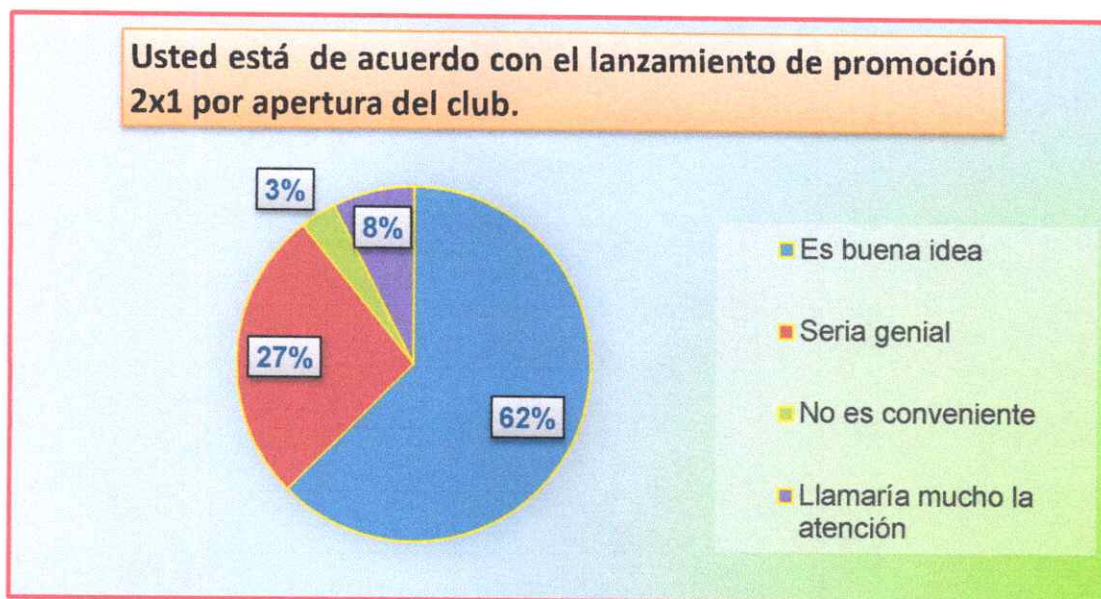
11) ¿Usted estaría de acuerdo que lancemos una promoción de 2x1, por apertura de nuestro club de natación?

Usted está de acuerdo con el lanzamiento de promoción 2x1 por apertura del club.	Cantidad	Porcentaje (%)
Es buena idea	75	62.50%
Sería genial.	32	26.67%
No es conveniente	4	3.33%
Llamaría mucho la atención.	9	7.50%
Total	120	100 %

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- ✓ Existen un total de 116 personas que están de acuerdo en el lanzamiento por parte del club de natación una promoción de 2x1 por apertura, y el resto indica que no es conveniente el lanzamiento de la promoción.



Comentario: Nuestros posibles clientes transmiten el deseo de obtener el lanzamiento de la promoción del 2x1 por apertura del Club de Natación "Summer Time", el cual esto nos sirve como un impulso a la captación de la mayor cantidad de clientes, equivalente al 97% de las personas encuestadas.

12) ¿Estaría de acuerdo que nuestro club de natación brinde cursos especiales para personas discapacitadas y mujeres embarazadas?

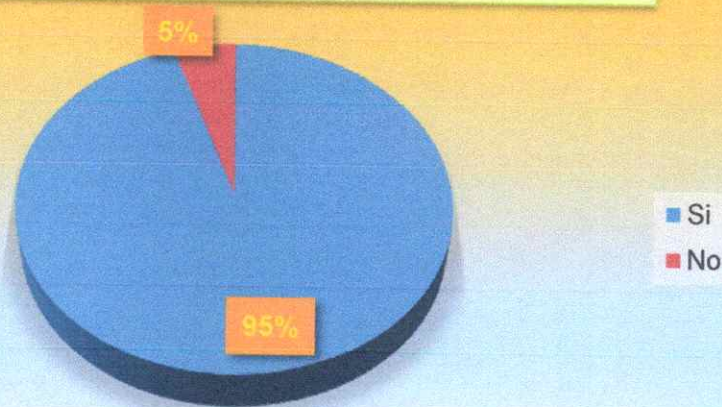
Se debería brindar cursos especiales para personas discapacitadas y mujeres embarazadas.	Cantidad	Porcentaje (%)
Si	114	95.00%
No	6	5.00%
Total	120	100 %

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- Existen 114 universitarios(as) de 120 muestras el cual dicen que si la gente será de gran beneficio dictar cursos especiales para las personas con discapacidades y también para las mujeres embarazadas que vaya a brindar nuestro Club de Natación "Summer Time", esto nos indica que existe una buena aceptación por parte de la población.

Se debería brindar cursos especiales para personas discapacitadas y mujeres embarazadas.



Comentario: Casi el total del publico encuestado (95%) afirma que si es una muy buena opción para que nuestro Club de Natación brinde cursos o secciones especiales para personas con discapacidad y también para mujeres embarazadas mediante instructores y algunos especialistas en el área como ser ginecólogo, fisioterapia. También podemos decir que sería nuestro segundo sector potencial ya que habrá un alto índice de participantes.

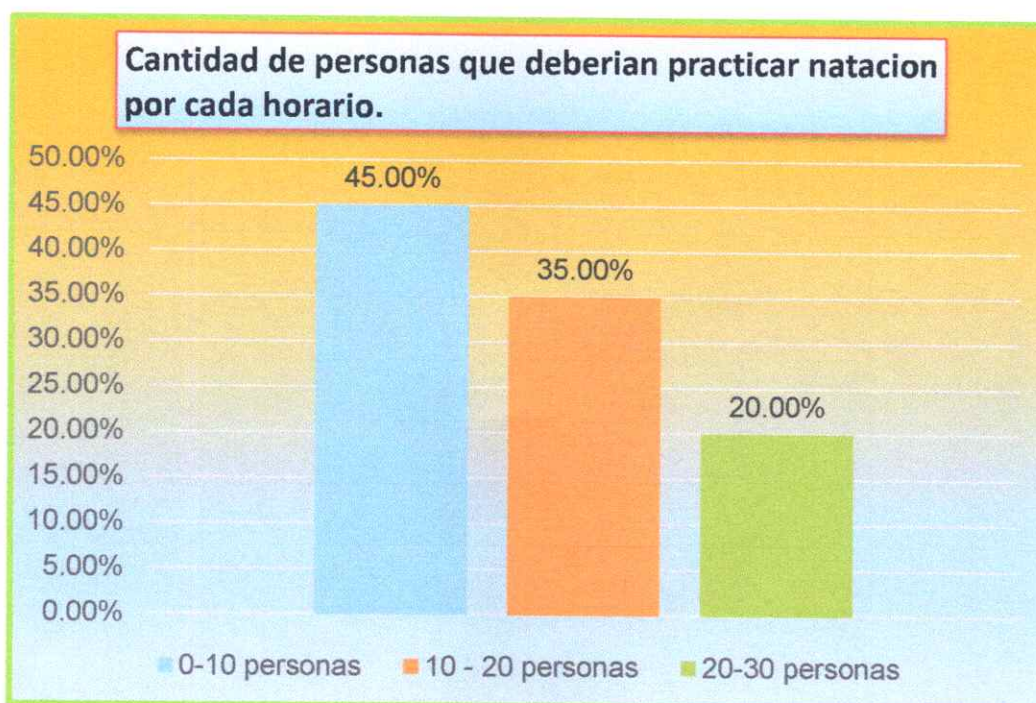
13) ¿Cuántas personas cree usted que sería lo adecuado inscribir por cada horario habilitado del curso de natación?

Cantidad de personas que deberían practicar natación por cada horario.	Cantidad	Porcentaje (%)
0 – 10 personas	54	45 %
10 – 20 personas	42	35 %
20 – 30 personas	24	25 %
Total	120	100 %

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- Existen 54 universitarios(as) de 120 muestras que indican que la cantidad apropiada para practicar la natación en cada horario es de un máximo de 10 personas equivalente al 45%.
- El 35% establecen un rango entre 10 a 20 personas por horario para la práctica de esta disciplina deportiva, equivale a un total de 42 personas encuestadas.
- Hay 24 personas el cual indican que entre 20 – 30 personas deberían practicar la natación esto equivale al 25%.



Comentario: De las 120 personas encuestadas, un gran porcentaje de 45% afirma que la cantidad adecuada esta entre 0-10 personas, seguido por un 35% que indican que están de acuerdo que haiga entre 10-20 personas, y por ultimo hay un 20% el cual indica que podrían asistir entre 20-30 personas en los distintos horarios indicados anteriormente.

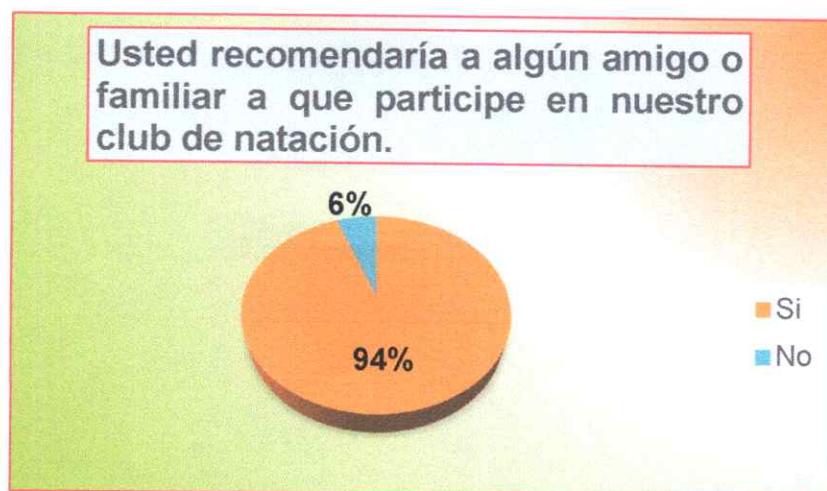
14) ¿Usted recomendaría a algún familiar o amigo(a) para que pueda asistir a nuestro club de natación a participar de los cursos de natación?

Usted recomendaría a algún amigo o familiar a que participe en nuestro club de natación.	Cantidad	Porcentaje (%)
Si	113	94.17%
No	7	5.83%
Total	120	100 %

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- ✓ Existen 113 universitarios(as) de 120 muestras el cual dicen que si recomendarían a algún familiar o amigo para que pueda asistir a nuestro Club de Natación "Summer Time", esto nos indica que existe una buena aceptación por parte de la población.



Comentario: De las 120 personas encuestadas, un gran porcentaje de 94% afirma que si estaría dispuesto a recomendar nuestro club de natación a algún familiar o amigo, esto equivale a 113 personas.

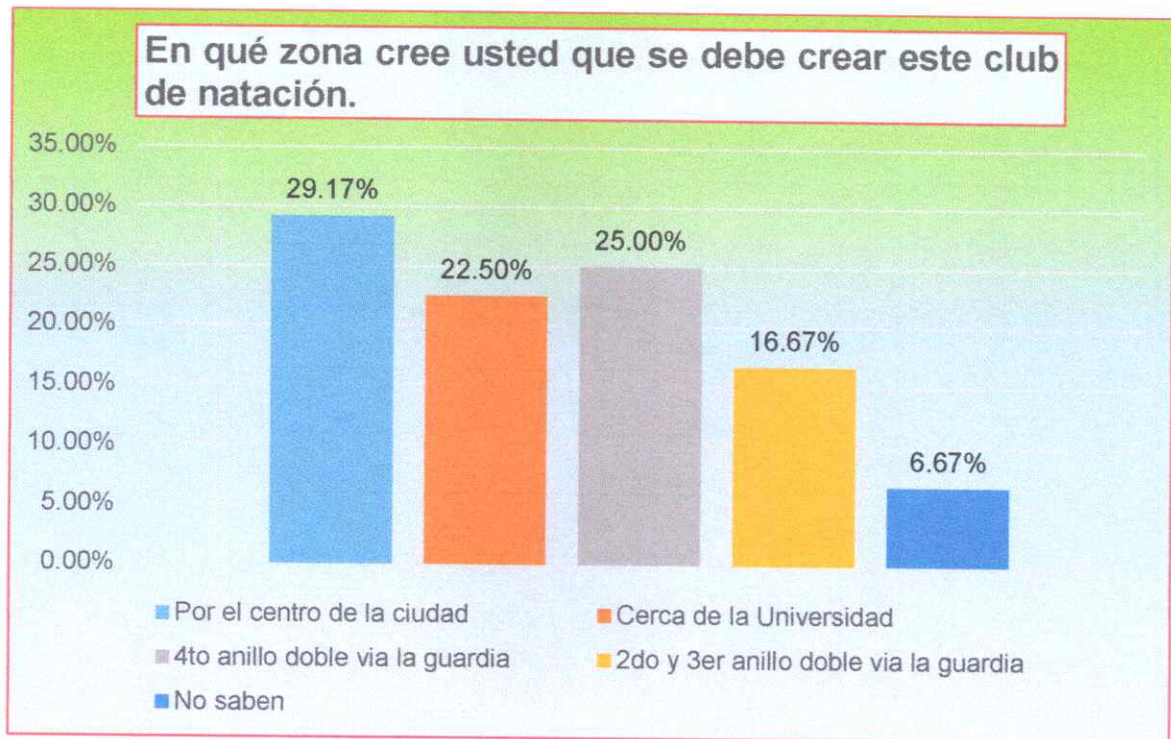
15) ¿En qué zona cree usted que se debe crear este club de natación para que pueda haber una mayor asistencia de clientes o personas interesadas?

En qué zona cree usted que se debe crear este club de natación	Cantidad	Porcentaje (%)
Por el centro de la ciudad.	35	29.17%
Cerca de la Universidad.	27	22.50%
4to anillo de la doble vía la guardia.	30	25.00%
2do y 3er anillo de la doble vía la guardia.	20	16.67%
No saben.	8	6.67%
Total	120	100 %

Fuente: Investigación Grupal.

Interpretación:

- Existen 35 universitarios(as) de 120 muestras que indican que los lo adecuado sería ubicarse por el centro de la ciudad debido al alto índice de movimiento que existe, esto implica el 22.50%.
- El 22.50% indican que prefieren cerca de la universidad ya que muchos estudiantes lo ven muy adecuado y habría una alta asistencia de estudiantes de acuerdo a la encuesta realizada, equivalente a 27 personas.
- También podemos indicar que 30 personas dicen debería estar ubicado cercano al 4to anillo de la doble vía la guardia, hay 20 universitarios(as) que indican que ellos optarían por asistir si estaría ubicado entre el 2do y 3er anillo de la doble vía la guardia.



Comentario: De las 120 personas encuestadas, un porcentaje de 29.27% afirma que sería un lugar muy estratégico por el centro de la ciudad ya que hay un alto índice de movimiento vehicular, esto equivale a 35 personas, y hay un 25% que indican que les gustaría que el club de natación se instale en mediaciones cercanas al 4to anillo de la doble vía la guardia, y existe un 22,50% que están a favor de que se ubique cercana al ambiente universitario.

CAPÍTULO V: ANALISIS DE MERCADO Y ESTRATEGIA COMERCIAL

5.1 Estrategias o plan del marketing

El plan de marketing será nuestra estrategia de nuestra escuela de natación para la introducción de un servicio en el mercado potencial; proyectando una visión clara y precisa del objetivo final, y de lo que se quiere obtener en el camino hacia la meta.

En el presente plan de marketing se puede apreciar el análisis de la situación de nuestra empresa y su entorno, luego de conocer el mercado, y analizando el FODA de la empresa, se plantean estrategias para alcanzar las metas y objetivos, estableciendo tácticas para la fidelización del consumidor al servicio prestado.

Además se explicara cada variable del marketing mix, como se llevará a cabo y cuáles serán los pasos a seguir para obtener los beneficios deseados del proyecto.

5.1.1 Imagen corporativa

La imagen corporativa de nuestra escuela de natación "Summer Time", es la forma por la cual la empresa transmite al público en general, quienes somos y el tipo de servicio que ofrecemos.

La identidad corporativa es el sistema de signos visuales que tiene por objeto distinguir-facilitar el reconocimiento y la recordación de nuestra empresa de las demás.

5.1.2 Logotipo de la escuela de natación

- ✓ **El logo:** triangulo basado en las señales de prevención y peligro, simboliza, atención y cuidado.

La figura traspasando borde derecho, es el símbolo de salir solo del agua, por sus propios medios auto-salvamento.

El triángulo de atención y alerta de los avisos habituales en clínicas, hospitales, artículos peligrosos etc.

La ola encerrada en la palabra natación simboliza la práctica de la natación desde lo académico como disciplina deportiva, que sin embargo es la herramienta que fundamenta el método de auto-salvamento, pilar del modelo de negocio.



5.1.3 Materiales de presentación

Son los instrumentos que nuestra escuela de natación necesitara para comunicarse con los clientes. Ya que es de suma importancia que estos materiales tengan una buena presentación y el cual llevara impreso el logotipo del club de natación para poder ser identificados, esto nos facilitara ayudarnos a posesionar nuestro nombre en el mercado.

5.1.4 Papelería

- ✓ Proforma.
- ✓ Factura.
- ✓ Volantes.
- ✓ Trípticos, etc.

5.2 Análisis situacional del Micro y Macro Entorno

5.2.1) Cuadro de análisis del Micro y Macro Entorno



5.2.2 Análisis situacional del micro entorno

Afectan a una empresa en particular y, a pesar de que generalmente no son controlables, se puede influir en ellos. Son fuerzas que una empresa puede intentar controlar y mediante las cuales se pretende lograr el cambio deseado. Entre ellas tenemos a los proveedores, productos sustitutos, clientes y públicos.

- ✓ **Cliente:** El cliente objetivo que queremos captar mediante este proyecto es aquel que se encuentra en el nivel socioeconómico medio, los cuales desean obtener un excelente servicio reflejado en el diario aprendizaje.

La empresa tiene una relación directa con su clientes por lo cual trata de brindar el mejor servicio para el agrada y satisfacción de los futuros clientes y que estos se sientan a gusto con el servicio y la atención brindada.

- ✓ **Proveedores:** La escuela tendrá a disposición varios proveedores nacionales tales como los que les suministran materiales de limpieza para el mantenimiento de la piscina y otros que les proveen artículos necesarios para el aprendizaje de la natación, los mismos que son dejados en la institución bajo el acuerdo de consignación para su respectiva venta y uso.

5.2.3 Análisis situacional del macro entorno

Afectan a todas las organizaciones y un cambio en uno de ellos ocasionará cambios en uno o más de los otros; generalmente estas fuerzas no pueden controlarse por los directivos de las organizaciones. Está compuesto por las fuerzas que dan forma a las oportunidades o presentan una amenaza para la empresa. Estas fuerzas incluyen las demográficas, las económicas, las naturales, las tecnológicas, las políticas, etc.

- ✓ **Marco entorno deportivo y social:** La natación es uno de los deportes más completos que existen, pero no muy practicado por la falta de conocimientos de los beneficios que genera practicar esta disciplina y la poca difusión que tiene este deporte.

El mercado de escuelas que brindan el servicio de la enseñanza de natación no se encuentra saturado en nuestro departamento, por tal motivo vamos a proponer un enfoque diferente que hará atractivo la práctica de este deporte.

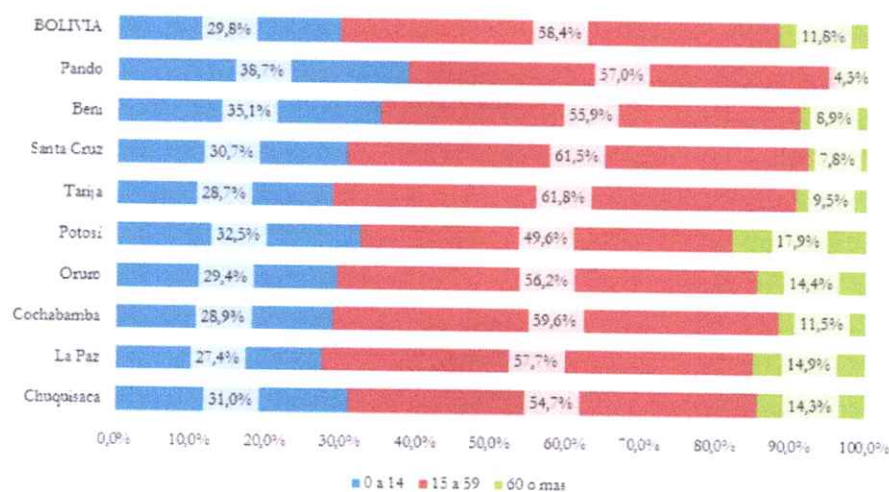
- ✓ **Macro entorno legal:** Se debe tener en consideración los debidos permisos para el desarrollo eficaz del proyecto como los otorgados por el municipio de la ciudad de Santa Cruz de la Sierra para la construcción y patentes.

Además debemos tomar en consideración las respectivas declaraciones de impuestos para no ir en contra de las leyes establecidas por el gobierno.

- ✓ **Socio Cultural:** El desarrollo social tiene entre sus principales factores el progreso del capital humano y el capital social, es decir que esto implica el desarrollo económico y humano de la sociedad. Por lo tanto lo que esperamos lograr con este proyecto es abarcar la mayor cantidad de niños(as) a la natación como deporte y aun futuro lograr que sea una disciplina muy sobresaliente.

- ✓ **Tecnología:** La actividad tecnológica influye en el progreso social y económico, podemos decir que la tecnología nos aportaría grandes beneficios a la humanidad, su finalidad principal es la de crear mejores herramientas útiles y necesarias para simplificar el ahorro del tiempo y esfuerzo de trabajo.
- ✓ **Demográfico:** De acuerdo a los diferentes estudios realizaos por el INE sobre la cantidad de habitantes que hay en nuestro departamento, y la creciente del número de índices de niños y jóvenes, el cual al grupo de edad que nosotros deseamos atraer a nuestra escuela o club de natación es a partir de los 3 o 4 años hasta los 18 años de edad ya sean hombres o mujeres ya que con estos niños podríamos llegar a ocupar el 100% de los horarios establecidos.

Gráfico N° 2
BOLIVIA: DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR GRUPOS DE EDAD, SEGÚN DEPARTAMENTO, 2017
(En porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística -Encuesta de Hogares 2017

BOLIVIA: DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR GRUPOS DE EDAD, SEGÚN DEPARTAMENTO, 2017 (En porcentaje)

5.3 Estrategia de Posicionamiento

Existe un sin número de estrategias para posicionar un producto o servicio en la mente del consumidor, entre las más importante se encuentra:

- ❖ Posicionamiento basado en las características del producto/servicio.
- ❖ Posicionamiento con base en Precio/Calidad.
- ❖ Posicionamiento con respecto al uso.
- ❖ Posicionamiento orientado al Usuario.
- ❖ Posicionamiento con relación a la competencia.

En el caso del club de natación la estrategia de posicionamiento a tomar será basada a las características del servicio, debido a que el club no posee una competencia directa en los alrededores de su ubicación, se ha considerado que la mejor forma de establecerse como primera opción para los potenciales clientes será mediante el un buen trato con el cliente, presentar una buena infraestructura y por supuesto brindar seguridad en sus instalaciones.

Todo esto se lograra mediante una buena campaña publicitaria, esto ayudara a que nuestro club de natación sea conocido y recordado, además de una buena estrategia de precio y promoción.

5.4 Mix Marketing

El mercado nos obliga hoy a desplegar complejas estrategias para poder diferenciarnos de la competencia, crecer y lograr nuestros objetivos. Hoy no basta con ser buenos, debemos ser los mejores, ofreceremos el mejor servicio, brindar la mejor atención, de lo contrario nuestras ventas no estará a la altura de las necesidades en el momento en que el cliente haga su balance o evaluación.

Es por esto que nuestra escuela busca posicionarse en el mercado, mediante una publicidad y un marketing llamativo que atraiga a todos las personas interesadas en inscribir a sus hijos en nuestra Escuela Formativa de Natación, y además a generar una expectativa en la cual se comente de nuestro servicio por toda la población cruceña.

5.4.1. Servicio y Precio

El servicio que la Escuela formativa de Natación "Summer Time" brindara a la niñez y a la juventud, es la formar excelentes nadadores a través de una serie de actividades acuáticas. La finalidad de brindar este servicio es de atraer a todas las familias que tengan niños, y que deseen garantizar a sus hijos una formación deportiva, altamente calificada y garantizada.

El precio está establecido según el análisis del mercado en el capítulo II, donde hemos observado y establecido que la mayoría de padres de familia están dispuestos a pagar entre los 300 Bs a 500Bs mensuales para garantizar la formación deportiva de cada niño (a), jóvenes, señoritas.

5.4.2 Distribución y Comercialización

Nuestra Escuela de Natación distribuirá su servicio de forma eficiente en toda la ciudad, mediante volantes, trípticos, espacios publicitarios pagados en radio y televisión, gigantografías ubicadas en lugares estratégicos con una publicidad llamativa que despierte el interés de todos los niños, jóvenes, señoritas y de Padres de Familia.

Una de las principales estrategias que tendrá nuestro club de natación, en su fuerza de ventas, es la de contar con estantes en lugares específicos en cada escuela o colegios, instituciones, que constara con afiches publicitarios con toda la información requerida para enganchar a los interesados, y de la misma forma se realizará promociones que brindaremos por la apertura e inauguración de La Escuela de Natación "Summer Time".

5.4.3 Canales de Comercialización

✓ **Personal de Ventas (Estantes Publicitarios):** El personal de ventas serán personas capacitadas en estrategias de enganche y de publicidad relacionados con la creación de la Escuela Formativa de Natación, ubicados en estantes que contendrán afiches publicitarios, que facilitaran la información requerida por los interesados.

Esta estrategia nos permitirá ser más efectivos ya que se puede tratar directamente con los clientes y así indicar personalmente los beneficios con las que contarán los niños inscritos en este programa deportivo.

Todos los miembros involucrados en la Escuela formarán parte de la fuerza de ventas y ayudaran al departamento de marketing a conseguir sus clientes y alcanzar las metas propuestas.

5.4.4 Publicidad y Promoción

La Publicidad de nuestra escuela de natación la realizará la encargada de marketing y Ventas los cuales tendrán definidos su mercado objetivo, mediante:

- ✓ **Espacios Publicitarios en Radio y Televisión:** Se lo llevara a cabo mediante campañas publicitarias en los medios de comunicación como televisión y radio en los canales y emisoras preferidas de la ciudadanía (brindando entrevistas y realizando sorteos de inscripciones y un mes de mensualidad gratuitas en los programas deportivos de cada canal, de esta forma ahorrarnos los costos en este tipo de publicidad); y en emisoras (contratando varios paquetes publicitarios), teniendo en cuenta el horario en la cual es más destacados o en el que tienen mayor interés en la programaciones cotidianas de estos medios de comunicación.

- ✓ **Estantes Publicitarios en actividades Deportivas y Escuelas:** Serán ubicados y programados dependiendo de las actividades Deportivas que se realicen, tomando en cuenta la asistencia masiva de personas a estos actos deportivos, tales como: inter escolares, inter colegiales, campeonatos provinciales, etc.

De la misma forma se contara con estantes publicitarios ubicados en los diferentes colegios, escuelas, institutos, con el fin de brindar información requerida por los interesados, como: precios, horarios, lugares de entrenamiento, promociones, etc.

- ✓ **Gigantografías, afiches, trípticos publicitarios:** Las gigantografías estarán ubicadas en lugares estratégicos previamente analizados para que la ciudadanía pueda ver estos anuncios.

Los demás papeles publicitarios serán entregados de forma gratuita en las escuelas, colegios, mercados, plazas y en las calles más transitadas en la ciudad, donde constaran los teléfonos e información de la Escuela de Natación.

5.5 Análisis FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
✓ Bajos costos de inscripción. ✓ Facilidades de pago mensual. ✓ Contar con un equipo de primeros auxilios. ✓ Formar nadadores de alto nivel. ✓ Garantía en la formación deportiva e integral del niño. ✓ Brindar horarios flexibles y cómodos a los clientes. ✓ Nuestro Club contara con dos piscinas para la enseñanza. ✓ Brindar una excelente infraestructura y equipos.	✓ Ser una empresa nueva. ✓ Falta de experiencia. ✓ Falta de contratación del personal capacitado y necesario, para brindar una excelente atención al cliente.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
✓ No existen muchas escuelas de natación. ✓ Elegir una zona estratégica. ✓ Realizar convenios con los colegios, empresas. ✓ Ofrecer servicios innovando en la enseñanza de actividades acuáticas para bebes, mujeres embarazadas y adultos. ✓ Expandir nuestros servicios a otros lugares. ✓ Ofrecer paquetes especiales para la mejora de tratamientos adecuados, para las personas con discapacidad.	✓ Pocas personas interesadas. ✓ Falta de recursos. ✓ Factores climáticos, que causan enfermedades respiratorias. ✓ La inseguridad ciudadana.

CAPÍTULO VI: SERVICIOS Y LOCALIZACIÓN

6.1 Presentación de la empresa y sus servicios

El nombre de la Escuela de Natación es "Summer Time", hace referencia al tiempo de verano, el cual es la época donde la mayoría de la población aprovecharía a practicar algún curso de natación, el logotipo será sencillo y fácilmente legible.

El trato estará siempre orientado hacia el cliente siendo amable y muy respetuosos con cada uno de ellos en todo momento, ayudando a cumplir los procesos de enseñanza y aprendizaje durante el curso de natación.

Contamos con una variedad de actividades acuáticas y clases de estimulación temprana para bebés, sesiones de gimnasia prenatal, agua aerobics e instrucción para niños y adultos. Hemos optado por este tipo de actividad enfocados a la conquista por igual a los niños y adultos brindándole cursos especiales de gimnasia para mujeres embarazadas antes y después del parto prenatal y así mismo ofreciendo un gran beneficio para personas con discapacidad.

Nuestros horarios de atención serán de lunes a viernes, de 08:30 a.m. a 20:30 p.m. sábado de 8:00 a.m. a 14:00 p.m. y los domingos de 08:00 a.m. a 13:00 p.m. Las clases serán de 1 hora diaria.

6.2 Duración de los cursos

Programación continua de 10 meses, también habrá programación durante el verano los cursos serán mensual durante los meses de julio y/o agosto. A continuación mencionaremos algunos programas:

- ✓ Actividades Pre-infantiles e Infantiles
- ✓ Actividades Jóvenes
- ✓ Actividad Adultos

6.3 Localización

El objetivo de un estudio de localización es más general que la ubicación misma; es elegir aquella que permita las mayores ganancias, entre las alternativas que se considere factibles. Sin embargo tampoco el problema es puramente económico. Los factores técnico, legales, tributarios, sociales, etc. deben tomarse en consideración, a menos que la unidad de medida del proyecto pueda reducirlo.

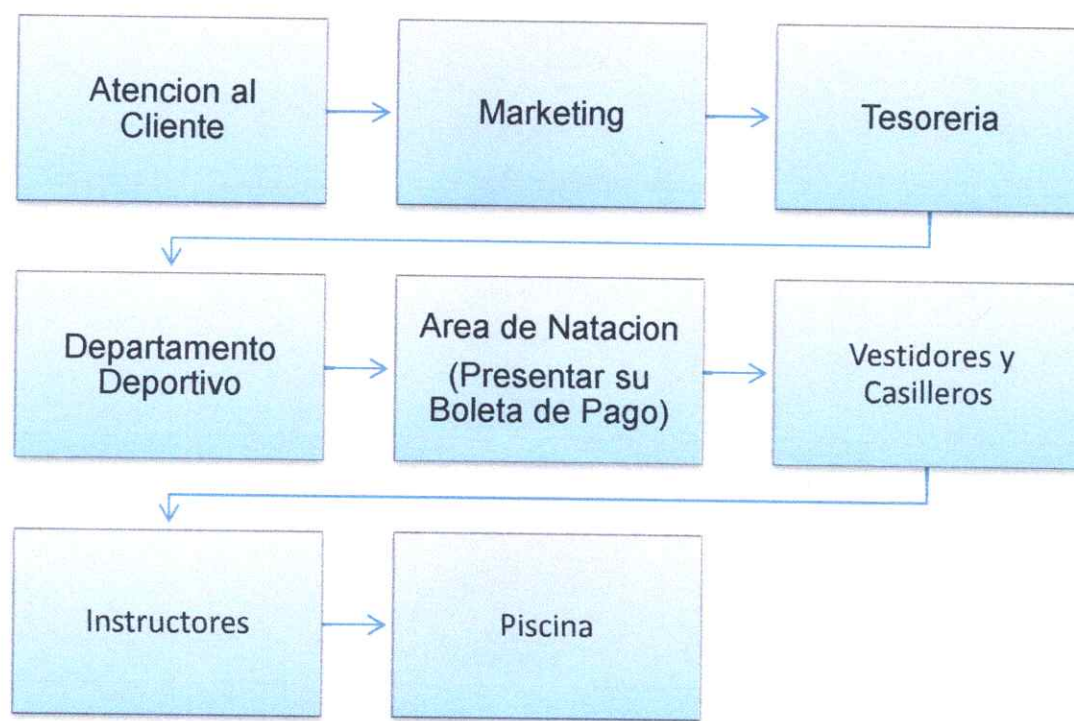
Para este proyecto se ha tomado en cuenta los siguientes factores que influyen en la decisión de localización de la Escuela de Natación "Summer Time".

- Medios y costes de transporte
- Disponibilidad y costos de mano de obra
- Cercanía de las fuentes de abastecimiento
- Factores ambientales
- Cercanía del mercado
- Costos y disponibilidad del terreno
- Disponibilidad de agua, energía y otros suministros
- Topografía de suelo
- Estructura impositiva y legal

Es por tales motivos que se optó para elegir la localización de nuestra escuela de natación destacamos la ubicación estará entre el cuarto y quinto anillo de la doble vía la guardia, debido que es una zona de gran movimiento poblacional y por las actividades comerciales que existen.

El cual al ser una zona céntrica facilitaría optar por la elección de un horario más conveniente o cómodos para los interesados, sin descuidar sus rutinas diarias, ya que es una zona con un alto flujo o movimiento vehicular y peatonal, de preferencia estar localizados cerca de escuelas, comercios y centros de trabajos.

6.4 Diagrama de Procesos



CAPÍTULO VII: LOGISTICA

7.1 Proveedores

La escuela tendrá a disposición varios proveedores nacionales tales como los que les suministran materiales de limpieza para el mantenimiento de la piscina y otros que les proveen artículos necesarios para el aprendizaje de la natación, los mismos que son dejados en la institución bajo el acuerdo de consignación para su respectiva venta y uso.

Entre estos proveedores que realizaran limpieza y mantenimiento de piscina, entre otras se puede nombrar algunos como son:

- Aqua Garden Ltda. (Av. Banzer)
- Multiservicios Manrique
- Industrias Géminis (INGE SRL)
- Tienda Speedo (Accesorios)

7.2 Programa de compras

Las compras de los accesorios deportivos de natación se lo realizara de forma mensual de acuerdo al requerimiento y cantidad de alumnos inscritos, en nuestro caso podemos mencionar que los accesorios con los cual contaremos para iniciar este proyecto todo dependerá del análisis que se realice en el flujo de caja.

AÑO	CANTIDAD DE ALUMNOS MENSUAL	CANTIDAD DE ALUMNOS ANUAL
1	700	8,400
2	800	9,600
3	850	10,200
4	900	10,800
5	950	11,400

CAPÍTULO VIII: ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN

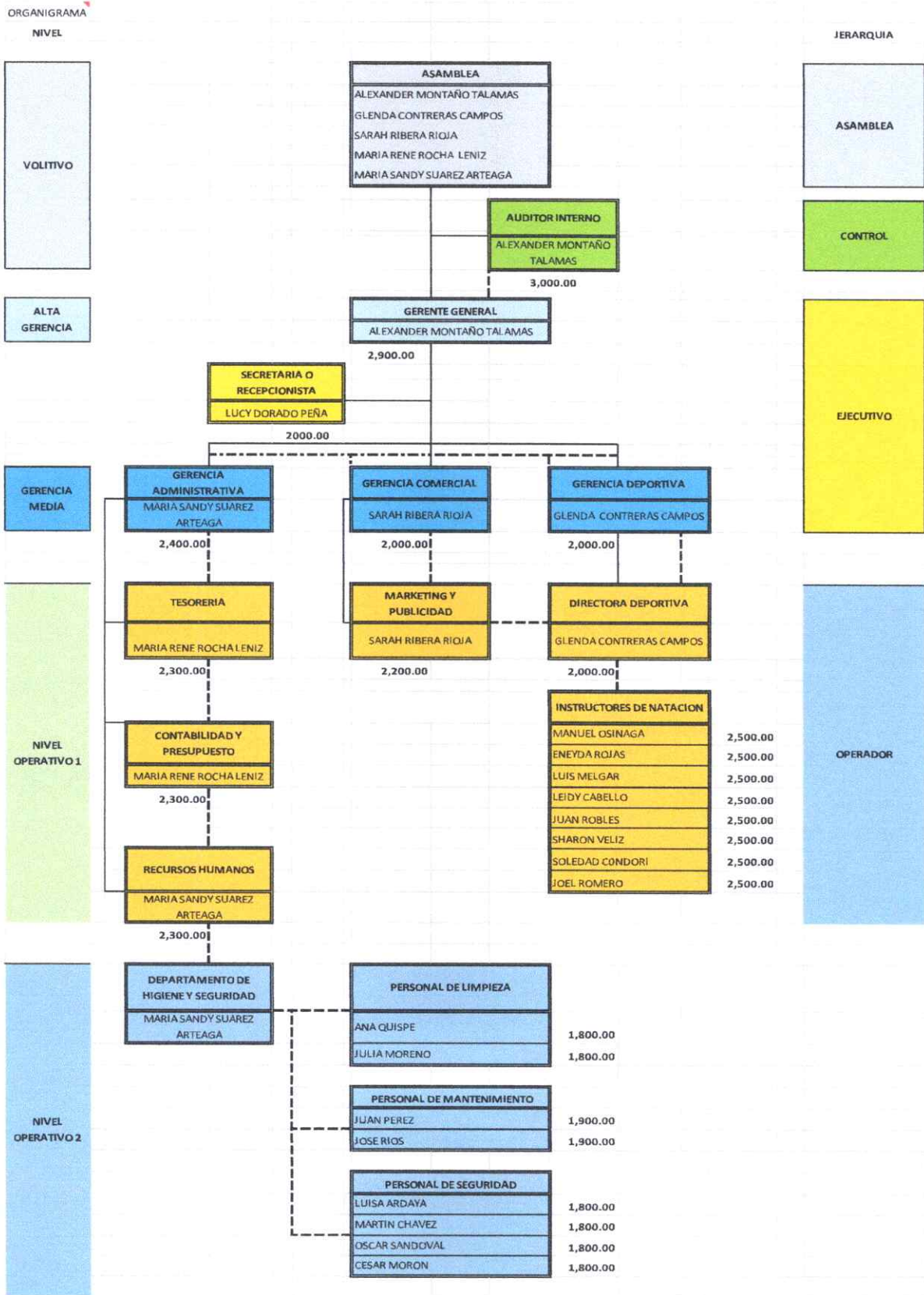
La Escuela de Natación "Summer Time" cuenta con un personal de 21 miembros distribuidos en diferentes áreas, también contamos con 17 áreas dentro de nuestro organigrama que hemos conformado.

También podemos mencionar que tenemos un total de 60.000,00 Bs., de sueldos y/o salarios registrados en nuestra planilla de sueldos.

La empresa tendrá un gasto total de 75.024,00 Bs., el cual van incluidos los aportes patronales y las provisiones de los socios.

Los aportes patronales (16,71%) registran un monto total de 10.026,00 Bs., y los aportes laborales (12,71%) son de 7.626,00 Bs., y el monto que cubre la indemnización (8,33%) es de 4.998.00 Bs.

ESCUELA DE NATACION "SUMMER TIME"



CODIGO	DENOMINACION DEL CARGO	SOCIOS	SUELDO MES
1	ASAMBLEA	ALEXANDER MONTAÑO TALAMAS	0
1.1	AUDITOR INTERNO	ALEXANDER MONTAÑO TALAMAS	3,000
2	ALTA GERENCIA		0
2.1	GERENCIA GENERAL	ALEXANDER MONTAÑO TALAMAS	2,900
2.1.1	SECRETARIA/ RECEPCIONISTA	LUCY DORADO	2,000
3	GERENCIA MEDIA		0
3.1	GERENCIA ADMINISTRATIVA	SANDY SUAREZ	2,400
3.1.1	TESORERIA	MARIA RENE ROCHA	2,300
3.1.2	CONTABILIDAD Y PRESUPUESTO	MARIA RENE ROCHA	2,300
3.1.3	RECURSOS HUMANOS	SANDY SUAREZ	2,300
3.1.4	DEPARTAMENTO DE HIGIENE Y SEGURIDAD	SANDY SUAREZ	0
3.1.4.1	PERSONAL DE LIMPIEZA	ANA QUISPE	1,800
		JULIA MORENO	1,800
3.1.4.2	PERSONAL DE MANTENIMIENTO	JUAN PEREZ	1,900
		JOSE RIOS	1,900
3.1.4.3	PERSONAL DE SEGURIDAD	LUISA ARDAYA	1,800
		MARTIN CHAVEZ	1,800
		OSCAR SANDOVAL	1,800
		CESAR MORON	1,800
3.2	GERENCIA COMERCIAL	SARAH RIBERA RIOJA	2,000
3.2.1	MARKETING Y PUBLICIDAD	SARAH RIBERA RIOJA	2,200
3.3	GERENCIA DEPORTIVA	GLENDA CONTRERAS CAMPOS	2,000
3.3.1	DIRECTORA DEPORTIVA	GLENDA CONTRERAS CAMPOS	2,000
3.3.2	INSTRUCTORES DE NATACION	MANUEL OSINAGA	2,500
		ENEYDA ROJAS	2,500
		LUIS MELGAR	2,500
		LEIDY CABELLO	2,500
		JUAN ROBLES	2,500
		SHARON VELIZ	2,500
		SOLEDAD CONDORI	2,500
		JOEL ROMERO	2,500
TOTAL DE LA PLANILLA			60,000

APORTES PATRONALES		
DESCRIPCION	PORCENTAJE %	MONTO BS.
CNS	10.00%	6,000
AFP 6,71%	0.00%	0
PRO - VIVIENDA	2.00%	1,200
APORTE SOLIDARIO	3.00%	1,800
RIESGO PROFESIONALES	1.71%	1,026
TOTAL APORTES PATRONALES	16.71%	10,026

PREVISION INDEMNIZACIONES	8.33%	4,998.00
TOTAL DEL GASTO		75,024.00

APORTES LABORALES		
DESCRIPCION	PORCENTAJE %	MONTO BS.
AFP		
VEJEZ	10.00%	6,000
APORTE SOLIDARIO	0.50%	300
COMISIONES AFP	0.50%	300
RIESGO PROFESIONAL	1.71%	1,026
TOTAL APORTES LABORALES	12.71%	7,626

CAPÍTULO IX: INVERSION Y FINANCIAMIENTO

9.1 Cuadro de inversión

INVERSION Y FINANCIAMIENTO
CLUB DE NATACION "SUMMER
TIME"

INVERSION:

Hacer lista de requerimientos:

Detalle	Unidad	Precio	Cantidad	Importe Bs.
Inversión Fija Tangible				
Terreno	m2	1400	2000	2,800,000
Obras Civiles	m2	700	1600	1,120,000
Maquinaria y equipo (Piscina)	Unidad			50,000
Muebles y Enseres	Unidad			10,000
Equipos de Computación	Unidad			20,000
Total Inversión Fija Tangible				4,000,000
Inversión Fija Intangible				
Gastos de Organización y Plan de Negocios				6,000
Total Inversión Fija Intangible				6,000

Capital de Trabajo	Unidad	Precio	Cantidad	Importe Bs.
Material y Accesorios				
Bañador, gafas, gorros, toallas				90,000
Total Capital de Trabajo				90,000
Imprevistos				4,000
Total Inversión				4,100,000

Financiamiento	Monto Bs.	Interés (Anual)	Banco	Plazo (Años)	Forma Pago
Préstamo bancario	4,100,000.00	0.12	Banco Fie S.A.	5	Cuatrimestral (120días)

La inversión inicial será de 4100000 Bs, que está representada por la obra física y equipos necesarios para el inicio del servicio.

9.2 Cuadro de financiamiento

TABLA DE AMORTIZACIONES		Método: Alemán			saldo anterior- amortización
CUOTAS TRIMESTRALES		Saldo Inicial =Saldo capital	interés=préstamo *cant.días	interes+amortizacion	
PRESTAMO	SALDO INICIAL	INTERES	CUOTA	AMORTIZACION	SALDO CAPITAL
CUOTA 0	0.00	0.00	0.00	0.00	4,100,000.00
CUOTA 1	4,100,000.00	164,000.00	369,500.00	205,000.00	3,895,000.00
CUOTA 2	3,895,000.00	155,800.00	361,300.00	205,000.00	3,690,000.00
CUOTA 3	3,690,000.00	147,600.00	353,100.00	205,000.00	3,485,000.00
CUOTA 4	3,485,000.00	139,400.00	344,900.00	205,000.00	3,280,000.00
CUOTA 5	3,280,000.00	131,200.00	336,700.00	205,000.00	3,075,000.00
CUOTA 6	3,075,000.00	123,000.00	328,500.00	205,000.00	2,870,000.00
CUOTA 7	2,870,000.00	114,800.00	320,300.00	205,000.00	2,665,000.00
CUOTA 8	2,665,000.00	106,600.00	312,100.00	205,000.00	2,460,000.00
CUOTA 9	2,460,000.00	98,400.00	303,900.00	205,000.00	2,255,000.00
CUOTA 10	2,255,000.00	90,200.00	295,700.00	205,000.00	2,050,000.00
CUOTA 11	2,050,000.00	82,000.00	287,500.00	205,000.00	1,845,000.00
CUOTA 12	1,845,000.00	73,800.00	279,300.00	205,000.00	1,640,000.00
CUOTA 13	1,640,000.00	65,600.00	271,100.00	205,000.00	1,435,000.00
CUOTA 14	1,435,000.00	57,400.00	262,900.00	205,000.00	1,230,000.00
CUOTA 15	1,230,000.00	49,200.00	254,700.00	205,000.00	1,025,000.00
CUOTA 16	1,025,000.00	41,000.00	246,500.00	205,000.00	820,000.00
CUOTA 17	820,000.00	32,800.00	238,300.00	205,000.00	615,000.00
CUOTA 18	615,000.00	24,600.00	230,100.00	205,000.00	410,000.00
CUOTA 19	410,000.00	16,400.00	221,900.00	205,000.00	205,000.00
CUOTA 20	205,000.00	8,200.00	213,700.00	205,000.00	0.00
TOTAL		1,722,000.00	5,832,000.00	4,100,000.00	

CAPÍTULO X: PRESUPUESTOS DE INGRESOS Y GASTOS

10.1 Cuadro de presupuesto

PRESUPUESTO DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS
(Expresado en Bolivianos)

ITEM	DESCRIPCION	CANT	UNIDAD	PRECIO	MES
1	INGRESOS				
	Ventas (Servicio de Natación)	300	personas	500	150,000.00
	COSTO				
	Materiales y Accesorios	300	personas	300	90,000.00
	Total Costo				90,000.00
2	GASTOS ADMINISTRATIVOS				
	Sueldos y salarios del personal				60,000.00
	Servicios (agua, luz, teléfono, internet) de las oficinas administrativas				6,000.00
	GASTO COMERCIAL				
	Impuesto a las Transacciones				4,500.00
	Marketing(Publicidad)				6,000.00
	COSTO FINANCIERO				
	Interés				17,220.00
	AMORTIZACION DE PRESTAMO.				205,000.00
	TOTAL(COSTOS ADMINISTRATIVOS+GASTO COMERCIAL+COSTO FINANCIERO+AMORTIZACION)				298,720.00
	COSTO TOTAL DEL PRESUPUESTO				388,720.00

10.2 Cuadro de costos

ESTRUCTURA DEL COSTO PARA EL CLUB DE NATACION "SUMMER TIME"

ELEMENTOS DEL COSTO	MENSUAL Bs.
COSTOS FIJOS	
SERVICIOS (AGUA, LUZ, TELEFONO, INTERNET) DE LAS OFICINAS ADMINISTRATIVAS	6,000
MARKETING Y PUBLICIDAD	6,000
SUELDOS Y SALARIOS DEL PERSONAL	60,000
TOTAL COSTOS FIJOS	72,000
COSTOS VARIABLE UNITARIO	
ACCESORIOS (INDUMENTARIA POR PERSONA)	300
TOTAL COSTOS VARIABLE UNITARIO	300
TOTAL COSTO	72,300

Margen de Contribución (mcunit.) Bs = precio - costo variable unitario	mc=	Precio venta - cvunit.
	mc=	500-300
	mc=	200

Equilibrio (unidades) = Costo Fijo/margen de contribución unitario	Eq=	CF
		Precio- cvunit
	Eq=	72,000.00
		500 - 300
	Eq=	72,000.00
		200.00
	Eq=	360

Ventas (V) = Cantidad vendida(Qv) * Precio unitario(Pu)	V=	Qv*Pu
	V=	300*500.00
	V=	150,000

Punto de Equilibrio en Bs. (Peq) = Costo Fijos/(1-(Costos Variables/Ventas)	Peq=	CF
		1 - (cv / V)
	Peq=	72,000
		1-(300/150000)
	Peq=	72,000
		0.98
	Peq=	73,469.39

10.3 Grafica de Equilibrio

Datos

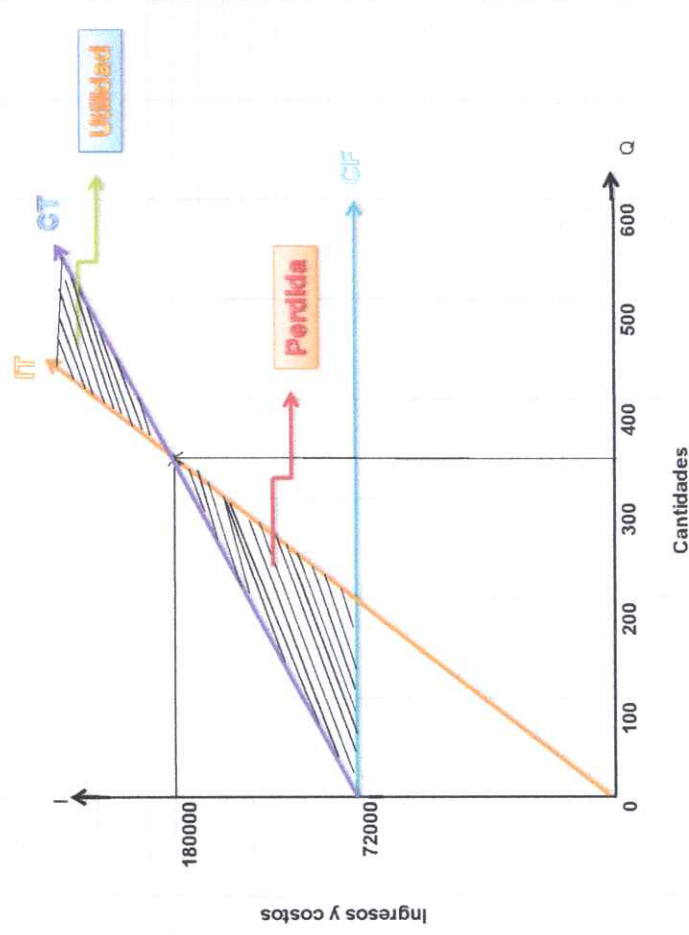
CF= 72000
 cvu= 300
 Qeq= 360
 P= 500

Calculo del Costo Total

CT= CF + cvu *Qeq
 CT= 72000+300*360
 CT= 180000 Bs.

Calculo del Ingreso Total

IT= P*Qeq
 CT= 500*360
 CT= 180000 Bs.



X(Q)	Y(I)
0	72000
360	180000

Calculo del Costo Total

CT= 72000+300*0
 CT= 72000

CT= 72000+300*360
 CT= 180000

X(Q)	Y(I)
0	0
360	180000

Calculo del Ingreso Total

IT= 500*0
 IT= 0

IT= 500*360
 IT= 180000

CAPÍTULO XI: ESTADOS FINANCIEROS (ganancias y pérdidas)

11.1 Flujo de Caja

"La proyección del Flujo de Caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio del proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que se determinen en ella." Existen diferentes fines en la construcción de este flujo: uno para medir la rentabilidad del proyecto, otro para medir la rentabilidad de los recursos propios y un tercero para medir la capacidad de pago frente a los préstamos que ayudaron su financiación.

ESCUELA DE NATACION

DATOS GENERALES	MONTO	DETALLE
CUOTA MENSUAL	500	precio
COSTO VARIABLE	300	cvu
COSTO FIJO MENSUAL	72,000	CFm
INVERSION	4,100,000	I
ESPERANZA DE RENTABILIDAD	20% SOBRE/INVERSION	Er
RENTABILIDAD ESPERADA	820,000	Re
PUNTO DE EQUILIBRIO	360	Eq.
MARGEN DE CONTRIBUCION	200	

Rentabilidad esperada

IT= 2,230,000

CF= 72,000

$$qr = \frac{CF + \text{Rent. Esperada}}{mc}$$

CV= 1,338,000

CT= 1,410,000

$$qr = \frac{72.000 + 820000}{500 - 300}$$

utilidad mes 820,000
utilidad anual 9840000

$$qr = \frac{892,000.00}{200}$$

qr=	4,460
-----	-------

CAPÍTULO XII: EVALUACION ECONOMICA Y FINANCIERA DEL NEGOCIO

12.1 Determinación del TIR y VAN

El cálculo del valor actual neto se lo realiza con la finalidad de llegar a conocer si este proyecto de inversión de expansión es realmente atractivo o no, para obtener el valor actual neto hay que llevar al presente todos los valores futuros proyectados. Si el VAN es mayor a cero o positivo, se dice que el proyecto será rentable

CALCULO DEL TIR Y VAN	Bs
INVERSION INICIAL	-4,100,000.00
FUJO DE CAJA 1	816,000.00
FUJO DE CAJA 2	1,056,000.00
FUJO DE CAJA 3	1,176,000.00
FUJO DE CAJA 4	1,296,000.00
FUJO DE CAJA 5	1,416,000.00
TOTAL FLUJO 5 AÑOS	5,760,000.00
n (No. De años)	5
i (tasa de interés deseable)	10%
	0.10
inversión inicial	4,100,000.00

12.2 Evaluación del TIR y VAN

Club de Natación	Alternativa A	Alternativa B
Tasa de descuento	10%	8%

Período	Alternativa A	Alternativa B
	Flujo de Fondos	Flujo de Fondos
0	-\$4,100,000	-\$1,000
1	\$816,000	-\$765,600
2	\$1,056,000	-\$842,160
3	\$1,176,000	\$0
4	\$1,296,000	\$0
5	\$1,416,000	\$0

Como conclusión del análisis realizado podemos ver que nuestro proyecto es rentable ya que a partir del primer año ya se obtiene una ganancia con una tasa de descuento del 10%.

12.3 Resultado del TIR y VAN

Alternativa A		
TIR	11.41%	
VAN	\$ 162,501.69	

Decisión de proyecto versus no hacerlo

Me conviene hacer el Alternativa A dado que me da un retorno mayor al mercado

EI VAN CUBRE SUPERABUNDANTEMENTE LA INVERSION Y LA TASA INTERNA DE RETORNO ES MAYOR A 1

EI VAN CUBRE SUPERABUNDANTEMENTE LA INVERSION Y LA TASA INTERNA DE RETORNO ES MAYOR A 1

Decisión entre proyectos

La tasa obtenida en este proyecto es del 11,41%, valor que es mayor a la tasa del descuento del 10% que nos indica que el negocio es rentable.

SEGUNDA PARTE

ORGANIZACIÓN

Es la estructura organizativa, asignación de funciones y descripción de funciones y descripción de procedimientos, debiendo manejar el plan de cuentas.

MANUAL DE FUNCIONES

Auditor Interno:

Propósitos del cargo: Medir y evaluar la eficiencia, eficacia y economía de los controles, asesorando a la dirección en la continuidad del proceso administrativo para el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

Funciones:

- ✓ Planear, dirigir y organizar la verificación y evaluación del sistema de control interno.
- ✓ Velar por el cumplimiento de las leyes, normas, procedimientos, programas, proyectos y metas de la empresa.
- ✓ Servir de apoyo a los directivos en el proceso para la toma de decisiones, a fin de que se obtengan los resultados esperados.

Requisitos:

- ✓ Sera un Profesional titulado del área administrativa o ramas afines, con maestría, experiencia de 3 años en cargos de auditoria.

Gerente General:

Propósitos del cargo: El gerente general tiene a su cargo planificar y dirigir las actividades que sean necesarias de nuestros clientes y poder solucionar de la mejor manera con los servicios que presta nuestra empresa. Es responsable de que la empresa salga adelante.

Funciones:

- ✓ Formular y ejecutar los planes y objetivos de la empresa.
- ✓ Planifica y supervisa todas las actividades de la empresa.
- ✓ Se hace responsable de todos los departamentos de la empresa y del respectivo funcionamiento de cada uno del personal.
- ✓ Gestionará el crecimiento continuo de la organización.
- ✓ Prepara los informes y o reporte propios de sus funciones.
- ✓ Planificar, dirigir y controlar todos los procesos propios de Administración, Finanzas y Tesorería de la empresa, elaborar los presupuestos velando por el cumplimiento de los mismos.
- ✓ Dirigir y coordinar las actividades de las diferentes gerencias y/o jefaturas, desarrollando una conducta empresarial basada en valores.

Requisitos:

- ✓ Sera un Profesional titulado del área administrativa o ramas afines, con maestría, experiencia de 3 años en posiciones ejecutivas gerenciales.
- ✓ Contar con conocimientos de contabilidad, relaciones humanas y públicas.
- ✓ Conocimientos sobre normas y disposiciones legales del código de trabajo vigente.
- ✓ Tener visión, liderazgo motivador y creatividad.

Secretaria/Recepcionista:

Propósitos del cargo: Satisfacer las necesidades de comunicación del personal dentro del área se atención al cliente brindando una excelente atención al público en sus requerimiento de información, controlara la recepción y apoyara en las actividades administrativas del club de natación.

Funciones:

- ✓ Atender al público que solicite algún tipo de información dándole la orientación requerida.
- ✓ Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- ✓ Atender las llamadas telefónicas entrante.
- ✓ Realizar cualquier otra tarea a fin que se sea asignada por los funcionarios administrativos del club de natación, etc.

Requisitos:

- ✓ Haber terminado sus estudios a nivel bachiller.
- ✓ Tener experiencia mínima de 1 año en cargos similares.
- ✓ Manejo de paquetes o programas de computación.
- ✓ Manejo de centrales telefónicas.

Gerente Administrativo/Financiero

Propósitos del cargo: Este tiene que dirigir, coordinar y supervisar las actividades planificadas para el logro de los objetivos de las áreas que están a su cargo. Debe atender y resolver las situaciones del funcionamiento de la sección bajo su supervisión.

Funciones:

- ✓ Debe planificar sistemas y procesos para la obtención de buenos resultados, con los medios a utilizar.
- ✓ Organizar, dirigir, coordinar y controlar todas las actividades administrativas y financieras de la empresa, vigilar la incorporación de los procesos específicos de control interno, dentro de los sistemas de presupuesto, de determinación y recaudación de los recursos financieros, tesorería y contabilidad.

- ✓ Ejercerá autoridad sobre los departamentos de contabilidad, administración, desarrollo humano, planificación financiera asegurando el uso correcto de los recursos.

Requisitos:

- ✓ Ser Profesional titulado de las áreas financieras, auditor, administrador, con maestría, experiencia de 3 años en posiciones ejecutivas gerenciales administrativas y financieras.
- ✓ Conocimientos de normativas contables.

Tesorería

Propósitos del cargo: Realizar por medio del gerente financiero o administrativo, la gestión de los recursos financieros, las actividades relacionadas con el pago de los compromisos de la empresa.

Funciones:

- ✓ Coordinar con el área de recursos humanos, todos los procedimientos legales relacionadas con el pago de las remuneraciones económicas al personal de la empresa.
- ✓ Debe de registrar todos los movimientos económicos que se realicen por salida o ingreso de dinero en la empresa con sus respectivos respaldos, para luego realizar el registro contable computarizado.

Requisitos:

- ✓ Ser Profesional titulado del área contable o administrativa o ramas afines.
- ✓ Experiencia de 2 años en cargos similares.
- ✓ Manejo de paquetes de computación.
- ✓ Dominio de un sistema contable

Departamento de contabilidad y presupuesto

Propósitos del cargo: Mantener correcta y adecuadamente el control de la recepción y aplicación del presupuesto de recursos que tiene la empresa y también deberá brindar información oportuna de los movimientos económicos para la toma de decisiones.

Funciones:

- ✓ Deberá de elaborar y controlar el presupuesto anual de la institución.
- ✓ Realizar reportes de información oportuna, presentando un análisis de Estados Financieros al cierre de cada mes.
- ✓ Deberá preparar la distribución de los presupuestos para las diferentes áreas y programas que se manejan en la empresa.
- ✓ Dar seguimiento y control a las observaciones presentadas por el auditor interno en caso de que se presente.

Requisitos:

- ✓ Ser Profesional titulado del área contable o ramas afines con maestría.
- ✓ Experiencia mínima de 2 años.

Jefe del Área de Recursos Humanos

Propósitos del cargo: Administrar los recursos humanos del club de natación de acuerdo a las normativas y procedimientos, otorgando prestaciones económicas y sociales apropiadas al personal para el desarrollo de sus funciones.

Funciones:

- ✓ Deberá supervisar la correcta aplicación del proceso de contratación y movimientos en general en base a normas y procedimientos con la finalidad de proporcionar las condiciones adecuadas para el desarrollo del personal.
- ✓ Supervisar que el proceso de contratación de personal se haya realizado de la manera más adecuada.

- ✓ Supervisar el proceso de elaboración de la planilla de sueldos a través de la información generada por las diversas fuentes, con la finalidad de garantizar su correcta aplicación.
- ✓ Analizar el reporte de asistencia del personal para determinar los respectivos montos a pagar

Requisitos:

- ✓ Ser Profesional titulado del área de Ingeniera Comercial o ramas afines con maestría, experiencia de 4 años.
- ✓ Manejo de paquetes de computación.
- ✓ Dominio del idioma inglés.

Gerente Comercial

Propósitos del cargo: Coordinar las actividades de ventas, los planes de comercialización y mercado a fin de lograr un fuerte posicionamiento de la empresa de acuerdo a las estrategias, promociones, y ventas de servicios con la finalidad de lograr los objetivos de la empresa.

Funciones:

- ✓ Las actividades de un Gerente Comercial dependerán exclusivamente de las obligaciones y actividades que le sean otorgadas por los niveles superiores de la organización.
- ✓ Como ser, velar por la imagen de la organización, los servicios que ofrezcamos, la cual debe mantenerse bajo los más estrictos controles.
- ✓ Encargarse de las promociones, publicidad de nuestra empresa y entre otras actividades necesarias q tendrá a realizar.

Requisitos:

- ✓ Ser Profesional titulado al menos a nivel licenciatura del área contable o ramas afines.
- ✓ Experiencia de 3 años en cargos relacionados.
- ✓ Tener las habilidades y capacidades necesarias.
- ✓ Manejo de paquetes de computación.

Departamento de Marketing

Propósitos del cargo: La finalidad del cargo es la de encargarse de la satisfacción de cada uno de los requerimientos y necesidades de nuestros clientes.

Funciones:

- ✓ Deberá ubicar y posicionar a la empresa en el mercado para poder incrementar las ventas o ingresos.
- ✓ Está en la obligación de formular estrategias de campañas para la captación de nuevos clientes.
- ✓ Debe manejar y coordinar las diferentes estrategias de ventas que se van a desarrollar, etc.

Requisitos:

- ✓ Ser Profesional titulado del área de Ingeniera Comercial o ramas afines con experiencia de 2 años.
- ✓ Manejo de paquetes de computación.
- ✓ Dominio del idioma inglés.

Gerente Deportivo

Propósitos del cargo: El gerente deportivo será encargado de planificar, programar, controlar, evaluar, administrar, etc., todas las actividades acuáticas a desarrollar dentro de la empresa para el ofrecimiento de un buen servicio.

Funciones:

- ✓ Debe planificar las actividades deportivas en el área de natación.
- ✓ Organizar los horarios de las actividades acuáticas.
- ✓ Velar por la imagen de la organización, los servicios que ofrezcamos, la cual debe mantenerse bajo los más estrictos controles.
- ✓ Encargarse de las promociones, publicidad de nuestra empresa y entre otras actividades necesarias q tendrá a realizar.

Requisitos:

- ✓ Ser Profesional titulado del área Activad Física y Deporte
- ✓ Manejo de paquetes de computación.
- ✓ Tener buen trato con el personal.
- ✓ Experiencia minina en el cargo de 3 años.
- ✓ Tener alguna maestría relacionado al área.

Director(a) Deportivo

Propósitos del cargo: Planear las actividades acuáticas en la institución, también debe de elaborar programas deportivos para su posterior aplicación garantizando un buen rendimiento por parte de los clientes.

Funciones:

- ✓ Debe planificar las actividades deportivas en el área de natación.
- ✓ Se encargara de contratar a los entrenadores para la enseñanza de las diferentes actividades acuáticas dentro de la institución.
- ✓ Supervisa todas las actividades del personal a su cargo.
- ✓ Realiza cualquier otra tarea que se le sea asignada.

Requisitos:

- ✓ Ser Profesional titulado del área Activad Física y Deporte
- ✓ Manejo de paquetes de computación.
- ✓ Tener buen trato con el personal.
- ✓ Experiencia mínima de 2 años en cargos similares.

MANUALES DE PROCEDIMIENTOS

Manual de Procedimiento de Compra

El proceso de compra para nuestro club de natación se compone de los siguientes procedimientos o pasos que se debe realizar. En el primer nuestra empresa identificara una necesidad, para la cual la respuesta es la compra de un producto o materiales. El paso final que realizaremos es la ejecución de un contrato de compra. Los pasos intermedios serán un proceso organizado e informado que tiene como resultado que nuestra empresa compre el producto o material correcto para poder cubrir nuestra necesidad a través de un proveedor calificado cuyo producto es el más duradero por el precio.

- 1) **Identificar una necesidad:** Identificar y hacer un listado de los materiales que requiere nuestra empresa, para luego proceder a la compra, en nuestro caso como brindaremos cursos de natación tendremos que comprar los materiales o herramientas necesarias para poder dar un buen servicio de enseñanza.
- 2) **Seleccionar el producto específico:** Selecciona un producto o material específico y adecuado para cubrir las falencias de recursos materiales, entre las múltiples variedades del mercado y así poder escoger la mejor opción para que pueda cubrir la necesidad de la compañía eficientemente.
- 3) **Asignar a un equipo de compra:** Reúne a un equipo para administrar el proceso de compra, incluyendo finalizar la lista de especificaciones técnicas requeridas para el producto y el proceso de solicitud de cotización y realización del contrato.
- 4) **Especificaciones técnicas:** Se debe realizar una lista de especificaciones técnicas requeridas para asegurar que el producto o material cumpla las necesidades de la empresa.
- 5) **Presupuesto para la compra:** Establecer un presupuesto para la compra dependiendo del rango de precios identificado en la investigación hecha en el paso 3.

- 6) **Investigar a proveedores potenciales:** Investigar a los diversos tipos de productos o materiales que cubran la necesidad junto con sus proveedores para identificar el modelo más durable al mejor precio.
- 7) **Solicitar cotización:** Solicitar cotizaciones de los fabricantes y/o proveedores del producto o material identificado que cubra todas las especificaciones técnicas requeridas.
- 8) **Adjudicación del contrato:** Selecciona a un proveedor de entre las cotizaciones enviadas y realiza el contrato de compra.

Manual de Procedimiento de Ventas

Primer Paso: Conocer el producto.

Antes de empezar a vender algún producto o servicio debemos conocer lo que vamos a vender u ofrecer al cliente. Debemos tener respuestas a las siguientes preguntas:

¿Qué es lo que vamos a ofrecer o vender?

Nuestra empresa prestara servicios para dar clases y cursos de natación para niños desde muy temprana edad y para los jóvenes.

¿Para qué sirve?

Sirve para la práctica y aprendizaje para aprender a nadar, ya que es uno de los deportes más completos que existen. Además del gran número de músculos que interviene, el medio acuático es ideal para mantener sano el sistema cardiovascular, prácticamente a cualquier edad. En niños, además, regula el colesterol y previene la obesidad.

¿Qué significa esto para el Cliente?

La natación es uno de los deportes más completos y divertidos y, por qué no, un seguro de vida, ya que es un determinado momento puede evitar un ahogamiento. Por ello, es fundamental que el niño/a comience a nadar y se integre desde pequeño en el medio acuático, con el fin de que pierda miedo y se familiarice con él. Normalmente, el miedo al agua va aumentando conforme el niño/a van creciendo, de tal forma que cuanto más tiempo esté alejado del agua, más sentimientos de desconfianza y de fobia puede desarrollar, dificultando el aprendizaje de la natación.

Segundo Paso: Prospección o selección del mercado.

El cliente objetivo que queremos captar mediante este proyecto es aquel que se encuentra en el nivel socioeconómico medio, los cuales desean obtener un excelente servicio reflejado en el diario aprendizaje. El cual al grupo de edad que nosotros deseamos atraer a nuestra escuela o club de natación es a partir de los 3 o 4 años hasta los 18 años de edad.

Tercer Paso: El contacto.

En el primer contacto con el cliente lo que debes vender son dos cosas básicas:

1. La idea de la entrevista y no el Producto.

La clave está en la actitud: voluntad, paciencia, autoestima, paciencia y en la flexibilidad.

2. A ti mismo como un profesional experto y eficiente.

Cuarto Paso: Establecer las necesidades del cliente.

Debemos interesarnos por nuestros clientes y así sabremos qué es lo que realmente ellos buscan en nuestra empresa y también así podremos conocer las necesidades de nuestros clientes, por lo cual tenemos algunas necesidades:

- Brindaremos horarios flexibles.
- Precios accesibles.
- Ubicación estratégica.
- Enseñanza a través de profesionales, etc.

Quinto Paso: La presentación del producto.

Tenemos la obligación de darle la información necesaria al cliente sobre los servicios que estamos ofreciendo de una forma clara, precisa y concreta siguiendo un orden lógico, guiando al cliente paso a paso hasta que llegue a entender lo que nuestro producto o servicios puede hacer por él. Debemos presentar los beneficios del producto o servicio.

Sexto Paso: Cerrar la venta.

Si se llega a un acuerdo, es el momento de concretar: tramitar el pago, realizar la entrega, y cumplir todos los puntos establecidos. Es necesario no dejar caer la relación con el cliente en este momento, ya que las operaciones pueden fracasar si esta etapa no se conduce con precisión. Debemos ayudarles a tomar la decisión y recuerda que la "misión principal en este terreno es conseguir ventas".

Séptimo Paso: Seguir hasta el final.

De los siete pasos de la venta este es el más importante si de verdad queremos seguir creciendo. Demuestra a tus clientes que, aún después de cerrar la venta, sigues interesándote por ellos.

Manual de procedimientos para Caja y Bancos

Objetivos:

- ✓ Custodia y protege los fondos depositados y recibidos, adoptando procedimientos y controles sobre las entradas y desembolsos de dinero para asegurar el buen manejo de los mismos así se evitar malversación de fondos.
- ✓ Deben registrarse correctamente todos los movimientos tanto de caja como bancos en cuanto a valoración, naturaleza y periodo.
- ✓ La empresa determinara los procesos y criterios a seguir en el área de bancos.

Procedimiento para Caja

- ✓ Obtener la autorización para la realización de todo el proceso de ingresos y pagos siempre debidamente soportado por la documentación adecuada.
- ✓ Los cobros realizados por parte de la empresa deben depositarse a los bancos.
- ✓ Los pagos se harán principalmente mediante cheques o a través del banco.
- ✓ Solo se registraran y pagaran del fondo aquellos gastos que están debidamente justificados y autorizados.
- ✓ Los pequeños gastos quedan limitados a la caja menor la cual maneja un fondo fijo.
- ✓ Los ingresos obtenidos por medio de transferencias bancarias deben ser detectados por la empresa a través de su control de bancos.
- ✓ Los ingresos efectivos realizados por la propia empresa deben contabilizarse al momento de ser recibidos y luego remitirlos al responsable de bancos para que haga la consignación respectiva.
- ✓ Los ingresos de efectivos procedentes de terceros deben registrase y notificar al departamento de clientes para la correspondiente actualización de cartera.

- ✓ Los desembolsos que se realicen a través de los fondos de la caja deben estar en todos los casos aprobados por la persona responsable y justificada debidamente mediante un documento formal.
- ✓ El nivel de los fondos de la caja será coherente con el volumen de gastos que se liquiden periódicamente.
- ✓ El responsable de la caja no efectuara seguimiento y gestión de cobro de clientes.

Procedimientos para los Bancos:

- ✓ Con el objeto de conseguir un buen manejo de la operatividad desarrollada en los bancos se debe tener en cuenta las siguientes medidas.
- ✓ Elaboración periódica de conciliaciones bancarias de todos y cada uno de los bancos con las cuentas contables, ajustando e inspeccionando las partidas conciliatorias. La periodicidad debe ser como mínima una vez al mes (cierre de mes).
- ✓ Se dará una explicación concreta para aquellas partidas que se incorporan en las conciliaciones pero que ya tienen cierta antigüedad. Ya que gracias a esto se evitara que se encubran operaciones fraudulentas o malversaciones de fondos.
- ✓ Las conciliaciones serán supervisadas y autorizadas convenientemente y revisadas por el personal adecuado o asignado.
- ✓ Verificación de que los ingresos pendientes a realizar en el banco detallados en las conciliaciones bancarias.
- ✓ Se evitara la existencia de cheques firmados en blanco.
- ✓ La empresa mantendrá las matrices de los cheques (fecha, importe, concepto y autorización).
- ✓ Se tomara como acción inmediata la desautorización en los bancos a las personas que ya no tengan relación con la empresa.

- ✓ Los pagos efectuados a través de los bancos, se registran en el momento que se devengan, independientemente del momento en que sean cargados por el banco.
- ✓ Los cheques no se firmaran por la persona o personas responsables hasta que se adjunte la documentación adecuada.
- ✓ Autorización por parte de la dirección de la empresa para el uso y apertura de las cuentas bancarias.
- ✓ Negociación, contratación y designación de poderes con las entidades bancarias solo serán aprobadas por parte de la dirección de la empresa.

Manual de contabilidad

Se debe manejar el código, la denominación o nombre de la cuenta, el saldo normal (si es deudor o acreedor) y la dinámica (cuando se carga y cuando se abona) Control interno (condiciones básicas para contabilizar).

TERCERA PARTE

PLAN DE CUENTAS

1. ACTIVOS O DERECHOS

1.1 ACTIVOS CORRIENTES

1.1.1 DISPONIBLE

1.1.1.1 Caja M/N

1.1.1.2 Caja Chica

1.1.1.3 Banco M/N

1.1.1.4 Caja de Ahorro M/N

1.1.2 EXIGIBLE

1.1.2.1 Cuentas por cobrar (a Clientes)

1.1.2.2 Cuenta Personal de los Socios

1.1.2.3 Crédito Fiscal

1.1.3 REALIZABLE O BIENES DE CAMBIO

1.1.3.1 Inventario de Mercaderías

1.2 ACTIVOS NO CORRIENTES

1.2.1 ACTIVOS FIJOS O BIENES DE USO

1.2.1.1 Terreno

1.2.1.2 Edificio

1.2.1.3 Muebles y Enseres

1.2.1.4 Equipos de Computación

1.2.1.5 Depreciación Acumulada de Muebles y Enseres

1.2.1.6 Depreciación Acumulada de Equipos de Computación

PASIVO Y PATRIMONIO

2. PASIVOS

2.1 PASIVO CORRIENTE

2.1.1 CUENTAS POR PAGAR

2.1.2 DOCUMENTOS POR PAGAR

2.1.3 OBLIGACIONES CON EL PERSONAL

2.1.3.1 Sueldos y Salarios a Pagar

2.1.3.2 Indemnización a Pagar (Finiquito a pagar)

- 2.1.3.3 Aguinaldos a Pagar
- 2.1.4 APORTES Y RETENCIONES POR PAGAR
 - 2.1.4.1 Administradora de Fondos y Pensiones
 - 2.1.4.2 Caja Nacional de Salud
 - 2.1.4.3 AFP`s (PROVIVIENDA)
 - 2.1.4.4 Instituto de Formación y Capacitación Laboral (INFOCAL)
- 2.1.5 IMPUESTOS POR PAGAR
 - 2.2.5.1 Servicio de Impuestos Nacionales
 - 2.2.5.1.1 Impuestos a las Transacciones
 - 2.2.5.1.2 Impuestos sobre Utilidades
- 2.1.6 DEBITO FISCAL
- 2.2 PASIVOS NO CORRIENTES
 - 2.2.1 OBLIGACIONES BANCARIAS
 - 2.2.1.1 Préstamos Bancarios
- 2.3 PROVISIONES
 - 2.3.1 PROVISION PARA INDEMNIZACION
- 3. PATRIMONIO O CAPITAL (Deudas con los socios)
 - 3.1 CAPITAL SOCIAL
 - 3.2 UTILIDAD DE LA GESTION
- 4. INGRESOS
 - 4.1 VENTAS
- 5. COSTOS
 - 5.1 INVENTARO INICIAL
 - 5.2 COMPRAS
- 6. GASTOS DE OPERACIÓN
 - 6.1 GASTOS ADMINISTRATIVOS
 - 6.1.1 SUELDOS Y SALARIOS
 - 6.1.2 CARGAS SOCIALES
 - 6.1.2.1 Aguinaldo
 - 6.1.2.2 Indemnización
 - 6.1.2.3 Vacaciones

6.1.3 SERVICIOS BASICOS

6.1.3.1 GASTOS DE COMUNICACIÓN

6.1.3.1.1 Servicios telefónicos

6.1.3.1.2 Servicio de internet y otros

6.1.3.1.3 Periódicos

6.1.3.2 ENERGIA ELECTRICA

6.1.3.4 AGUA Y ALCANTARILLADO

6.1.4 DEPRECIACION DE BIENES DE USO

6.1.4.1 Depreciación de Edificios

6.1.4.2 Depreciación de Muebles y Enseres

6.1.4.3 Depreciación de Equipo de Computación

MOVIMIENTO DE LAS CUENTAS

CUENTA	PRESENTACION EN LOS ESTADOS FINANCIEROS	DEBITO	CREDITO	SALDO
CAJA M/N	ACTIVO CORRIENTE: -Disponible	✓ Por el efectivo con que inicia las actividades nuestra empresa.	✓ Por toda salida del efectivo o cheques recibidos por: ➤ Depósitos realizados en Cta. Cte. O Caja de Ahorro en el Banco.	DEUDOR
		✓ Recaudaciones recibidas en el día por ventas al contado o por cobranzas a los clientes.	➤ Pago al contado por compras de bienes y servicios. ➤ Pago de obligaciones. ➤ Por cierre de gestión.	
CAJA CHICA	ACTIVO CORRIENTE: -Disponible	✓ Se debita por la creación del fondo.	✓ Por disminución del fondo.	DEUDOR
		✓ Por incremento del fondo.	✓ Gastos no reembolsados al cierre de gestión. ✓ Por cierre de gestión.	

BANCO M/N	ACTIVO CORRIENTE. -Disponible	✓ Depósito inicial por apertura de cuenta corriente. ✓ Depósitos diarios en efectivo o cheques.	✓ Amortización parcial o total de préstamos. ✓ Traspasos a Cta. de Ahorros. ✓ Por intereses y comisiones. ✓ Por cierre de gestión.	DEUDOR
CAJA DE AHORRO M/N	ACTIVO CORRIENTE. -Disponible	✓ Depósito inicial por apertura de cuenta de ahorro. ✓ Depósitos efectuados.	✓ Por retiro de fondos. ✓ Por cierre de gestión.	DEUDOR
CREDITO FISCAL	ACTIVO CORRIENTE. -Créditos	✓ Por el 13% de compra de bienes o servicios respaldadas con facturas. ✓ Descuentos otorgados.	✓ Por compensación mensual con el Débito fiscal según Form. 143 ✓ Por cierre de gestión.	DEUDOR
INVENTARIO DE MERCADERIAS	ACTIVO CORRIENTE. -Créditos	✓ Por el costo del inventario inicial. ✓ Costo de adquisición de mercaderías en el periodo. ✓ Por devolución de mercadería devueltas a los proveedores. ✓ Por actualización de acuerdo a disposiciones en vigencia.	✓ Por el costo de mercadería vendida en el periodo. ✓ Por el costo de las mercaderías devueltas a los proveedores. ✓ Ajustes por pérdidas o ganancias debidamente justificadas y autorizadas.	DEUDOR

TERRENOS	ACTIVO NO CORRIENTE. -Bienes de Uso.	✓ Por costo de adquisición del terreno. ✓ Por actualización de acuerdo a normas disposiciones en vigencia.	✓ Por venta del terreno a precio de costo o valor contabilizado. ✓ Por cierre de gestión.	DEUDOR
EDIFICIOS	ACTIVO NO CORRIENTE. -Bienes de Uso.	✓ Por el costo de adquisición del edificio o por el costo de la construcción. ✓ Por actualización de acuerdo a disposiciones vigentes.	✓ Por venta del edificio a precio de costo o valor contabilizado. ✓ Baja del edificio por demolición. ✓ Por cierre de gestión.	DEUDOR
MUEBLES Y ENSERES	ACTIVO NO CORRIENTE. -Bienes de Uso.	✓ Por el costo de los mobiliarios relativamente permanentes tales como: Vitrinas, escritorios, sillas, escritorios, etc.	✓ Por venta de los mobiliarios a precio de costo o valor contabilizado. ✓ Baja del mobiliario por retiro fuera de uso. ✓ Por cierre de gestión.	DEUDOR
EQUIPO DE COMPUTACION	ACTIVO NO CORRIENTE. -Bienes de Uso.	✓ Por el costo de los equipos de computación. ✓ Por actualización de acuerdo a disposiciones en vigencia.	✓ Por venta de los equipos de computación a precio de costo o valor contabilizado. ✓ Baja del equipo por retiro o fuera de uso. ✓ Por cierre de gestión.	DEUDOR

INVENTARIO DE MATERIAL DE ESCRITORIO	ACTIVO NO CORRIENTE. -Diferidos	✓ Por el costo del inventario inicial. ✓ Costo de adquisición de material de escritorio tales como: ➤ Facturas, notas de entradas o salida, papel membretado, papelería, lápices, borradores, bolígrafos, etc. ✓ Por reposición de material de escritorio.	✓ Por el consumo de materiales en el periodo según informe de almacenes. ✓ Por devolución de materiales de escritorio a los proveedores por no ajustarse a especificaciones del pedido. ✓ Por descuento, bonificaciones en compra de material de escritorio. ✓ Por cierre de gestión.	DEUDOR
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	ACTIVO NO CORRIENTE. -Diferidos	✓ Por el importe erogado en la apertura del negocio, como ser: ➤ Honorario del Contador por Balance de Apertura. ➤ Honorario del abogado por escritura de constitución. ✓ Gastos de registros en las diferentes instituciones. ✓ Por actualización de acuerdo a disposiciones en vigencia.	✓ Importe aplicado a las operaciones del ejercicio. ✓ Por cierre de gestión.	DEUDOR

CUENTAS POR PAGAR	PASIVO CORRIENTE	✓ Pagos totales o parciales. ✓ Por cierre de gestión.	✓ Por saldo inicial de la deuda. ✓ Por actualización, cuando la deuda es con mantenimiento de valor o en dólares.	ACREEDOR
DOCUMENTOS POR PAGAR	PASIVO CORRIENTE	✓ Por amortización parcial o total. ✓ Por cierre de gestión.	✓ Por saldo inicial de la deuda. ✓ Importe de facturas de los proveedores por compra de mercaderías con respaldo de una letra de cambio y/o pagare. ✓ Por actualización cuando la deuda es con mantenimiento de valor o dólares.	ACREEDOR
SUELDOS POR PAGAR	PASIVO CORRIENTE	✓ Por pago totales o parciales de estas obligaciones. ✓ Por cierre de gestión.	✓ Por saldo inicial de la deuda. ✓ Por el líquido pagable de la planilla de haberes del mes.	ACREEDOR
APORTES Y RETENCIONES POR PAGAR	PASIVO CORRIENTE	✓ Por pago totales o parciales de la deuda a instituciones de seguridad social e impuestos internos. ✓ Por cierre de gestión.	✓ Por saldo inicial de la deuda. ✓ Importe de retenciones en planilla de haberes a favor de las instituciones de seguridad social y el SIN.	ACREEDOR

DEBITO FISCAL	PASIVO CORRIENTE	✓ Por compensación con el crédito fiscal mediante el Form.143. ✓ Por cierre de gestión.	✓ Saldo inicial. ✓ Por el 13% de las facturas o notas fiscales por venta de bienes y servicios. ✓ Por actualización de saldos de periodos anteriores.	ACREEDOR
CAPITAL	PATRIMONIO	✓ Disminución por reembolso de las aportaciones a los socios o accionistas. ✓ Aplicación de resultados negativos (perdidas) por acuerdo mutuo de los socios. ✓ Por cierre de gestión.	✓ Saldo inicial de la cuenta. ✓ Aumento de capital por aportaciones adicionales de los socios. ✓ Incremento del capital por capitalización de las utilidades por acuerdo de los socios.	ACREEDOR

CONCLUSION

En la realización del proyecto se pudo llegar por medio de los estudios realizados a las siguientes conclusiones:

El proyecto en primera instancia fue planificado o concebido para desarrollar varios tipos de actividades acuáticas, gracias a los resultados de la investigación se incluyó que a un futuro dar cursos especiales para las mujeres embarazadas y también para personas con discapacidad, por lo tanto se espera que tenga una buena aceptación.

Dado los resultados en el análisis técnico se concluyó que es más rentable y conveniente operar de lunes a domingo con descansos los fines de semana en ciertos horarios, esto ayudará a maximizar los beneficios y a optimizar los días de mantenimiento, para poder brindar un excelente servicio y que sea del agrado para el consumidor final.

Para determinar la localización que fueron elegidas a través de las encuestas eran por el centro, cerca de la universidad y por el sector del cuarto anillo de la doble vía la guardia el cual contiene las variables más fuertes y necesarias para el correcto funcionamiento de todas las instalaciones del club de natación. Por lo tanto se concluye que el mismo estará ubicado en este sector, para conveniencia de los habitantes.

El monto de nuestra inversión se estimó un capital de Bs. 4.100.000, valor que se justifica por el tipo de negocio, ya que el costo de la puesta en marcha los sueldos y demás materiales son mayores que los ingresos en los primeros ciclos del negocio. El flujo de caja del inversionista, concluyó que el proyecto es rentable.

La empresa va a invertir en publicidad para expandir el negocio, basándose en el criterio de porcentaje de ventas, el cual se justifica; ya que incrementando las ventas se puede obtener cada día más publicidad para nuestros productos.

Finalmente con la aplicación de análisis financieros, se comprueba que el negocio es rentable, y atractivo para los inversionistas.

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Plan De Negocios (Luis Enrique Moyano Castillejo).
- ✓ Plan de Negocios desarrollo, innovación y emprendimiento (Lic. Hugo Rodríguez Vásquez).
- ✓ <https://www.entrepreneur.com>
- ✓ <https://www.Aquatics+Quick+Start+Guide+Sp.pdf.com>
- ✓ [https://www.Plan_comunicaciones_liga_antioquia\(1\).com](https://www.Plan_comunicaciones_liga_antioquia(1).com)
- ✓ [https://www.TNE_UPAC_17663\(2\).com](https://www.TNE_UPAC_17663(2).com)

ANEXOS

CONSTITUCION DE EMPRESAS

Para constituir una empresa como tal, los factores importantes son:

- **El recurso humano**: Que al aportar su intelecto o fuerza de trabajo se erige en ente esencial del proceso productivo.
- **El capital** suministrado por el empresario con la expectativa de lograr una buena tasa de rentabilidad.
- **Los materiales** que son objeto directo de transformación o de trabajo propiamente dicho.

Clasificación de las empresas



Sociedad Comercial

La sociedad comercial es la unión de dos o más personas que se obligan para efectuar aporte para aplicarlos al logro del fin común y repartirse entre sí los beneficios o soportar las pérdidas.

Clasificación De Las Sociedades Comerciales Según Su Constitución

Las sociedades comerciales cualquiera sea su objeto, solo podrán constituirse en los siguientes tipos:



1. SOCIEDAD COLECTIVA
2. SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE Y COMANDITA POR ACCIONES.
3. SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
4. SOCIEDAD ANONIMA
5. ASOCIACIONES ACCIDENTALES O DE CUENTAS EN PARTICIPACION.

Constitución de Sociedades

El instrumento de constitución de las Sociedades Comerciales debe contener mínimamente lo siguiente de acuerdo al **art.127 del Código de Comercio**:

Requisitos personales:

1. Lugar y fecha de celebración del acto
2. Nombre, edad, estado civil, nacionalidad, profesión, domicilio y numero de la cedula de identidad de las personas físicas y nombre, naturaleza, nacionalidad y domicilio de las personas jurídicas que intervengan en la constitución.
3. Razón social o denominación y domicilio de la sociedad.

Requisitos reales:

1. Monto de capital social, con indicación del mínimo cuando este sea variable.
2. Monto del aporte efectuado por cada socio en dinero, bienes, valores o servicios y su valorización. En las sociedades Anónimas deberá indicarse además, el capital autorizado, suscrito y pagado; la clase, numero, valor nominal, y naturaleza, de la emisión y demás comprometidos, el mismo que no podrá exceder de dos años.
3. Constitución de reservas, en las sociedades anónimas y SRL se debe constituir una reserva mínima del 5% de las utilidades efectivas y liquidas obtenidas.

Requisitos funcionales:

1. Objeto Social que debe ser preciso y determinado.
2. Plazo de duración.
3. Forma de organización de la administración; el modo de designar directores, administradores o representantes legales; órganos de fiscalización interna y sus facultades (lo que dependerá del tipo de sociedad); fijación del tiempo de duración en cargos.
4. Reglas para distribuir las utilidades y soportar las perdidas.
5. Cláusulas de disolución de la sociedad y las bases para practicar la liquidación.
6. Compromiso sobre la jurisdicción arbitral
7. Clausulas relacionadas con los derechos y obligaciones de los socios o accionistas entre sí y con respecto a terceros.
8. En las sociedades anónimas, la época y forma de convocar a reuniones o constituir la junta de accionistas, secciones ordinarias y extraordinarias, etc.

PROCEDIMIENTO DE CONSTITUCION DE SOCIEDADES

Para constituir una sociedad después de haber definido las características y reunido los requisitos enumerados en el **artículo 127 del código de comercio** se debe presentar lo siguiente:

Razón social de la empresa

FUNDEMPRESA: Para la obtención de matrícula de comercio.

1. Control de homonimia o consulta de nombre, rellenar formulario N° 010
2. Formulario N° 020 de solicitud de matrícula de comercio.
3. Balance de apertura con solvencia profesional otorgada por el colegio de Contadores o Auditores.
4. Testimonio de escritura pública de constitución social, en original o fotocopia legalizada, debe contener aspectos de acuerdo al art. 127 del código de comercio. Debe ser notariado y que adjunte las fotocopias de CI de todos los socios.
5. Publicación de testimonio de constitución en un periódico de circulación nacional.
6. Poder del representante legal original o fotocopia legalizada, y que adjunte fotocopia de C.I.
7. Cancelar un arancel de BS 455, el plazo del trámite es de dos días hábiles.

IMPUESTOS INTERNOS: Para la obtención del NIT.

1. Formulario de empadronamiento 4595-1 debidamente llenado (se facilita en la ventanilla al momento del trámite)
2. Ultima factura luz y agua.
3. Fotocopia del Testimonio de constitución.
4. Balance General con solvencia profesional.
5. Poder del Representante legal original y una fotocopia
6. Testimonio de la escritura de constitución

Esta documentación debe ser presentada por el representante legal en las oficinas de sin (calle sucre 150) o graco (A.V. Melchor pinto)

ALCALDIA MUNICIPAL: Para obtener licencia de funcionamiento y padrón municipal (presentar en el SIO)

1. Cedula de identidad del representante legal y los socios (fotocopias)
2. Testimonio de constitución
3. Poder del representante legal
4. Balance de apertura con solvencia
5. NIT (fotocopia)
6. Aviso de cobranza agua y luz del domicilio fiscal de la empresa y del representante legal (fotocopias)
7. Plano de ubicación o croquis de la empresa
8. Formularios 101 y 100-B llenados (se facilita en ventanilla del SIO)

Presentar esta documentación las oficinas del SIO (servicios y operadores) en el 2do anillo frente a la CASA DEL CAMBA.

CAJA NACIONAL DE SALUD: Para seguro de salud a los empleados y al empleador.

1. Formulario **AVC-01** de afiliación de la empresa (empleador).
2. Formulario **AVC-02** (cedula de identidad del empleador).
3. Fotocopia de cedula de identidad del representante legal.
4. Fotocopia del NIT
5. Balance de apertura.
6. Licencia de funcionamiento.
7. Testimonio y poder del representante legal.
8. Planilla de sueldos.
9. Croquis ubicación de la empresa.
10. Certificado de no- afiliación a la caja privada.
11. Fotocopia del certificado para cada afiliado.
12. Examen pre-ocupacional.

AFP's FUTURO DE BOLIVIA

1. Fotocopia del **NIT**
2. Cedula del representante legal
3. Fotocopia de aviso de luz y agua
4. Croquis de ubicación del negocio

CAINCO

1. Formulario de solicitud de afiliación
2. Balance de apertura
3. Certificado de inscripción al NIT
4. Fotocopia Matricula de la Comercio
5. Fotocopia de la licencia de funcionamiento
6. Fotocopia del Carnet del representante legal
7. Fotocopia del certificado de escritura de constitución.
8. Fotocopia de la publicación.

MINISTERIO DE TRABAJO

1. NIT (fotocopia)
2. Cedula de identidad del representante legal. (fotocopia)
3. Llenado de declaración jurada –formulario único de registro del empleador.
4. Contratos de trabajo (por empleado).
5. Fotocopia de registro a los entes gestores (caja)
6. Planilla de sueldos y salarios
7. Boleta de depósito bancario de Bs. 80 en la cuenta N° 501-5034475-3-17 del Banco Unión a nombre del ministerio del trabajo

ACTA DE REUNION

En la Ciudad de Santa Cruz de la Sierra, a los 3 días del mes de abril de 2018, siendo las 16:00 horas se reúne el Grupo Organizador de una "Escuela de Natación".

- **Presentes:**

MIEMBROS	
Nº	NOMBRES Y APELLIDOS
1	Danitza Channel Morejón Hurtado
2	Carlos Alexander Montaña Talamás
3	Alba Arana Calvimontes
4	María Lisbeth Morón
5	Aida Vanessa Coca García

A fin de tratar el siguiente Orden del día:

1. **Presentación del grupo y motivos de la reunión.**
2. **Elección del Coordinar(a) y Secretario (a) relator(a).**
3. **Planteamiento de las propuestas para la formación de la empresa.**
4. **Argumentación de las propuestas.**
5. **Ejecución de la votación sobre las propuestas planteadas y/o argumentadas.**
6. **Consenso sobre la votación obtenida.**
7. **Compromiso para la puesta en marcha el proyecto.**

DESARROLLO**1. Presentación del grupo y motivos de la reunión.**

La Sra. María Sandy Suarez Arteaga, toma la palabra para la respectiva presentación de los integrantes del proyecto a realizar.

2. Elección del Coordinar(a) y Secretario (a) relator(a).

La elección de estos dos cargos se los realizo mediante votación mayoritario, para realizar la votación entre los nombres propuestos que se mencionan a continuación:

Nº	NOMBRE Y APELLIDOS	VOTOS
1	Alba Arana Calvimontes	2
2	Carlos Alexander Montaña Talamás	3
TOTAL		5

De acuerdo a los votos obtenidos se da a conocer el nombre del coordinador y de la secretaria relatora, que quedaría conformado de la siguiente manera:

NOMBRE Y APELLIDOS	CARGO
Alba Arana Calvimontes	Secretaria Relatora
Carlos Alexander Montaña Talamás	Coordinador

3. Planteamiento de las propuestas para la formación de la empresa.

Las propuestas fueron planteadas mediante la participación de todos los miembros, el cual cada uno dio a conocer sus distintas propuestas para ser tomadas en cuentas, obteniendo de tal manera una lista de 8 propuestas, para su respectiva selección de la mejor mediante la votación.

A continuación se mencionaran las propuestas planteadas en dicha reunión:

Nº	Propuestas
1	Relojería
2	Consultora
3	Granja Avícola
4	Club de Natación
5	Agencia de Toldos
6	Pizzería
7	Heladería
8	Agencia de Sillas

4. Argumentación de las propuestas.

Se la realizaron mediante la participación activa de cada miembro para poder dar a conocer su argumentación de sus respectivas propuesta(s) sugeridas.

Propuesta	Argumentación
Relojería	Es un accesorio necesario para la población, también porque cuento con la información básica acerca de los movimientos de las ventas de reloj en el exterior a través de un familiar.
Consultora	Porque para emprender este tipo de negocio no hace falta mucha inversión, con tener las herramientas básicas o necesarias es suficiente para poder darle la mejor atención requerida al cliente, respondiendo a sus necesidades.
Granja Avícola	Por el alto índice de ventas de pollos en el mercado nacional, y por la opción de poder exportar al exterior en un futuro.
Pizzería	Por el nivel de volumen de ventas y consumos de la gente y por el tipo de precios.
Heladería	Para incrementar el consumo de helados ofreciendo una variedad de nuevos sabores o que pocos conozcan, acompañados de ambientes cómodos.
Agencia de Sillas	Porque tengo familiares que tienen conocimiento en el rubro.
Club de Natación	Para impulsar a los deportistas y personas interesadas a la práctica de una nueva disciplina en provincia.
Agencia de Toldos	Para impulsar la venta o fletes para la utilización de toldos para protegernos del sol, el viento, o uso en algunas viviendas, etc.

5. Ejecución de la votación sobre las propuestas planteadas y/o argumentadas.

La emisión de votos de las propuestas mencionadas anteriormente en el punto N°3, establecido en la formulación del orden del día, se las realizo mediante la participación de cada uno de los miembros presentes en dicha reunión.

VOTACION # 1		
Nº	Propuestas	Votos
1	Relojería	0
2	Consultora	0
3	Granja Avícola	0
4	Club de Natación	2
5	Agencia de Toldos	2
6	Pizzería	0
7	Heladería	0
8	Agencia de Sillas	1
Total		5

Una vez obtenidos los resultados de la emisión de los votos, podemos observar que no hubo un consenso en la primera votación realizada, el cual se tuvo que acudir a una nueva votación entre las 2 propuestas más votadas el cual hubo un empate de puntos o votos entre la Propuesta N° 4 y la Propuesta N° 5.

VOTACION # 2		
Nº	Propuesta	Votos
4	Club de Natación	3
5	Agencia de Toldos	2
Total		5

En la segunda votación realizada, recién se pudo concretar la elección o determinación mediante la mayor cantidad de puntuación obtenida que en este caso sería la Propuesta N°5 que es la conformación de un Club de Natación.

6. Consenso sobre la votación obtenida.

Para poder llegar al consenso entre todos los participantes, de la presente reunión se tuvo que realizar 2 veces las votaciones de las propuestas planteadas con sus respectivas argumentaciones y votaciones obtenidas en la presente reunión se logró el acuerdo por mayoría, la de crear una empresa cuyo objetivo de los miembros es concretar la conformación de un "Club de Natación".

7. Compromiso para la puesta en marcha el proyecto.

Como muestra de compromiso absoluto sobre todo lo acordado en la presente reunión, firmamos al pie de la presente acta, comprometiéndonos a evitar todo tipo de problemas, cuidando y velando el objetivo planteado para la aprobación de la Asignatura de Laboratorio 1 con una alta calificación colectiva, mediante el trabajo y apoyo en todo momento o en la duración del presente proyecto.

Santa Cruz de la Sierra, 03 de Marzo de 2018.

.....
C. Alexander Montaña Talamás

.....
Alba Arana Calvimontes

.....
Danitza Channel Morejón Hurtado

.....
María Lizbeth Morón

.....
Aida Vanessa Coca García

CREACION DEL CLUB DE NATACION "SUMMER TIME"

GRUPO DE INVESTIGACION: CPA-360 UAGRM

ENCUESTA

1) Sexo

Masculino

Femenino

2) ¿Haz practicado alguna vez la Natación?

SI

NO

*Si la respuesta es no pasar a la pregunta 2.1 y 2.2. , si la respuesta es sí pasar a la pregunta 3.

2.1) ¿Cuáles son los motivos por el cual no practicas?

- a) No conozco los beneficios que tiene la natación.
- b) Por qué los precios son muy elevados.
- c) No hay horarios adecuados.
- d) Los ambientes no son apropiados.
- e) Otros.

2.2) ¿Te gustaría participar en los cursos de Natación?

SI

NO

3) ¿Conoces algún club o escuela de Natación?

SI

NO

4) ¿Si usted está interesado en participar de los cursos de natación cada que tiempo te gustaría practicarlo?

- | | |
|-------------------------|----------------------------|
| a) Semanal | e) Vacaciones (12 semanas) |
| b) Quincenal (15 días) | f) Cada 3 meses |
| c) Mensual | g) Cada 6 meses |
| d) Especial (6 semanas) | h) Anual |

4.1) ¿De acuerdo al inciso seleccionado, elija el monto que usted estaría dispuesto a pagar?

- | | |
|----------------------------|--------------------|
| a) Semanal | 120 Bs. - 200 Bs |
| b) Quincenal (15 días) | 220 Bs. - 350 Bs. |
| c) Mensual | 360 Bs. - 650 Bs |
| d) Especial (6 semanas) | 400 Bs. - 750Bs. |
| e) Vacaciones (12 semanas) | 450 Bs. - 800 Bs. |
| f) Cada 3 meses | 850 Bs. - 1500 Bs |
| g) Cada 6 meses | 1600 Bs. - 2950Bs. |
| h) Anual | 2800 Bs. - 4000 Bs |

5) ¿En cuál de los siguientes horarios disponibles te gustaría participar de los cursos de natación?

- a) Lunes a viernes entre las 10:00 am a 14:00 pm.
- b) Lunes a viernes entre las 16:00 pm a 21:00 pm.
- c) Sábado entre las 10:00 am a 16:00 pm.
- d) Domingos entre las 8:00 am a 13:00 pm

6) ¿Desde qué edad cree usted que es conveniente empezar a practicar la Natación?

- | | |
|----------------|-------------------|
| a) 2 a 6 años | d) 18 a 25 años |
| b) 6 a 12 años | e) 25 en adelante |
| c) 12 a 18 año | |

7) ¿Quiénes creen que deberían practicar más la natación?

- a) Niños y niñas
- b) Jóvenes y señoritas
- c) Las personas Adultas
- d) Personas de tercera edad
- e) Mujeres embarazadas
- f) Otros (.....)

8) A la hora adquirir algún curso de natación, ¿Qué tomaría en cuenta usted?

- a) Precio
- b) Calidad de enseñanza
- c) Moda
- d) Beneficios ofrecidos
- e) Horario Accesible
- f) Por el lugar ubicado
- g) Otros.....

9) ¿Califique usted según su criterio como cree que serán los servicios que brindará nuestra escuela o club de natación?

- | | |
|--------------|----------|
| a) Muy buena | c) Buena |
| b) Regular | d) Nose |

10) ¿Según su opinión, usted cree que la gente será beneficiada con la práctica en nuestro club de natación y explique el motivo?

- a) Si:.....
.....
- b) No:.....
.....

11) ¿Usted estaría de acuerdo que por apertura del club lancemos una promoción de 2x1?

- a) Es buena idea
- b) Seria genial
- c) No es conveniente
- d) Llamaría mucho la atención

12) ¿Estaría de acuerdo que nuestro club de natación brinde cursos especiales para personas discapacitadas y mujeres embarazadas?

SI NO

13) ¿Cuántas personas cree que sería adecuado inscribir por cada horario?

R.-.....

14) ¿Usted recomendaría a algún amigo o familiar para que asista a nuestro club de natación a participar de los cursos de natación?

SI NO

15) ¿En qué zona cree usted que se debe crear este club de natación para que pueda haber una mayor asistencia de clientes o personas interesadas?

R.-.....

LLUVIA DE IDEAS

1ra.Reunion

INTEGRANTES	
Nº	NOMBRES Y APELLIDOS
1	Danitza Channel Morejón Hurtado
2	Carlos Alexander Montaña Talamás
3	Alba Arana Calvimontes
4	María Lisbeth Morón
5	Aida Vanessa Coca García

Presentación	
Nominar un coordinador (a)	
Carlos Alexander Montaña Talamás	
Nominar un secretario (a) relator(a)	
Alba Arana Calvimontes	

Se instala la 1ra reunión:

PROPOSICIONES		
Nº	Proponentes	Propuestas
1	Alba Arana Calvimontes	Relojería
2	Carlos Alexander Montaña Talamás	Consultora
		Parque Acuático
		Club de Natación
		Agencia de Toldos
3	Aida Vanessa Coca García	Pizzería
4	Danitza Channel Morejón Hurtado	Heladería
5	María Lisbeth Morón	Agencia de sillas

PLANTEO # 1			
Nº	Proponente	Propuesta	Argumentación
1	Alba Arana Calvimontes	Relojería	Es un accesorio necesario para la población, también porque cuento con la información básica acerca de los movimientos de las ventas de reloj en el exterior a través de un familiar.
2	Carlos Alexander Montaño Talamás	Consultora	Porque para emprender este tipo de negocio no hace falta mucha inversión, con tener las herramientas básicas o necesarias es suficiente para poder darle la mejor atención requerida al cliente, respondiendo a sus necesidades.
3	Aida Vanessa Coca García	Granja Avícola	Por el alto índice de ventas de pollos en el mercado nacional, y por la opción de poder exportar al exterior en un futuro.
4	Danitza Channel Morejón Hurtado	Pizzería	Por el nivel de volumen de ventas y consumos de la gente y por el tipo de precios.
5	Maria Lisbeth Morón	Heladería	Para incrementar el consumo de helados ofreciendo una variedad de nuevos sabores o que pocos conozcan, acompañados de ambientes cómodos.
		Agencia de Sillas	Porque tengo familiares que tienen conocimiento en el rubro.

PLANTEO # 2			
Nº	Proponente	Propuesta	Argumentación
1	Alba Arana Calvimontes	Relojería	Es un accesorio necesario para la población, también porque cuento con la información básica acerca de los movimientos de las ventas de reloj en el exterior a través de un familiar.
2	Alexander Montaña Talamás	Club de Natación	Para impulsar a los deportistas y personas interesadas a la práctica de una nueva disciplina en provincia.
		Agencia de Toldos	Para impulsar la venta o fletes para la utilización de toldos para protegernos del sol, el viento, o uso en algunas viviendas, etc.
3	Aida Vanessa Coca García	Pizzería	Por el nivel de volumen de ventas y consumos de la gente y por el tipo de precios.
4	María Rene Rocha Leniz	Heladería	Para incrementar el consumo de helados ofreciendo una variedad de nuevos sabores o que pocos conozcan, acompañados de ambientes cómodos.
5	María Lisbeth Morón	Agencia de Sillas	Porque tengo familiares que tienen conocimiento en el rubro.

VOTACION # 1		
Nº	Propuesta	Votos
1	Relojería	0
2	Consultora	0
3	Granja Avícola	0
4	Club de Natación	2
5	Agencia de Toldos	2
6	Pizzería	0
7	Heladería	0
8	Agencia de Sillas	1
Total		5

VOTACION # 2		
Nº	Propuesta	Votos
4	Club de Natación	3
5	Agencia de Toldos	2
Total		5