

Universidad Católica Redemptoris Mater

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas



Plan de Negocio para optar al título de Licenciado en Administración de Empresas

Innovación y Desarrollo Sostenible, Emprendimiento y Mercado laboral

Women's Secret

AUTOR(ES)

Abarca-Rivas, Geovanna Elizabeth
Carcache, Damaris Vanessa
Noguera-Silva, Normery Del Socorro
Ruiz-García, Melissa Carolina
Ubau-González, Marcela Elizabeth

TUTOR CIENTÍFICO Y METODOLÓGICO

MBA. María del Socorro Gaitán

**Managua, Nicaragua
17 de noviembre, 2018**

Índice

Generalidades del Plan de negocio.....	6
Importancia del Plan de Negocio.....	7
Idea del Producto.....	7
Nombre de la Empresa	7
Razón Social	7
Nombre Comercial.....	8
Descripción de la Empresa.....	8
Ubicación de la Empresa.....	8
Tamaño de la Empresa.....	8
Visión y Misión de la Empresa	9
Misión	9
Visión.....	9
Objetivos de la Empresa	9
Análisis del Sector	10
Macro entorno	10
Micro entorno	10
Análisis F.O.D.A.	12
Fortaleza.....	12
Oportunidades	12
Debilidades.....	12
Amenazas	12
Líneas Estratégicas.....	13
Línea Estratégica 1: Financiera.....	13
Línea Estratégica 2: Crecimiento.....	13
Línea Estratégica 3: Producto	13
Resumen, Conclusiones y Recomendaciones del Plan de Negocios.....	14
Resumen	14
Conclusiones	14
Recomendaciones.....	14
El Sistema de Mercado del Plan de Negocio.....	15
El Producto.....	15
El producto.....	15

Usos del producto	15
Productos sustitutos	15
Presentación del Producto.....	16
Marca del Producto.....	17
Logotipo del Producto.....	17
Ventajas Competitivas del Producto.....	17
La Demanda del Mercado	17
Tamaño del Mercado	17
Análisis de encuestas WOMEN’S SECRETS.....	18
Características de los Consumidores	26
Demanda Potencial.....	27
Oferta del Mercado.....	28
Capacidad Instalada	28
Distribución del Mercado.....	28
Marcas Competidoras	28
Oferta del plan de negocio.....	29
Estrategias de Mercado	29
Estrategia de Precio	30
Estrategia de Precio	30
Precios del Producto	30
Análisis de Precio	30
Estrategia de Distribución.....	31
Sistema de Distribución	31
Área que atenderá el Sistema de Distribución	31
Agentes Intermediarios.....	31
Estrategia de Publicidad y Promoción	31
Publicidad.....	31
Contenido del Mensaje Publicitario.....	32
Medios Publicitarios.....	32
Presupuesto	32
Promoción.....	32
Instrumentos Promocionales.....	32
Presupuesto Promocional.....	33

El Sistema de Promoción	33
Especificaciones del Producto.....	33
Capacidad Instalada	34
Localización	35
Infraestructura Existente	35
Tecnología.....	36
Proceso Productivo.....	36
Materia Prima e Insumos.....	37
Mano de Obra	37
Servicios Básicos	39
Costos Unitarios de Producción	40
LA ORGANIZACIÓN PARA EL PLAN DE NEGOCIO	40
Estructura Organizacional.....	40
Funciones de Cada Puesto de Trabajo	40
Sueldos y Salarios.....	41
Aspectos Legales	42
Aspectos Institucionales	42
Inversión y Financiamiento para el Plan de Negocio	43
Plan Global de Inversiones.....	43
Inversión Fija	44
Inversiones Intangibles	44
Inversión para Capital de Trabajo	45
Consideraciones Financieras	45
Ingresos.....	45
Costos de Producción.....	45
Gastos de Administración	46
Gastos de Venta	46
Depreciación	47
Pago al Préstamo	47
Impuestos.....	48
Costos Fijos y Variables.....	48
Flujos de Efectivos.....	49
Evolución Financiera	50

Tasa de Descuento	50
Indicadores de Rentabilidad	50
Valor Actual Neto (VAN)	50
Tasa Interna de Retorno (TIR)	50
Periodo de Recuperación de la Inversión	50
Anexos.....	51
Acta Constitutiva WOMEN´S SECRETS	51
Imágenes.....	62
Bibliografía	63

Índice de Tablas

Tabla 1 Niveles de empresas	8
Tabla 2 Crecimiento Poblacional	27
Tabla 3 Ventas Proyectadas.....	29
Tabla 4 Precios	30
Tabla 5 Presupuesto	32
Tabla 6 Presupuesto de Promoción.....	33
Tabla 7 Características Técnicas de la Máquina.	34
Tabla 8 Capacidad.....	34
Tabla 9 Materia Prima e Insumos	37
Tabla 10 Salarios	38
Tabla 11	38
Tabla 12 Mano de Obra	38
Tabla 13 Servicios Básicos.....	39
Tabla 14 Alquiler	39
Tabla 15 Costos Unitarios	40
Tabla 16 Funciones Laborales.....	40
Tabla 17 Sueldos y Salarios.....	41
Tabla 18 <i>Préstamo</i>	42
Tabla 19 Plan Global de Inversiones.....	43
Tabla 20 Inversión en Activos Fijos.....	44
Tabla 21 Plan de Inversiones Tangibles	44
Tabla 22 Ingresos	45
Tabla 23 Costos de Producción.....	45
Tabla 24 Gastos de Administración	46
Tabla 25 Gastos de Venta	46
Tabla 26 Depreciación	47
Tabla 27 <i>Préstamo</i>	48

Tabla 28 Resumen del Préstamo	48
Tabla 29 Costos Fijos.....	48
Tabla 30 Costos Variables	49
Tabla 31 Flujo de Efectivo	49
Tabla 32 VAN	50
Tabla 33 TIR	50

Índice de Figuras

Figura 1 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia	16
Figura 2 Edad	18
Figura 3 Respuestas	18
Figura 4 ¿Trabaja?.....	19
Figura 5 Respuestas	19
Figura 6 Ingresos.....	20
Figura 7 Respuestas	20
Figura 8 Frecuencia de visitas al centro comercial	21
Figura 9 Respuestas	21
Figura 10 Medio de protección.....	22
Figura 11 Respuestas	22
Figura 12 Toalla de preferencia	23
Figura 13 Respuestas	23
Figura 14 Marcas de preferencia	24
Figura 15 Respuesta.....	24
Figura 16 ¿Acostumbra a llevar una toalla sanitaria contigo?	25
Figura 17 Respuestas	25
Figura 18 ¿Qué harías en caso de emergencia?	26
Figura 19 Respuestas	26

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 Logotipo	17
Ilustración 2 Canal de Distribución.....	28
Ilustración 3 Localización.....	35
Ilustración 4 Estructura	35
Ilustración 5 Ejemplo de la Máquina.....	36

Resumen

El Plan de Negocio para Women's Secret es un documento que presenta una idea de negocio sostenible para una empresa que busca satisfacer las necesidades de las mujeres en Nicaragua. El objetivo principal de este plan es promover la implementación de nuevas tecnologías que faciliten el estilo de vida en la cultura nicaragüense, a la vez que se fomenta el desarrollo del país.

En el marco teórico, se presenta un análisis del sector, tanto en el macro como en el micro entorno, así como un análisis F.O.D.A. que identifica las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa. Además, se establecen líneas estratégicas para el crecimiento financiero, de producto y de la empresa en general. En cuanto al marco metodológico, se describe el proceso de investigación y análisis de mercado que se llevó a cabo para desarrollar la idea de negocio. Se incluyen detalles sobre la investigación de mercado, la definición del público objetivo y la estrategia de marketing.

Los resultados del Plan de Negocio incluyen una descripción detallada de la empresa, su ubicación, tamaño y estructura organizacional. También se presenta una descripción del producto y su potencial en el mercado, así como una proyección financiera para los próximos años. En las conclusiones, se destaca la importancia de la implementación de nuevas tecnologías en la cultura nicaragüense y se resalta el potencial de Women's Secret para satisfacer las necesidades de las mujeres en el país. Se presentan recomendaciones para el crecimiento y desarrollo de la empresa en el futuro.

Palabras clave: sostenibilidad, mujeres, tecnología, mercado, crecimiento.

Abstract

The Business Plan for Women's Secret is a document that presents a sustainable business idea for a company that seeks to meet the needs of women in Nicaragua. The main objective of this plan is to promote the implementation of new technologies that facilitate the lifestyle in the Nicaraguan culture, while promoting the development of the country.

In the theoretical framework, an analysis of the sector is presented, both in the macro and micro environment, as well as a F.O.D.A. analysis that identifies the company's strengths, opportunities, weaknesses and threats. In addition, strategic lines are established for financial, product and company growth in general. Regarding the methodological framework, the research and market analysis process that was carried out to develop the business idea is described. Details on the market research, the definition of the target audience and the marketing strategy are included.

The results of the Business Plan include a detailed description of the company, its location, size and organizational structure. A description of the product and its market potential is also presented, as well as a financial projection for the next few years. The conclusions highlight the importance of implementing new technologies in Nicaraguan culture and highlight the potential of Women's Secret to meet the needs of women in the country. Recommendations for future growth and development of the company are presented.

Key words: Sustainability, Women, Technology, Market, Growth.

Generalidades del Plan de negocio

Importancia del Plan de Negocio

WOMEN'S SECRETS es una empresa nacional que trabajara e incursionara en el mercado vending nicaragüense, WOMEN'S SECRETS presenta una nueva gama de máquinas vending de higiene femenina (Toallas Sanitarias). Estas se destacan por su increíble diseño, una capacidad de producto optimizada para incrementar la autonomía por las funciones que estas tienen, las máquinas vending son diseñadas principalmente para llegar rápidamente a público meta.

Consideramos que la idea de este proyecto surge a través de las necesidades que existen en las mujeres y su higiene personal ya que en muchas ocasiones no se preparada.

El servicio de máquinas vending de toallas de higiene femenina, propone brindar un servicio personalizado de forma inmediata, higiénico y por unidad a través de un dispensador, que permitirá a la mujer cubrir sus necesidades en el sitio que se encuentra.

El valor agregado que tendrá esta máquina dispensadora, es el espacio que dará para que los proveedores puedan usarla como medio publicitario, con publicidad atractiva y de carácter informativo en base al producto que también se ofrecerá.

Idea del Producto

El servicio de máquinas vending que ofrece WOMEN'S SECRETS (toallas de higiene femenina), propone brindar un servicio personalizado de forma inmediata, higiénico y por unidad a través de un dispensador.

Nombre de la Empresa

Razón Social

WOMEN'S SECRETS es una empresa de máquinas vending enfocada inicialmente en máquinas dispensadoras de toallas femeninas, funcionará legalmente como una sociedad anónima todo el capital estará dividido en acciones, que representan la participación de cada uno de los socios.

Nombre Comercial

El nombre de la empresa es WOMEN'S SECRETS, nombre que se adoptó a partir de votación hecha por los socios.

Descripción de la Empresa

WOMEN'S SECRETS es una empresa nacional que trabaja en el mercado vending nicaragüense, WOMEN'S SECRETS presenta máquinas vending de toallas de higiene femenina. Estas nuevas series destacan por su increíble diseño, una capacidad de producto optimizada para incrementar la autonomía y por las funciones que estas tienen son diseñadas para llegar más rápido al público meta que son las mujeres en edad fértil.

Ubicación de la Empresa

El servicio principal se basa en la ubicación de dispensadores para toallas higiénicas en servicios sanitarios públicos de Centros Comerciales en el municipio de Managua. Se pretende obtener un crecimiento y ubicar los dispensadores en universidades y secundarias del país. El objetivo principal de WOMEN'S SECRETS se basa en calidad.

Tamaño de la Empresa

La MIPYME, se clasifican de acuerdo al número de trabajadores o empleo en combinación con una de dos variables adicionales: nivel de ventas y nivel de activos.

Tabla 1

Niveles de empresas

	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa
N° de Trabajadores	1 a 5	6 a 30	31 a 100
Total, de Activos	Hasta 200 mil	Hasta 1.5 millones	Hasta 6 millones
Ventas Anuales	Hasta 1 millón	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones

WOMEN'S SECRETS será una pequeña empresa establecida por el número de trabajadores los cuales serán seis personas. De acuerdo a la ley N° 645 (Ley de Promoción, fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa "LEY DE MIPYME").

Visión y Misión de la Empresa

Misión

Ser reconocidos a nivel nacional por la calidad de nuestros productos y servicio innovador e inmediato, garantizando la comodidad a nuestras clientes.

Visión

Ser la empresa líder en comercialización de productos enfocados en la higiene femenina brindando seguridad a nuestras clientes metas a través de un servicio oportuno, seguro y de alta calidad.

Objetivos de la Empresa

- La excelencia en la calidad
- Brindar un servicio eficiente.
- Lealtad
- Alcanzar un mayor alcance a nivel nacional e internacional.
- Crear nuevos diseños para un mejor reconocimiento de la marca.

Análisis del Sector

Macro entorno

Será necesario buscar información sobre el sector en el que enfocaremos los productos. Los factores que se tomarán en cuenta son demográficos, económicos y socioculturales. Para esto se realizará estadísticas o informes.

Entorno demográfico. Se tomará en cuenta el crecimiento de la población mundial, dimensión y composición de los núcleos familiares y diversidad étnica y movimientos migratorios de la población, ya que siendo un producto que será utilizado por un cierto rango de edad entre mayor es el crecimiento del nivel de consumidores tendrá un aumento significativo.

Entorno económico. Se tomará en cuenta el nivel económico de los consumidores y la etapa del ciclo económico debido a que los productos serán ubicados en puntos estratégicos donde tendrán un mayor alcance poblacional.

Entorno sociocultural. El mayor problema que la empresa enfrentará, será competir con la cultura actual del país ya que es un servicio de nuevo ingreso por lo tanto se desconoce el comportamiento que tendrán los consumidores.

Entorno medioambiental. Se tiene en cuenta la sensibilización medioambiental de la población.

Entorno tecnológico. Es una era tecnológica y se tiene en cuenta los nuevos productos y procesos, la obsolescencia de los productos y los cambios en el mix de marketing originados en internet.

Micro entorno

Mercado. La empresa se dirige a un público meta para satisfacer directamente sus necesidades. El servicio ofrecido por las máquinas vending, satisfacer una de las necesidades primordiales para las mujeres que se encuentran en edades fértiles.

A la vista de los datos podemos concluir, descontando los efectos de la crisis actual, que el mercado tiene un efecto positivo sobre la división de colectividades del grupo por su potencial de crecimiento. Tendremos en cuenta tanto el mercado actual como el mercado potencial.

En una investigación realizada por El Nuevo Diario se observa que diariamente 10,000 mujeres visitan un centro comercial, siendo 7 en total en la ciudad de Managua.

Proveedores: WOMEN'S SECRETS, se establecerá y tendrá presencia en diferentes sectores del mercado, formando una cadena total de satisfacción que le permitirá tener un gran conocimiento e impacto en diferentes sectores, por lo tanto, también los proveedores tienen un efecto positivo en el negocio de colectividades.

Intermediarios: son necesarios cuando una organización se dirige a un número elevado de consumidores que están repartidos en una amplia área geográfica (mayoristas y detallistas).

En la empresa no hay un gran número de intermediarios al mercado de colectividades entre WOMEN'S SECRET y el cliente final así que este elemento no influye de manera decisiva en el micro entorno. WOMEN'S SECRETS es un mercado de venta directa.

Productos sustitutos Los servicios sustitutos que podrían encontrar las mujeres en edad fértil serían:

- Copa menstrual, es la más popular de todas las alternativas y son cada vez más los usuarios que la utilizan. También se conoce como "mooncup" o "copa de luna".
- Toallas sanitarias reutilizables, suelen ser de tela de algodón, como las que solían utilizar las mujeres antes de que aparecieran en el mercado las toallitas sanitarias o compresas desechables.
- Ropa interior absorbente, se trata de ropa interior de tela, similar en apariencia a la común.

Análisis F.O.D.A.

Fortaleza

- Ahorro en costos, personal, empleados y tiempo.
- Calidad del servicio ofrecido por la máquina expendedora de toallas sanitarias
- Ingresos a cualquier hora (conforme el horario del establecimiento).
- No requiere de mucha inversión.
- El mantenimiento de la máquina no es costoso

Oportunidades

- Disponibilidad en cualquier momento del día.
- Ahorro de tiempo gracias a la inmediata disposición del servicio.
- Producto es de primera necesidad.
- Seguimiento de las personas y sus preferencias.
- Ofrece diversidad de productos al cliente.
- Competencia escasa o inexistente.

Debilidades

- Las mujeres necesitan adaptarse a la función del servicio, puedan existir dificultades en su uso (falta de conocimiento en su implementación).
- Calidad del dispensador de toallas sanitarias
- Falta de capacitación tanto del personal del centro comercial como para sus usuarias.
- Problemas con los diferentes tipos de toallas necesarias.
- Variedad de toallas que el dispensador ofrezca.
- Mala gestión del dispositivo de parte del personal.

Amenazas

- Segmento de mercado contraído.
- Segmento de mercado limitado.
- Mala situación financiera (crisis socio económicas).
- Crisis socio políticas.

- Tendencias desfavorables en el mercado.
- Inexistencia de competencia directa (se desconoce cómo reaccionará en el mercado).

Líneas Estratégicas

Línea Estratégica 1: Financiera

Vender exclusividad a la empresa proveedora de toallas sanitarias, para mejorar la sostenibilidad económica consiguiendo nuevos ingresos y mayor eficiencia en los gastos.

Línea Estratégica 2: Crecimiento

- Capacitación del personal para un mejor uso de la maquina vending.
- Fortalecer la participación de WOMEN'S SECRETS en el mercado para la ubicación y rotación del producto y servicio.

Línea Estratégica 3: Producto

Idear mejoras para el producto identificando las necesidades de nuestro público meta y de esta forma lograr una mayor aceptación.

Resumen, Conclusiones y Recomendaciones del Plan de Negocios

Resumen

WOMEN'S SECRETS estará constituida por una sociedad anónima pensando en la comodidad y satisfacción de las mujeres y a su vez ayudar al desarrollo del país promoviendo la implementación de nuevas tecnologías que faciliten el estilo de vida en la cultura nicaragüense. Mediante la comercialización del producto y a través de un servicio innovador brindado que estará disponible cuando sea necesario para la mujer.

Conclusiones

Se tomó la decisión de emprender este proyecto debido a que la mayoría de las mujeres no están preparadas al momento de presentarse su periodo ya que la mayoría de las veces es impredecible. WOMEN'S SECRETS tiene como objetivo satisfacer y cubrir esa necesidad en cualquier momento, facilitando este servicio de toallas sanitarias cuando lo requiere.

Toda mujer sin importar estilo de vida, o clase social en condiciones naturales normales menstrua, por lo que tiene la necesidad de hacer uso de las toallas sanitarias, para cubrir las necesidades específicas en cuanto a protección, comodidad y libertad de movimiento, higiene, salud y según el tipo de actividad que desempeñen y sus hábitos personales.

Según encuestas realizadas por WOMEN'S SECRETS se afirma que un 80% estaría dispuestas a utilizar el servicio de la máquina vending.

Recomendaciones

- Se sugiere realizar un sondeo a mayor detalle del comportamiento del consumidor meta de máquinas vending ya que al ser un producto nuevo en el mercado nacional se carecía de datos e información de relevancia sobre el comportamiento del consumidor.
- Se tiene que tomar en consideración la falta de conocimiento al hacer uso de la maquina debido a que los consumidores no tienen la experiencia previa.
- Luego de la evaluación y conclusión planteamos evaluar la posibilidad de ampliar el servicio y la comercialización del producto a nivel nacional, tomando en consideración el comportamiento del mercado y las demás variables; precio, costos y demanda.

El Sistema de Mercado del Plan de Negocio

El Producto

El producto

Las máquinas vending de toallas sanitarias son máquinas dispensadoras que suministran diversos tipos de productos al cliente, de forma directa y automática, donde el cliente o usuario ingresa monedas selecciona el producto deseado.

En resumen, un dispensador o máquina expendedora, es un sistema donde el comprador selecciona un artículo, lo paga y lo recibe de manera automática.

Usos del producto

En la actualidad el uso de este servicio en los baños públicos es muy práctico y discreto a su vez brindará comodidad a los clientes, ya que estará al alcance de todas en el momento oportuno ofreciendo un producto de uso diario para todas las mujeres. Esta máquina expendedora de toallas sanitarias cubrirá las necesidades de forma fácil y rápida.

Se considera que el uso que tendrá este servicio es:

- Rápido y práctico
- Innovador
- Bajo costo
- Rentable
- Disponibilidad de producto permanente
- Discreto e higiénico.

Productos sustitutos

Los servicios sustitutos que podrían encontrar mujeres en edad fértil, las cuales son el objeto en estudio, son: Copas Menstruales, Tampones, Toallas sanitarias reutilizables, Ropa interior absorbente, o llevar una toalla en el bolso.

Respecto a la competencia, no existe un competidor directo para la empresa. Los competidores indirectos serían las tiendas y supermercados que suministran este servicio.

Figura 1

Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia

Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia

- Servicio innovador e inmediato
- Equipos higiénicos y de última tecnología
- Discreto a la hora de utilizar el servicio
- No es costoso
- Disponibilidad inmediata en el sitio oportuno
- Facilidad y rapidez para adquirirlo
- Marcas Reconocidas

Presentación del Producto

Para WOMEN'S SECRETS la prestación del producto se puede analizar desde dos maneras: la primera, es la prestación del producto de la máquina vending, y la segunda, el funcionamiento de las máquinas y la oferta de productos a los consumidores. Son procesos distintos pero inseparables el uno al otro y se deben manejar de manera unida y exitosa, al momento de fallar uno el otro también.

Para efectuar de manera exitosa estos dos procesos, se debe tener en cuenta las siguientes actividades: Negociación y creación de alianzas con empresas.

Negociación de precios con los proveedores. Dependiendo de la cantidad de toallas sanitarias que se utilizará en WOMEN'S SECRETS, se puede llegar a una negociación de precios con los proveedores de estas, lo que garantizará un mayor margen de utilidad para ofrecer mejores precios a los posibles clientes.

- Control de inventarios: Garantizar disponibilidad del producto en las máquinas vending.
- Mantenimiento de las máquinas vending: una de las principales características del producto es darles a los consumidores una calidad y garantía.
- Publicidad: WOMEN'S SECRETS ofrecerá publicidad en la máquina vending para convertirla en un instrumento más atractivo y así, genere un valor agregado.

Marca del Producto

El nombre para la empresa de máquinas vending será WOMEN'S SECRETS.

Es de gran importancia contar con una marca llamativa, que genere impacto y memoria, además de un nombre que se relacione con la industria y el mercado al cual se quiere introducir.

Logotipo del Producto

Ilustración 1

Logotipo



Ventajas Competitivas del Producto

- Capacidad de ofrecer algo distinto a los competidores.
- Se adapta a las necesidades especializadas del segmento objetivo.
- Se ampliarán líneas de productos de la compañía para ocupar los nichos y las brechas vacantes que podrían tomar los futuros competidores.

Como dicen los expertos, quien tiene una máquina vending tiene un vendedor activo que no duerme, no recibe salario ni prestaciones sociales. El proveedor de la máquina es quien se encarga de hacerle mantenimiento técnico y surtir la máquina al final del mes.

La Demanda del Mercado

Tamaño del Mercado

En cuanto al tamaño del mercado de WOMEN'S SECRETS, se desconoce las estadísticas exactas del consumo de las toallas sanitarias del mercado nicaragüense.

Las toallas sanitarias se distribuirán por medio del servicio de una máquina vending la cual será importada para abastecer la demanda de la población nicaragüense.

Análisis de encuestas WOMEN'S SECRETS

El siguiente análisis corresponde a las encuestas realizadas a una muestra de 20 personas sobre el servicio de dispensador de toallas sanitarias por medio de una máquina vending ubicada en los servicios sanitarios de cada uno de los centros comerciales de Managua.

P1. Edad

Figura 2
Edad

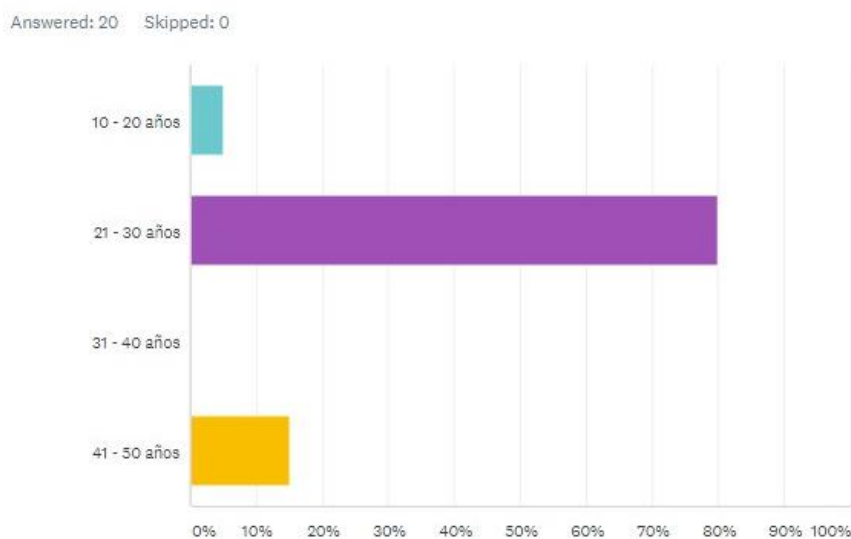


Figura 3
Respuestas

OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
10 - 20 años	5,00% 1
21 - 30 años	80,00% 16
31 - 40 años	0,00% 0
41 - 50 años	15,00% 3
TOTAL	20

Los siguientes datos muestran que las mujeres en edad fértil se encuentran en el rango de edades de 21 a 30 años de edad y corresponden a un 80% de las encuestadas, en segundo

lugar, se encuentran mujeres en edad fértil de 41 a 50 años con un 15% del total de las encuestadas, en tercer lugar, se encuentra mujeres en edad fértil correspondientes a edades entre 10 a 20 años con un 5% del total de encuestadas obteniendo un total de 20 mujeres encuestadas.

P2. ¿Trabaja?

Figura 4
¿Trabaja?

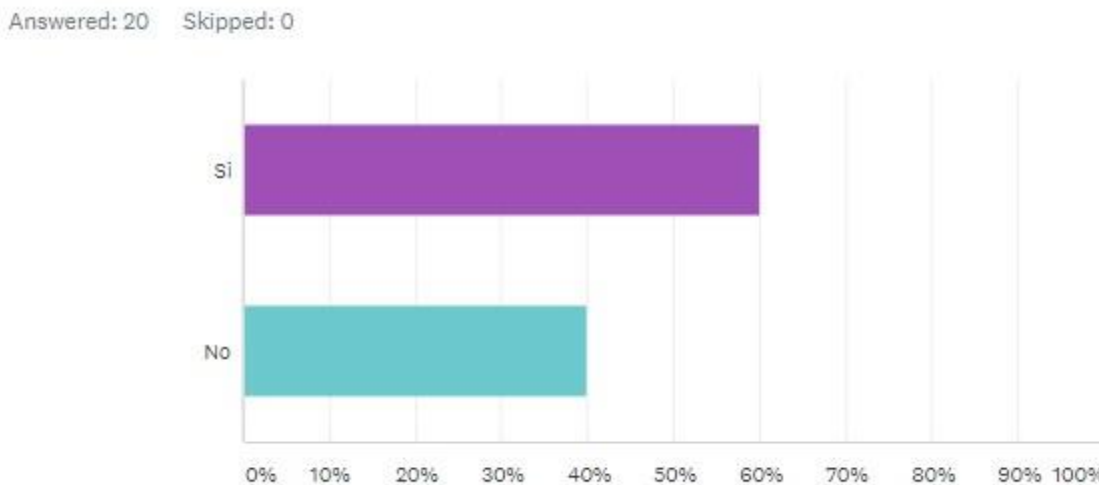


Figura 5
Respuestas

OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
Si	60,00% 12
No	40,00% 8
TOTAL	20

Los siguientes resultados corresponden al segmento de mujeres que trabajan o no trabajan obteniendo las respuestas de Si trabajan con un 60% de respondientes y No trabajan corresponden a un 40% de los respondientes.

P3. Rango de Ingresos en C\$ (Córdobas).

Figura 6
Ingresos

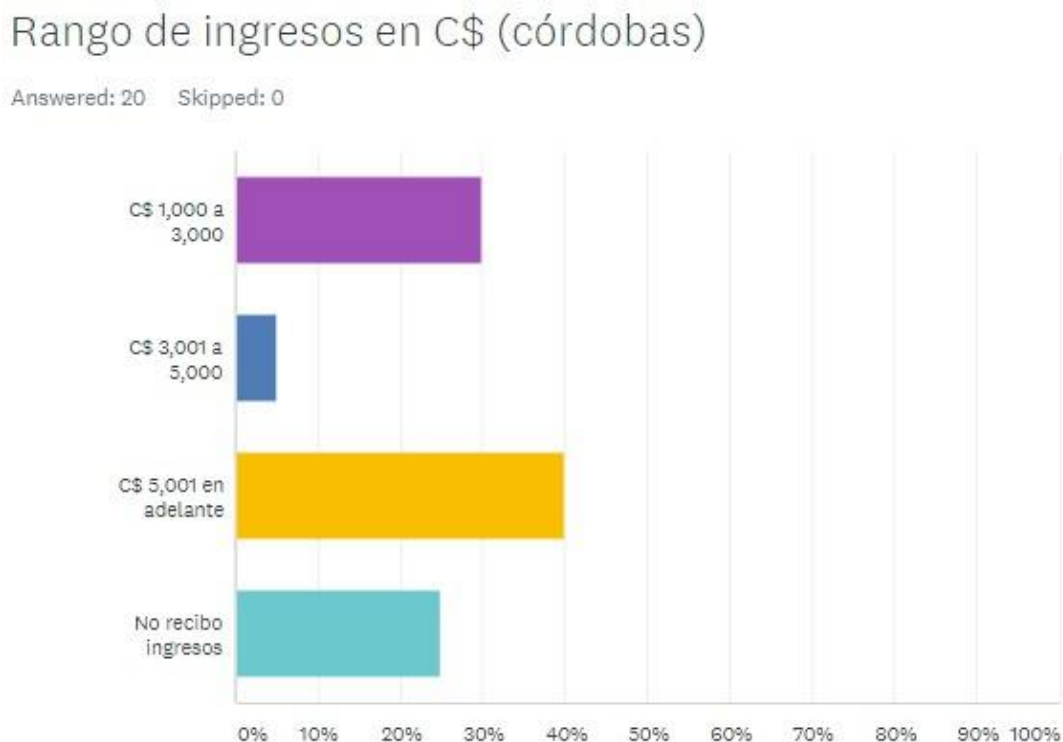


Figura 7
Respuestas

OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
▼ C\$ 1,000 a 3,000	30,00% 6
▼ C\$ 3,001 a 5,000	5,00% 1
▼ C\$ 5,001 en adelante	40,00% 8
▼ No recibo ingresos	25,00% 5
TOTAL	20

Los siguientes resultados corresponden al Rango de Ingresos en córdobas y de forma mensual(C\$), de los respondientes donde en primer lugar se conoce que el 40% obtienen ingresos de C\$5,001 córdobas en adelante, al mes. En segundo lugar, está el 30% de los respondientes quienes obtienen en ingresos de C\$1,000 a C\$3,000 córdobas mensual, en tercer lugar, con un 25% no recibe ingresos y en cuarto lugar con 5% del total de los 20 encuestados están los respondientes quienes obtienen ingresos de C\$3,001 a C\$5,000 córdobas al mes.

P4. Frecuencia de visitas al centro comercial.

Figura 8

Frecuencia de visitas al centro comercial

¿Con qué frecuencia visita el centro comercial?

Answered: 20 Skipped: 0

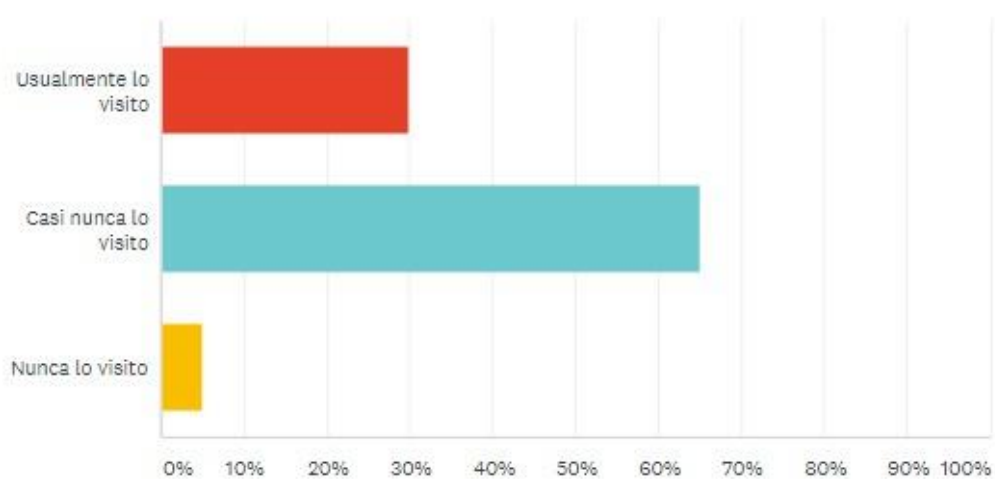


Figura 9

Respuestas

OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
Usualmente lo visito	30,00% 6
Casi nunca lo visito	65,00% 13
Nunca lo visito	5,00% 1
TOTAL	20

P5. Medio de protección de preferencia.

Figura 10

Medio de protección

¿Qué prefieres utilizar como medio de protección?

Answered: 20 Skipped: 0

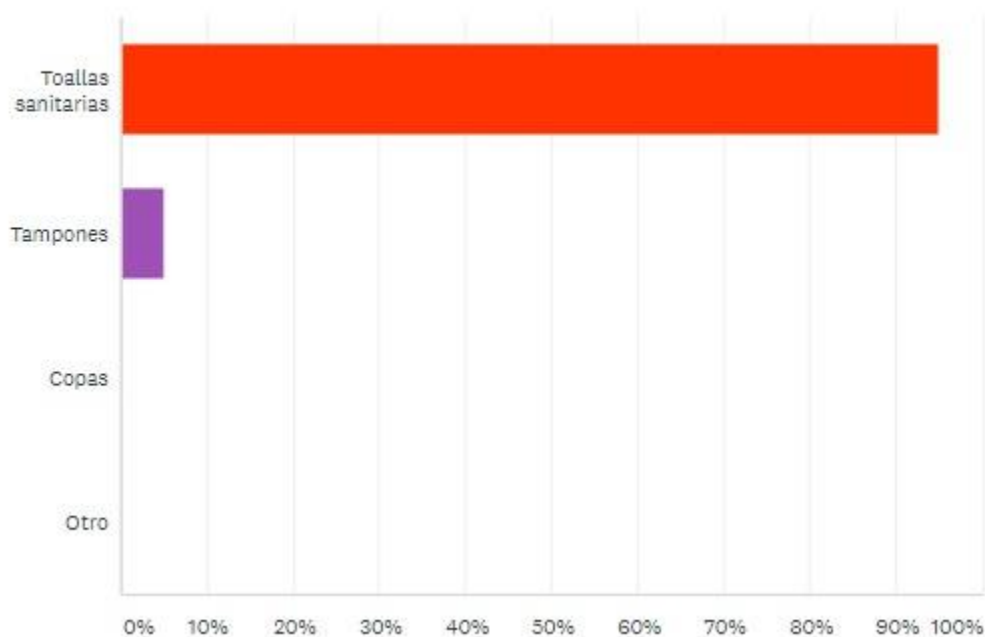


Figura 11

Respuestas

OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
▼ Toallas sanitarias	95,00% 19
▼ Tampones	5,00% 1
▼ Copas	0,00% 0
▼ Otro	0,00% 0
TOTAL	20

Con un 95% las encuestadas afirman que el medio de protección de preferencia a utilizar son las Toallas sanitarias mientras que el 5% restante afirman que prefieren Tampones como medio de protección.

P6. Toalla de preferencia

Figura 12
Toalla de preferencia

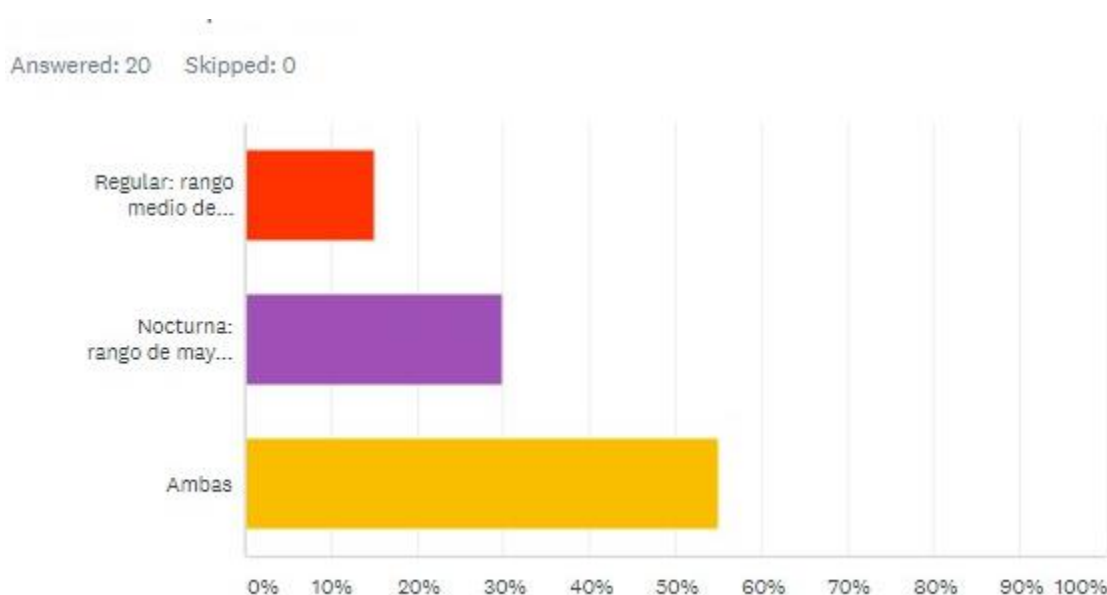


Figura 13
Respuestas

OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
Regular: rango medio de absorbencia	15,00% 3
Nocturna: rango de mayor absorbencia	30,00% 6
Ambas	55,00% 11
TOTAL	20

Los siguientes resultados demuestran que un 55% del total de las encuestadas prefieren utilizar ambos tipos de toallas sanitarias (Regular, rango medio de absorbencia y Nocturnas, rango de mayor absorbencia).

En segundo lugar, se encuentran las mujeres que prefieren utilizar toallas sanitarias Nocturnas, con el 30%. El 15% restante demuestran que prefieren utilizar toallas sanitarias Regular.

Estos datos son de suma importancia ya que los productos que WOMEN'S SECRETS distribuirá por medio del servicio de la máquina vending serán estos dos tipos de toallas sanitarias (toallas Regulares y toallas Nocturnas).

P7. Marca de preferencia

Figura 14
Marcas de preferencia

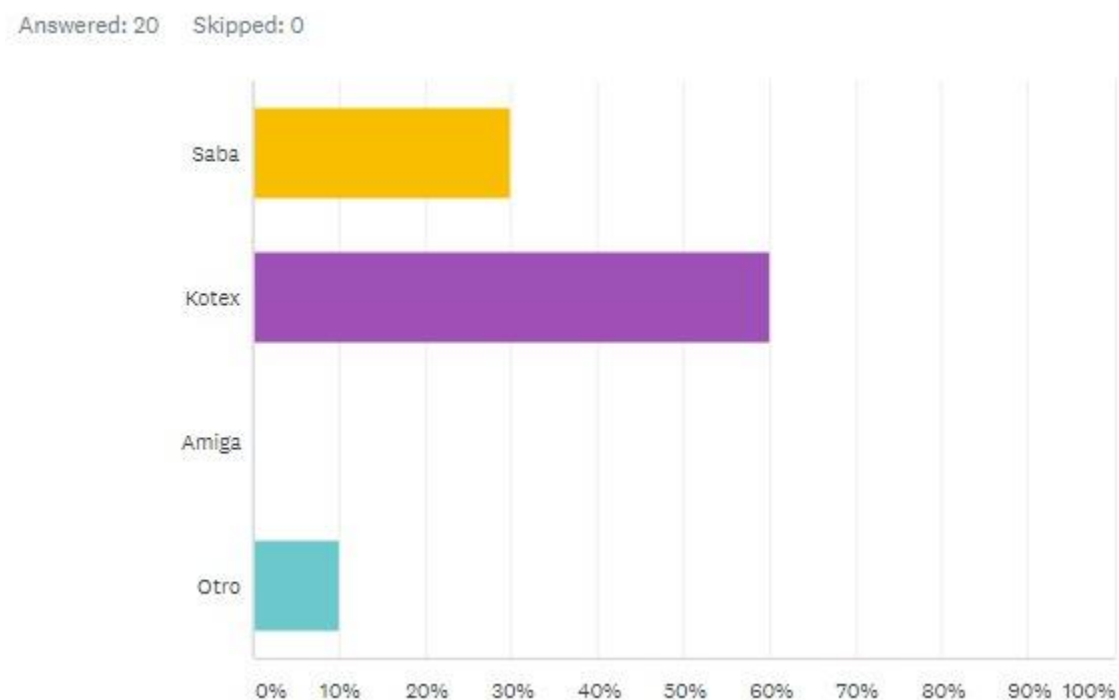


Figura 15
Respuesta

OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
▼ Saba	30,00% 6
▼ Kotex	60,00% 12
▼ Amiga	0,00% 0
▼ Otro	10,00% 2
TOTAL	20

Los datos arriba muestran que del total de 20 encuestadas en primer lugar se encuentran las mujeres que prefieren la marca Kotex, con un 60%. En segundo lugar, con un 30% están las mujeres que prefieren utilizar la marca Saba, el 10% restante afirman preferir otra marca de toallas sanitarias.

P8. ¿Acostumbras a llevar una toalla sanitaria contigo?

Figura 16

¿Acostumbras a llevar una toalla sanitaria contigo?

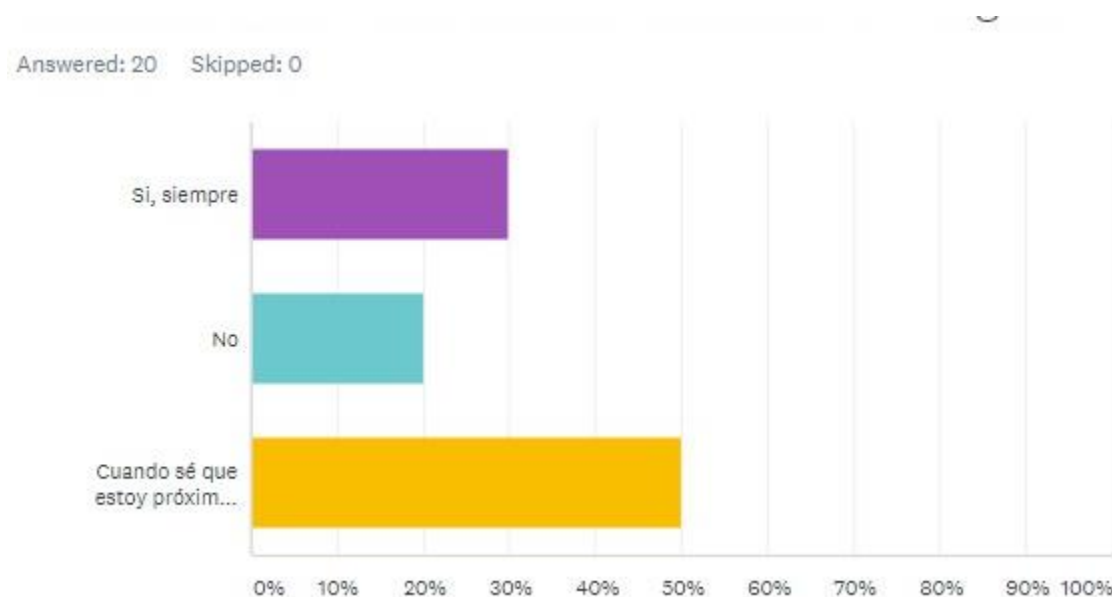


Figura 17

Respuestas

OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS	
Si, siempre	30,00%	6
No	20,00%	4
Cuando sé que estoy próxima a mi menstruación	50,00%	10
TOTAL		20

Los siguientes resultados corresponden al segmento de mujeres que llevan o no toallas sanitarias consigo, ya sea en el bolso, en el vehículo, etc.

El 50% afirman que llevan una toalla consigo cuando saben que están próximas a su período, el 30% afirman que siempre llevan una toalla consigo y el 20% restante afirman que no acostumbran a llevar toallas sanitarias consigo, en donde este segmento de respondientes sería el mayor consumidor potencial para WOMEN'S SECRETS.

P9. En caso de emergencias/olvido, ¿Utilizarías el servicio de la máquina vending o dispensador de toallas sanitarias ubicadas en los servicios sanitarios de los centros comerciales?

Figura 18
¿Qué harías en caso de emergencia?

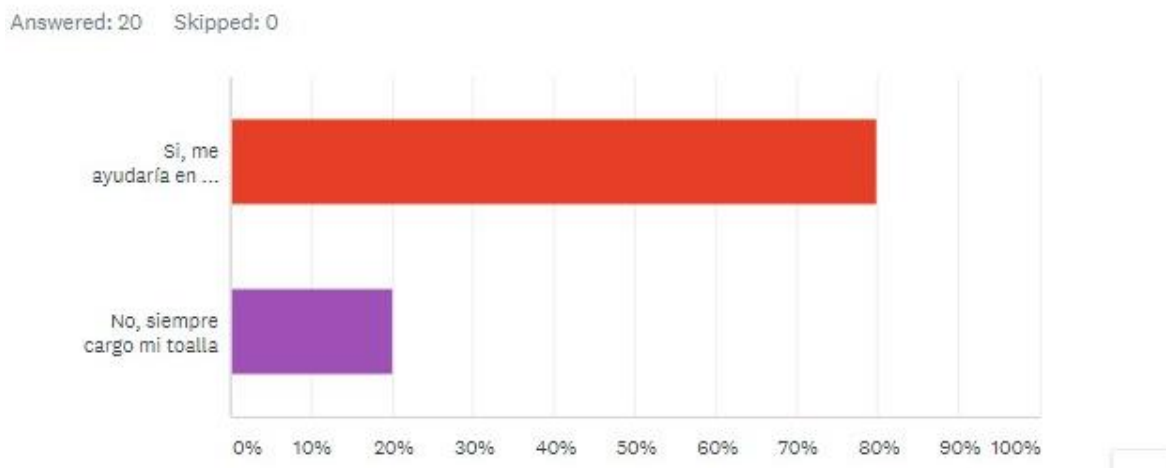


Figura 19
Respuestas

OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS	
Si, me ayudaría en el momento	80,00%	16
No, siempre cargo mi toalla	20,00%	4
TOTAL		20

Los siguientes resultados afirman con un 80% que el servicio de la maquina vending Sí, las ayudaría en el momento. El 20% restante opinan que No, ya que siempre cargan su toalla sanitaria.

Los resultados demuestran que el servicio de la máquina vending sería de gran aceptación en las mujeres consumidores que frecuentan los centros comerciales en el área de Managua; al ofrecer estos productos por medio del servicio de la máquina se satisface una de las primeras necesidades de las mujeres (el período), en momento de emergencia que es la primera razón de ser DE WOMEN'S SECRETS.

Características de los Consumidores

Para un negocio dedicado a la comercialización de máquinas vending de Toallas de Higiene Femenina, decidimos segmentar el mercado mujeres, en edades de 10 a más años, y en ingresos mensuales de 0 a 500, 500 a 1500, y 1500 a 3000 dólares.

Una vez seleccionado el mercado objetivo se determinó que el perfil del consumidor que lo conforma es de mujeres que buscan comodidad, rapidez y discreción a la hora de comprar el producto a ofrecer, suelen pagar por ésta un promedio de 30 Córdobas o más.

Se diseñaron modelos llamativos de máquinas vending para las toallas de higiene femenina, con un precio de venta de C\$ 5.00 córdobas, se venderán principalmente en servicios sanitarios de centros comerciales, tiendas de convivencia, y se promocionarán principalmente a través de Internet.

Demanda Potencial

Para poder establecer la demanda potencial de WOMEN'S SECRETS se investigó el crecimiento poblacional dado que siendo este un producto que será utilizado por un cierto rango de edad entre mayor es el crecimiento el nivel de consumidores tendrá un aumento significativo. La tasa de crecimiento poblacional en Nicaragua según la página de asuntos económicos y sociales de las naciones.

Tabla 2

Crecimiento Poblacional

AÑO	POBLACIÓN	TASA DE CRECIMIENTO
2010	5 702 159	1.27 %
2011	5 772 755	1.24 %
2012	5 842 411	1.21 %
2013	5 911 340	1.18 %
2014	5 979 780	1.16 %
2015	6 047 973	1.14 %
2016	6 118 432	1.17 %
2017	6 189 712	1.17 %
2018	6 261 822	1.16 %

Todos los datos se dan para el 1 de julio del año correspondiente (variante media del pronóstico). Fuente: El Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones.

Oferta del Mercado

Capacidad Instalada

Inicialmente se ubicará un dispensador en cada servicio sanitario de los centros comerciales. WOMEN'S

SECRETS al ser una empresa de servicio con capacidad de instalación.

Según especificaciones técnicas, el dispensador tiene capacidad para 80 toallas sanitarias 20 de reserva es decir tiene un total para 100 toallas. WOMEN'S SECRETS contará con 18 dispensadores en cada servicio sanitario dentro de los centros comerciales.

Distribución del Mercado

WOMEN'S SECRETS ubicara su línea de máquinas Vending de toallas sanitarias en 12 centros comerciales de la ciudad de Managua, con un total de 18 dispensadores. El canal de distribución representa un sistema interactivo que implica a todos los componentes del mismo, en este caso el servicio Vending está en el canal de distribución Cero o nivel I, ya que se estructura de la siguiente manera.

Ilustración 2

Canal de Distribución.



Marcas Competidoras

Actualmente, no existe una empresa que ofrezca este servicio o una marca competidora directa a nivel nacional en cuanto a máquinas dispensadoras de toallas femeninas se trata. En la cultura nicaragüense no es común encontrar tecnología de tal precisión a disposición del público (centros comerciales) por lo que la entrada de este nuevo servicio sería de interés general ya que es de primera necesidad para las mujeres ya que les generaría ahorro de tiempo y sobre todo comodidad debido a que la disposición del servicio y, por lo tanto, del producto, es inmediata.

Oferta del plan de negocio

Al no tener una oferta (competidor) existente concreto, la oferta del plan de negocio de este nuevo servicio entrante sería de gran aceptación entre el público femenino, los centros comerciales son transcurridos prácticamente todos los días del año por lo tanto ya sea en temporadas de compras altas o bajas la necesidad existe y es por esto que consideramos que el servicio siempre tendría un consumidor fiel.

WOMEN'S SECRETS plantea una estrategia de la demanda potencial de un periodo de 5 años, con un crecimiento anual del 5%. Proyectadas de la siguiente manera:

Tabla 3
Ventas Proyectadas

Ventas Anuales / Proyección en Dólares (USD \$)					
Ventas %	Año 1	Año 2 (5%) Con respecto al año	Año 3	Año 4 (10%)	Año 5
TOALLA	\$45,000.00	\$47,250.00	\$47,250.00	\$51,975.00	\$51,975.00
SANITARIA					
REGULAR					
TOALLA	\$50,000.00	\$52,500.00	\$52,500.00	\$57,750.00	\$57,750.00
SANITARIA					
NOCTURNA					
Total	\$95,000.00	\$99,750.00	\$99,750.00	<u>\$109,725.00</u>	\$109,725.00

Estrategias de Mercado

Se tendrá como prioridad presentar regularmente información de valor donde se haga del conocimiento del público todo lo referente a los productos a ofrecer por medio de la máquina vending de WOMEN'S SECRETS con el fin de facilitar a los consumidores la toma de decisión acerca de utilizar el servicio.

WOMEN'S SECRETS se dirige exclusivamente al género femenino en rango de edad fértil por lo tanto conocer al público meta lo convierte automáticamente en la estrategia primordial de la empresa para poder cubrir su necesidad.

Estrategia de Precio

Estrategia de Precio

La máquina dispensadora de toallas sanitarias tendrá un costo aproximado de USD\$ 3,000 dólares. El servicio de la máquina Vending ofrecerá dos tipos de productos:

Toallas sanitarias:

- Regular: Rango medio de absorción
- Nocturna: Rango de mayor absorbencia.

Precios del Producto

- La toalla Regular tendrá un costo aproximado de C\$ 5.00 córdobas.
- La toalla Maxi/Súper tendrá un costo aproximado de C\$ 10.00 córdobas.

Tabla 4
Precios

	Precios
Máquina Vending	USD \$ 3,000 dólares
Toalla Regular	C\$ 5.00 córdobas
Toalla Maxi/Súper	C\$ 10.00 córdobas

Análisis de Precio

Los dos tipos de toallas sanitarias a ofrecer por medio del servicio de la máquina Vending serán de forma estándar y solamente para cubrir una necesidad que se presente en el momento, ya que en el mercado existen variedad de toallas sanitarias que depende de las preferencias y gustos de cada mujer.

Estrategia de Distribución

Sistema de Distribución

WOMEN'S SECRETS contará con un sistema de distribución personalizado, se decidió sobre este sistema de distribución en los centros comerciales y universidades por el segmento al que la empresa se dirige, mujeres en edad fértil.

Área que atenderá el Sistema de Distribución

WOMEN'S SECRET tendrá presencia en los servicios sanitarios dentro de los centros comerciales, ubicados en la capital, esta empresa no cuenta con intermediarios, ya que el canal de distribución es directo.

Agentes Intermediarios

WOMEN'S SECRETS es una empresa que brinda un servicio enfocado en las necesidades del sexo femenino, no cuenta con agentes intermediarios. el costo de este es bajo y se considera rentable.

La estrategia de Distribución de WOMEN'S SECRETS al brindar este servicio práctico e innovador, se considera intensiva ya que el objetivo de este servicio es llegar a todos los puntos que sean posibles, que esté al alcance de los clientes y así pueda ser usado masivamente al tener un producto básico y de uso cotidiano para el consumidor.

Estrategia de Publicidad y Promoción

Publicidad

Objetivos de la Publicidad. Los objetivos generales, se clasifican según el propósito de los objetivos. Philip Kotler en su libro "Dirección de Marketing, Conceptos Esenciales", propone los siguientes tres tipos de objetivos:

- Informar: Este es un objetivo que se planea alcanzar en la etapa pionera de una categoría de productos, en la que el objetivo es crear demanda primaria.
- Persuadir: Este objetivo se planifica en la etapa competitiva, en la que el objetivo es crear demanda selectiva por una marca específica.
- Recordar: Este objetivo es aplicable cuando se tienen productos maduros.

Contenido del Mensaje Publicitario

Slogan “WOMEN’S SECRETS te permite estar segura en todo momento”.

Medios Publicitarios

- Colocar anuncios publicitarios en vehículos de la empresa, o en vehículos de transporte público.
- Creación de volantes en donde se destacarán los beneficios, instrucciones del uso y valor del servicio.

Presupuesto

Tabla 5

Presupuesto

PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD						Total, de gastos
Medio	Costo Unitario	Tipo de Anuncio	Cantidad	1er Año.	1er Año	
MEDIOS DE COMUNICACIÓN						
Rotulación	Automóvil	\$200.00	88 x 36 cm.	1		\$200.00
Distribución de	Volantes	\$0.20	13.3 x 20.3 c	500		\$100.00
Volantes	Publicitarios		m.			
COSTO TOTAL						C\$300.00

Promoción

Instrumentos Promocionales

Se utilizarán medios de publicidad alternativas

- Tarjetas de presentación, calendarios.
- Lapiceros, llaveros, camisetas, etc., artículos de merchandising que lleven el logo de WOMEN’S SECRETS.

Presupuesto Promocional

Tabla 6

Presupuesto de Promoción

PRESUPUESTO DE PROMOCIÓN	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
OTRAS PROMOCIONES			
Tarjetas de Presentación	5	\$10.00	\$50.00
Calendarios	200	\$3.00	\$600.00
Lapiceros	100	\$1.00	\$100.00
Llaveros	100	\$2.00	\$200.00
Banners	2	\$35.00	\$70.00
Camisetas	50	\$3.00	\$150.00
TOTAL			\$1,170.00

El Sistema de Promoción

Especificaciones del Producto

WOMEN'S SECRETS brindará el servicio de venta de toallas sanitarias por medio de una máquina Vending. Estas estarán ubicadas en cada uno de los servicios sanitarios públicos de los centros comerciales en la ciudad de Managua. La máquina tiene capacidad de almacenar 100 unidades de toallas sanitarias en total; las cuales se dividirán en dos tipos:

- 40 toallas sanitarias Regular (capacidad media de absorción)
- 40 toallas Nocturnas (capacidad máxima de absorción)

Las otras 20 unidades estarán en forma de reserva en la parte superior interna de la máquina Vending. WOMEN'S SECRETS hará efectiva la compra de las máquinas vending para ubicarlas inicialmente en los baños sanitarios de los centros comerciales en la ciudad de Managua. WOMEN'S SECRET será una empresa de servicio la capacidad de instalación, mantenimiento.

Las características técnicas de la máquina vending de toallas sanitarias son:

Tabla 7*Características Técnicas de la Máquina.*

Producto: Máquina vending de toallas sanitarias.
Modelo: Único
Capacidad: 80 toallas de la marca Konex. También tiene espacio en stock para 20 toallas.
Medidas: 78 cms de alto X 35 cms de ancho X 17 cms de fondo.
Precios de venta: 5 córdobas toallas femeninas regulares, 10 córdobas toallas femeninas nocturnas.
Gabinete de zinc liso calibre 26.
Máquina mecánica, sin necesidad de energía eléctrica.
Dos ventanas, para verificar la existencia y tipo de producto.
Seguridad monetaria para la puerta de almacenamiento del dinero con su juego de 2 llaves.
Mayor higiene y abastecimiento sencillo, las toallas se expenden en el interior de una caja de cartón.
Fácil de operar y sencillo mantenimiento.
Soporte técnico y electrónico.

Capacidad Instalada**Tabla 8***Capacidad*

CENTROS COMERCIALES	CANTIDAD / DISPENSADORES
Centro Comercial Managua	2
Plaza Inter	3
Galería Santo Domingo	3
Metrocentro	3
Plaza la Fe	2
Multicentro las Brisas	2
Multicentro las Américas	3

WOMEN'S SECRETS cuenta con dieciocho (18) dispensadores los cuales tendrán la capacidad de 100 toallas sanitarias para dispensador; 80 unidades de toallas para el uso diario y 20 unidades como reserva. Se considera que la capacidad anual es de 1,800 unidades para cada dispensador, en este caso no hay limitante de capacidad, porque el consumo de este producto está en dependencia de la demanda del consumidor.

Localización

Ilustración 3

Localización



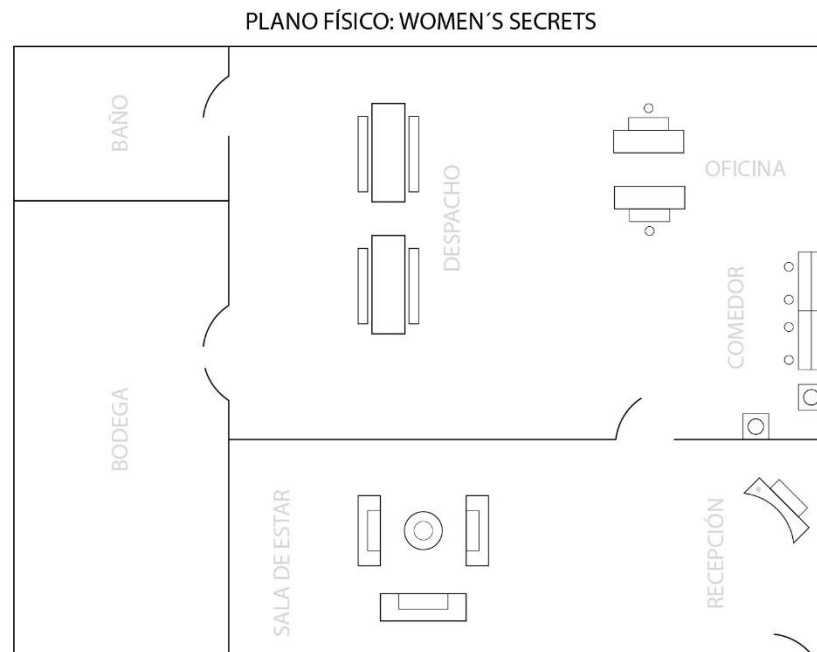
El proyecto estará ubicado en la ciudad de Managua capital de Nicaragua, WOMEN'S SECRETS se establecerá en el Km 13.6 Carretera a Masaya. Siendo este un lugar de fácil acceso generando una mayor utilidad y una minimización de los costos.

Infraestructura Existente

La oficina de WOMEN'S SECRETS tendrá un espacio de 100 m² cuadrados que está dividido en 4 espacios los cuales incluyen recepción, baño, administración de inventario y bodega de almacenamiento.

Ilustración 4

Estructura



Tecnología

La tecnología a utilizar será una máquina dispensadora de toallas sanitarias la cual funcionará mecánicamente por medio del pago en monedas para la compra de la toalla en el momento necesario.

La máquina dispondrá de dos compartimentos por separado para colocar uno de los dos tipos de toallas en específico (toalla Regular o toalla Nocturna), también se ubicará en la parte superior dos compartimentos que estarán separados cuya función será almacenar en forma de reserva la cantidad de 20 toallas Regular y 20 toallas Nocturnas.

Ilustración 5

Ejemplo de la Máquina.



Proceso Productivo.

Las máquinas vending de toallas sanitarias, generan ganancias de hasta el 90%, las máquinas de higiene necesitan poca inversión, son fáciles de operar, también son de mantenimiento mínimo y como toda máquina vending son modernas.

WOMEN'S SECRETS únicamente distribuirá y prestará el servicio de tecnología de la máquina a los distintos puntos seleccionados para que generen los ingresos por medio de la venta de las toallas sanitarias.

El Proceso de producción será la compra de maquina vending a “X” empresa que la elabore. En el Proceso de servicio las máquinas estarán ubicadas en cada uno de los servicios sanitarios públicos de los centros comerciales en la ciudad de Managua.

Para el abastecimiento de las toallas sanitarias se organizará horarios para el control de las toallas sanitarias estimadas a usarse por lo tanto la máquina siempre estará abastecida.

Al momento de establecer el negocio existirán ventas todo el tiempo las cuales generarán ingresos día y noche. Adaptándose al horario del centro comercial, estas permitirán una fácil recuperación de la inversión.

Se Requiere de una inversión inicial pequeña y reporta gastos generales bajos, las ventajas de escoger este proceso de producción son que se requiere poco tiempo, una vez te permite recuperar la inversión en un tiempo relativamente corto, y aumentar rápidamente el capital. Existen dos alternativas para la inclusión del negocio vending de toallas de higiene femenina los cuales se menciona la creación de la máquina vending desde cero y la compra efectiva de esta.

Materia Prima e Insumos

Se detallan el costo en dólares de cada materia prima e insumos

Tabla 9

Materia Prima e Insumos

Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Costo
Depreciación Maquinas	Unidad	1	\$900.00
Toalla Sanitaria Regular	Unidad	1	\$0.07
Toalla Sanitaria Nocturna	Unidad	1	\$0.08
Total, Materia Prima	Unidad	1	\$6.25
Mantenimiento de	Mensual	1	\$31.23
Combustible	Litros	60	\$62.46

Mano de Obra

En la siguiente tabla se detallan la cantidad de puestos con el salario mensual y anual, sus prestaciones sociales, INS S e INATEC.

Tabla 10
Salarios

CARGO		PRODUCCIÓN	OPERADOR DE MAQUINA	TOTALES
SALARIO BASICO	DOLARES	150.00	150.00	300.00
	CORDOBAS	4,803.00	4,803.00	9,606.00
SALARIO QUINCENAL		2,401.50	2,401.50	4,803.00
HORAS EXTRAS		0.00	0.00	0.00
PAGO DE H. EXTRAS		0.00	0.00	0.00
VACACIONES		0.00	0.00	0.00
PAGO DE VACACIONES		0.00	0.00	0.00
TOTAL DEVENGADO		2,401.50	2,401.50	4,803.00

Tabla 11
INNS e IR

INSS LABORAL	150.09	150.09	300.19
IR	0.00	0.00	0.00
PRESTAMO	0.00	0.00	0.00
TOTAL DEDUCCIONES	150.09	150.09	\$300.19
NETO A PAGAR	2,251.41	2,251.41	4,502.81

La siguiente tabla muestra la mano de obra utilizada por WOMEN'S SECRETS

Tabla 12
Mano de Obra

MANO DE OBRA				
Detalle		Unidad de Medida	Cantidad	Costo Total
Mantenimiento de máquina Vending		Mensual	2	\$25.00

Costo de comercialización -Máquina	Unitario	18	\$3,000.00
---	----------	----	------------

Servicios Básicos

Se detallan los servicios Básicos mensuales de WOMEN'S SECRETS

Tabla 13

Servicios Básicos

SERVICIOS BASICOS	
Detalle	MENSUAL en Dólares (USD \$)
Alquiler de área a ubicar la máquina vending	\$770.00
Energía Eléctrica	\$50.00
Agua	\$20.00
Salarios	\$1,002.15
Material de Oficina	\$13.67

Se detalla el costo de alquiler del lugar por dispensador y por centro comercial:

Tabla 14

Alquiler

CENTROS COMERCIALES	DISPENSADORES	Costo alquiler	Costo total
Centro Comercial Managua	2	30	60
Plaza Inter	3	30	90
Galeria Santo Domingo	3	100	300
Metrocentro	3	50	150
Plaza la Fe	2	20	40
Multicentro las Brisas	2	20	40
Multicentro las Américas	3	30	90
Total			770

Costos Unitarios de Producción

En las siguientes tablas se detallan los costos unitarios de producción y las ventas anuales en unidades proyectadas a un tiempo de 5 años.

Tabla 15

Costos Unitarios

COSTOS UNITARIOS / PRODUCCION		
COSTOS FIJOS	COSTO VARIABLES	COSTO TOTAL
\$1,260.00	\$3,187.50	\$4,447.50

LA ORGANIZACIÓN PARA EL PLAN DE NEGOCIO

Estructura Organizacional

Funciones de Cada Puesto de Trabajo

Tabla 16

Funciones Laborales

N ^o	NOMBRE	CARGO	FUNCIONES DENTRO DE LA EMPRESA
1	Normery del Socorro Noguera Silva	Gerente General	Planificar el uso de sus recursos, redactar la jerarquía a seguir, sus objetivos a largo y corto plazo y la forma en que afrontarán una crisis repentina.
2	Marcela Elizabeth Ubau González	Vice Gerente	El vicepresidente siempre estará disponible para el presidente. Se puede decir que es la mano derecha de éste y deberá apoyar todas las decisiones que tome como el cargo más alto de la cúpula dirigente. La dirección de una empresa está enfocada hacia la obtención de beneficios.
3	Geovanna Elizabeth Abarca Rivas	Administrador	Planificación Financiera, evaluar inversiones, sus activos y pasivos en el mercado y calcular sus ganancias y pérdidas. Hacer seguimiento a los pasivos y el rendimiento de las inversiones.
4	Melissa Carolina Ruiz García	Recursos Humanos	Gestión de Recursos Humanos, planificar la contratación, los procesos de inducción y la capacitación. Los socios también supervisan el procesamiento de nóminas realizada por los profesionales de recursos humanos y hacen evaluaciones de desempeño de los empleados.

Aspectos Legales

Para la legalización de WOMEN'S SECRETS se llevarán a cabo los siguientes aspectos legales:

Tabla 18
Préstamo

PRESTAMO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL DEDUCCIONES	180.11	150.09	150.09	150.09	150.09	150.09	\$930.58
NETO A PAGAR	2,701.69	2,251.41	2,251.41	2,251.41	2,251.41	2,251.41	13,958.72

Se deberá estar sujeta al régimen fiscal establecido en la concertación tributaria, establecido por la Dirección General de Ingresos (DGI). La empresa deberá someterse a los trámites previamente estipulados para la puesta en marcha de su actividad económica, proceso que implica como primer paso el registro en la DGI para obtener el número de registro único del contribuyente (RUC).

La inscripción en el Registro Público de la propiedad Inmueble y Mercantil, posteriormente pagar en el banco la inscripción como comerciante, finalmente asistir a la Alcaldía con el fin de realizar la matricula del negocio.

Aspectos Institucionales

WOMEN'S SECRETS mantendrá relaciones constantes o eventuales con:

- Instituto Nicaragüense de la pequeña y mediana empresa (INPYME), con el objetivo de pertenecer formalmente al grupo PYMES del país y para recibir capacitaciones y desarrollados a favor de la empresa.
- Alcaldía de Managua (ALMA) para mantener una efectiva administración de las actividades diarias de la empresa.
- MINSA para seguir los controles de calidad.
- POLICÍA NACIONAL para seguridad y resguardo de las instalaciones y evitar riesgos.

Inversión y Financiamiento para el Plan de Negocio

Plan Global de Inversiones

Se presenta el plan global de inversiones el cual presenta un análisis y una recopilación de datos beneficiosos para el proyecto de Maquinas Vending de toalla Femeninas.

Tabla 19

Plan Global de Inversiones

PLAN GLOBAL DE INVERSIONES				
DESCRIPCION	UNIDAD D E MEDIDA	PRECIO		
		CANTIDAD	UNITARIO	TOTAL
Equipo transporte	Unidades	1	\$1,000.00	\$1,000.00
Maquinaria y Equipos				
Dispensadores	Unidades	18	\$3,000.00	\$54,000.00
TOTAL, MAQUINARIA Y EQUIPOS DE TRANSPORTE				\$55,000.00
Descripción				Aranceles en Dólares
TOTAL: GASTOS DE CONSTITUCION				\$1,200.00
Mobiliarios y Equipos de Oficina				
Escritorios	Escritorio	2	\$100.00	\$200.00
Silla Ejecutiva	Sillas	2	\$60.00	\$120.00
Sillas de espera	Sillas	4	\$40.00	\$160.00
Mesa de trabajo para conferencia	Mesa	1	\$100.00	\$100.00
Sillas ejecutivas para conferencia	Sillas	4	\$60.00	\$240.00
TOTAL, EQUIPOS DE OFICINA				\$820.00
Equipos de computación y software				
Computadoras de escritorio	Computador	2	\$200.00	\$400.00
Impresoras y Escáner	Impresora	1	\$100.00	\$100.00
Impresoras	Impresora	1	\$100.00	\$100.00
Licencias Office	Licencia	2	\$100.00	\$200.00
TOTAL, EQUIPOS DE COMPUTO				\$800.00
Capital de Trabajo				\$0.00
Préstamo				\$60,000.00

Inversión Fija

Se observan los bienes tangibles de la empresa los cuales son los bienes que se utilizaran para la ejecución del proyecto.

Tabla 20

Inversión en Activos Fijos

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS					
DESCRIPCION	UNIDAD MEDIDA	DE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Maquinaria y Equipos					
Dispensadores (Máquina Vending)	Unidades		18	\$3,000.00	\$54,000.00
Medio de Transporte	Medio de transporte		1	\$1,000.00	\$1,000.00
TOTAL, MAQUINARIA Y EQUIPOS					\$55,000.00
Mobiliarios y Equipos de Oficina					
Escritorios	Escritorio		2	\$100.00	\$200.00
Silla Ejecutiva	Sillas		2	\$60.00	\$120.00
Sillas de espera	Sillas		4	\$40.00	\$160.00
Mesa de trabajo para conferencia	Mesa		1	\$100.00	\$100.00
Sillas ejecutivas para conferencia	Sillas		4	\$60.00	\$240.00
TOTAL, EQUIPOS DE OFICINA					\$820.00
Equipos de computación y software					
Computadoras de escritorio	Computadora		2	\$200.00	\$400.00
Impresoras y Escáner	Impresora		1	\$100.00	\$100.00
Impresoras	Impresora		1	\$100.00	\$100.00
Licencias Office	Licencia		2	\$100.00	\$200.00
TOTAL, EQUIPOS DE COMPUTO					\$800.00

Inversiones Intangibles

Las inversiones intangibles muestran los gastos de constitución de WOMEN'S SECRETS, permisos, acta de constitución y honorario de abogados.

Tabla 21

Plan de Inversiones Tangibles

PLAN DE INVERSIONES INTANGIBLES					
DESCRIPCION	UNIDAD MEDIDA	DE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL

TOTAL: GASTOS DE CONSTITUCION	\$1,200.00
TOTAL, DE PLAN DE INVERSION	\$1,200.00

Inversión para Capital de Trabajo

Inicialmente se trabajará en base al préstamo que realizará para comenzar el proyecto de máquinas vending y poder operar, el préstamo cubrirá los recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Los socios no aportaran un capital sin embargo se hará efectiva la compra de las acciones.

Consideraciones Financieras

Ingresos

Se observan la cantidad de ingresos que WOMEN'S SECRETS tendrá anualmente en un plazo de cinco años. Los cuales permitirán la rentabilidad de la empresa.

Tabla 22

Ingresos

DESCRIPCION	INGRESOS					
	Hoy	Años				
	Mese	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ventas Totales	US\$	95,000.	99,748.	91,436.	108,892.	109,724.
Toallas Sanitarias Regulares	US\$	45,000.	47,249.	43,311.	51,580.6	51,974.4
Toallas Sanitarias Nocturnas	US\$	49,999.	52,499.	48,124.	57,312.2	57,749.7
Otros ingresos (publicidad)	US\$	4,800.0	4,800.0	4,800.0	4,800.00	4,800.00

Costos de Producción

Se observan los costos directos de producción del producto de máquinas vending de toallas sanitarias en unidades calculadas con un nivel de ventas anual. Presentando un incremento del 5% en el segundo año, manteniéndose en el tercero, año cuarto con un crecimiento del 10% y en el año cinco se mantiene.

Tabla 23

Costos de Producción

COSTOS DE PRODUCCION		
DESCRIPCION	HOY	Años

Meses			1	2	3	4	5
Toallas Regulares	Sanitarias	UNDS	281,256.00	295,308.00	295,308.00	324,840.00	324,840.00
Toallas Nocturnas	Sanitarias	UNDS	208,332.00	218,748.00	218,748.00	240,624.00	240,624.00

Gastos de Administración

Se observan los gastos de administración en los que incurre la empresa en los que se reflejan los sueldos y salarios, prestaciones sociales, energía eléctrica, agua, material de oficina, amortización y depreciación.

Tabla 24

Gastos de Administración

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
DESCRIPCIÓN	Años				
	1	2	3	4	5
Gastos de Administración	\$14,193.76	\$14,193.76	\$13,793.76	\$13,393.80	\$13,393.80
Sueldos y Salarios	\$11,160.00	\$11,160.00	\$11,160.00	\$11,160.00	\$11,160.00
Prestaciones Sociales	\$865.80	\$865.80	\$865.80	\$865.80	\$865.80
Energía Eléctrica	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00
Agua y Alcantarillado	\$240.00	\$240.00	\$240.00	\$240.00	\$240.00
Material de Oficina	\$164.00	\$164.00	\$164.00	\$164.00	\$164.00
Amortización	\$399.96	\$399.96	\$399.96	\$0.00	\$0.00
Depreciación mobiliario y equipo de oficina	\$764.00	\$764.00	\$364.00	\$364.00	\$364.00

Gastos de Venta

Se observan los gastos de ventas que permiten el funcionamiento y sostenibilidad de la empresa.

Tabla 25

Gastos de Venta

GASTOS DE VENTAS					
DESCRIPCIÓN	Años				
	1	2	3	4	5
Gastos de Ventas	\$24,634.51	\$24,634.51	\$24,634.51	\$24,634.51	\$24,634.51
Sueldos y Salarios	\$1,800.00	\$1,800.00	\$1,800.00	\$1,800.00	\$1,800.00
Prestaciones Sociales	\$166.50	\$166.50	\$166.50	\$166.50	\$166.50

Alquiler local centro comercial	\$9,240.00	\$9,240.00	\$9,240.00	\$9,240.00	\$9,240.00
Publicidad	\$910.00	\$910.00	\$910.00	\$910.00	\$910.00
Teléfono	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00
Combustible	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00
Depreciación maquina vending Toallas sanitarias	\$10,800.00	\$10,800.00	\$10,800.00	\$10,800.00	\$10,800.00
Impuestos Municipales	\$998.01	\$998.01	\$998.01	\$998.01	\$998.01

Depreciación

Se observa la depreciación anual por un periodo de cinco años. Siguiendo el porcentaje dicho por la DGI.

Tabla 26

Depreciación

Conceptos	Costo	Porcentaje	DEPRECIACIÓN				
			Años				
			1	2	3	4	5
Equipo de Transporte	1,000	20%	200	200	200	200	200
Maquinaria y Equipos	54,000	20%	10,800	10,800	10,800	10,800	10,800
Maquinas Vending	54,000	20%	10,800	10,800	10,800	10,800	10,800
Mobiliario y Equipos de Oficina	820	20%	164	164	164	164	164
Escritorios	200	20%	40	40	40	40	40
Silla Ejecutiva	120	20%	24	24	24	24	24
Sillas de espera	160	20%	32	32	32	32	32
Mesa de trabajo para conferencia	100	20%	20	20	20	20	20
Sillas ejecutivas para conferencia	240	20%	48	48	48	48	48
Equipo de Computo	800	50%	400	400	0	0	0
Computadoras de escritorio	400	50%	200	200	0	0	0
Impresoras y Escáner	100	50%	50	50	0	0	0
Impresoras	100	50%	50	50	0	0	0
Licencias Office	200	50%	100	100	0	0	0
Total	56,620		11,564	11,564	11,164	11,164	11,164
Depreciación Acumulada	113,240		75,166	213,93	350,102	484,00	618,038
Depreciación mobiliario y equipo de oficina	113,240		764	764	364	364	364

Pago al Préstamo

WOMEN'S SECRETS aplicara a un préstamo de \$60,000.00 con un plazo de 5 años y un interés anual del 24%. El pago mensual será de \$1,726.08.

Tabla 27
Préstamo

PRESTAMO	
Importe del préstamo	\$60,000.00
Interés anual	24.00 %
Período del préstamo en años	5
Número de pagos anuales	12
Fecha inicial del préstamo	01/02/2019

Tabla 28
Resumen del Préstamo

RESUMEN DEL PRESTAMO	
Pago programado	1,726.08
Número de pagos programados	60
Número real de pagos	60
Interés total	248,794.01

Impuestos

El impuesto aplicado a nuestra empresa será una cuota fija lo que es aplicado al 10% del valor de las acciones.

Costos Fijos y Variables

Se muestran los costos fijos y variables de WOMEN'S SECRETS

Tabla 29
Costos Fijos

COSTOS FIJOS					
DETALLES	Años				
	1	2	3	4	5
Alquiler de área a ubicar la máquina vending	\$9,240.00	\$9,240.00	\$9,240.00	\$9,240.00	\$9,240.00
Servicios Básicos	\$840.00	\$840.00	\$840.00	\$840.00	\$840.00
Salarios	\$11,160.00	\$11,160.00	\$11,160.00	\$11,160.00	\$11,160.00
Material de Oficina	\$164.00	\$164.00	\$164.00	\$164.00	\$164.00
TOTAL	\$21,404.00	\$21,404.00	\$21,404.00	\$21,404.00	\$21,404.00

Tabla 30
Costos Variables

COSTOS VARIABLES					
DETALLES	Años				
	1	2	3	4	5
Combustible	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00
Publicidad y Propaganda	\$75.83	\$75.83	\$75.83	\$75.83	\$75.83
Papelería	\$164.00	\$164.00	\$164.00	\$164.00	\$164.00
Total	\$839.83	\$839.83	\$839.83	\$839.83	\$839.83

Flujos de Efectivos

Se observa el flujo de efectivo de WOMEN'S SECRETS desglosado por años. El cual ofrece información de los movimientos monetarios que se realizan dentro de la empresa.

Tabla 31
Flujo de Efectivo

FLUJO DE EFECTIVO					
DETALLES	Años				
	1	2	3	4	5
Activos Fijos	57,220				
Gastos Constitución	1,200				
Ventas Totales	99,801	104,549	104,549	114,524	114,524
Costo de Venta	34,565	36,293	36,293	39,922	39,922
Utilidad Bruta	65,235	68,256	68,256	74,602	74,602
Gastos de Operación	38,828	38,828	38,428	38,028	38,028
Gastos de Ventas	24,635	24,635	24,635	24,635	24,635
Gastos de Administración	14,194	14,194	13,794	13,394	13,394
Utilidad de Operación	24,635	24,635	24,635	24,635	24,635
Utilidad Antes de Impuestos	-58,420	17,658	20,679	27,425	27,459
Depreciaciones	11,564	11,564	11,164	11,164	11,164
Amortización	399.96	399.96	399.96	0.	0.0
Devolución del Préstamo	20,712.94	20,712.94	20,712.94	20,712.94	22,405.17

Evolución Financiera

Tasa de Descuento

Para la obtención de la tasa de descuento se toman en consideración los siguientes indicadores:

- Tasa de Interés: 24 anual%

Indicadores de Rentabilidad

Valor Actual Neto (VAN)

Con los datos obtenidos del flujo y con la fórmula del valor actual neto se puede llegar al valor de nuestra empresa a 5 años de \$5,460.85 que se hace multiplicando la tasa de descuento, más la sumatoria de los valores del flujo menos nuestra inversión inicial. Se comprueba que el proyecto es beneficioso ya que arroja una rentabilidad de 10 674.99.

Tabla 32

VAN

Valor Actual Neto (VAN)	\$ 5,460.85	MENSUAL
Valor Actual Neto (VAN)	\$ 2,490.94	ANUAL

Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno está en el cálculo de todos los valores de los 5 años más la inversión y este porcentaje resulto en un 2.35% mensual y anualmente del 26% por lo que esto significa que el negocio es rentable.

Tabla 33

TIR

Tasa Interna de Retorno (TIR)	2.35%	MENSUAL
Tasa Interna de Retorno (TIR)	26%	ANUAL

Periodo de Recuperación de la Inversión

El periodo de recuperación del proyecto es en un tiempo de dos años y siete meses. En el mes 35 se observa un estado positivo reflejado en el flujo de efectivo.

Anexos

Acta Constitutiva WOMEN'S SECRETS

TESTIMONIO

ESCRITURA NÚMERO UNO (1). CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD ANÓNIMA.

En la ciudad de Managua, capital de la República de

Nicaragua, a las cuatro y cuarenta minutos de la tarde del día veinte seis de marzo del año dos mil diecisiete; ANTE MÍ, María del Socorro Nicolás Gaitán, Abogado y Notario Público de la República de Nicaragua, de este domicilio y residencia, debidamente autorizado para caratular por la Excelentísima Corte Suprema de Justicia durante el quinquenio que vence el día once de septiembre del año dos mil diecinueve, comparecen los señores Marcela Elizabeth Ubau González. Licenciado en Marketing y Publicidad, quien se identifica con cédula de identidad número 001-141196-0013M; Mayor de edad, Soltera, del domicilio en la ciudad Granada. Emitida el dieciséis de mayo del año dos mil catorce y con fecha de vencimiento el día dieciséis de mayo del año dos mil veinte cuatro; Normery del Socorro Noguera Silva, Licenciada en Marketing y Publicidad, identificado con cédula de identidad número 202-090195-0001Y; mayor de edad, Soltera, del domicilio en el municipio de Nandaime. Emitida el quince de abril del año dos mil once y con fecha de vencimiento el día quince de abril del año dos mil veinte uno; Geovanna Elizabeth Abarca Rivas, Licenciada en Administración de Empresas, identificado con cédula de identidad número 001-211189-0036Q; Mayor de edad, Casada, del domicilio en la ciudad Managua. Emitida el veinte uno de diciembre del año dos mil diez y con fecha de vencimiento el día veinte uno de diciembre del año dos mil veinte siete; Melissa Carolina Ruiz García, Licenciado en Marketing y Publicidad, con cédula de identidad número 001-031195-

0037U; Mayor de edad, Soltera, del domicilio en la ciudad Managua. Emitida el dieciocho de abril del año dos mil dieciséis y con fecha de vencimiento el día dieciocho de abril de año dos mil veinte y seis; Damaris Vanessa Carcache, Licenciado en Marketing y Publicidad, con cédula de identidad número 401-250990-0001Y, Mayor de edad, Soltera, del domicilio en la ciudad Masaya. Emitida el veinte ocho de marzo del año dos mil diecisiete y con fecha de vencimiento el día veinte seis de marzo del año dos mil veinte siete; Doy fe de conocer personalmente a los comparecientes

quienes a mi juicio tienen la capacidad legal necesaria para obligarse y contratar y en especial para el otorgamiento de este acto en el que actúan en sus propios nombres y representación. Así, conjuntamente dicen que han convenido en organizar una sociedad anónima de conformidad con las leyes de la República de Nicaragua y que al efecto por la presente escritura la constituyen sobre las bases y estipulaciones que se contienen en las cláusulas siguientes: PRIMERA: RAZÓN SOCIAL. La razón o firma social bajo la cual se regirán los negocios de esta sociedad será la de "WOMEN'S SECRETS, SOCIEDAD ANÓNIMA", que también se podrá abreviar como "WOMEN'S SECRETS," cuyo nombre se podrá usar en todas sus relaciones comerciales, con el público en general, instituciones bancarias y científicas, entes autónomos y gubernamentales, nacionales o extranjeros. SEGUNDA: DOMICILIO. La sociedad tendrá su domicilio en la ciudad de Managua, sin perjuicio de instalar negocios o sucursales en cualquier lugar de la República o fuera de ella. TERCERA: OBJETO. La sociedad tiene por objeto principal la prestación de servicios de máquinas vending a personas naturales y jurídicas. Para ello podrá realizar todos aquellos actos relativos a los servicios contratados por sí o por medio de particulares o empresas y llevar a cabo relaciones comerciales, civiles, financieras, mobiliarias e inmobiliarias que se relacionen directa o indirectamente con la sociedad y con los negocios similares y conexos que puedan facilitar su extensión o desarrollo. CUARTA: CAPITAL SOCIAL. El capital de la sociedad es la suma de quince mil dólares, representado por doscientas (200) acciones con un valor nominal de setenta y cinco dólares cada una. La Junta General de Accionistas podrá aumentar el capital social y establecer la forma en que deba enterarse el valor de las acciones que se emitan en todo aumento de capital social mediante la emisión de nuevas acciones. Los accionistas tendrán derecho preferente para adquirir nuevas acciones en proporción a las que posean a la fecha en que se decreta el aumento. Los estatutos determinarán la forma de ejercer este derecho de preferencia. El capital social se suscribe en este acto así: Marcela Elizabeth Ubau González suscribe y paga CUARENTA acciones, Normery del Socorro Noguera Silva suscribe y paga CUARENTA acciones, Geovanna Elizabeth Abarca Rivas suscribe y paga CUARENTA acciones, Melissa Carolina Ruiz García suscribe y paga CUARENTA acciones; que todos suscriben y pagan en dinero en efectivo en este mismo acto, Damaris Vanessa Carcache suscribe y paga CUARENTA acciones ; que todos suscriben y pagan en dinero en efectivo en este mismo acto. QUINTA:

ACCIONES. Las acciones serán nominativas, confieren iguales derechos a sus dueños y no podrán ser convertidas en acciones al portador, aun cuando estén totalmente pagadas. La transmisión de acciones por actos intervivos sólo estará limitada por el derecho de preferencia para la compra que se establezca en los estatutos. SEXTA: ADMINISTRACIÓN. La dirección y administración de la sociedad estará a cargo de una Junta Directiva compuesta de un Presidente, un Secretario y tres Vocales, los cuales serán electos por la Junta General de Accionistas por mayoría de votos en la sesión que corresponda; durarán en sus funciones cuatro años pudiendo ser reelectos; si terminado el período no hubieren sido electos nuevos miembros de la Junta Directiva continuarán fungiendo los que estuvieren ejerciendo el cargo, mientras no se practique nueva elección. El secretario llenará las vacantes que ocasione la falta temporal del presidente. La falta absoluta de uno de los miembros será llenada por la Junta General de Accionistas. Para que exista quórum en las sesiones de Junta Directiva se requerirá la concurrencia de la mitad más uno de los miembros y las decisiones se acordarán por mayoría de votos y en caso de empate decidirá el presidente. SÉPTIMA: REPRESENTACIÓN. La representación será ejercida por el presidente de la Junta Directiva quien será el representante de la sociedad, tanto judicial como extrajudicialmente, con todas las facultades de un Apoderado Generalísimo, y podrá otorgar Poder General al gerente de la sociedad, para asuntos judiciales o administrativos, cuando éste fuere extraño a ella. OCTAVA: JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS. Las Juntas Generales se realizarán cada año, ya sean ordinarias o extraordinarias, y serán convocadas cuando la Junta Directiva lo dispusiere o cuando así lo solicite por escrito el presidente, expresado el objeto de la reunión. Para que haya quórum se necesita la comparecencia de accionistas que representen la mitad más una del total de las acciones, entendiéndose que cada una de las acciones vale por un voto. Si la reunión no pudiere efectuarse por falta de quórum o por cualquier otra causa, deberá citarse para nueva reunión con diez días de anticipación como mínimo y si aún en este caso no hubiere quórum, se verificará la Junta General con los socios que concurran, excepto cuando se trataré de asuntos cuya consideración y resolución requieran que esté representada una determinada fracción del capital social. Las citaciones se harán personalmente o por medio de cartas o telegramas dirigidas a cada accionista. NOVENA: RESOLUCIONES. En las reuniones de la Junta General de Accionistas cada acción confiere derecho a un voto. Las resoluciones se

formarán con la mitad más uno de los votos representados en la sesión, cualquiera que fuese la naturaleza del asunto que se trate, pero requerirán la presencia personal o por medio de apoderados de accionistas que representen más de la mitad del capital social y el voto conforme de igual fracción de capital más una, aquéllas que se refieran a las materias siguientes: a) Disolución anticipada de la sociedad; b) Prórroga de su duración, aun cuando hubiere transcurrido el término de conformidad con este contrato social; c) Fusión con otra sociedad; d) Cambio de objeto de la sociedad; e) Reducción del capital social; f) Reintegración o aumento del mismo capital; y g) Toda otra modificación del acta constitutiva o de los estatutos.

DÉCIMA: FISCALIZACIÓN. La administración de la sociedad será fiscalizada por un vigilante quien podrá ser o no accionista nombrado por la Junta General de Accionistas por el período que se establezca en los estatutos.

DÉCIMA PRIMERA: EJERCICIO ECONÓMICO Y BALANCE. Las cuentas de la sociedad se llevarán por partida doble, con todos los requisitos de ley, en los libros exigidos por la misma, además del libro de inscripciones de las acciones nominativas.

DÉCIMA SEGUNDA: UTILIDADES. Para determinar el monto de las utilidades netas de la sociedad en cada ejercicio se deducirán las cantidades correspondientes a los siguientes renglones: a) Los gastos generales de administración; b) Las sumas destinadas a los impuestos que graven las operaciones o bienes sociales que la ley exija pagar; c) Las partidas necesarias para la amortización de sus activos sujetos a depreciación; d) La porción destinada a la integración del fondo de reserva legal; e) Cualquiera otra que corresponda hacer conforme la ley o la técnica contable. El saldo resultante determinará las utilidades, mismas que se distribuirán en la forma que acuerde la Junta General de Accionistas, excepto las correspondientes a los tres primeros años de existencia de la sociedad, que pasarán directamente a integrar el fondo de reserva.

DÉCIMA TERCERA: RESERVAS DEL CAPITAL. El fondo de reserva del capital lo constituirá la décima parte del capital social. Las pérdidas en cualquier ejercicio anual se cubrirán con aplicaciones equivalentes al fondo de reserva legal y al capital a su orden. Cada vez que se afectare dicho fondo deberá reintegrarse en el próximo ejercicio favorable, mediante la separación de una cantidad doble a la que ordinariamente se destina a su constitución.

DÉCIMA CUARTA: DURACIÓN. La duración de la sociedad será de diez (10) años, contados a partir de la fecha de inscripción en el Registro Público Mercantil tanto de la presente escritura como de los estatutos. La duración de la sociedad

podrá ser prorrogada por la Junta General de Accionistas una o más veces por los términos que ésta acordare. DÉCIMA QUINTA: ESTATUTOS. En este mismo acto se elegirá la Junta Directiva y se aprobarán los estatutos de la sociedad. DÉCIMA SEXTA: ARBITRAMIENTO. Toda desavenencia que surja entre los accionistas deberá ser discernida entre dos arbitradores designados de común acuerdo de conformidad con las disposiciones establecidas en los estatutos. DÉCIMA SEPTIMA: DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN. Son causales de disolución de la sociedad las siguientes: a) El acuerdo de la Junta General de Accionistas y b) Las demás que señale la ley; en ambos casos, la liquidación se practicará por la misma sociedad; a este efecto la Junta General de Accionistas, una vez tomado el acuerdo de disolución, nombrará una Junta Liquidadora compuesta de tres accionistas para que lleven a cabo las operaciones necesarias para la realización de los bienes y haberes de la sociedad y su conversión a efectivo o valores negociables. A continuación, dicha Junta formulará un plan de distribución del haber social entre los accionistas de conformidad con las regulaciones existentes, el cual deberá ser sometido para su aprobación al conocimiento de la Junta General de Accionistas. La liquidación y distribución de los haberes sociales deberán ser hechas y terminadas dentro del plazo que para tal efecto señale la Junta General de Accionistas, quien asimismo establecerá las facultades y deberes que correspondan a la Junta liquidadora. A continuación, los mismos otorgantes se constituyen en Junta General de Accionistas y, por unanimidad de votos, emiten los siguientes ESTATUTOS SOCIALES DE "SERVICIO DE CONTROL, SOCIEDAD ANÓNIMA" (SERVICONTROLSA). CAPÍTULO PRIMERO. ARTÍCULO PRIMERO: Denominación, Domicilio y Duración. La denominación, domicilio y duración de la sociedad están contenidos en las cláusulas primera, segunda y décima cuarta, respectivamente, de la escritura de constitución social. ARTÍCULO SEGUNDO: Objeto. La sociedad tiene por objeto principal la prestación de servicios de cualquier naturaleza a personas naturales y jurídicas, en especial los de carácter educativo y tecnológico, en toda su amplitud y en todos los niveles. Así, podrá prestar servicios relativos a la formación educativa y tecnológica integral, destinando su capital social y sus recursos al desarrollo y consecución de tal propósito; dichos servicios podrán ser prestados por sí o por terceros contratados para tal efecto, pudiendo comprar, vender, dar y recibir en arriendo o préstamo toda clase de bienes, importando y exportando insumos y productos terminados hacia y desde la República de Nicaragua, realizando

para ello todas aquellas actividades comerciales relacionadas directa o indirectamente con el giro de su negocio. Para la satisfacción de su objeto social, la sociedad también podrá formar parte de otras sociedades; tomar dinero a mutuo para el financiamiento y desarrollo de su empresa, otorgando las garantías reales o personales que fueren necesarias; participar en asociaciones de toda clase y tomar a su cargo, en su oportunidad, la administración, representación y todo cuanto competa al quehacer de casas comerciales, fundaciones y demás, nacionales y extranjeras; en fin, podrá efectuar todos aquellos actos y contratos que en alguna manera se relacionen con el objeto y que fueren o se consideren conducentes para el logro de sus fines. En consecuencia, y sólo a título enunciativo, podrá dedicarse a: 1) Prestar servicio de ubicación GPS; 2) Prestar;

ARTÍCULO TERCERO: Capital Social y Acciones. El capital de la sociedad es la suma de quince mil dólares, representado por doscientas (200) acciones con un valor nominal de setenta y cinco dólares cada una.

ARTÍCULO CUARTO: Firma y Contenido de las Acciones. Las acciones serán firmadas por el Presidente y el Secretario de la Junta Directiva y contendrán las especificaciones que señala en su caso el artículo doscientos veinte y seis del Código de Comercio vigente: a) La denominación de la sociedad y su domicilio; b) Las fechas de su constitución e inscripción en el Registro Mercantil; c) El importe del capital social y el número de acciones en que está dividido; d) El valor nominal del título, el nombre y apellido del accionista a cuyo favor se expide, y los pagos efectuados; y e) El lugar, la fecha de expedición y las firmas correspondientes.

ARTÍCULO QUINTO: Certificados o Resguardos Provisionales. En tanto no se expidan los títulos definitivos, se extenderán certificados o resguardos provisionales, uno y otros se inscribirán en el Libro que para este efecto llevará la Secretaría, lo mismo que las transferencias o traspasos que se hicieren, tanto por causa de muerte, como por actos entre vivos. A solicitud del interesado, un mismo título podrá emitirse para representar varias acciones y podrá conglobar varios títulos anteriormente emitidos, lo mismo que fraccionarse después, siempre a instancias del interesado.

ARTÍCULO SEXTO: Propiedad y Transmisión de las Acciones. La propiedad y transmisión de las acciones a cualquier título no producirá efectos para la sociedad, sus componentes o terceros, sino desde la fecha de la respectiva inscripción en el Libro de Registro de Acciones de la sociedad y la aprobación de dicho traspaso por resolución de la Junta Directiva.

ARTÍCULO SÉPTIMO: Derecho de Preferencia. En todo traspaso de acciones los

accionistas gozarán de un derecho de preferencia; así, el accionista que desee vender o enajenar su acción deberá comunicarlo a la Secretaría de la Junta Directiva, a fin de reunirse y convocar a los accionistas, en Junta General de Accionistas, para que éstos hagan uso de su derecho, dentro de un plazo de treinta días, contados a partir de la fecha de la sesión. Si fueren varios los accionistas interesados, adquirirán las acciones en igualdad de circunstancia y a prorrata de sus acciones suscritas, pagando por ellas un precio igual al resultante de la valoración realizada al efecto por una firma auditora reconocida, designada por la Junta Directiva. Si en el plazo indicado ninguno de los accionistas ejerciera su derecho preferencial o lo hubiese renunciado expresamente, las acciones que a ellos les correspondía adquirir preferentemente, serán ofrecidas en venta libremente por la Junta Directiva, pero nunca en condiciones más favorables que las ofrecidas a los propios accionistas. En este caso, las mismas se adjudicarán al que ofrezca mejor precio. Aquí, la firma relacionada, además de estimar el valor de las acciones en el mercado, calificará la oferta y la presentación de la garantía de los interesados extraños a la sociedad. De igual forma se procederá en caso de aumento del capital.

ARTÍCULO OCTAVO: Reposición de Títulos. Si desapareciere el título de una o varias acciones o fuere sustancialmente mutilado, inutilizado o destruido, el accionista interesado podrá solicitar su reposición a la Junta Directiva, la cual para la reposición se sujetará a lo establecido en la Ley General de Títulos Valores.

ARTÍCULO NOVENO: Administración. La dirección, administración y manejo de los negocios sociales estarán a cargo de una Junta Directiva, integrada por cinco miembros: un presidente, un secretario y tres Vocales, cuyos períodos serán de cuatro años, los cuales podrán ser reelectos aún para períodos consecutivos. Si terminado el período correspondiente no hubieren sido electos nuevos miembros de la Junta Directiva, continuarán fungiendo mientras no se practique nueva elección, los que estuvieran ejerciendo el cargo. La falta absoluta de uno de los miembros de la Junta Directiva será llenada por la Junta General de Accionistas; para acreditar la ausencia temporal del presidente de la Junta Directiva se necesitará levantar acta en el Libro correspondiente y la misma se hará mención de que secretario llenará dicha vacante; la certificación respectiva será extendida por un notario público.

ARTÍCULO DÉCIMO: Elección de la Junta Directiva. La elección de los miembros de la Junta Directiva se hará por la Junta General de Accionistas en sesión celebrada entre los meses de junio a diciembre cada cuatro años.

ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO: Sesiones de la Junta Directiva. Las sesiones de la Junta Directiva serán ordinarias y extraordinarias. Las ordinarias se celebrarán por lo menos una vez al año y las extraordinarias, en los siguientes casos: a) Cuando lo solicite el presidente de la Junta Directiva; b) A solicitud por escrito, a la Junta Directiva, de socios que representen por lo menos la vigésima parte del capital social; c) A la muerte de un miembro de la Junta Directiva. El quórum de la Junta Directiva se formará con la concurrencia de la mitad más uno de los miembros y las decisiones se acordarán por mayoría de votos y en caso de empate decidirá el presidente.

ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO: Atribuciones de la Junta Directiva. Son atribuciones de la Junta Directiva: a) Cumplir y hacer cumplir los contratos celebrados y los acuerdos que se tomen en su seno, lo mismo que los tomados por la Junta General de Accionistas, en relación con sus actuaciones; b) Presentar el balance, estado de pérdidas y ganancias y establecer la distribución y el monto de las utilidades, el plan de inversión y el programa a desarrollar en el siguiente ejercicio; c) Nombrar a los empleados que la sociedad necesite.

ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO. Atribuciones del presidente de la Junta Directiva. El presidente de la Junta Directiva será el presidente de la sociedad; vigilará por la buena marcha de los negocios sociales y por el fiel cumplimiento de la ley, la escritura social, los estatutos y las resoluciones de la Junta General de Accionistas y de la Junta Directiva; y ejercerá todas las demás atribuciones que le correspondan según la Ley.

ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO: Atribuciones del secretario de la Junta Directiva. Son atribuciones del secretario, entre otras, suplir al presidente en caso de ausencia temporal, con sus mismas atribuciones; ser el órgano de comunicación de la sociedad; llevar el Libro de Actas y de Registro de Acciones de la sociedad; librar toda clase de certificaciones y ejecutar las funciones que le asignen los órganos sociales.

ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO: Nombramiento y Atribuciones del Vigilante. Para fiscalizar y vigilar la administración social, la Junta General de Accionistas elegirá un Vigilante en la misma época, forma y duración que tengan los miembros de la Junta Directiva; dicho Vigilante puede ser accionista o no. Son atribuciones del Vigilante: a) Examinar y comprobar el correcto manejo de los libros sociales, por lo menos dos veces al año, a fin de informarse de la marcha de las operaciones sociales; b) Hacer arqueos y comprobaciones de las existencias en caja y demás bienes sociales; c) Vigilar la formación, mantenimiento y reintegro del fondo de reserva legal; d) Velar porque la Junta General de Accionistas, la Junta Directiva y el

gerente cumplan con las estipulaciones de la escritura social, los estatutos y demás resoluciones que se dicten; e) Mantener a la Junta Directiva al corriente de los trabajos de auditoría que se realicen; y f) Presentar los informes necesarios a la Junta General de Accionistas. ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO: Nombramiento y Atribuciones del Gerente. Para el más expedito desenvolvimiento de la parte ejecutiva de la administración, las operaciones sociales en esta área podrán confiarse a un gerente nombrado directamente por el presidente de la Junta Directiva, quién podrá escogerlo entre los accionistas o personas extrañas a la sociedad. Para acreditar dicha representación será necesario el acuerdo de la Junta Directiva. Son atribuciones del gerente de la sociedad: a) La administración directa e inmediata de los negocios sociales, sin perjuicio de la representación del presidente y de la Junta Directiva; b) Concurrir a las sesiones de la Junta Directiva y de la Junta General de Accionistas y c) Otras que derivadas del ejercicio de su cargo estime conveniente la Junta Directiva. ARTÍCULO DÉCIMO SÉPTIMO: Junta General de Accionistas. La Junta General de Accionistas es el órgano supremo de la sociedad. Las sesiones de la Junta General de Accionistas serán ordinarias y extraordinarias; así, las ordinarias se celebrarán por lo menos una vez cada año y las extraordinarias, en los siguientes casos: a) Cuando lo solicite el presidente de la Junta Directiva; b) Por muerte, ausencia o impedimento físico, temporal o perpetuo, de cualquier miembro de la Junta Directiva; en ese caso bastará la simple petición que haga por escrito cualquier socio. En las Asambleas Generales de Accionistas, cada acción da derecho a un voto. En la convocación de la Junta ordinaria y extraordinaria se deberá señalar, como mínimo, lo siguiente: a) Lugar, día, hora, mes y año en que la Junta deba celebrarse; b) Mención de si la Junta es ordinaria o extraordinaria; y c) Puntos a tratar en dicha sesión. El presidente hará la citación por telegrama o carta, con quince días de anticipación para las sesiones extraordinarias y diez días en caso de las ordinarias. Para que la Junta General de Accionistas se constituya en sesión ordinaria, convocada por primera vez, es indispensable la asistencia de accionistas o apoderado de éstas que representen el quórum legal que establece el pacto social y lo mismo para que haya resolución o acuerdo. Convocada por segunda vez, habrá quórum, resolución o acuerdos, con los que asistan, pero se requerirá el quórum legal que establece el pacto social, cuando se trate de resolver sobre los siguientes puntos: a) Disolución anticipada de la sociedad; b) Prórroga de su duración, aun cuando hubiere transcurrido el

término de conformidad con este contrato social; c) Fusión con otra sociedad; d) Cambio de objeto de la sociedad; e) Reducción del capital social; f) Reintegración o aumento del mismo capital; y g) Toda otra modificación del acta constitutiva o de los estatutos. ARTÍCULO DÉCIMO OCTAVO: Atribuciones de la Junta General de Accionistas. Además de las conferidas por la ley, son atribuciones de la Junta General de Accionistas: a) Elegir a los miembros de la Junta Directiva, al Vigilante y fijar sus atribuciones y sueldos; b) Aprobar o improbar los balances, estados de pérdidas o ganancias de la sociedad; c) Establecer si se reparten o no utilidades, su monto, su fecha o si las mismas se reinvertirán en la sociedad; d) Emitir cualquier resolución sobre el informe que suministre el Vigilante y el Presidente de la Junta Directiva; e) Fijar el porcentaje para los fondos de reserva fijado por ella misma; f) Acordar cualquier modificación al pacto social y a los estatutos. ARTÍCULO DÉCIMO NOVENO: La Contabilidad. La contabilidad será llevada por partida doble, por la persona física, jurídica o asociación de contadores que fije el presidente de la Junta Directiva. ARTÍCULO VIGÉSIMO: Arbitramento. Para organizar el arbitramento en la cláusula décima sexta de la escritura social, cada parte nombrará un arbitrador dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que fuere planteada la cuestión. Los dos arbitradores así nombrados, deberán dictar su fallo dentro de sesenta días calendarios contados desde la fecha de autorización para ejercer el cargo. En caso de discordia, un tercer arbitrador nombrado por el presidente de la Cámara de Comercio Americana de Nicaragua (AMCHAN), conocerá y fallará el asunto y para ello gozará de un período adicional de treinta días. Las partes podrán, de común acuerdo, variar los plazos según lo juzguen conveniente. La resolución de los dos primeros arbitradores, si no hubiere discordia, o la del tercero, será definitiva y causará estado de cosa juzgada, pues desde ahora se acuerda la renuncia a interponer recurso alguno en contra de los mismos. CAPÍTULO SEGUNDO. Aprobados los ESTATUTOS SOCIALES, se procedió a la elección de los Miembros de la Junta Directiva de la sociedad, habiéndose obtenido el resultado siguiente: PRESIDENTE: señora Normery del Socorro Noguera Silva, SECRETARIO: señora Marcela Elizabeth Ubau González, PRIMER VOCAL: señora Geovanna Elizabeth Abarca Rivas, SEGUNDO VOCAL: señora Melissa Carolina Ruiz García, TERCER VOCAL: señora Damaris Vanessa Carcache. Los miembros de la Junta Directiva quedaron desde este momento en posesión de sus cargos. CAPÍTULO TERCERO. ARTÍCULO ÚNICO: Disposición

Transitoria. Se autoriza a la joven MARCELA ELIZABETH UBAU GONZÁLEZ a vender, en todo o en parte las acciones que en este acto suscribió y pagó, a la persona natural o jurídica que ella designe, notificando en comunicación escrita a la Junta Directiva de la sociedad, en un plazo no mayor de doce meses a partir de esta fecha. Las acciones transmitidas así gozarán del derecho de preferencia establecido en los documentos sociales. Así se expresaron los comparecientes bien instruidos por mí, el Notario, acerca del valor, alcance y trascendencia legal de este acto, de su objeto, de las cláusulas generales que aseguran su validez, de las especiales que contiene y de las que envuelven renunciaciones y estipulaciones. Doy fe de haber advertido a los comparecientes de la obligación de inscribir el testimonio que de ésta se libre, en el Registro Mercantil correspondiente. Leída íntegramente toda esta escritura a los otorgantes, la encontraron conforme, la aprueban y ratifican en todas y cada una de sus partes y firman todos juntos conmigo, el Notario, que doy fe de todo lo relacionado. (f) Ilegible. (f) ilegible. (f) Ilegible. (f) legible. (f) Ilegible. (f) MSNG. Notario Público.

Así pasó ante mí, del frente del folio número uno al frente del folio número seis, de mi PROTOCOLO NÚMERO VEINTICINCO, que llevo en el corriente año y a solicitud de la señora NORMERY DEL SOCORRO NOGUERA SILVA, en calidad de Presidente de la Sociedad Anónima WOMEN'S SECRETS S.A., libro este primer testimonio, en seis hojas útiles de papel sellado que rubrico, firmo y sello, en la ciudad de Managua, a las nueve horas del día veinte y seis de marzo del año dos mil diez y siete.

María del Socorro Gaitán Nicolás

Abogado y Notario

Carné no. 21249

Imágenes



Dispensador Toallas Sanitarias con monedero



Dispensador papel higiénico con monedero



Dispensadores preservativos con monedero



Monedero Mecánico



Toallas Sanitarias



Resorte para el Funcionamiento de la Maquina

Bibliografía

Alejandro Castro. (2012). Dispensador Proyecto. 2018, de ACADEMIA Sitio web:
http://www.academia.edu/19984240/Dispensador_proyecto

Desconocido. (2018). Población de Nicaragua. 2018, de Country Meters Sitio web:
<https://countrymeters.info/es/Nicaragua>

Ivan Thompson. (2018). Objetivos de la Publicidad. 2018, de Promo Negocios Sitio web:
<https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/publicidad-objetivos.html>

Desconocido. (2015). 4 alternativas a las toallas sanitarias y a los tampones que quizá no conocías. 2018, de BBC News Sitio web:
https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/01/150116_salud_alternativas_toallas_sanitarias_lv

Claudio Olmego. (2017). Máquina expendedora ¿Cuánto puedo ganar? 2018, de ENPRENEUR Sitio web:
<https://www.entrepreneur.com/article/293044>

Desconocido. (2018). Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. 2018, de MIFIC Sitio web:

Desconocido. (2018). Población. 2018,
<https://www.laprensa.com.ni/tag/poblacion-nicaraguense>.