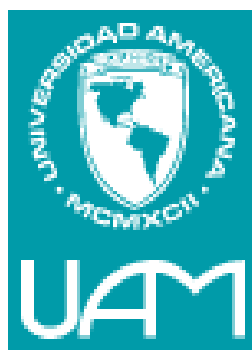


Universidad Americana

UAM

PROGRAMA EMPRENDEDOR

“XVII MUESTRA EMPRESARIAL UAM 2012”



Nombre del proyecto:

REVEPLAX

Integrantes:

Cristel Montenegro

Wanda Reyes

Leonor Vega

Julieta Morales

María Judith Mora

Katherine Castillo

Managua, Nicaragua 03 de Julio del 201

INDICE

Unidad I	
Contabilidad y finanzas	2
Inversión total inicial	3
Financiamiento y tabla de pago de la deuda	3
Gastos de producción	4
Gastos de administración	4
Costos fijos	4
Unidad II	
Naturaleza del proyecto	6
Presentación	7
Justificación	8
Misión	9
Visión	10
Objetivos	11
Ventajas	12
Distingos competitivos	12
Análisis de la industria	12

CONTABILIDAD Y FINANZAS

Unidad I

REVEPLAX

1.1 Inversión total inicial

Inversión total inicial	
Personal	\$2,500
Inmoviliario	\$15,220
Sistema de promoción y publicidad	\$1,730
Servicios Básicos	\$320
TOTAL	\$19,770

1.2 Financiamiento y tabla de pago de la deuda

Calculo de cuotas mensuales y pago total final de reveplax	
Precio	\$20,000
Pago inicial	4000
Monto deuda	\$16,000
Tasa de interés	8%
Número de meses	72
Pago mensual	\$280.53
Pago total	\$24,198.29
Costo financiamiento	\$4,198.29

REVEPLAX

1.3 Gatos de producción

Gastos de producción de nuestra empresa	
Combustible	\$200
Envases	\$300
stickers	\$200
Maquina de procesadora de jugo	\$300
Total	\$1,000

1.4 Gastos de administración

Gerente General	\$400
Contador público	\$350
Asesor legal	\$350
Responsable de mercadeo	\$350
Recepcionista	\$300
Personal de limpieza	\$200
Seguridad	\$200
Responsable de producción	\$350
TOTAL	\$2,500

1.5 Costos fijos

Gastos Fijos	
Costos de administración	\$2,500
Gastos de producción	\$1,000
Pago mensual de financiamiento	\$280.53
Servicios Básicos	\$320
TOTAL	\$4,101

UNIDAD II
NATURALEZA DEL PROYECTO

2.1 Presentación

Producto o servicio	Características	Necesidad o problema que satisface
1. Sustancia reveladora de placa bacteriana	Menor costo que una sustancia reveladora convencional. Orgánica	Tiñe la placa bacteriana permitiendo que las personas conozcan las zonas de mayor retención de placa y que necesitan una mejor higiene.

Nuestra solución reveladora de placa bacteriana, es un producto que sirve para teñir las zonas de mayor retención de placa bacteriana y las zonas que necesitan una mayor y mejor higiene. La persona se aplica unas gotas en distintas zonas de la cavidad oral y con la lengua la persona se encarga de hacerla llegar a todos los dientes, cuando la persona abre la boca y se observa en un espejo podrá observar e identificar las zonas específicas que necesitan ser reforzadas con una adecuada técnica de cepillado e hilo dental (estarán teñidas del color mas fuerte que el resto de piezas dentales).

2.2 Justificación

La placa bacteriana es una biopelícula que se adhiere a la superficie del diente y se forma alrededor de cada cinco horas (una mancha color blanco), posteriormente, si la persona no tiene una adecuada higiene bucal y no limpia adecuadamente las zonas de mayor retención, que de no ser tratada la enfermedad evolucionará a cálculo (sarro), gingivitis, caries, etc.

Desgraciadamente las y los odontólogos vivimos de esas enfermedades, con tratamientos como restauraciones de amalgama, resina, prótesis fijas (puentes), prótesis removibles (chapas), endodoncias, etc.

Uno de los factores más preocupantes en la odontología en Nicaragua es el índice de CPO (número de piezas cariadas- perdidas- obturadas) que es uno de los más altos de Latinoamérica hablamos que de 32 piezas dentales más o menos 12 están dañadas y las piezas se empiezan a perder a los 12 años de edad aproximadamente.

Nuestro proyecto ha sido creado 1) para que la comunidad odontológica utilice una solución reveladora más económica y de origen natural 2) para que a largo plazo sea un factor que trabaje en función de disminuir el índice de CPO en Nicaragua.

2.3 Misión

Somos una empresa cuyo producto es una solución reveladora de placa bacteriana de origen natural, a base de remolacha. Nacemos bajo el concepto de querer mejorar la salud oral y prevenir patologías orales de las personas, ofreciendo un producto natural, de calidad, sin efectos adversos, sin contraindicaciones y agradable al gusto de las personas. Creemos que si las personas utilizan sustancias reveladoras continuamente, tendrán una imagen más realista y gráfica de las zonas más vulnerables a la inflamación gingival, caries, enfermedades periodontales, etc; por lo tanto creemos que a largo plazo podremos colaborar en disminuir el índice de CPO (piezas Cariadas, Perdidas y Obturadas) en Nicaragua.

2.4 Visión

Empresa líder en ventas de soluciones reveladoras, somos una referencia en cuanto a apoyo a fundaciones, organizaciones y escuelas que realizan actividades dirigidas al cuidado de la salud oral.

Trabajando en campañas permanentemente haciendo conciencia sobre la importancia del control de la placa bacteriana.

Siendo autores y factores de cambio en el índice de CPO en Nicaragua, por lo tanto disminuyendo las enfermedades bucales.

2.5 Objetivos

2.5.1 Corto plazo:

- Que la comunidad odontológica en su totalidad utilice Reveplax para hacer un control de placa continuo y responsable en sus pacientes.

2.5.2. Mediano plazo:

- Haciendo alianzas estratégicas con distintas fundaciones para trabajar en campañas de sensibilización y concientización sobre la importancia del cuidado bucal utilizando la solución reveladora para realizar una adecuada limpieza.
- Que Reveplax aumente su campo comercial para que un número más amplio de la población tenga acceso al mismo para obtener una mejor higiene.

2.5.3 Largo plazo:

- Siendo la marca líder en ventas de solución reveladora de placa bacteriana de origen natural.
- Una población con un índice de patologías orales menor.

2.6 Ventajas

- No hay otra empresa que produzca solución reveladora de placa bacteriana de origen natural.
- No tiene componentes cancerígenos.
- Buen sabor.

2.7 Distingos competitivos

- Somos los primeros en Nicaragua producir y distribuir una solución reveladora de placa bacteriana.
- Nuestro producto tiene un costo accesible.

2.8 Análisis de la industria

Comunidad odontológica, tanto odontólogos profesionales, como estudiantes de odontología.

2.9 Productos o servicios de nuestra empresa

Solución reveladora de placa bacteriana a base de remolacha que permite que los usuarios identifiquen mejor las zonas que necesitan mejor higiene bucal.

2.10 Calificaciones del emprendedor para entrar en el área

- Persona positiva y eficiente
- Líder
- Con conocimientos suficientes sobre importancia del cuidado de la higiene bucal
- Hablar perfectamente el idioma inglés

2.11 Apoyos básicos de la empresa

- 1. Wanda Reyes Orozco – Contadora pública**
- 2. Leonor Vega Sandino – Abogada**
- 3. Julieta Morales Rueda – Gerente General y Administrativo**
- 4. Katherine Castillo- Directora de marketing**
- 5. María Judith Mora Icaza- Responsable de producción**
- 6. Ana Peña Solorzano – Recepcionista**

2.12 Análisis FODA de la empresa

2.12.1 Fortalezas:

- Somos los primeros en hacer una solución reveladora de origen natural
- No utilizamos químicos en nuestra solución reveladora
- Innovación
- Nos preocupamos por la mejoría de la salud bucal de la población.
- Buenas relaciones con fundaciones y organizaciones que trabajan en pro de la salud de la población.
- Claridad en misión/ visión/ objetivos a corto, mediano y largo plazo

2.12.2 Oportunidades:

- Hay una gran aceptación de la población por la medicina natural
- Aprobación de la ley de medicina natural
- Hay inversionistas que están interesados en nuestra empresa.

2.12.3 Debilidades:

- Solo llegamos a la población de las zonas urbanas .
- Muchos clientes potenciales prefieren utilizar sustancias químicas porque les ofrece mayor seguridad.
- Es la primera experiencia en Nicaragua.

2.12.4 Amenazas

- Colgate ya tiene una solución reveladora de placa bacteriana.
- No todos los odontólogos están dispuestos a adquirir Reveplax.
- No toda la población está bien informada sobre la placa bacteriana.
- Que aparezcan compañías nuevas ofertando un producto similar al nuestro.
- Que por el cambio climático se vea alterada la producción de remolacha.

UNIDAD III
MERCADO

3.1 Objetivos de marketing

3.1.1 Corto plazo:

Dar a conocer nuestra empresa en distintos medios audiovisuales, redes sociales, radiales, mantas, flyres en depósitos dentales a lo largo del año 2012.

3.1.2 Mediano plazo:

- Haciendo alianzas con fundaciones, ONG's, escuelas apoyándoles en actividades dirigidas a la salud bucal.
- Brindando charlas, conferencias en dichas fundaciones, ONG's o escuelas y en diferentes facultades de odontología de Nicaragua.
- Con Visitadores médicos

3.1.3 Largo plazo:

- Participando en conferencias, congresos odontológicos
- Brindando conferencias a odontólogos profesionales
- Haciendo donaciones a las distintas facultades de odontología de Nicaragua
- Participando en congresos a nivel internacional

3.2 Tamaño del mercado

Inicialmente va dirigido a estudiantes de odontología y odontólogos(as), pero, puede adquirirlo cualquier persona que esté interesada en mejorar la calidad de su salud bucal.

3.3 Consumo aparente:

Consideramos aproximadamente 30,000 personas. Entre profesionales y estudiantes de odontología de las distintas facultades.

3.4 Demanda potencial del producto

- Corto plazo: 40% De Estudiantes de odontología y un 20% de odontólogos.
- Mediano plazo: Todas las facultades de odontología en Managua, 50% de odontólogos, 3% de la población nicaragüense.
- Largo plazo: Todas las facultades de odontología en Nicaragua, 100% de odontólogos, 70% de la población nicaragüense.

3.5 Opinión del cliente con respecto a nuestro producto

- Es un producto excelente, desde que lo uso he notado que mi higiene bucal ha mejorado.
- Me gusta que exista algo que te puede mostrar donde necesitas cepillarte mejor.

3.6 Estudio de mercado

Se obtuvo la información mediante entrevistas personales, correo. Se realizó el mes de Abril. Dirigida a odontólogos y a estudiantes de odontología de distintas facultades de odontología.

3.7 Conclusiones del estudio de mercado

- Todos los y las odontólogos y estudiantes tienen conocimiento de lo que es una solución reveladora de placa bacteriana
- Todos y todas consideran importante el uso de la solución reveladora de placa bacteriana.
- No todos hacen un control de placa continuo y responsable en sus pacientes.
- Los odontólogos (as) consideran importante disminuir el índice de CPO en Nicaragua
- Las y los odontólogos consideran que el uso de la solución reveladora ayudaría a disminuir el índice de CPO en Nicaragua, principalmente en patologías como la caries, enfermedad periodontal y pérdida de piezas dentales.
- No se conocen sustancias reveladoras de placa bacteriana de origen orgánicas, sin embargo, están dispuestos adquirirla y a pagar mas de 100 córdobas por ella.

3.8 Estudio de la competencia

Nombre del competidor	Ubicación	Principal ventaja	Acciones para posicionarse
Colgate	Km 15 carretera a León	Empresa reconocida mundialmente	<ul style="list-style-type: none">- Campañas de concientización en escuelas Nicaragua.- Alianzas con fundaciones y ONG's que se preocupan por la salud de las personas en Nicaragua.- Visitando distintas clínicas de odontología en Nicaragua.- Realizando conferencias en distintos hoteles, invitando a la comunidad odontológica.- Conferencias en distintas facultades del país.

3.9 Sistema de distribución de la empresa

El sistema de distribución que hemos elegido para nuestra empresa es:

- Los clientes harán pedidos mediante llamadas telefónicas y correos electrónicos, la empresa llevará los pedidos a los lugares que los requieran, ya sean depósitos dentales, farmacias, super mercados, clínicas privadas, facultades de odontología, etc.

Hemos seleccionado éste sistema porque nos parece el mecanismo más ordenado para llevar un control de los pedidos y el más directo y seguro porque tendremos la seguridad de que quienes hacen las llamadas y envían los correos electrónicos son personas serias, de instituciones serias, descartando la posibilidad de estafa.

Responsables:

- Ana Peña (Recepcionista) contestara llamadas de pedidos y los transferirá a la responsable de administración.
- Katherine Castillo (Resp. De Mercadeo) quien se encargará de llenar los formularios y contratos de las ventas, ya sean llamadas telefónicas o e-mails y se le enviará a la responsable de contaduría pública.
- Wanda Reyes O. (Contadora pública) quien rendirá un informe mensual sobre las ventas mensuales, ingresos y egresos de la empresa.

3.10 Mensaje publicitario

3.10.1 Volante



3.10.2 Etiqueta del producto



3.10.3 Redes sociales

- Twitter: @Reveplax , #Reveplax
- Facebook: Reveplax

3.11 Sistema de Promoción y Publicidad

Sistema de promoción y publicidad	
Volantes publicitarios	\$80
Mensaje de radio	\$500
Etiqueta del producto	\$150
Valla publicitaria	\$1,000
TOTAL	\$1,730

3.12 Presupuesto estimado para introducir nuestro producto al mercado

Presupuesto para introducirse al mercado	
Personal	\$2,500
Inmoviliario	\$15,220
Sistema de promoción y publicidad	\$1,730
TOTAL	\$19,450

UNIDAD IV
PRODUCCIÓN

4.1 Objetivos

4.1.1 Corto plazo

Trabajar con proveedores comerciantes de los diferentes mercados del país.

4.1.2 Mediano plazo

Hacer alianzas con los productores de Nicaragua de manera que podamos adquirir más materia prima por menos costo.

4.1.3 Largo plazo

Ser los productores de nuestra materia prima para mayor control de calidad y sanidad de nuestros productos.

4.2 Diseño definitivo del producto con sus partes



4.3 Proceso de producción

Nuestro mecanismo de producción no es un proceso complejo y sofisticado.

Nuestra empresa no produce la remolacha, se la compramos a los productores y comerciantes nicaragüenses.

En nuestra empresa contamos con el personal que prepara la materia prima hasta que ya está lista para guardarse en los envases.

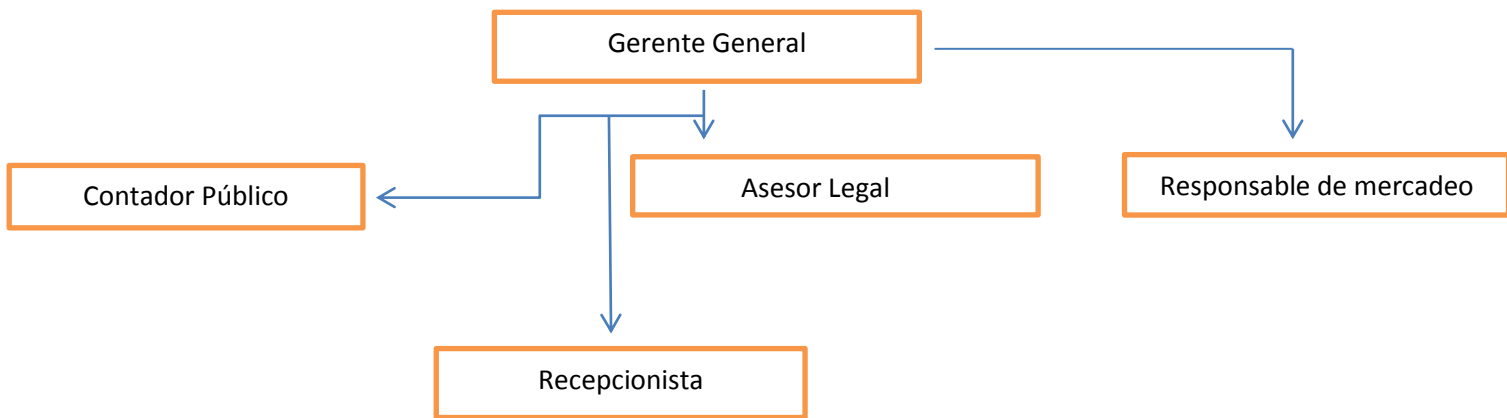
Gastos de producción de nuestra empresa	
Combustible	\$200
Envases	\$300
stickers	\$200
Maquina de procesadora de jugo	\$300
Total	\$1,000

UNIDAD V
ORGANIZACIÓN

5.1 Objetivos

- Ampliar nuestra área administrativa de manera que seamos más eficientes y más competentes en el mercado para convertirnos en una empresa de referencia nacional.
- Aumentar el número de sucursales a nivel nacional.
- Capacitar constantemente a nuestros trabajadores con los mecanismos más actualizados.

5.2 Organigrama empresarial



5.2 Funciones

5.2.1 Funciones generales

Formular y desarrollar los métodos más adecuados para la elaboración de la solución reveladora de placa bacteriana y coordinar la mano de obra, el equipo, las instalaciones, los materiales y las herramientas requeridas.

5.2.2 Funciones específicas

5.2.2.1 Gerencia general

- Regular y controlar las demás funciones básicas de la empresa.
- Encargado responsable de la Administración global de los recursos de la empresa y de enfocarlos hacia el logro de los objetivos de la misma.

- Mantener la misión y visión organizacional, en aras de ofrecer un servicio/producto de calidad a los clientes y un rendimiento sobre la inversión adecuado a los accionistas
- Conseguir y conservar un grupo humano de trabajo, cuyas características vayan de acuerdo con los objetivos de la empresa.
- Contratación y empleo (Reclutamiento y selección)
- Capacitación y desarrollo del personal
- Sueldos y salarios acordes
- Motivación del personal
- Relaciones laborales
- Servicios y Prestaciones
- Higiene y seguridad
- Planeación de recursos humanos
- Instalaciones acorde a los objetivos de dicha empresa

5.2.2.2 Responsable de mercadeo

- Reunir los factores y hechos que influyen en el mercado para crear lo que el consumidor quiere, desea y necesita, distribuyéndolo de tal forma que esté a su disposición en el momento oportuno, en la forma y cantidad correctas, en el lugar preciso y al precio adecuado
- Gestión de marketing
- Investigación de mercados
- Planeación y desarrollo de producto
- Diseño de la Plaza o punto de venta
- Precio
- Promoción de ventas
- Distribución (Canal de distribución) y Logística (Logística Externa)
- Ventas
- Comunicación

5.2.2.3 Contador público

- Controlar los inventarios, costos, registros, balances, estados financieros y las estadísticas empresariales.
- Inventarios
- Costos
- Registros
- Balances
- Elaboración de los Estados financieros
- Estadísticas empresariales

5.2.2.4 Asesor Legal

- Proveer soporte legal (o jurídico) a la empresa como entidad y a sus operaciones.
- Producir la normatividad interna de la empresa
- Representar legalmente a la empresa en juzgados y tribunales
- Controlar las normativas generales, junto con la gerencia administrativa, para el buen funcionamiento de la empresa
- Resolver los problemas internos y aplicar sanciones administrativas correspondientes por faltas al interior de la empresa.
- Proveer soporte a las áreas de la empresa que realicen contratos con proveedores, clientes y empleados (i.e. negociación, elaboración y revisión de contratos, y solución de disputas).
- Proveer soporte a las áreas de la empresa que realicen trámites gubernamentales de naturaleza fiscal, de medio ambiente y de comercio internacional.

5.2.2.5 Recepción

- Mantener y / o realzar el valor del producto o servicio.
- Garantías.

- Suministro de Refacciones.
- Devoluciones.
- Atención al cliente (resolución de quejas, atención a comentarios y sugerencias, apoyo a Mercadotecnia y Ventas).

5.3 Método de selección de la empresa

El método de selección del personal laboral de la empresa se realizará mediante entrevistas, CV.

Las personas que tengan interés de laborar en nuestra empresa tendrán una entrevista con la/el gerente general de la empresa y deberá manifestarle:

- Cómo supo de la existencia de reveplax
- Qué fue lo que más le llamo la atención de nuestra empresa
- Por qué quiere laborar en esta empresa
- Se considera apto (a) para el puesto. Por qué?
- Un breve resumen de sus logros alcanzados, y sus metas
- Análisis breve de la situación actual del país, si estuviera en sus manos el poder cambiar algo de dicha situación, que sería?

Hemos decidido realizar una entrevista con esas preguntas por que consideramos que debemos conocer lo mejor posible a las personas que laboren en la empresa, además, estas preguntas son una pauta para que los aspirantes a puestos se expresen de la mejor manera posible, asi nos daremos cuenta que tan competentes son o no.

Nuestros parámetros:

- Personas líderes
- Mayores de 22 años
- Personas positivas
- Con visión
- Personas con sentido critico
- Personas con experiencia de por lo menos 5 años

5.4 Proceso de inducción

El proceso de inducción será realizado por la/el mismo gerente general. Será un tiempo aproximadamente de quince días, en el que se pondrá a prueba a la persona que aspira a trabajar en nuestra empresa.

La persona

5.5 Tabulación de la empresa

Gerente General	\$400
Contador público	\$350
Asesor legal	\$350
Responsable de mercadeo	\$350
Recepcionista	\$300
Personal de limpieza	\$200
Seguridad	\$200
TOTAL	\$2,150

5.6 Servicios Básicos

Unión Fenosa	\$150
--------------	-------

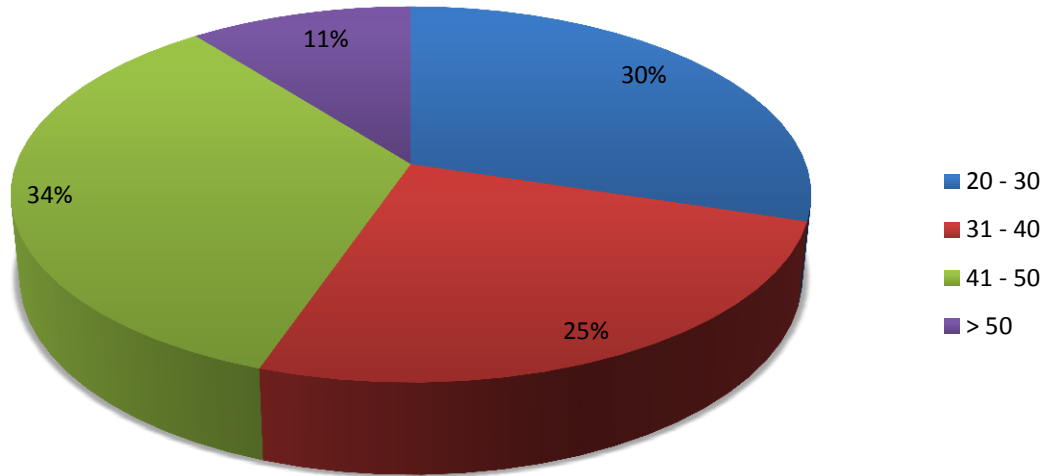
REVEPLAX

ENACAL	\$70
Enitel linea fija	\$100
Internet	\$80
Sky	\$70
TOTAL	\$320

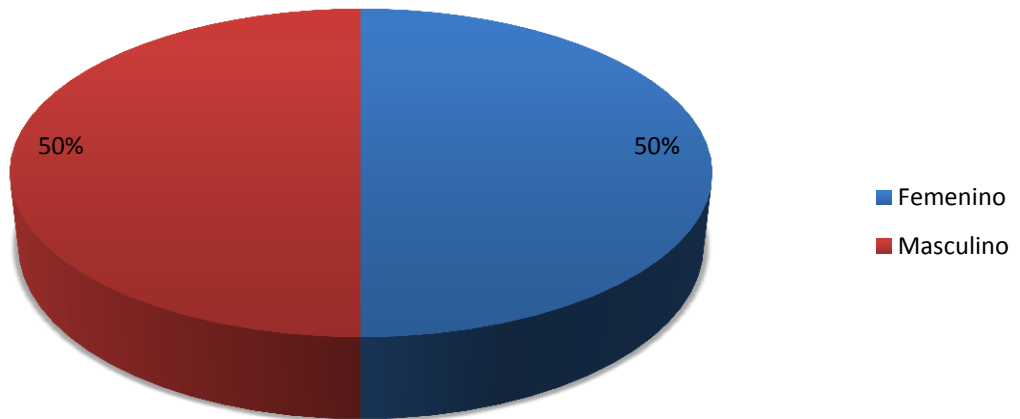
ANEXOS

Gráficos de encuestas

Edad (años)

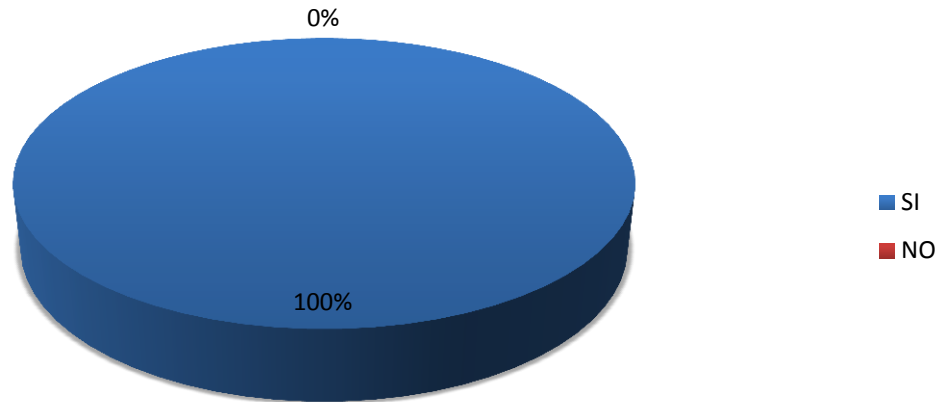


SEXO



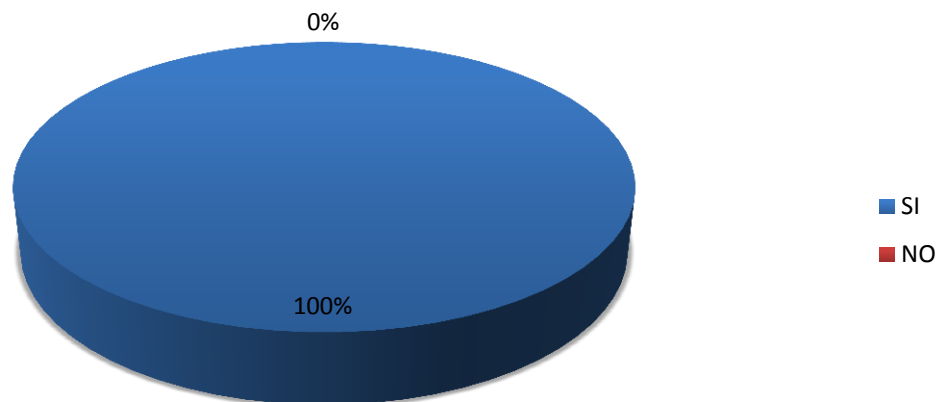
1. Sabe usted què es una solución reveladora?

**SABE QUE ES UNA SOLUCIÓN REVELADORA DE
PLACA BACTERIANA**



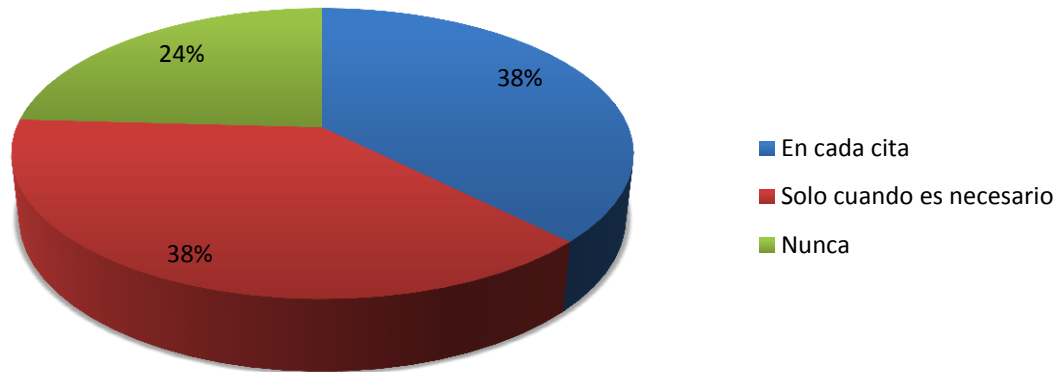
2. Considera usted necesario el uso de solución reveladora en sus pacientes?

**CONSIDERA NECESARIO EL USO DE SOLUCIÓN
REVELADORA EN SUS PX?**



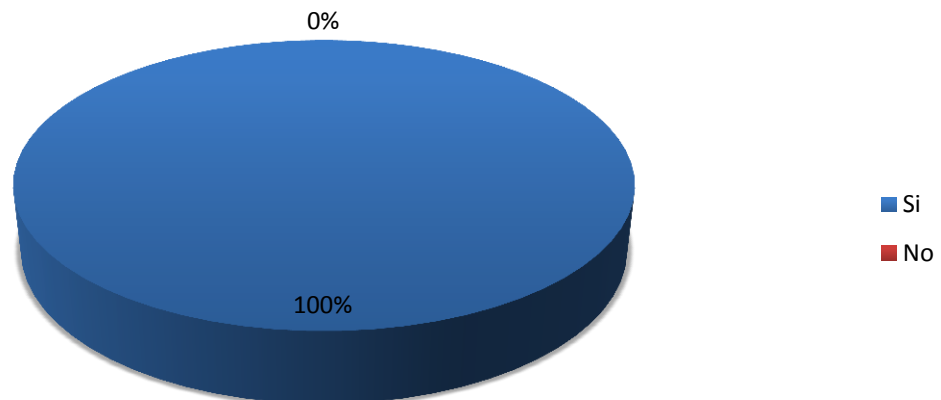
3. Con qué frecuencia utiliza usted solución reveladora en sus pacientes?

CON QUE FRECUENCIA UTILIZA USTED SUSTANCIA REVELADORA EN SUS PX?



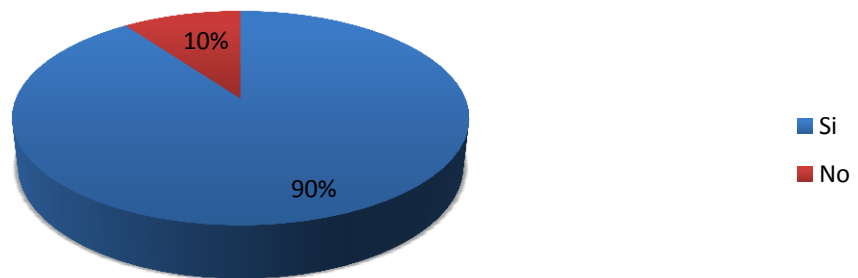
4. Cree usted que es importante disminuir el índice de CPO en Nicaragua?

CREE USTED QUE ES IMPORTANTE DISMINUIR EL INDICE DE CPO EN NICARAGUA?



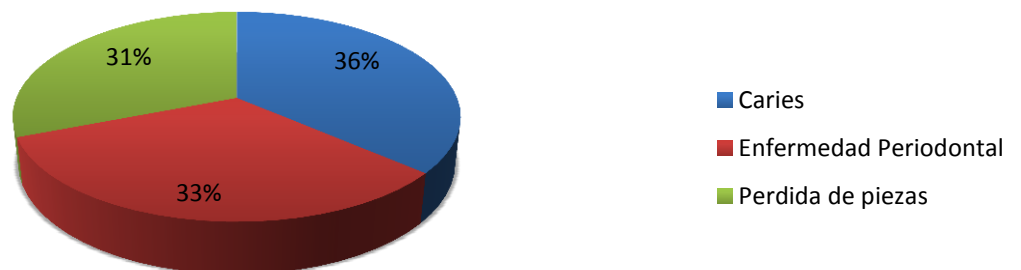
5. Considera que el control de placa continuo y responsable en los pacientes contribuiría a disminuir el índice de CPO y a prevenir patologías orales?

CONSIDERA QUE EL CONTROL DE PLACA CONTINUO Y RESPONSABLE CONTRIBUIRÍA A DISMINUIR EL INDICE DE CPO Y A PREVENIR PATOLOGÍAS ORALES?



6. Cual(es) cree usted que sería(n) la principal(es) enfermedad(es) que disminuiría(n) su incidencia con el uso de solución reveladora continuamente?

CUAL(ES) CREE USTED QUE SERÍA(N) LA PRINCIPAL(ES) ENFERMEDAD(ES) QUE DISMINUIRÍA(N) SU INCIDENCIA CON EL USO DE SOLUCIÓN REVELADORA CONTINUAMENTE?



7. Ha escuchado hablar de soluciones reveladoras de origen natural?

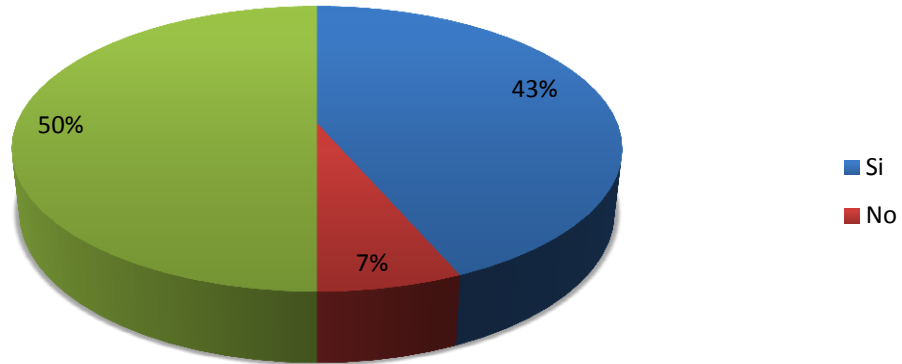


8. Conoce los beneficios de una solución reveladora de origen natural?



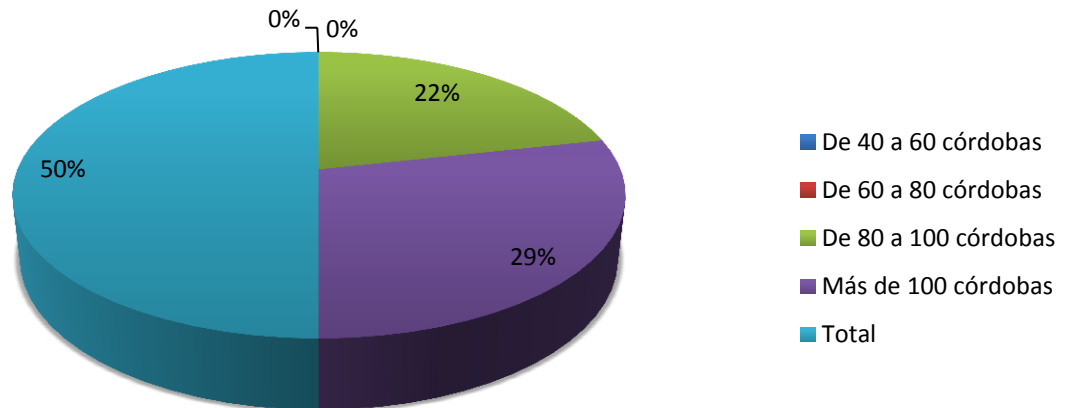
9. Utilizaría usted una solución reveladora de origen natural?

UTILIZARÍA USTED UNA SOLUCIÓN REVELADORA DE ORIGEN NATURAL?



10. Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por una solución reveladora de origen natural?

CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR UNA SOLUCIÓN REVELADORA DE ORIGEN NATURAL?



Tabulación de estudio de mercado

Sexo

Sexo	Porcentaje
Femenino	50%
Masculino	50%
Total	100%

Especialidad

Especialidad	Porcentaje
Periodondia	24%
Maxilo facial	14%
Ortodoncia	25%
Rehabilitador oral	17%
O. General	14%
Estudiantes	8%
Total	100%

REVEPLAX

1. Sabe usted què es una solución reveladora?

SI	100%
NO	0%
Total	100%

2. Considera usted necesario el uso de solución reveladora en sus pacientes?

SI	100%
NO	0%
Total	100%

3. Con què frecuencia utiliza usted solución reveladora en sus pacientes?

En cada cita	44%
Solo cuando es necesario	34%
Nunca	23%
Total	100%

4. Cree usted que es importante disminuir el índice de CPO en Nicaragua?

SI	100%
NO	0%
Total	100%

5. Considera que el control de placa continuo y responsable en los pacientes contribuiría a disminuir el índice de CPO y a prevenir patologías orales?

SI	68%
NO	32%
Total	100%

6. Cual(es) cree usted que sería(n) la principal(es) enfermedad(es) que disminuiría(n) su incidencia con el uso de solución reveladora continuamente?

Caries	100%
Enfermedad Periodontal	90%
Perdida de piezas	85%

7. Ha escuchado hablar de soluciones reveladoras de origen natural?

Si	0%
No	100%
Total	100%

8. Conoce los beneficios de una solución reveladora de origen natural?

Si	0%
No	100%
Total	100%

9. Utilizaría usted una solución reveladora de origen natural?

Si	87%
No	13%
Total	100%

10. Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por una solución reveladora de origen natural?

De 40 a 60 córdobas	0%
De 60 a 80 córdobas	0%
De 80 a 100 córdobas	43%
Más de 100 córdobas	57%
Total	100%

