



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA

UNAN - MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria de Matagalpa
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

PROYECTO DE GRADUACION

Para optar al Título de Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas

Tema:

Factibilidad para la formulación de una empresa comercial de elaboración de detalles y regalos sorpresas en el municipio del Tuma la Dalia, Departamento de Matagalpa, año 2019.

Autores:

Helen Patricia Poveda Palacios

Helin Suyen Montoya Otero

Erika Suyen Leiva Castellón

Tutor:

MSc. Oscar Danilo Miranda Trujillo

La Dalia, Matagalpa, Abril 2019

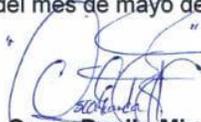
Carta aval del docente

El presente documento es presentado por los bachilleres, Erika Leiva, Helin Montoya y Helen Poveda, desarrollan el proyecto de grado: **Factibilidad para la formulación de una empresa comercial de elaboración de detalles y regalos sorpresas en el municipio del Tuma la Dalia, Departamento de Matagalpa, año 2019.** Para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública y Finanzas.

La presente hace constar de su preparación técnico-científico atendiendo las líneas de investigación que establece la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, FAREM Matagalpa – UNICAM La Dalia, en los programas de pregrado para efectos de presentación y defensa del proyecto ante el honorable tribunal examinador.

El documento contiene información sobre la formulación y evaluación del proyecto, mediante los estudios de factibilidad que requieren estos informes de graduación, la novedad del trabajo es que presenta resultados de la implementación del proyecto que demuestra la contribución al desarrollo del municipio que aporta la empresa. El diseño del proyecto surge de una oportunidad de innovar en un negocio propio, con la elaboración, venta de detalles, regalos a la satisfacción con variedad del producto según la solicitud de los consumidores.

Para este proyecto se usaron los conocimientos propios adquiridos en su formación superior relacionados con las asignaturas de su carrera que lo convierten no solo en una idea innovadora sino también en una base fundamental para el logro de las metas académicas. Se extiende la presente en la ciudad de Matagalpa, a los tres días del mes de mayo del año dos mil diecinueve.



MSc. Oscar Danilo Miranda Trujillo

Tutor de Proyecto.

DEDICATORIA

A Dios:

Por darnos sabiduría, entendimiento y paciencia para realizar con eficacia y esmero nuestro trabajo.

Nuestra familia

Poveda Palacios, Leyva Castellón, Montoya Otero.

Quienes fueron un gran apoyo moral, emocional, físico, espiritual en todo momento.

Nuestros hijos

Evany Vásquez, Edgardo Vásquez, Gustavo Huerta, y futuro hij@.

Por ser nuestra mayor inspiración y lucha a seguir.

Al maestro **MSc. Oscar Danilo Miranda Trujillo** quien en el transcurso de nuestros estudios ha sido fundamental para formarnos profesionalmente y ha demostrado con su propio ejemplo los sacrificios para alcanzar las metas compartiendo los conocimientos y experiencias a fin de formar nuestra integridad personal.

AGRADECIMIENTO

Damos gracias a Dios padre todo poderoso por todas las cosas maravillosas que a diario nos concede, por darnos la vida, capacidad, sabiduría, entendimiento, perseverancia y dedicación que nos permitió realizar este trabajo.

A nuestra familia que siempre estuvo con nosotras en el desvelo, cuidándonos, animándonos, a nuestras amistades, compañeros de clase que nos entusiasmaron a seguir hacia delante acompañada siempre de opiniones positivas a todos los que hicieron posible que lográramos culminar nuestro proyecto.

A nuestro tutor y amigo Msc. Oscar Miranda Trujillo por ayudarnos no solo en nuestra idea de proyecto; sino también en consejos que nos ayudaron a fortalecer nuestros conocimientos en el diario vivir.

RESUMEN EJECUTIVO.

Los proyectos surgen de una necesidad o un problema de un determinado lugar o comunidad para lo que se necesita un estudio de factibilidad en la que se vean involucrados cantidad poblacional y competencia comercial de acuerdo a lo planteado por (BACA URBINA) 2010

La idea de un plan de negocio, o trabajo se realiza para obtener un beneficio de efecto empresarial, por medio de actividades de producción, comercialización o prestación de servicio, dicha introducción al mercado del presente proyecto de elaboración de detalles y regalos sorpresas, el negocio antes mencionado llevara el nombre Creaciones Encanto, estará ubicada en el Municipio de la Dalia departamento de Matagalpa, calle central del boulevard frente a farmacia popular, nuestro objetivo se enmarca en una empresa sin competencia en el ámbito comercial .

Nuestro proyecto tiene como fin:

- 1) Servirá a la población que nos visite.
- 2) Abrir fuente de empleo a otras personas que lo deseen.
- 3) A nosotros como elaboradores de este proyecto para evaluar el conocimiento adquirido en la universidad.
- 4) A futuros estudiantes como fuente de estudio.
- 5) A la universidad, como un documento más que sirva como fuente de investigación.

INDICE

I. GENERALIDADES DEL PROYECTO	1
1.1 SOLUCIÓN.	2
II. DISEÑO O MODELO EN 3D	3
1.2.1 Diseño modelo 3D para la parte frontal de nuestra tienda.....	4
III. LOGO DE LA EMPRESA	5
IV. OPORTUNIDAD EN EL MERCADO	6
1.3.1 Criterios de Inclusión para la muestra:	8
V. TABULACION DE LOS RESULTADOS DE LAS GRAFICAS.....	8
Grafico 1, Clasificación de Genero de los habitantes del Municipio del Tuma La Dalia. .	8
Grafico 2: Edad de los Habitantes del Municipio del Tuma La Dalia.....	9
Grafico 3: Cuando necesitas comprar un regalo para una persona especial ¿Cómo buscas el regalo?.....	10
Grafico 4: Opciones ante una mesa de regalo para decidir una compra.....	11
Grafico 5. Cuando es una fecha en la que podrías recibir regalos, con qué forma te pensar te identificas más.	12
Grafico 6; opciones para regalar ¿Que opción tomas regularmente?	13
Grafico 7; clasificación de personas a las que le dedicas más tiempo para buscar un regalo.	14
Grafico 8: Opciones acerca de apoyar una causa social.	15
Grafico #9: Ocasiones donde suelen comprar regalos.....	16
Grafico #10: Percepción hacia los pobladores sobre cuanto suelen gastarse en un regalo.	17
Grafico # 11, Puntos donde suelen comprar regalos.	18
Grafico # 12, conocimiento acerca de tiendas de regalos.....	19
Grafico 13, uso del internet para realizar compras.	20
Grafico # 14, valoración al momento de recibir un regalo.	21
Grafico 15, toma de decisiones para la compra de un regalo.	22
Grafico 16, influencia para la compra del regalo.	23
Grafico 17, lo que más suele comprar la población para regalar.....	24
VI. PROPUESTA DE VALOR.	26
VII. CICLO DEL PROYECTO	27
VIII. OBJETIVOS DEL PROYECTO	29
Objetivo General.....	29
Objetivos Específicos	29

IX. ACTIVIDADES DEL PROYECTO	30
X. ESTUDIO DE MERCADO.....	30
XI. PUBLICIDAD Y COMERCIALIZACIÓN	30
XII. EJECUCIÓN	30
1.4.1 Indicadores.....	31
1.4.1 Medios de verificación.....	32
1.4.3 Resultados esperados	32
XIII. MATRIZ 4X4	33
XIV. PLANDENEGOCIO.....	38
1.5.1 Análisis del sector.	38
1.5.2 Análisis del mercado.....	38
1.5.3 Análisis de consumo/ comprador.....	38
1.5.4 Análisis de competencia:	39
1.5.5 Estrategias de mercado	40
1.5.6 Manualidades definición:.....	40
1.5.7 Tipo de sociedad	41
XV. ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN.....	42
1.6.1 Protección en el medio ambiente	48
XVI. PLANFINANCIERO.....	49
1.7.1 ¿Que son gastos pre operativos?.....	49
1.7.1 Detalle de la inversión requerida	50
1.7.2 Depreciaciones.....	55
1.7.3 Depreciaciones.....	55
1.7.4 Mercadeo.....	65
1.7.5 Punto de equilibrio.....	68
Tabla de contratación de servicios	70
Organigrama de la planta de trabajo	71
Planilla Expresada en Córdoba.....	72
XVII. BALANZA DE COMPROBACION.	73
XVIII. BALANCEGENERAL	75
XIX. ESTADO DE RESULTADOS	76
XX. LAVANY TIR	77
1.8.1 Tasa interna de retorno.....	79
1.8.2 Estrategias de promoción	80

1.8.3 Estrategia de comunicación	81
1.8.4 Estrategias de servicios	83
1.8.5 ¿Qué es el servicio post venta?.....	84
XXI. MicroyMacrolocalización	85
1.9.1 Mapa donde se ubica municipio del Tuma la Dalia	86
1.9.2 Mapa del Municipio el Tuma La Dalia	87
1.10.1 Plan de Producción	90
XXII. PLAN DE ORGANIZACIÓN.....	92
1.11.1 Misión	92
1.11.2 Visión	92
1.11.3 Los valores de nuestra empresa son:.....	92
XXIII. Catálogo de productos.....	94
Bibliografía	103
ANEXOS	104

I. GENERALIDADES DEL PROYECTO

El proyecto de inversión e implementación surge de una oportunidad de innovar en un negocio propio, con la elaboración, venta de detalles, regalos a la satisfacción con variedad del producto según la solicitud de los consumidores, logrando favoritismo preferencial dentro de la población, ya que en el municipio del Tuma La Dalia no se cuenta con un establecimiento de esta modalidad y Emprendedurismo, considerando que nuestros detalles y regalos, superen expectativas de nuestros compradores, de manera que tendrá demanda en el mercado, marcando primeramente preferencia seguido de calidad, creatividad y belleza.

El proyecto cuenta de cuatro partes fundamentales

Estudio de mercado: Este estudio permite conocer la demanda y oferta del producto, productos sustitutos y complementarios, clientes potenciales, posibles competencias y segmentos de mercado.

Estudio técnico: En este estudio se determina el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para realizar la producción y la posibilidad técnica de fabricar el producto.

Estudio financiero: El estudio financiero permite evaluar la rentabilidad del proyecto y visualizar las posibilidades y la recuperación al mismo tiempo con flujo de caja, indicadores financieros, punto de equilibrio y rentabilidad del proyecto.

Estudio administrativo: Este estudio proporciona, un proyecto de inversión, las herramientas que guía para los que deban administrar dicho proyecto; muestra los elementos administrativos, como la planeación de estrategia que defina rumbo y acciones a seguir para alcanzar las metas empresariales.

1.1 SOLUCIÓN.

El presente proyecto surge a la necesidad que se encuentra en el municipio en donde los pobladores no cuentan con un servicio de elaboración de detalles y regalos sorpresa personalizados elaborados manualmente.

La estrategia la enfocaremos, en lograr ganarnos el reconocimiento de los consumidores figurando originalidad en cualquiera de los productos consumidos por nuestros clientes, comentarios positivos de satisfacción al ser visitado, creando una publicidad en las páginas más populares de la tecnología como lo es Facebook, YouTube y no dejando atrás los volantes y avisos radiales para la zona rural que por diferentes motivos no tiene acceso a redes sociales.

Como visión, posicionarnos en el mercado y en el corazón de los consumidores como líderes de innovación y creaciones únicas de la mano con el proceso de actualización constante de la demanda y tendencia, teniendo en cuenta que se llevara un sistema de organización contable para analizar las pérdidas y ganancias que se generen dentro de la empresa permitiendo tomar una decisión que mejore nuestros ingresos.

II. DISEÑO O MODELO EN 3D

Local para la venta de los productos elaborados a mano de creaciones encanto

Parte frontal 9 metros

Ruta de Salida



Fuente: (Elaboracion propia, 2019)

Con referencia al diseño del proyecto la infraestructura mide 9 mts de ancho por 13.5 mts de largo el cual estará dividido por área correspondiente a la actividad que se asigne, contará con un área de venta de 6.21m de largo con 3.10m de ancho ,baño el cual será de 4m de ancho por 2m de largo, bodega 4.89m de ancho con 3.50m de largo, oficina registro 3m de ancho al igual que largo, caja 3.20m de ancho por 2.21 m de largo, al igual que tendrá una ruta de entrada como de salida habrá una sección de lavandería y tendrá un porche con un diseño atractivo y llamativo para el cliente con las medidas siguientes :6m de altura por 2.01 m de lo largo.

1.2.1 Diseño modelo 3D para la parte frontal de nuestra tienda



Elaboración propia 2019

En la parte del frente de nuestra empresa rotularemos con banner y un rotulo de luminaria para que este quede visible también en el transcurso de la noche, grande con el logo de nuestra empresa número de teléfono para cualquier consulta, o pedidos haciendo notar las posibles promociones, que según la estación del año en la que nos encontremos amerite, descuentos y promociones de productos resaltando lo llamativo que la población no esperaba.

III. LOGO DE LA EMPRESA



IV. OPORTUNIDAD EN EL MERCADO

Estudio De la demanda

La siguiente información fue facilitada y proporcionada por la alcaldía municipal a solicitud de la parte interesada para la elaboración del proyecto, basándose en la siguiente información.

Nombre del municipio el Tuma La Dalia; es un Municipio conformado por dos asentamientos poblacionales grandes con características urbanas, pertenece a la Jurisdicción Política Administrativa del Departamento de Matagalpa.

Población: El municipio El Tuma La Dalia, cuenta con una población de setenta y dos mil habitantes, de acuerdo a censo municipal de población y vivienda realizado por INIDE, Instituto Nacional de Información de Desarrollo organismo que proporciona información y estadísticas y toma decisiones y facilita la formulación y ejecución de políticas y programas de interés en Nicaragua.

Correspondiente a 10,800 habitantes el 15% de la población rural, el 54% son mayores de edad, para extraer nuestra muestra y realizar las pertinentes encuestas, según datos estadísticos de la solución de fórmula propuesta por el doctor Henri Pedrosa en donde la población será elegida por porcentaje de la muestra de forma que cada uno tendrá la oportunidad de salir en la muestra (Alcaldía Municipl la Dalia, 2019).

La muestra es el conjunto de casos extraídos de una población seleccionados por algún método de muestreo en el cual se utilizó un muestreo no probabilístico, ya que según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio. , 2010), es cuando la elección de los elementos no depende de la probabilidad, si no de las causas relacionada con el investigador o del que hace

la muestra En el caso particular se trata de un muestreo aleatorio, ya que todas los POBLADORES (Jóvenes, Adultos y Edad Media) serán elegidas al azar de forma que cada una tendrá la oportunidad de salir en la muestra. Los criterios de inclusión y exclusión son características que sirven para diferenciar quien participa como población en la investigación y quien no; (Vara Horna., 2008).

Dónde:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{N * e^2 + Z^2 * p * q}$$

n= La muestra: Es la cantidad representativa de la población total.

Z= Nivel de confianza (90%): 2.74: Es el nivel de certeza que ofrecen los resultados expuestos.

p: 0.5: Probabilidad a Favor.

q: (1-p): 0.5: Probabilidad en contra.

e: error de estimación al 10 %: El margen o posibilidad de error es la diferencia que pueda darse entre los resultados obtenidos con la muestra y los que se hubieses obtenido si la encuesta se aplicara a toda la población.

N= Universo o Población: Es el número completo de individuos con características afines que conforman los posibles participantes de nuestro estudio.

Solución:

$$n = (10,800) * (0.5) * (0.5) * (10,800)$$

$$10,800 * (0.01) + (2.74) * (0.5) * (0.5)$$

$$n = 359.22 (360).$$

La muestra fue de 360 encuestados de manera imparcial donde se elabora con el fin de conocer datos importantes para el desarrollo de nuestro proyecto.

1.3.1 Criterios de Inclusión para la muestra:

Nivel de confianza y nivel de error.

Este criterio de inclusión está representado con un nivel de confianza del 90% de éxito.

Los criterios (p y q) Probabilidad de éxito, o proporción esperada, están determinada por el nivel de 50% y 50% de ambos indicadores, estos criterios son neutros ya que se le da un balance de equilibrio a que la investigación sea aceptada o rechazada no inclinándose a resultado optimista ni pesimista.

El error de precisión tuvo un margen del 10% de la probabilidad de error del estudio poblacional.

V. TABULACION DE LOS RESULTADOS DE LAS GRAFICAS

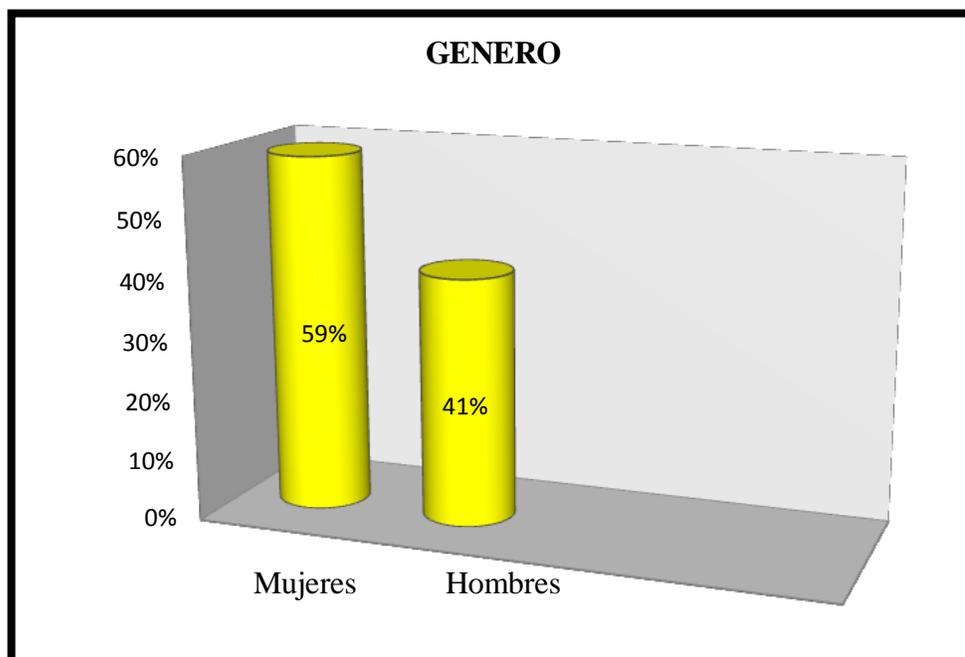


Gráfico 1, Clasificación de Género de los habitantes del Municipio del Tuma La Dalia.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas aplicadas 2019.

La mayor parte de la población pertenecen al sexo Mujeres de acuerdo al 59% de los encuestados, y solo el 41% son de sexo hombres.

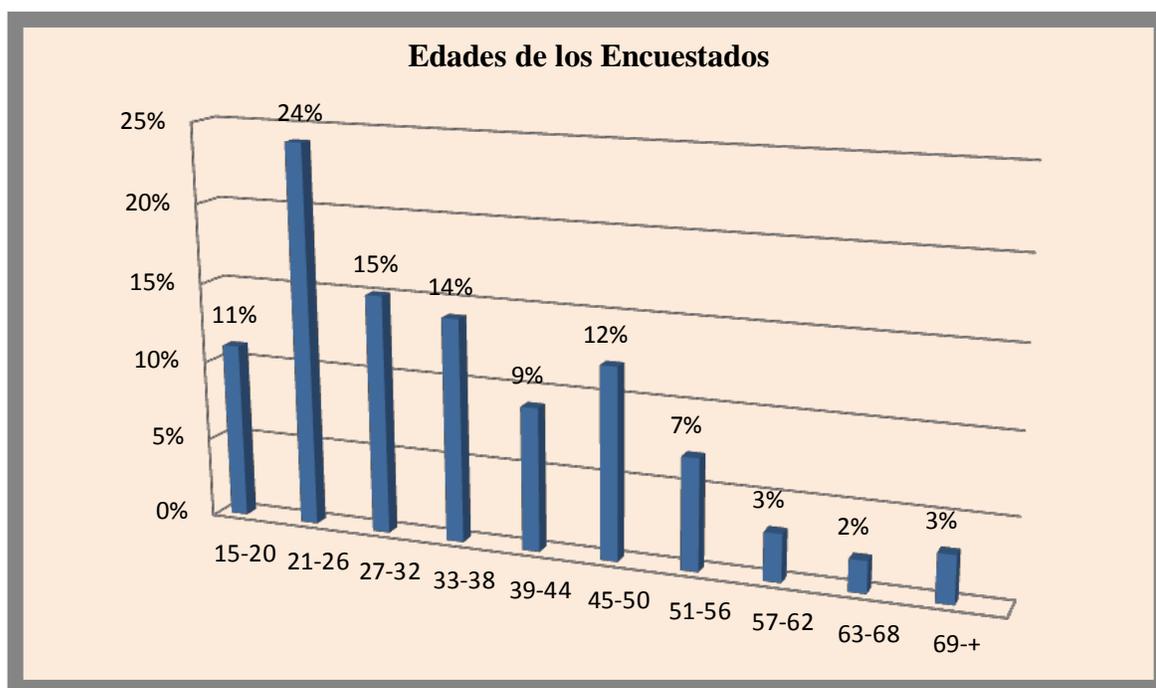


Grafico 2: Edad de los Habitantes del Municipio del Tuma La Dalia.

Fuente; Elaboración propia a partir de encuesta aplicada 2019

Los pobladores de nuestro municipio se encuentran en el rango de los 21 a los 26 años de edad, seguido con un 15% de pobladores que tiene las edades entre 27 y 32 años, un 14% están en las edades de 33 y 38 años, también se encuentra un 12% de los con las edades de 45 y 50 años, el 11% con edades de 15 y 20 años, el 9% de los pobladores con 39 y 44 años de edad, el 7% entre las edades de 51 y 56 años, el 3% de los pobladores entre las edades de 57 a 62 y de 69 a más y por último el 2% con las edades entre 63 y 68 años de edad el cual nos da la oportunidad de ofertar nuestro servicio a una población en su mayoría jóvenes .

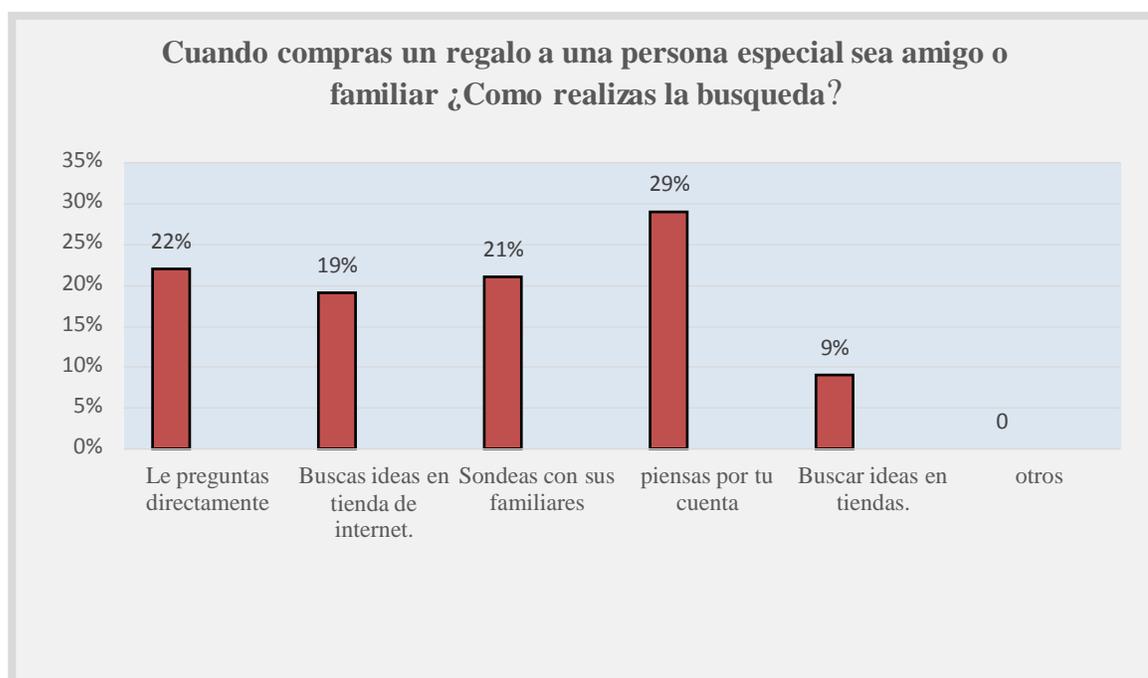


Grafico 3: Cuando necesitas comprar un regalo para una persona especial ¿Cómo buscas el regalo?

Fuente: elaboración propia a partir de encuestas aplicada 2019.

Grafico 3; nos muestra que, un 29% de los encuestados al comprar un regalo piensan por su cuenta lo que quiere regalar, a esa persona en cambio el otro 22% preguntan directamente a la persona que les gustaría que se les obsequiara, un 21% sondean con sus familiares, mas cercanos para ser más asertivos en los gustos y preferencias en cambio el otro 19% buscan ideas en internet, para ver las tendencias, o falta de tiempo que no les permite visitar la tienda y este se le hace más fácil realizarlo por páginas web que cuentan con servicio a domicilio este siendo con un costo adicional, un 9% de los pobladores buscan ideas en tiendas, de compras prácticas y el 0% otros.



Gráfico 4: Opciones ante una mesa de regalo para decidir una compra

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta aplicada 2019.

Los resultados que nos muestra a continuación el gráfico es un 60% de encuestados refleja que consulta la mesa de regalos, para seleccionar algo que se adecue al presupuesto de ellos y gusto del festejante por ende si estos están es porque es de su preferencia o necesidades, mientras tanto el 40% de las personas actúa de manera diferente prefiere regalar algo de acuerdo a su gusto preferencias y tendencias que se encuentren a la moda.

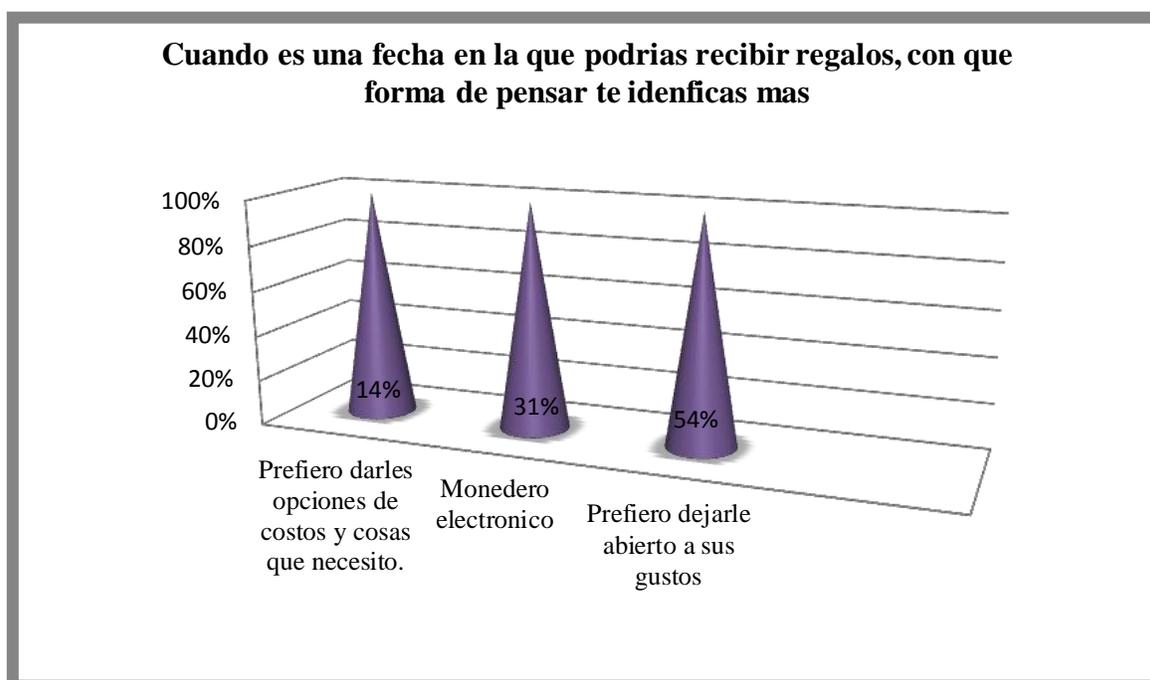


Grafico 5. Cuando es una fecha en la que podrías recibir regalos, con qué forma te pensar te identificas más.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas realizadas 2019.

En este grafico se muestra la preferencia obtenida de las personas con un 54% que optan por dejar abierto a sus gustos, y costo que desean gastar en ellos en cambio el otro, 31% opinan por un monedero electrónico porque sienten que es más eficiente multipropósito de gran velocidad para realizar compras como seguridad para su economía y el 14% prefieren darle opciones sobre costos y cosas que necesito para que lo que le regalen sea asertivo y de gran utilidad.

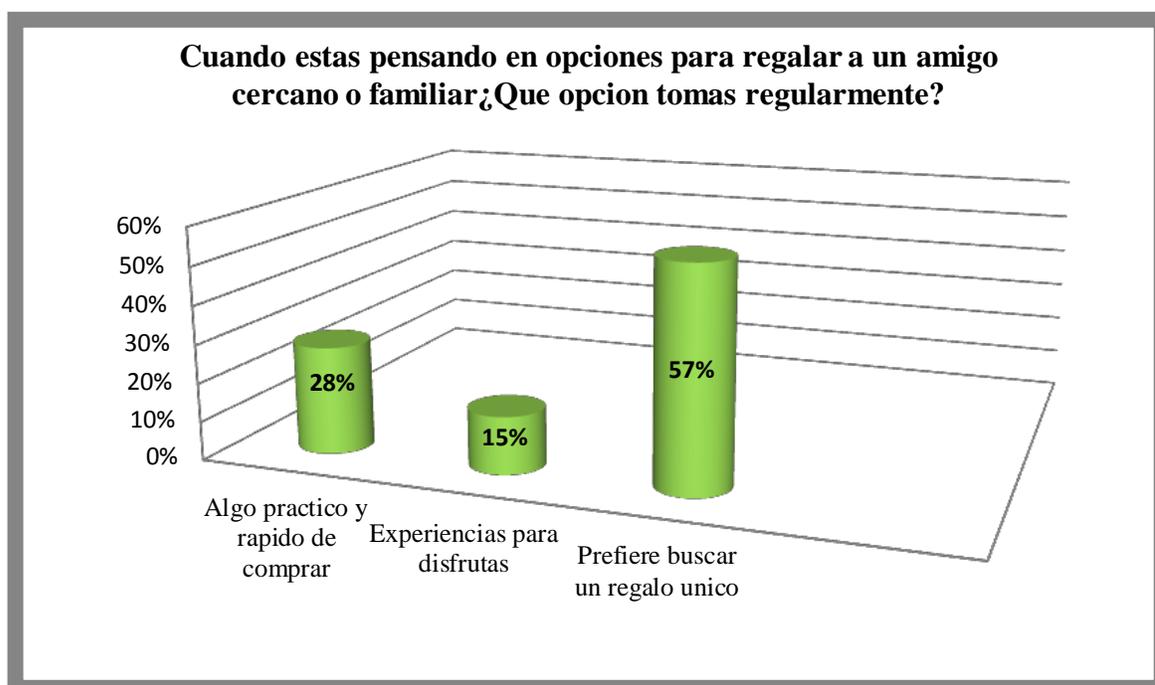


Grafico 6; opciones para regalar ¿Que opción tomas regularmente?

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas realizadas 2019.

Según los resultados tomados de la encuestas aplicadas la mayoría que es el 57% prefieren buscar un regalo único, nuevo diferente que la persona que lo valla a recibir sienta que fue buscado con mucho cariño y esmero pensado para sorprenderlo y sea algo que le quede de recuerdo mientras tanto el 28% optan por algo práctico y rápido de comprar que no les incurra en estar pensando tanto que pueden regalar o donde pueden realizar la compra del regalo y el 15% prefieren experiencias para disfrutar como invitarles a disfrutar de un viaje a algún centro turístico una aventura, adrenalinas, o una cena romántica de dos o viajes familiares donde puedan pasar a gusto y disfrutar de otro tipo de ambiente que la madre naturaleza les puede ofertar

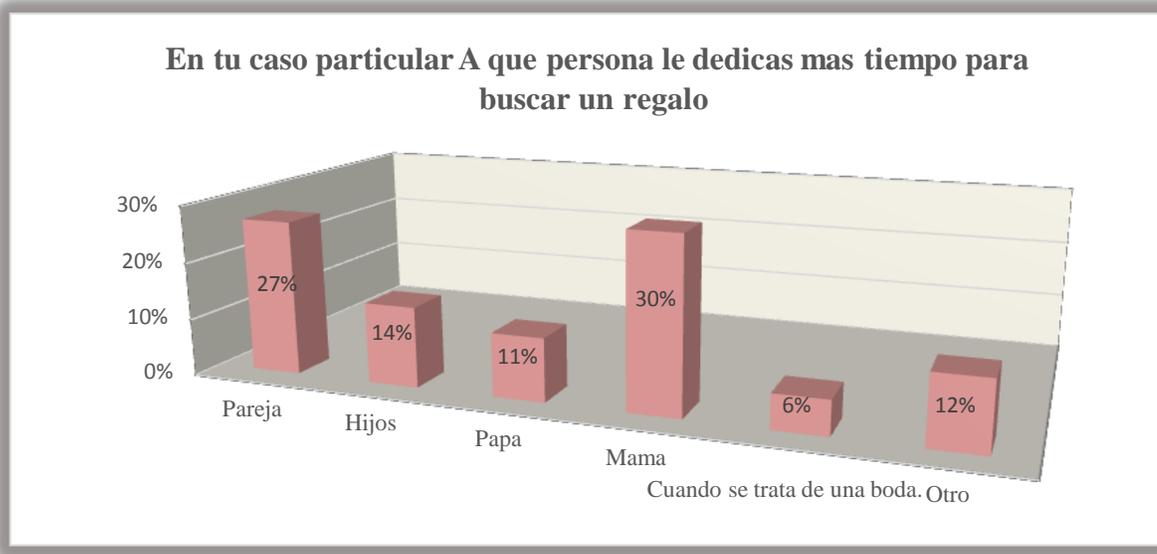


Grafico 7; clasificación de personas a las que le dedicas más tiempo para buscar un regalo.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas realizadas 2019.

La mayoría de los encuestados dedican más tiempo para buscar un regalo a la Mama, esto debido que siempre nos gusta quedar más que bien con ese ser tan especial que amamos y admiramos con toda nuestro corazón, fuente y pilar de muchos hogares mientras tanto el 27% dedica su tiempo a la pareja, está en ocasiones de festejo como un aniversario de boda, o de noviazgo, cumpleaños el 14% serian padres de familia que dedican tiempo para buscar lo mejor a los hijos, el 12% a otros, esto ya sea un amigo alguien conocido o cercano que los invito a algún cúmplenos o fechas de festejo un 11% al papa, este sea bien para día de su cumpleaños o día de los padres otro 6% cuando se trata de una boda va en dependencia de que es un momento especial el cual quieren agradecer y quedar bien donde fueron invitados.

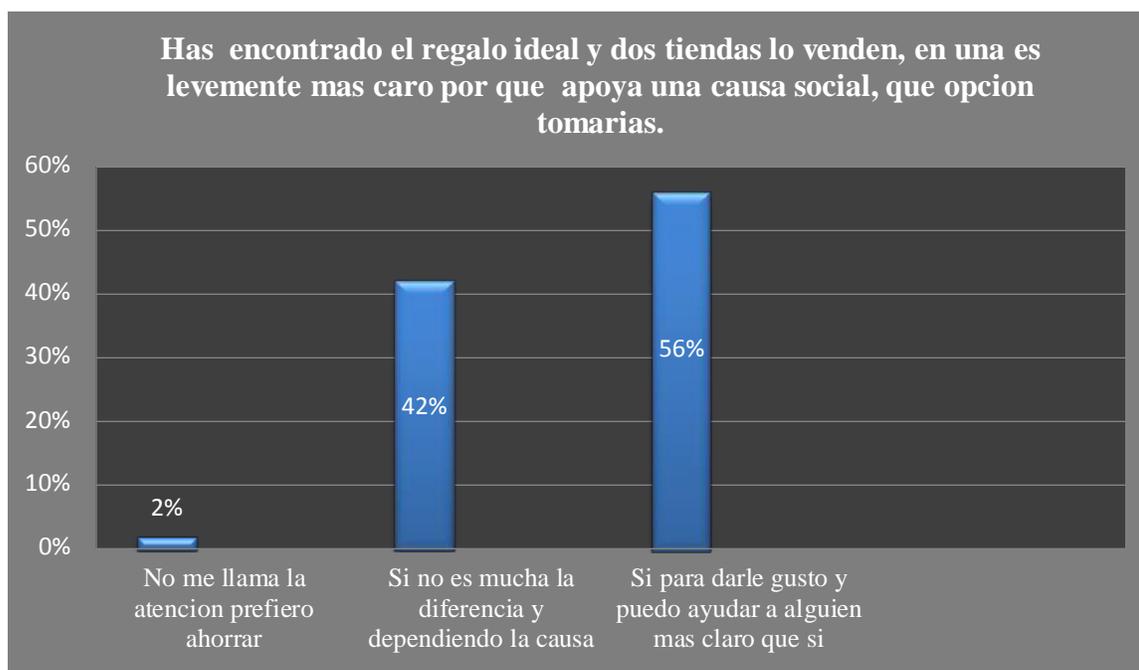


Grafico 8: Opciones acerca de apoyar una causa social.

Fuente: Elaboración propias a partir de encuestas realizadas 2019.

El 56% de encuestados reconocen que si además de darle gusto a quien se le está comprando el regalo pueden ayudar a alguien más, si estarían dispuesto a apoyar dicha causa, ya que de esta manera también contribuyen al crecimiento en el municipio de la Dalia, en cambio el otro 42% afirman que va en dependencia de la causa que este apoye y si les gusta o llama la atención ellos hacen compra del servicio mientras el 2% del todo no les llama la atención prefieren ahorrar y buscar otras opciones de tiendas donde no apoyen tal causa y mejor colaborara para inhestar de su propia economía, haciendo referencia que la situación en Nicaragua esta difícil y no hay trabajo para apoyar las causas estas sean bonitas.

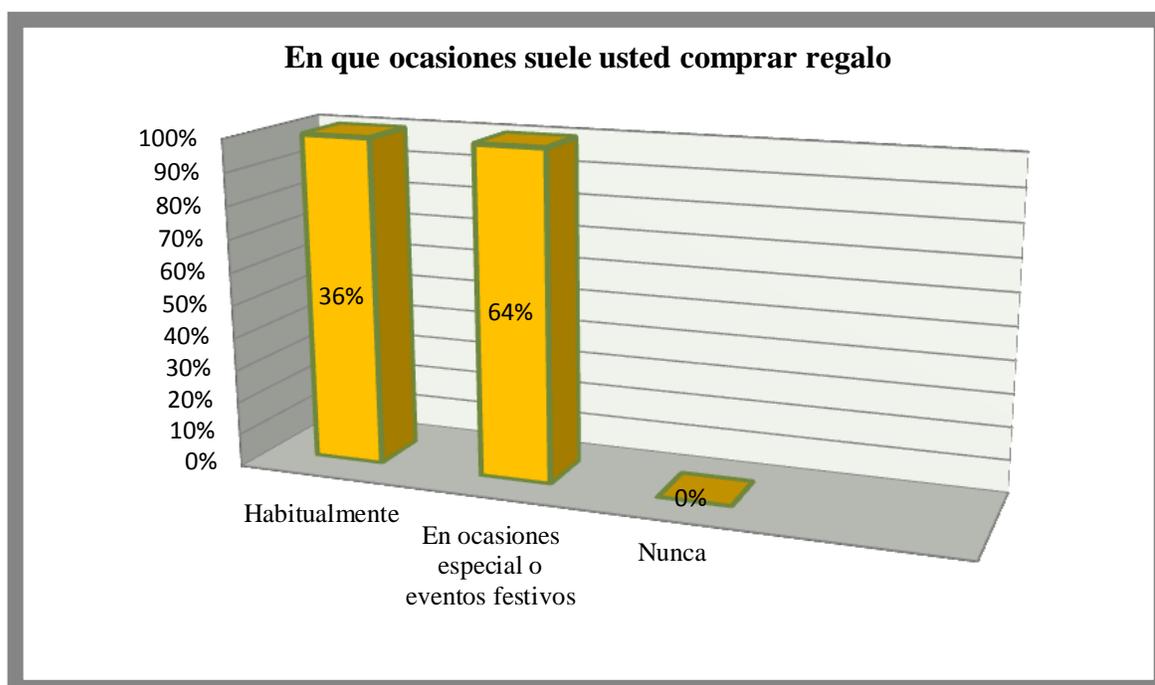


Grafico #9: Ocasiones donde suelen comprar regalos

Fuente: Elaboración propia partir de encuestas realizadas 2019.

De los habitantes encuestados el 64% suele comprar regalos en ocasiones especiales o eventos festivos, como día de las madres, día internacional de la mujer, 14 de febrero, día del padre entre otros dándonos a conocer a nosotros como empresa el lanzamiento de productos creativos en fechas especiales y así llamar la atención del cliente el 36% hace compras habitualmente ya que estos no tienen fechas especiales, su forma de pensar y hacer sentir bien a las personas no depende de un día en especial nada más piensan que un detalle nunca llega en mal momento todo es que la ocasión lo amerite y 0% como nunca.

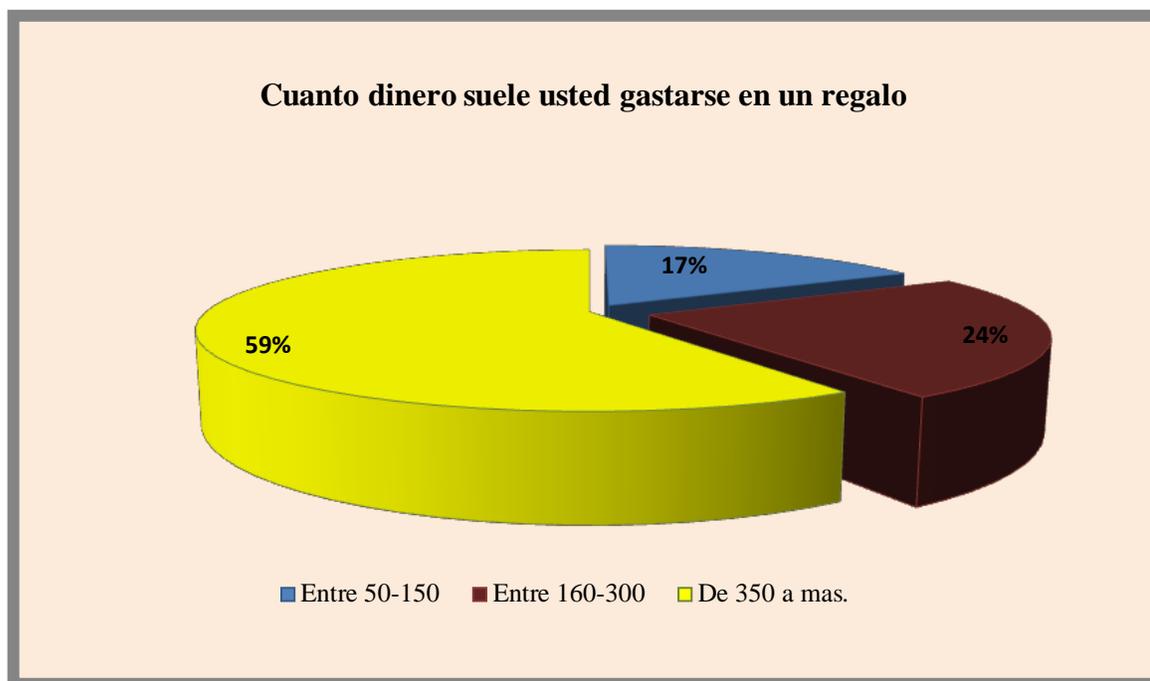


Grafico #10: Percepción hacia los pobladores sobre cuanto suelen gastarse en un regalo.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas realizadas 2109.

Analizando la población, existen personas con capacidades económicas diferentes por ende el 59% si estaría dispuesta a dar una cantidad elevada por un regalo, en este caso de 350 a más, ya que son personas que dependen de un trabajo propio del cual gustos ingresos le facilita el regalar obsequios muy finos o caros mientras un 24% entre 160 a 300 córdobas buscando regalos que se acomoden a su presupuesto y no se vean tan comunes y el otro tanto que serían el 17% entre 50 a 150 estos pueden ser la muestra de jóvenes que dependen de remesas o fondos de estudios los cuales no les permite comprar un detalle muy fino pero si lo acostumbran hacer .

Nuestra empresa comercial de elaboración y detalles sorpresas ofertara diferentes tipos de productos de calidad adecuadas a la necesidad y economía, de cada uno de nuestros clientes.

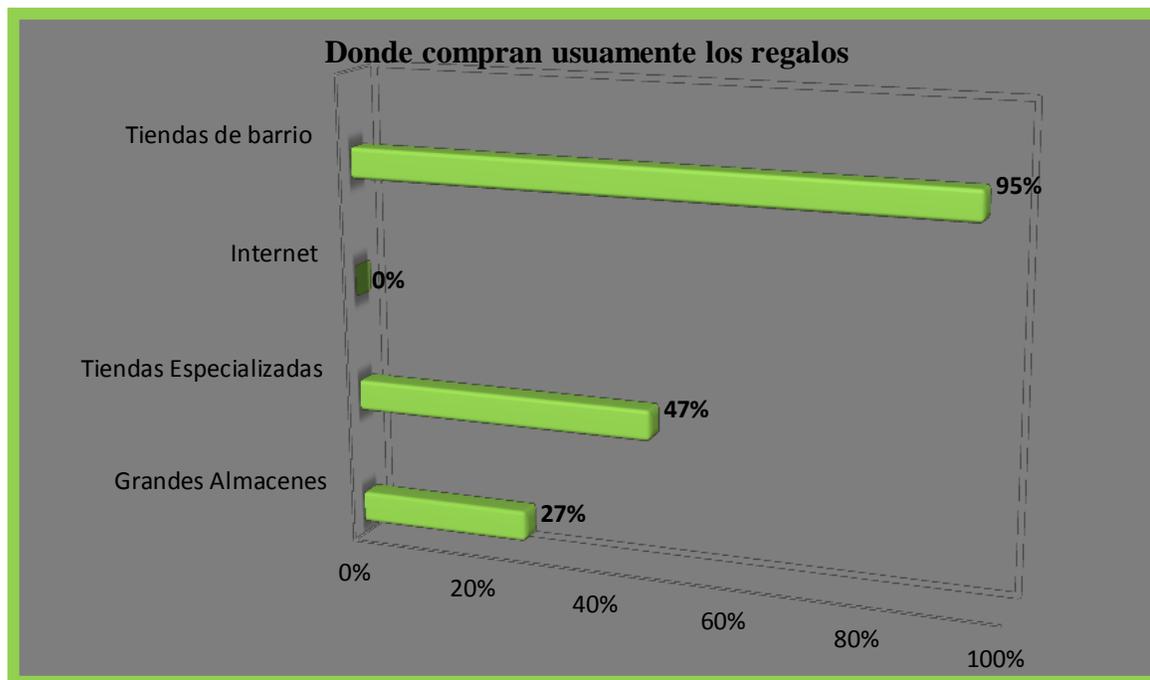


Grafico # 11, Puntos donde suelen comprar regalos.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas realizadas 2109.

A continuación el grafico 11 muestra lugares en donde las personas suelen comprar regalos, un 95% respondieron que en tiendas de barrio por lo practico que este suele ser, y permaneciendo accesibles al consumidor sin embargo el otro 47% en tiendas especializadas para la obtención de una mejor calidad de productos variedad precios más bajos al ser tiendas más grandes. Y el otro 27% buscan los grandes almacenes buscando variedad de productos,

rebajas, descuentos, e incluso cambio de producto si este no fue maltratado ya que ocurra un inconveniente de tallas o gustos, culminando con un total de un 0% que en definitiva no hace uso de internet en su totalidad.

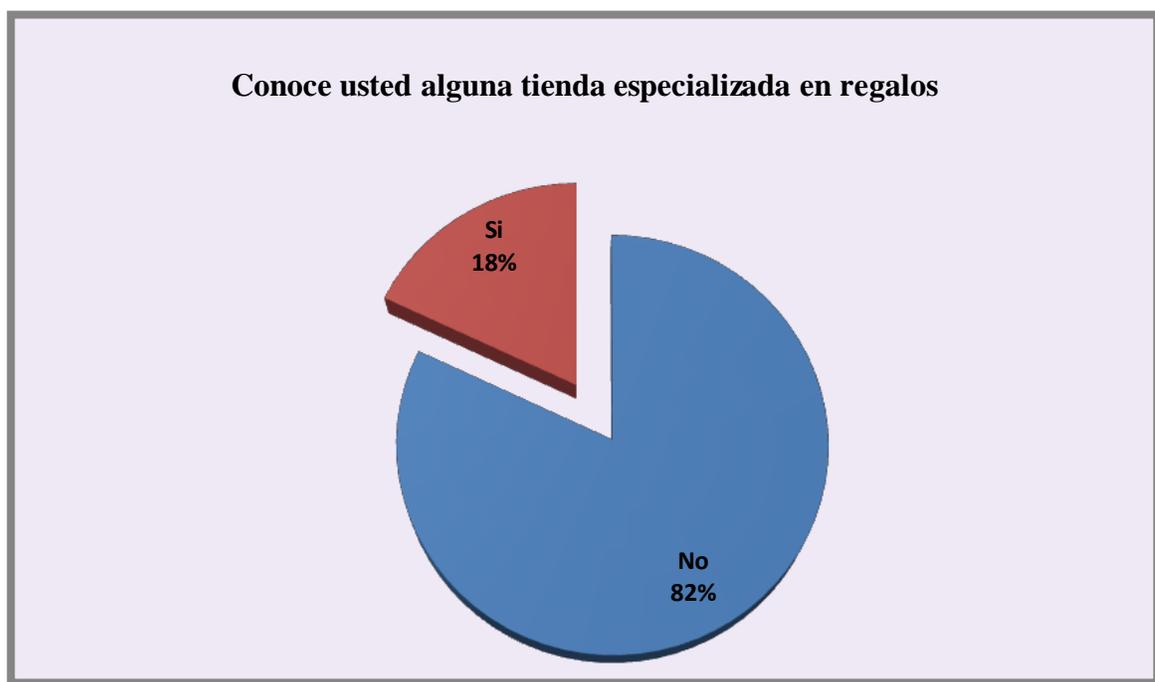


Gráfico # 12, conocimiento acerca de tiendas de regalos

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta realizada 2019.

En el gráfico 11 nos encontramos con la oportunidad de que en su mayoría un 82% de encuestados que no conocen de una tienda especializada en regalos y detalles manuales por ende nos da ventajas de darnos a conocer en el mercado, ofertarnos como su mejor opción en demanda de lo que está en tendencia, presupuesto a los costos e ingresos de ellos y la amplia variedad de productos a ofertar solo un 18% si conocen de algunas tiendas pero estas no en el

municipio, son en Matagalpa u otros lugares o las han visto atreves de páginas de internet concretándonos con objetividad que no conocen de alguna en nuestro municipio.

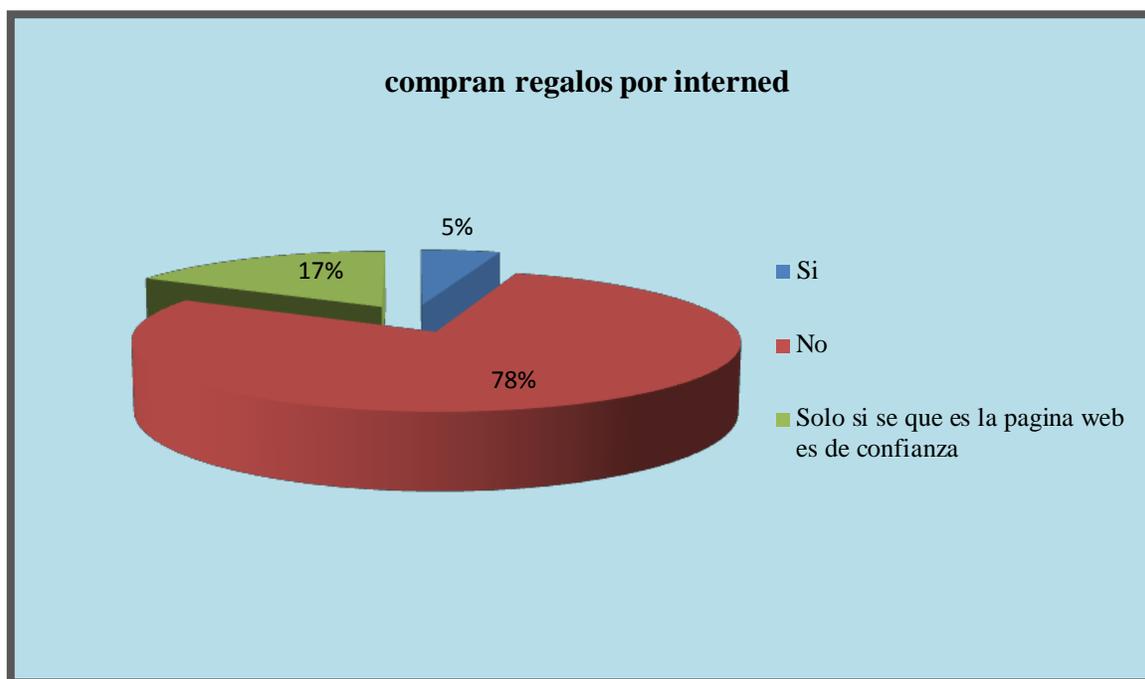


Gráfico 13, uso del internet para realizar compras.

Una mayoría la cual está representada por un 78% de los encuestados nos comentó que solamente que la pagina tenga confiabilidad de que no está siendo utilizada con otros fines, compran y toman sus debidas y oportunas medidas de seguridad, y compran ven los comentarios acerca de la tienda con que positivismo la gente comenta para así lograr verificar que la pagina es real mientras tanto que un 17% definitivamente no les gusta hacer utilización de este tipo de compras por internet por qué opinan que en las páginas web son un servicio deferente el que ofertan al que ellos hacen entrega cuando el consumidor les han ofertado,

como también un 5% les gusta y lo ben practico y seguro y así no es necesario salir de casa para buscar, el reglo ahorran tiempo para sus demás actividades.

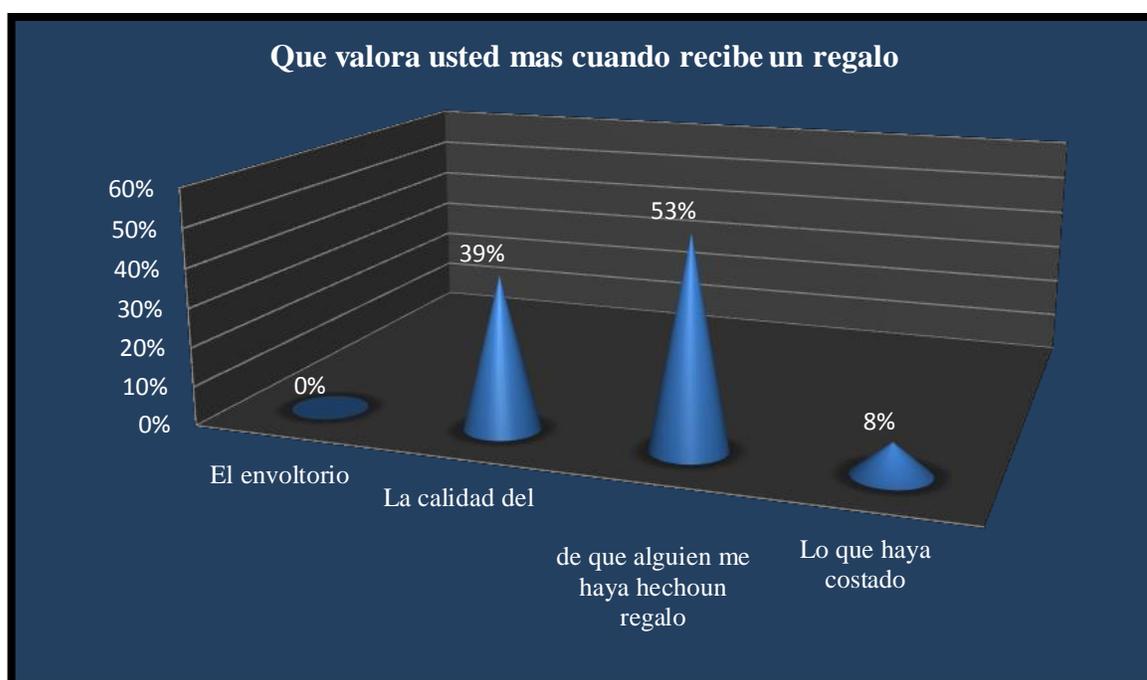


Grafico # 14, valoración al momento de recibir un regalo.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas realizadas 2019

Grafico 15, se muestran resultados acerca de la valoración de cada persona al momento de recibir un regalo por ende se obtuvo lo siguiente: con un 53% la población valora el simple gesto de que le haya hecho un regalo, que la persona se tome el tiempo para hacerlo sentir

bien no por lo que costo si no por el gesto de afecto con el cual lo está demostrando el 30% valora la calidad, que el regalo represente el costo, la marca el color, la talla mientras que el resto de la población con un 8% toman en cuenta lo que les haya costado que tanto dinero se gastó en el regalo si este su compra fue hecha en córdoba o dólares.

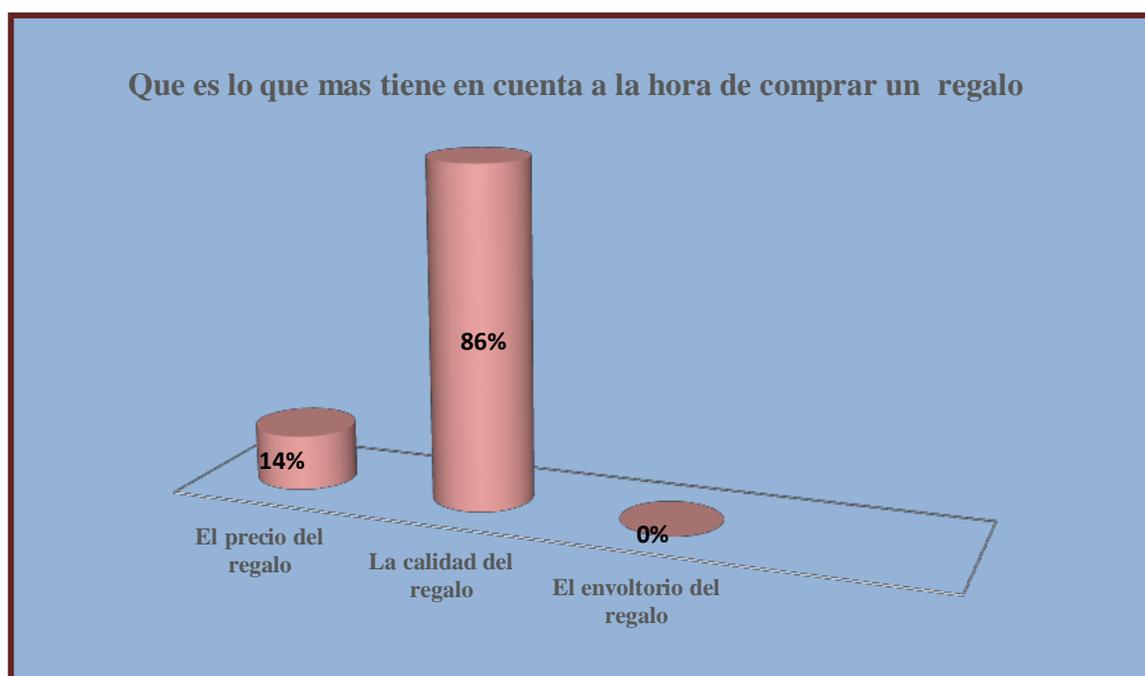


Gráfico 15, toma de decisiones para la compra de un regalo.

Según la encuesta realizada, en gran mayoría que sería el 86% al momento que compran un regalo toman muy en cuenta que el regalo sea de calidad, buenos productos, el envoltorio este acuerdo al obsequio, mientras tanto el 14% están muy pendientes del precio

para no sobrepasar el presupuesto que ya ellos tienen en mente ya que esto ocasionaría un descuadre en sus gastos del mes puesto que dependen de salarios o simplemente no les gusta regalar cosas muy caras que comúnmente nos respondieron ni ellos se las compran y un 0% que en lo absoluto no les interesa el tipo de envoltorio.

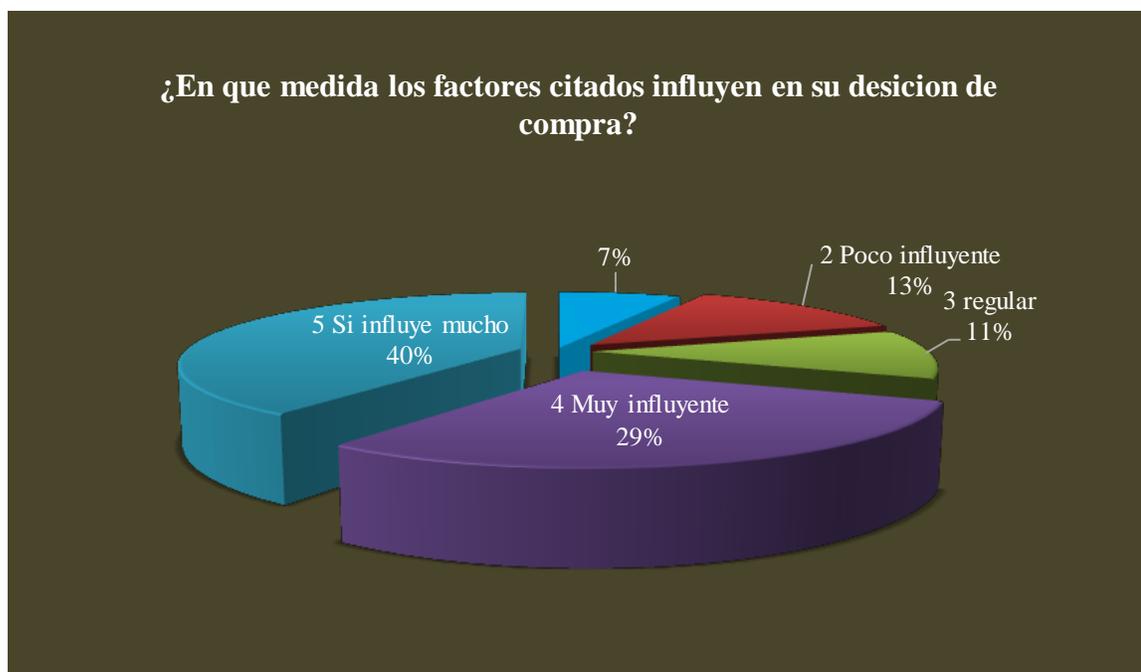


Gráfico 16, influencia para la compra del regalo.

Los resultados encontrados nos demuestran que un 40% son muy influyentes al momento de decidir que regalan, esto variando de los factores, presupuesto disponible para el regalo, cuentan con tiempo para visitar las tiendas y de esa manera seleccionar la mejor acción que les guste, para esa persona otro 29% influye pero cuando lo encuentran no están pensando cuál solo deciden que está bien y se ajusta a su búsqueda, mientras tanto un 13% poco influyente no son cosas que les preste tanta atención, tanto el 11% regular les da lo mismo con tal razón dicen ellos mismos salir del apuro y aun 7% no le pone empeño compran y ya lo

primero que vieron ya que su forma de pensar es que a las personas nunca se le va encontrar comodidad le busques lo más bello y caro.

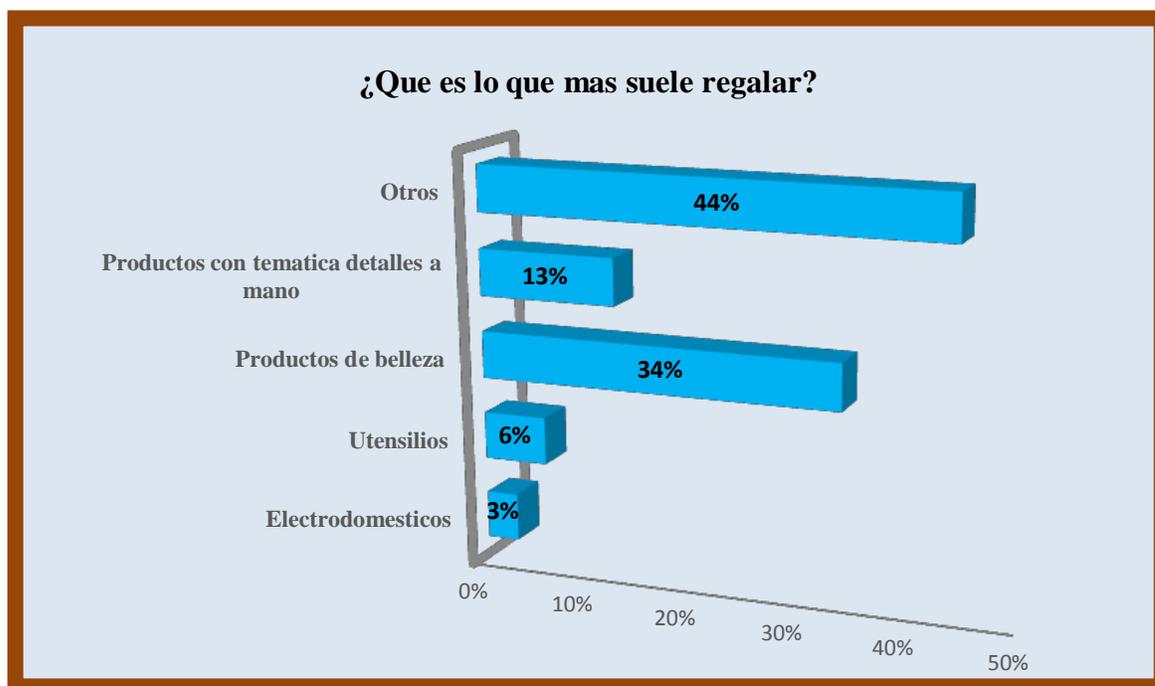


Grafico 17, lo que más suele comprar la población para regalar.

Según nuestras encuestas aplicadas los resultados obtenidos son los siguientes, en su mayoría correspondiente al 44% su costumbre a regalar no son las opciones que les mostrábamos, están acostumbrados a regalar, otros tales como ropa, zapatos, perfumes, bisutería, en tanto el otro 34% les gusta regalar, productos de belleza más si el regalo es para una mujer para cuidado de su piel buscan productos finos y de muy buena calidad, mientras que el 13% regalan productos con temática de detalles a manos estos comprados si en otras partes como Matagalpa o encargados por páginas de internet, ya que les gusta sorprender regalando

algo nuevo y diferente a lo acostumbrado, en cambio a un 6% que les gusta regalar utensilios de cocina estos varían, pudiendo ser, juegos de vasos, vajias de porcelana, y el 3% electrodomésticos, tales como plancha, licuadora, microondas, tostador entre otros.

VI. PROPUESTA DE VALOR.

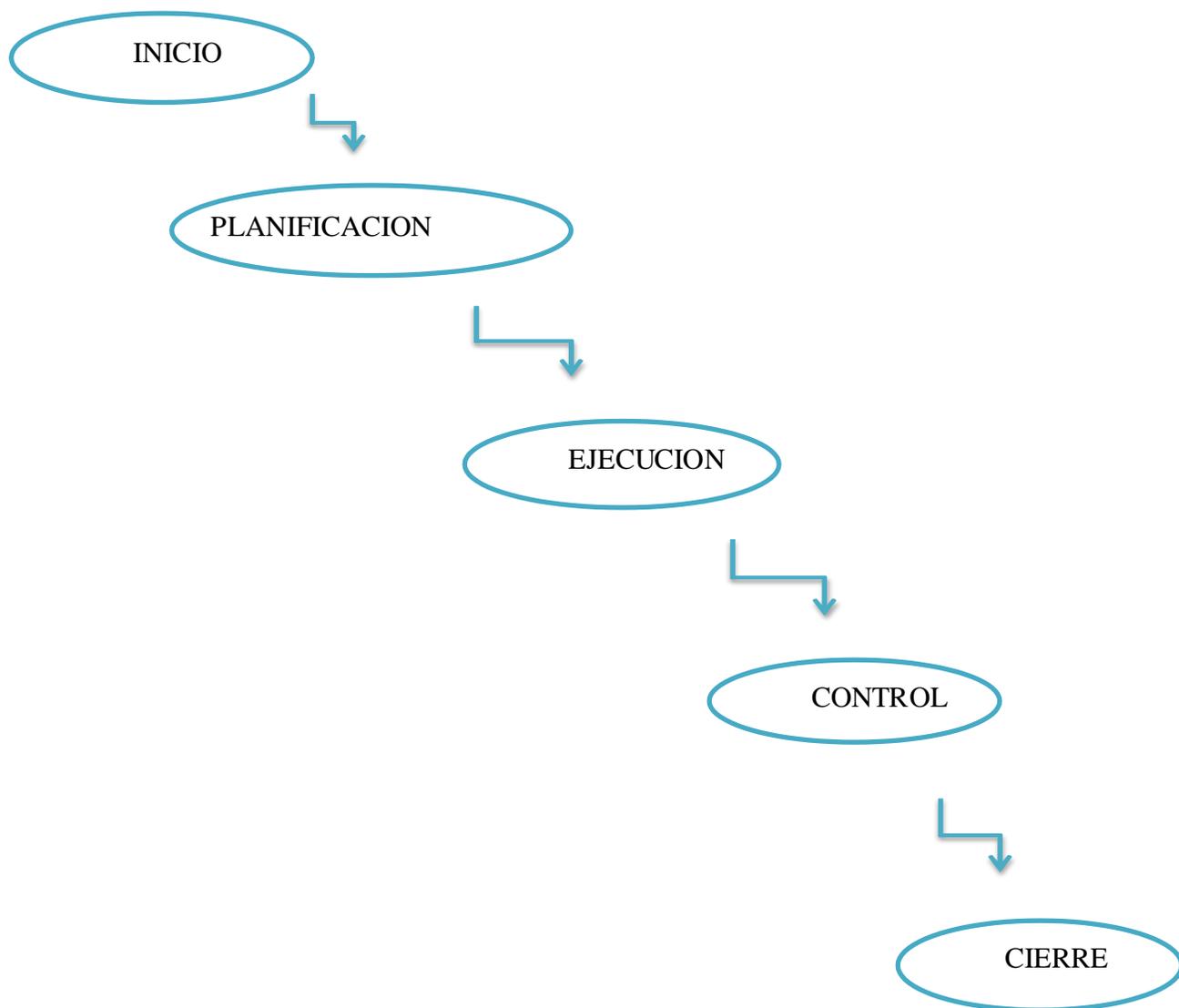
La gran diferencia en la Empresa Creaciones Encanto pretendemos exactamente lo que el nombre dice encantar elaborar detalles únicos y personalizados variedad a los gustos y preferencias de cada cliente atendiendo con amabilidad superando expectativas y ofertando lo que la competencia no ofrece, para nosotros crear una empresa es aportar al desarrollo, variedad en Municipio del Tuma la Dalia el cual nos está brindando la oportunidad de demostrar nuestras capacidades e ideas, de productos nuevos elaborados manualmente, permitiéndonos lograr nuestros objetivos de un servicio innovador único y diferente el cual generara una forma de ingreso a nuestro hogar .

Los productos que vamos a ofertar serán:

Ramilletes de flores, acompañados de chocolates de diferentes marcas y precios según el gusto y capacidad de pago del cliente que solicite el servicio, decorados con papel celofán acorde de la ocasión, toallas bordadas con frases, versos o pensamientos con imágenes que estén también enlazadas al cariño que se desea plasmar en ese regalo y detalle especial pensada para esa persona, utensilios de cocina en envoltorio personalizado con moños grandes alusivos vistosos de colores, peluches en arreglos florares o en cajas sorpresas que lleven una temática personalizada con fotografías, fechas especiales que son inolvidables, pensamientos, de amor o declaración, cajas sorpresas para dar a conocer el sexo de un bebe que este por nacer, un surtido en cosméticos para las personas que les gusta que le regalen o regalar maquillaje, elaborándolo de una manera diferente y personalizada al gusto de cada persona, acompañados de bolsas de regalo, cajitas, o globos alusivos al amor.

VII. CICLO DEL PROYECTO

Un proyecto se desarrolla en diferentes etapas y se relacionan entre sí constituyendo lo que llamamos el “ciclo de proyectos”. La naturaleza cíclica se justifica puesto que se parte de una necesidad, idea y se llega a la misma realidad pero transformada según los objetivos fijados. En lo que refiere al ciclo del proyecto en Creaciones Encanto se presenta a continuación (cache, 2013).



Lo referente al inicio del proyecto, primero se identifica un problema, luego se aprovecha la oportunidad para lograr satisfacer una necesidad real. Una vez que se define la idea de proyecto, se procede a la planificación y sus estudio previo que correspondan, el cual En consistió en una serie de actividades que permitieron conocer las condiciones y recursos necesarios para llevar a cabo dicho proyecto. Este paso permite decidir si se continúa con el proyecto o se buscaba otra alternativa.

Seguidamente, se procedió al estudio de factibilidad mediante la realización de un estudio de mercado donde se aplica el control de investigación para determinar la oferta, demanda, precio, competencia, canales de comercialización, además de la perdida y ganancia. En este estudio financiero se determinó, lo más aproximadamente posible, el costo de las inversiones, las ventas proyectadas, precio, los costos de producción, el flujo de caja y los respectivos indicadores de decisión de ejecutar o no el proyecto.

En el cuarto paso de la ejecución donde se llegó a un nivel de definición tal que permitió estar claro si procedemos a la toma decisión y cumplimiento para mejoramiento constante o cancelación del proyecto.

VIII. OBJETIVOS DEL PROYECTO

Objetivo General

Diseñar una empresa de innovación de detalle y regalos sorpresas factibles al presupuesto de los pobladores del municipio del Tuma la Dalia, Departamento de Matagalpa año 2019.

Objetivos Específicos

1. Realizar un estudio de mercado para determinar la aceptación de la población, para la comercialización y la elaboración de detalles y regalos.
2. Definir un estudio técnico para la formación de una empresa comercial de detalles y regalos sorpresas.
3. Mostrar un estudio financiero que demuestre la viabilidad de una empresa comercial de elaboración de detalles y regalos sorpresa.
4. Describir un estudio administrativo que promueva la legalización del negocio en el mercado.

IX. ACTIVIDADES DEL PROYECTO

Las principales actividades que se desarrollan en el proyecto son:

Formulación del proyecto

X. ESTUDIO DE MERCADO

Analizar detalladamente las empresas que tendremos como competencia en el mercado en todos los aspectos, precios que marcan y con qué márgenes actúan desde ahí se tomara la decisión sobre si entrar o no en el mercado según los recursos disponibles y las propias características que diferencien nuestro producto o servicio que comercializaremos.

Recolectar el máximo de información sobre las necesidades y preferencias, mostradas por la población que es este caso es nuestra prioridad y objetivo para no correr el riesgo de tener información errónea que nos lleve a tomar una mala decisión, esto es importante estimar dificultades para así encontrar soluciones que nos ayuden a resolverlas y ver más a ya de una inversión.

XI. PUBLICIDAD Y COMERCIALIZACIÓN

XII. EJECUCIÓN

Compra de materiales para la elaboración de los detalles y regalos sorpresas que vamos a ofertar, incluyendo todo tipo de papeles colores cintas y lo que sea necesario para llevar acabo

Preparación del local, remodelación, acondicionamiento para la exhibición de los diferentes tipos de productos que se pretende brindar.

Preparación de bodega con sus respectivos estantes, y espacios en un lugar de temperatura ambiente para almacenar toda la materia prima.

Mayores volúmenes de venta mediante la elaboración de productos fáciles y rápidos de transformar la materia prima en grandes obras de arte gracias al talento y dedicación de las manos que elaboren

1.4.1 Indicadores (Artículos, 2010)

En lo que refiere a los indicadores del proyecto se enumeran a continuación:

Hacer de las manualidades un oficio y un medio de vida, que mejore la calidad económica de cada uno de hogares de quienes estamos llevando acaba este proyecto.

Crea la idea de que una afición o destreza manual es un gran capital que puede convertirse en una fuente de ingreso monetario al dejar fluir nuestra imaginación y destreza.

Conjuga las habilidades creativas y manuales con el mundo de los negocios generando ingresos, como un pasatiempo de habilidad más allá de lo habitual , el público está obsesionado por experimentar con regalos elaborados a mano, si se encamina la idea del negocio solo hay que sacar provecho a los bajos costos.

Comparación de la aceptación del producto con respecto al estudio de mercado lo cual nos permitió constatar que hay un espacio absolutamente para nuestra idea de negocio de innovación, tomando en cuenta la extensa lista de detalles y regalos sorpresas que tendremos que ofertar.

Recibos y facturas de compras de la materia prima para buscar por medio de proformas nuestros proveedores, que quizás tengan diferencias de precios. Para esto permitimos ganar más ingresos y reducir los costos y ofertar a nuestros visitantes precios al alcance de sus bolcillos.

Libro de registro, para llevar un control más detallado de los movimientos que surgen en el transcurso de los días reflejando detalladamente.

Equipos o maquinarias que permitan reducir el tiempo de espera de los visitantes según sea la demanda que se nos pueda ir presentando.

Personal que trabaja permanente el Gerente y dos personas administrativas por que la empresa está empezando y a medida que la demanda crezca el personal también será necesario ampliarlo.

1.4.1 Medios de verificación

En lo que refiere a los medios de verificación se encuentran las encuestas aplicadas a los proveedores, del municipio de la dalia, un estudio de mercado que determinar la aceptación de la comercialización de detalles y regalos sorpresas en el municipio de la Dalia.

Aplicando un estudio técnico para determinar el costo de los suministros e insumos a utilizar.

Elaborando un estudio financiero para determinar el costo del proyecto y su aseveración.

1.4.3 Resultados esperados

Alcanzar la recuperación y del capital más sus respectivas ganancias del monto invertido, esto con objetivo de mejorar la calidad del producto y detalles sorpresas que ofertaremos a nuestro clientes lo cual también esperamos alcanzar.

XIII. MATRIZ 4X4

	Finalidad	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
Finalidad	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Brindar solución a las necesidades de detalles y regalos sorpresas mediante servicio profesional atractivo y de agrado a los pobladores del municipio del Tuma la Dalia. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La empresa en mediano plazo tiene que colocarse como la primera opción de los visitantes para realizar sus compras 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Las fuentes de información a utilizar serán pequeñas encuestas y entrevistas que serán dirigidas a los pobladores del municipio El Tuma la Dalia, en ella se pretende consultar el grado de satisfacción de nuestro servicio brindado. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se elaboraran trabajos de acuerdo a la solicitud del cliente tomando en cuenta su gusto y preferencia. Al final de cada entrega de servicio se realiza las recomendaciones y retroalimentación con el cliente.
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ser una empresa líder en el ramo de la creatividad ofreciendo servicios personalizados de alta calidad enfocados en satisfacción y eficiencia laboral. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Contar con un catálogo de registro de las ventas para comprobar el cumplimiento de metas establecidas del 10% de crecimiento mensual. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Base de datos deben de reflejar los indicadores estadísticos de crecimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se revisara base de datos y de acuerdo al incremento de las ganancias producto de las ventas ofertar promociones y descuentos en los productos.

Componentes

- ✓ Los pobladores del municipio El Tuma la Dalia tendrán al alcance donde realizar sus compras con eficiencia y al gusto a esas personas especiales ,
- ✓ de manera fácil, sencilla, pero especial, de calidad adecuadas a su necesidad y Economía.
- ✓ Esta empresa tendrá como propósito una clientela que esté en crecimiento continuo al menos en un 10% de crecimiento o mensual en la clientela
- ✓ Encuesta a jóvenes, adultos, de los diferentes barrios sobre la implementación del servicio profesional que ayudara a encontrar solución a detalles grandes medianos y pequeños pero, de gran significado emocional.
- ✓ Se ofertara múltiples servicios a la vez, ya que cada responsable de área tendrá un equipo que atenderá de manera rápida y oportuna al cliente en la que se demuestre calidad y calidez de la atención
- ✓ Esperando valoración por parte de los pobladores del municipio de El Tuma la Dalia.
- ✓ Al entregar cada producto terminado se plantearan recomendaciones y capacitación al personal sobre debilidades que se presenten en el momento de la elaboración de producto.
- ✓ Creaciones encanto brindara los servicios de detalles, chocolates, osos de peluche tarjetas, regalos sorpresas asesoría en: la selección de los diferentes, productos, grandes medianos y pequeños,
- ✓ La empresa detalles pretende innovar para ser líder en la rama de manualidades únicas, originales y brindar a nuestros consumidores una
- ✓ Encuesta, se les preguntara sobre cuál de los productos brindados ha comprado y si esta ha satisfacción de la, ocasión para el cual lo compro además si estarían dispuestos a hacer usos de
- ✓ El catálogo de los productos estará en físico con variedad de secciones ocasionales destacando las más usuales de los consumidores los cuales se modificaran de acuerdo al presupuesto al gusto y a su alcance

precios, calidad y el que este más acorde a la ocasión de regalar e impresionar.

solución confiable en múltiples festividades u ocasiones especiales. Como fortaleza, tener un equipo profesional y calificado abierto a las sugerencias realizadas por los clientes.

- ✓ Una vez establecido s en el mercado y con buenos márgenes de ganancia Se realizaran como mínimo tres servicios de abastecimiento en el mes a las pequeñas y medianas empresas que así lo soliciten

los otros productos que se ofertan.

económico, en un plazo de tiempo de la elaboración del producto de acuerdo mutuo.

- ✓ Manual de Procedimientos para la elaboración de productos servicios creativos.

- ✓ Cada producto empacado será revisado por el personal antes de ser entregado al cliente.

Actividades

- ✓ Diseñar un catálogo de los productos creados a ofertar que incorpore las principales festividades y ocasiones en el mercado municipal El Tuma la Dalia.
- ✓ Creaciones encantadas en continua actualización de acuerdo a las modernidades de tendencias e innovaciones.
- ✓ Seguimiento y retroalimentación continua que contribuya al mejoramiento de la calidad de los productos realizados.
- ✓ llevar a cabo los productos en el transcurso de tiempo con el que se hizo la solicitud
- ✓ La satisfacción de los clientes no deberán de tener unos resultados menores a 85% de agrado
- ✓ Cada trabajador tendrá como objetivo la captación de clientes y contratos con el fin de cumplir la meta del crecimiento del 10% mensual.
- ✓ Entrevista a los clientes sobre los productos que les gustaría que ofertáramos según nuestro comercio.
- ✓ Estrategias mensuales en donde la empresa se plasmará las metas y actividades a corto y largo plazo.
- ✓ Acuerdos y contratos por mayor con clientes mayoristas
- ✓ Cada uno de los productos será llevado a cabo por un conocedor de la materia y supervisados por el responsable de área. Los informes serán evaluados por el personal y entregados en tiempo y forma a la dirección de dicho negocio.
- ✓ Los detalles serán realizados de acuerdo a la selección del cliente antes de entregar el producto terminado se le presentarán alternativas para que sea de su agrado el producto al finalizar.
- ✓ Realizar preguntas a los clientes atendidos al realizar la entrega del producto si los resultados son los esperados.

- ✓ Para motivar a los clientes en sus actividades de relevancia e influenciar con amor y cariño demostrándolo en un pequeño detalle (regalías) especialmente a aquellos clientes que muestran fidelidad al visitarnos
- ✓ Certificación de cursos de manualidades para proporcionar productos a aceptación personal y en general.

XIV. PLAN DE NEGOCIO

Estudio del mercado:

1.5.1 Análisis del sector.

Los negocios pequeños de manualidades incluyen todo desde galerías de arte, textiles hechos a mano y productos culinarios. A menudo la industria de las manualidades opera independientemente y no son franquicias. Estas industrias, por lo general, se basan en el apoyo de la comunidad para mantener su base de clientes. Incluye un negocio comprometido con el diseño, creación, del producto produciendo objetos únicos para los clientes (Laura Podio, 2010)

1.5.2 Análisis del mercado.

Según nuestras encuestas aplicadas a la muestra aleatoria, los resultados fueron satisfactorios, puesto que en el municipio no se cuenta con un local que oferte este tipo de característica que brindara nuestro servicio, algo novedoso de combinar las cosas de una nueva manera, y a través de las actividades manuales estimulando, el crecimiento de compradores como también un potencial de ciudadanos dispuestos a comprar algo nuevo y diferente a la persona que desean obsequiar un regalo

1.5.3 Análisis de consumo/ comprador.

Nuestros consumidores serán, personas mayores de las 16 años de edad, con capacidad de obtener dinero para hacer compras y uso de este servicio, algunos estudiantes de secundaria o universidad, que por ende estos dejan sus ahorros para realizar estas compras, podría ser para sus novias, mama, o personas queridas, las creaciones elaboradas a mano en la actualidad van posesionándose como una de las mejores alternativas de regalo para mostrar cariño

especial, con la perspectiva de nuevos productos novedosos y diferente a lo que se acostumbraba.

1.5.4 Análisis de competencia:

En el municipio el Tuma la Dalia, hay una actividad económica activa debido a que tiene un gran incremento poblacional con sus zonas urbana y rural, la cual vienen a realizar sus compras aquí, al mercado municipal o calles centrales como lo es el bulevar, a tiendas que ofertan solo productos de comercio normal, no proporcionan ningún tipo de innovación ni diferencia, comercializan en si los mismos artículos como lo son tollas seri grafías, utensilios de cocinas, cosméticos, bisutería comercial, ropa.

Creaciones Encanto pretende enamorar, ofertar detalles y regalos manuales abiertos a gustos y preferencias que ameriten la situación a la cual quieren quedar bien y sorprender a esa persona especial para la cual está comprando, de manera de salir de la rutina y lo habitual como ventaja: ayuda y sorprende como una gran terapia emocional debido a los sentimientos y emociones encontradas al momento de recibir ese detalle especial pensado especialmente para él o ella favoreciendo el autoestima de sentirse especial y mejorando la relación , con precios accesible debido a la variedad de surtido en la mercadería en general estilos colores la diversidad, de los productos pequeños, grandes, medianos, vistosos.

Será una sociedad compuesta por la participación de tres socios, los cuales buscamos beneficios que no necesariamente tienen que ser monetarios, también estos generan empleos, a los socios reconocimiento al labor que se lleva acabo de la venta de regalos especializados únicos y diferentes en el mercado.

1.5.5 Estrategias de mercado

1.5.6 Manualidades definición: Las manualidades, en términos generales, son trabajos efectuados con las manos, con o sin ayuda de herramientas como tijeras, pistola de silicón, regla, lápiz de carbón, entre otros. Por extensión, el resultado de dicha labor también es conocido como detalles efectuados con las manos incluso disminuye el estrés de manera positiva, ya que no solo nos abstraen de cualquier otro problema sino que nos ayuda a reforzar la concentración y también nos permiten el poder relacionarnos con otras personas, con otro entorno y sobretodo aprender a hacer algo por nosotros mismos; incluso sirve como terapia en personas que no acaban o no saben cómo integrarse. (Laura Podio, 2010)

Las manualidades son fáciles de realizar no son tóxicas al medio ambiente puedes jugar con los colores con los estilos los accesorios con los cuales quieres decorarlos, decide el consumidor hasta el mínimo detalle de su imaginación pensado con amor de lo que quiere regalar e igual recibe opiniones de los elaboradores o asesor de ventas para dar lo mejor de nosotros al comprador de gusto y costo, todo esto será posible gracias a la gama de productos que podamos encontrar, como materia prima para transformarlo en ese gran detalle y regalo sorpresa.

Marketing Mix o Estrategia de producto.

, puesto que la materia a variar utilizarse tiene diferente destinos de donde es fabricada, el empaque igual estará abierta a la imaginación y solicitud del cliente, como las ideas dependerán de nuestra imaginación fuente propia, Marcas estas si llevaran el logo de nuestra empresa ya que las estamos realizando manualmente con creatividad y esmero el detalle y regalo sorpresas , contaremos con exhibición de algunos trabajos terminados abiertos a

preguntas o cambios que le deseen sustituir dado que los gustos y preferencias son diferentes, al igual que un catálogo de muestra

Estrategias de Distribución:

Contaremos con algunos organismos de apoyo, para llevar a cabo la ejecución de nuestro proyecto los más conocidos en nuestro municipio como lo son radio estéreo dalia, red de comunicadores la dalia, tv canal 3, de estándares de alta popularidad que están en constante publicidad de las, nuevas atracciones y lugares turísticos del municipio los cuales cuentan con páginas web, publicidad en la radio, cable de la localidad que se trasmite en todo el municipio estos los podemos encontrar también en páginas de internet como Red de comunicadores las cuales son página muy visitadas que a diario se dan a conocer en Facebook, WhatsApp, Mesguer, radio estéreo dalia 96. FM la cual es escuchada en la zona rural como urbana del municipio, con ayudas de ellos realizaremos viñetas radiales como televisivas que resalten nuestra empresa y su diversidad de producto que se ofertara a la población.

1.5.7 Tipo de sociedad

La sociedad anónima, necesita de valerse de un órgano ejecutivo y representativo a la vez, que lleve a cabo la gestión cotidiana de la sociedad y la represente en sus relaciones jurídicas con tercero. (Mexico, 2018)

La estructura del órgano de administración de una sociedad constituye una de las menciones más importantes de los estatutos. En general los ordenamientos jurídicos permiten que cada sociedad pueda organizar su administración de la forma que estime más conveniente, no impone una estructura rígida y predetermina al órgano administrativo y faculta a los estatutos para decantarse entre varias formas alternativa. (Mexico, 2018)

XV. ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN

SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL FIJO

NUMERO ____30____. En la ciudad de __Matagalpa____, a las __10____ horas y __15____ minutos del día ____04____ de ____Enero____ de __2019____. Ante mí, ____Enrique Peñas____, Notario, de este domicilio, comparecen: El señora __Helen Patricia Poveda Palacios____, de __24____ años de edad, domicilio de __La Dalia__ y de nacionalidad __Nicaragüense____, a quien (no) conozco, pero identifico por medio de ____452-110794-0001V__ y el señor El señora __Erika Suyen Leiva Castellón____, de ____26____ años de edad, __Matagalpa____, del domicilio de __La Dalia__ y de nacionalidad __Nicaragüense____, a quien (no) conozco, pero identifico por medio de _452-231291-0005A_, y la señora __Helin Suyen Montoya Otero__ de __24__ años de edad, domicilio de __La Dalia____ y nacionalidad __Nicaragüense__ a quien (no) conozco, pero identifico por medio de __452-240994-0000L__ Y ME DICEN: Que por medio de este instrumento convienen en constituir una Sociedad de Naturaleza Anónima, de conformidad con las cláusulas siguientes, las cuales a la vez conformarán sus Estatutos: I) NATURALEZA, REGIMEN DE CAPITAL, DENOMINACION, Y NACIONALIDAD:

La Sociedad que se constituye es de naturaleza Anónima, sujeta al régimen de Capital Fijo, que girará con la denominación de “__Elaboración de productos manuales_”, seguida de las palabras SOCIEDAD ANÓNIMA, pudiendo utilizar como abreviatura “__Creaciones Encanto_, S.A.”; siendo de nacionalidad Nicaragüense. II) DOMICILIO: El domicilio de la Sociedad es la ciudad de __Nicaragua__ en el Departamento de __Matagalpa_. III) PLAZO: La Sociedad que se constituye es por un plazo indeterminado (si es determinado, expresar el

plazo convenido). IV) FINALIDAD SOCIAL: La Sociedad tendrá por finalidad: _Elaboración, comercialización de productos elaborados a mano____. V) CAPITAL SOCIAL: La Sociedad se constituye con un Capital Social de _522,791.00__ CORDOBA, moneda de curso legal, representado y dividido en __3__ acciones comunes y nominativas de un valor nominal de __174,264__ CORDOBA, cada una. VI) CONDICIONES PARA EL AUMENTO Y DISMINUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL: Los aumentos y disminuciones

de capital social se harán previo acuerdo de Junta General Extraordinaria de Accionistas, adoptado con el voto favorable de las tres cuartas partes de las acciones en que se encuentre dividido y representado el capital social. La Junta General Extraordinaria de Accionistas fijará los montos de los aumentos o disminuciones de capital social; asimismo, en caso de aumento de capital social, determinará la forma y términos en que debe hacerse la correspondiente suscripción, pago y emisión de las nuevas acciones, en su caso, todo de conformidad a la Ley y a las estipulaciones contenidas en esta escritura. Para todo aumento o disminución de capital social deberá otorgarse la escritura pública de modificación correspondiente, e inscribirse en el Registro de Comercio. Todos los acuerdos de aumento o disminución de capital social, quedan sujetos al cumplimiento de las disposiciones que al respecto regula el Código de Comercio. VII) DE LAS ACCIONES: Las Acciones serán siempre nominativas, mientras su valor no se haya pagado totalmente. Una vez satisfecho por completo el valor nominal de las acciones, los accionistas tendrán la facultad de ejercer el derecho que se les confiere el Artículo 134 del Código de Comercio. Los requisitos de emisión de los títulos, del libro de registro de accionistas en su caso, la representación de acciones, la transmisión o la constitución de derechos reales sobre ellas, y demás regulaciones relativas a las acciones, se regularán de conformidad con el Código de Comercio. Los títulos de las Acciones o los

Certificados representativos de las mismas, serán firmados por el Presidente de la Junta Directiva o quien haga sus veces o por el Administrador Único de la Sociedad, en su caso.

DERECHO PREFERENTE DE SUSCRIPCIÓN DE ACCIONES EN CASO DE

AUMENTO: En caso de aumento de capital social, los accionistas gozarán de derecho preferente de suscripción de acuerdo a lo establecido en el Artículo 157 del Código de Comercio. IX) GOBIERNO DE LA SOCIEDAD: Las Juntas Generales de Accionistas

Constituirán la suprema autoridad de la Sociedad, con las facultades y obligaciones que señala la ley. X) JUNTAS GENERALES: Las Juntas Generales de Accionistas serán Ordinarias, Extraordinarias o Mixtas si su convocatoria así lo expresare; sus respectivas competencias, convocatorias, quórum, agendas, porcentajes de votación, y demás aspectos legales que deban observar se regirán por las disposiciones establecidas en la Sección “C”, Capítulo VII, Título II, del Libro Primero del Código de Comercio. XI) ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACION LEGAL: La administración de la sociedad, según lo decida la Junta

General de Accionistas, estará confiada a un Administrador Único Propietario y su respectivo Suplente o a una Junta Directiva compuesta de 3 Directores Propietarios y sus respectivos Suplentes, que se denominarán. Tanto el Administrador Único y su suplente como los miembros de la Junta Directiva, durarán en sus funciones 1 años (5 años máximo), pudiendo ser reelectos. Las vacantes temporales o definitivas de los directores únicos o de junta directiva, se suplirán de conformidad con las reglas establecidas en el Artículo 264 del Código de Comercio. Para el ejercicio de la representación judicial y extrajudicial de la sociedad y uso de la firma social, se estará a lo dispuesto por el Artículo

260 del mismo Código. XII) ATRIBUCIONES DE LA ADMINISTRACION: La Junta Directiva o el Administrador Único en su caso, estarán encargados de: a) Atender la

organización interna de la sociedad y reglamentar su funcionamiento; b) abrir y cerrar agencias, sucursales, oficinas o dependencias; c) Nombrar y remover a los gerentes y demás ejecutivos o empleados, señalándoles sus atribuciones y remuneraciones; d) Crear las plazas del personal de la sociedad; e) Reglamentar el uso de las firmas; f) Elaborar y publicar los estados financieros en tiempo y forma; g) Convocar a los accionistas a juntas generales; h) Proponer a la junta general la aplicación de utilidades, así como la creación y modificación de reservas y la distribución de dividendos o pérdidas. La Junta Directiva podrá delegar sus facultades de administración y representación en uno de los directores o en comisiones que designe de entre sus miembros, quienes deberán ajustarse a las instrucciones que reciban y dar periódicamente cuenta de su gestión. XIII) REUNION DE LOS ORGANOS DE

ADMINISTRACION: Cuando exista Junta Directiva, ésta se reunirá ordinariamente una vez cada ___Mensual___ , o cuando se crea conveniente, en el domicilio de la sociedad o en cualquier otro lugar fuera o dentro del territorio de la república, si así se expresare en la convocatoria, la cual se hará por el gerente o por cualquiera de los directores, por escrito, telefónicamente o por cualquier otro medio, inclusive electrónico. Los acuerdos de la sesión se asentarán en el Libro de Actas que para tal efecto lleve la sociedad y habrá quórum con la asistencia de la mayoría de sus miembros y tomarán sus resoluciones por la mayoría de los votos presentes, teniendo el Presidente voto de calidad en caso de empate. Asimismo, las sesiones de junta directiva podrán celebrarse a través de video conferencias, cuando alguno o algunos de sus miembros o la mayoría de ellos se encontraren en lugares distintos, dentro o fuera del territorio de la república, siendo responsabilidad del director secretario grabar por cualquier medio que la tecnología permita, la video conferencia y hacer una transcripción literal del desarrollo de la sesión que asentará en el libro de actas correspondiente, debiendo remitir

una copia de la misma por cualquier sistema de transmisión, a todos los miembros de la junta directiva, quienes además podrán requerir una copia de la grabación respectiva. XIV) DE LA GERENCIA: La Junta Directiva o el Administrador Único en su caso, podrán nombrar para la ejecución de decisiones a uno o varios gerentes o sub-gerentes, y los poderes que se les otorguen determinarán la extensión de su mandato. XV) AUDITORIA: La Junta General Ordinaria de Accionistas nombrará a un Auditor por el plazo que estime conveniente, el cual no podrá ser menor de un año, ni exceder de 5 años, para que ejerza todas las funciones de vigilancia de la administración de la sociedad, con las facultades y obligaciones que determina la ley. En caso de muerte, renuncia, incapacidad o inhabilidad del Auditor, la junta general elegirá a otra persona para que ejerza las funciones de vigilancia de la administración social. Asimismo, la Junta General Ordinaria elegirá a un Auditor Fiscal de conformidad como dispone el Código Tributario. En caso de muerte, renuncia, incapacidad o inhabilidad del auditor fiscal, la junta general estará obligado a nombrar nuevo auditor fiscal dentro de diez días hábiles siguientes de suscitada la muerte, renuncia, incapacidad o inhabilidad, debiendo informar dicho nombramiento a la Administración Tributaria en la forma prevista en el Artículo 131 del Código Tributario, dentro del plazo de cinco días hábiles de ocurrido el nombramiento. XVI) EJERCICIO ECONOMICO: El ejercicio económico de la sociedad será de un año, de acuerdo a lo establecido en el Artículo 98 del Código Tributario. XVII) RESERVAS: Las reservas sociales serán las que indican los Artículos 123, 124 y 295 del Código de Comercio. XVIII) DISOLUCION Y LIQUIDACION: La disolución de la sociedad procederá en cualquiera de los casos contemplados en la ley, debiendo reconocerse las causales respectivas de conformidad como señala el Artículo 188 del Código de Comercio. Disuelta la sociedad, se pondrá en liquidación, observándose las disposiciones del Capítulo

XI, del Título II, del Libro Primero del Código de Comercio. La junta de liquidadores que se nombre, estará integrada por ___3___ miembros; la sustitución de cualquiera de los liquidadores se hará de la misma forma en que se debe realizar el nombramiento. XIX)

NOMBRAMIENTO DE LA PRIMERA ADMINISTRACION: Los otorgantes del presente acto, acuerdan que para el primer período, la administración de la sociedad, respectivamente.

Yo el Notario Doy Fe: 1) Que he tenido a la vista el Cheque Certificado Número _405_, Serie__3282219_, librado en la ciudad de ___Nicaragua___, contra el Banco __LA FISE BANCENTRO___, por la suma de __533,431.00_ córdoba, a favor de la sociedad que por medio de esta escritura se constituye. 2) Que antes del otorgamiento de este acto hice a los comparecientes la advertencia a que se refiere el Artículo 353 del Código de Comercio, respecto de la obligación de inscribir esta escritura en el Registro de Comercio y de las consecuencias de la falta de inscripción. Así se expresaron los comparecientes, a quienes expliqué los efectos legales del presente instrumento; y leído que les fue por mí, íntegramente en un solo acto sin interrupción, ratificaron su contenido y firmamos. DOY FE.-

1.6.1 Protección en el medio ambiente

Se trata de no darles el mismo uso, sino activar tu creatividad y buscar nuevos recursos y soluciones. Elaborar artículos con materiales reciclados no sólo puede ser gratificante para ti como persona, sino que, además, tiene un impacto positivo en el medio ambiente. ¿Cómo se refleja dicho impacto? (cumbrepuebloscop, 2017)

Evitas la producción de nuevos productos para el consumo, en los que, a su vez, las empresas invierten más recursos.

Contribuyes a reducir los niveles de contaminación generados durante la quema de residuos orgánicos en las plantas tradicionales.

Ayudas a reducir el consumo de ciertos recursos, como el agua y la energía empleados en los procesos de fabricación de nuevos productos.

Impulsas redes de Comercio Justo o negocios alternativos que fomenten el respeto por el medio ambiente, las prácticas sostenibles, la igualdad, la justicia social y la reducción de la pobreza.

XVI. PLAN FINANCIERO.

¿Que son gastos pre operativos?

Los gastos pre operativos es un concepto que se utiliza cuando se crea un nueva empresa, cuando apenas se está poniendo en marcha, de allí que este tipo de gastos se conocen como pre operativos, puesto que corresponde a las erogaciones en que se debe incurrir en la etapa previa al inicio de las operaciones, este tipo de gastos están claramente señalados en el decreto 2650 de 1993, en la cuenta 1710 del plan único de cuentas para comerciante. (Iran, 2015)

En este sentido el **capital de trabajo** es lo que comúnmente conocemos como activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios). La empresa para poder operar requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc.

1.7.1 Detalle de la inversión requerida

Tabla de presupuesto						
Tabla 1: Compra de materia prima						
Tipo de fuente: Elaboración Propia						
Descripción	UM	Cantidades	Precio Unitario C\$	Total Mensual C\$	Total Anual C\$	Depreciación C\$
Fomy liso de (Colores)	Pliego	30	C\$30.00	C\$900.00	C\$10,800.00	
Fomy (Colores Escarchados)	Pliego	30	30.00	900.00	10,800.00	
Fomy satinado (colores)	Pliego	30	30.00	900.00	10,800.00	
Fomy Platino (colores)	Pliego	30	30.00	900.00	10,800.00	
Lana	Yardas	20	1.00	20.00	240.00	
Cartones	Pliego	20	25.00	500.00	6,000.00	
Cintas Tela	Yardas	50	2.00	100.00	1,200.00	
Cintas lisas	Yardas	50	2.00	100.00	1,200.00	

Cintas de Regalo	Yardas	50	3.00	150.00	1,800.00	
Cintas bordadas	Yardas	50	8.00	400.00	4,800.00	
Papel celofán	Pliego	100	1.00	100.00	1,200.00	
Opalina	Resma	1	1.50	150.00	1,800.00	
Cola de ratón (colores)	Yarda	50	1.00	50.00	600.00	
Encajes	Yardas	50	12.00	600.00	7,200.00	
Poroplas	Pliego	40	40.00	1,600.00	19,200.00	
Palillos Brocheta	Paquete	3	45.00	135.00	1,620.00	
Calcomanías	Pliego	25	10.00	250.00	3,000.00	
Silicón Caliente	Barras	100	2.00	200.00	2,400.00	
Silicón Helado	Litro	2	70.00	140.00	1,680.00	
Pegamento de Secado rápido	Litro	2	60.00	120.00	1,440.00	
Lapiceros de grafitos	caja	2	20.00	20.00	240.00	
Asistín	Galón	1	85.00	85.00	1,020.00	

Detergente	Bolsón	1	150.00	150.00	1,800.00	
Jabón Líquido	Pacha	2	45.00	90.00	1,080.00	
Papel higiénico	paquete	1	300.00	300.00	3,600.00	
Toalla de manos desechables	paquete	1	110.00	110.00	1,320.00	
Sub total				8,970.00	105,840.00	

Compra de Materiales

Tabla 2: costos de la compra de activos

Tipo de fuente: Elaboración Propia

Tijeras	Und	3	C\$15.00	C\$45.00	C\$45.00	
Pistola de silicón	Und	3	90.00	270.00	270.00	
Caladora	Und	2	25.00	50.00	50.00	
Regla	Und	3	20.00	60.00	60.00	
Escritorio de Madera Fina	Und	3	5,000.00	15,000.00	15,000.00	500.00 c/u
Vitrina	Und	3	4,000.00	12,000.00	12,000.00	500.00 c/u
Estantes	Und	4	900.00	3,600.00	3,600.00	200.00 c/u
Mesas	Und	2	1,000.00	2,000.00	2,000.00	
Sillas	Und	10	290.00	2,900.00	2,900.00	

Computadora	Und	2	8,500.00	17,000.00	17,000.00	700.00 c/u
Impresora	Und	1	2,000.00	2,000.00	2,000.00	600.00
Archivador Metálico	Und	1	2,000.00	2,000.00	2,000.00	300.00
Sub total				54,925.00	54,925.00	5,500.00

Materiales de Limpieza

Tabla 3: costos de la compra de materiales de limpieza

Tipo de fuente: Elaboración Propia

Escobas	Und	2	C\$38.00	C\$76.00	C\$ 76.00	
Lampazos	Und	1	50.00	100.00	100.00	
Palas de plástico	Und	2	35.00	70.00	70.00	
Bote para basura	Und	4	100.00	400.00	400.00	
Mechas de Lampazo	Und	3	60.00	180.00	180.00	
Sub total				826.00	826.00	

Gastos Administrativo

Tabla 4: Gastos de administración

Tipo de fuente: Elaboración Propia

Alquiler	Mensual	1	C\$2,500.00	C\$2,500.00	C\$30,000.00	
Remodelación del local	Mensual	1	1,500.00	1,500.00	1,500.00	

Escritura del abogado	Mensual	1	80.00	800.00	800.00	
Publicidad	Mensual	1	500.00	500.00	6,000.00	
Impuesto	Mensual	1	60.00	60.00	720.00	
Salarios	Mensual	4	–	26,500.00	318,000.00	
Agua	Mensual	1	50.00	50.00	600.00	
Electricidad	Mensual	1	300.00	300.00	3,600.00	
Teléfono con Internet	Mensual	1	500.00	500.00	6,000.00	
Papelería de oficina	Mensual	1	120.00	120.00	1,440.00	
Sub total				31,350.00	376,200.00	
Total de Presupuesto				C\$94,821.00	C\$522,791.00	5,500.00

1.7.2 Depreciaciones

1.7.3 Depreciaciones y Amortización aplicadas según el Artículo 45, de la LCT, se establece. En relación con el numeral 1, la vida útil estimada de los bienes serán los siguientes.

3. Maquinaria y equipos,

Otros bienes muebles

Mobiliario y equipo de oficina 5 años, equipos de computación CPU impresoras laptop fotocopiadoras entre otros 2 años.

Fórmula para todas las tablas de depreciación, de los artículos a devaluar después de su vida útil $D, A: DA - VU / M$

Empresa Comercial Creaciones Encanto

Matagalpa – La Dalia

Nombre del Artículo Escritorio de Maderera

Año	Costo Activo	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
0	5,000.00	-	-	5,000.00
1		900.00	900.00	4,100.00
2		900.00	1,800.00	3,200.00
3		900.00	2700.00	2,300.00
4		900.00	3,600.00	1,400.00
5		900.00	4,500.00	500.00

Fuente elaboración propia, 2019

Empresa Comercial Creaciones Encanto

Matagalpa – La Dalia

Nombre del Artículo: Escritorio de Madera

Fecha	Valor de Activo	Depreciación Mensual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
01/01/2019	5,000.00	-	-	5,000.00
31/01/2019		75.00	75.00	4,925.00
29/02/2019		75.00	150.00	4,850.00
31/03/2019		75.00	225.00	4,775.00
30/04/2019		75.00	300.00	4,700.00
31/05/2019		75.00	375.00	4,625.00
30/06/2019		75.00	450.00	4,550.00
31/07/2019		75.00	525.00	4,475.00
31/08/2019		75.00	600.00	4,400.00
30/09/2019		75.00	675.00	4,325.00
31/10/2019		75.00	750.00	4,250.00
30/11/2019		75.00	825.00	4,175.00
31/12/2019		75.00	900.00	4,100.00

Fuente elaboración propia 2019.

Empresa Comercial Creaciones Encanto

Matagalpa – La Dalia

Nombre del Artículo Vitrinas

Ano	Costo Activo	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
0	4,000.00	-	-	4,000.00
1		700.00	700.00	3,300.00
2		700.00	1,400.00	2,600.00
3		700.00	2,100.00	1,900.00
4		700.00	2,800.00	1,200.00
5		700.00	3,500.00	500.00

Fuente elaboración propia, 2019.

Empresa Comercial Creaciones Encanto

Matagalpa – La Dalia

Nombre del Artículo: Vitrina

Fecha	Valor de Activo	Depreciación Mensual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
01/01/2019	4,000.00	-	-	4,000.00
31/01/2019		58.33	58.33	3,941.67
29/02/2019		58.33	116.66	3,883.34
31/03/2019		58.33	174.94	3,825.01
30/04/2019		58.33	233.32	3,766.68
31/05/2019		58.33	291.65	3,708.35
30/06/2019		58.33	349.98	3,650.02
31/07/2019		58.33	408.31	3,591.69
31/08/2019		58.33	466.64	3,533.36
30/09/2019		58.33	524.97	3,475.03
31/10/2019		58.33	583.3	3,416.7
30/11/2019		58.33	641.63	3,358.37
31/12/2019		58.33	700.00	3,300.00

Empresa Comercial Creaciones Encanto

Matagalpa – La Dalia

Nombre del Artículo _____Computadora_____

Año	Costo Activo	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
0	8,500.00	-	-	8,500.00
1		3,900.00	3,900.00	4,600.00
2		3,900.00	7,800.00	700.00

Fuente elaboración propia, 2019.

Empresa Comercial Creaciones Encanto

Matagalpa – La Dalia

Nombre del Artículo: Computadora

Fecha	Valor de Activo	Descripción Mensual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
01/01/2019	8,500.00	-	-	8,500.00
31/01/2019		325.00	325.00	8,175.00
29/02/2019		325.00	650.00	7,850.00
31/03/2019		325.00	975.00	7,525.00
30/04/2019		325.00	1,300.00	7,200.00
31/05/2019		325.00	1,625.00	6,875.00

30/06/2019		325.00	1,950.00	6,550.00
31/07/2019		325.00	2,275.00	6,225.00
31/08/2019		325.00	2,600.00	5,900.00
30/09/2019		325.00	2,925.00	5,575.00
31/10/2019		325.00	3,250.00	5,250.00
30/11/2019		325.00	3,575.00	4,925.00
31/12/2019		325.00	3,900.00	4,600.00

Fuente de elaboración propia 2019.

Empresa Comercial Creaciones Encanto

Matagalpa – La Dalia

Nombre del Artículo _____ Estante de maderas Fina _____

Año	Costo Activo	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
0	900.00	-	-	900.00
1		140.00	140.00	760.00
2		140.00	280.00	620.00
3		140.00	420.00	480.00
4		140.00	560.00	340.00
5		140.00	700.00	200.00

Fuente elaboración propia 2019.

Empresa Comercial Creaciones Encanto

Matagalpa – La Dalia

Nombre del Artículo: Estante de madera fina

Fecha	Valor de Activo	Descripción Mensual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
01/01/2019	900.00	-	-	900.00
31/01/2019		11.67	11.66	888.34
29/02/2019		23.32	23.32	876.68
31/03/2019		34.98	34.98	865.02
30/04/2019		46.64	46.64	853.36
31/05/2019		58.31	58.03	841.07
30/06/2019		69.97	69.96	830.00
31/07/2019		81.63	81.62	818.38
31/08/2019		93.29	93.28	806.72
30/09/2019		104.95	104.94	795.06
31/10/2019		116.61	116.06	783.00
30/11/2019		130.35	128.26	771.74
31/12/2019		128.27	140.00	760.00

Fuente elaboración propia, 2019.

Empresa Comercial Creaciones Encanto

Matagalpa – La Dalia

Nombre del Artículo Archivador Metálico

Año	Costo Activo	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
0	2,000.00	-	-	2,000.00
1		340.00	340.00	1,660.00
2		340.00	680.00	1,320.00
3		340.00	1,020.00	980.00
4		340.00	1,360.00	640.00
5		340.00	1,700.00	300.00

Fuente elaboración propia, 2019.

Empresa Comercial Creaciones Encanto

Matagalpa – La Dalia

Nombre del Artículo: Archivador Metálico

Fecha	Valor de Activo	Descripción Mensual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
01/01/2019	2,000.00	-	-	2,000.00
31/01/2019		28.33	28.33	1,971.67
29/02/2019		28.33	56.66	1,943.34
31/03/2019		28.33	85.00	1,915.00

30/04/2019		28.33	113.33	1,886.68
31/05/2019		28.33	141.66	1,858.35
30/06/2019		28.33	170.00	1,830.02
31/07/2019		28.33	198.33	1,801.69
31/08/2019		28.33	226.66	1,773.36
30/09/2019		28.33	255.00	1,745.00
31/10/2019		28.33	283.33	1,716.7
30/11/2019		28.33	311.66	1,688.37
31/12/2019		28.33	340.00	1,660.00

Fuente elaboración propia, 2019.

Empresa Comercial Creaciones Encanto

Matagalpa – La Dalia

Nombre del Artículo _____ Impresora _____

Año	Costo Activo	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
0	2,00.00	-	-	2,000.00
1		675.00	675.00	1,325.00
2		675.00	1,350.00	650.00

Fuente elaboración propia, 2019.

Empresa Comercial Creaciones Encanto

Matagalpa – La Dalia

Nombre del Artículo: Impresora

Fecha	Valor de Activo	Descripción Mensual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
01/01/2019	2,000.00	-	-	2,000.00
31/01/2019		56.25	56.25	1,943.75
29/02/2019		56.25	112.05	1,887.05
31/03/2019		56.25	168.75	1831.25
30/04/2019		56.25	225.00	1,775.00
31/05/2019		56.25	281.25	1,718.75
30/06/2019		56.25	337.05	1,662.50
31/07/2019		56.25	393.25	1,606.25
31/08/2019		56.25	540.00	1,550.00
30/09/2019		56.25	506.25	1,493.75
31/10/2019		56.25	562.05	1,437.05
30/11/2019		56.25	618.25	1,381.25
31/12/2019		56.25	675.00	1,325.00

Fuente elaboración propia, 2019.

1.7.4 Mercadeo

La determinación del punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio pues nos permite determinar el nivel de ventas necesarias para cubrir los costes totales o, en otras palabras, el nivel de ingresos que cubre los costes fijos y los costos variables.

Proyección de ventas				
Descripción	Unidades	Precio unitario C\$	Venta mensual	Venta anual C\$
Cajas sorpresa grande personalizada	20	450.00	9,000.00	108,000.00
Caja sorpresa mediana personalizada	35	350.00	7,500.00	90,000.00
Cajita sorpresa pequeña personalizada	35	200.00	7,000.00	84,000.00
Arreglos manuales con flores y chocolates personalizados	40	80.00	3,200.00	38,400.00
Tarjetas decoradas manualmente	20	150.00	3,000.00	36,000.00

Adornos para sala personalizados	30	150.00	4,500.00	54,000.00
Bisutería más personalización	100	75.00	7,500.00	90,000.00
Centros de mesas personalizados	35	200.00	7,000.00	84,000.00
Detalles a mano pequeños	60	55.00	3,300.00	39,600.00
Total:	375	-	C\$59,000.00	C\$585,600.00

Tabla de costo de producción a un año				
Descripción	Unidades producidas	Costo unitario incluyendo MOD , MOI	Total Mensual C\$	Total Anual C\$
Cajas sorpresa grande personalizada	20	270.00	5,400.00	64,800.00
Caja sorpresa mediana personalizada	35	210.00	7,350.00	88,200.00
Cajita sorpresa pequeña	35	120.00	4,200.00	50,400.00

personalizada				
Arreglos manuales con flores y chocolates personalizados	40	48.00	1,920.00	23,040.00
Tarjetas decoradas manualmente	20	90.00	1,800.00	21,600.00
Adornos para sala personalizados	30	90.00	2,700.00	32,400.00
Bisutería más personalización	100	45.00	4,500.00	54,000.00
Centros de mesas personalizados	35	120.00	4,200.00	50,400.00
Detalles a mano pequeños	60	33.00	1,980.00	23,760.00
Total	375		C\$ 33,420.00	C\$ 408,600.00

1.7.5 Punto de equilibrio

La determinación del punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio pues nos permite determinar el nivel de ventas necesario para cubrir los costos totales o, en otras palabras, el nivel de ingresos que cubren los costos fijos y los costos variables. Este punto de equilibrio (o apalancamiento cero), es una herramienta estratégica clave a la hora de determinar la solvencia de un negocio y su nivel de rentabilidad.

Para comenzar, definiremos algunos aspectos básicos. Por **Coste Fijo**, denotaremos todos aquellos costes que son independientes a la operación o marcha del negocio. Aquellos costes en los que se debe incurrir independientemente de que el negocio funcione, por ejemplo alquileres, gastos fijos en agua, energía y telefonía; secretaria, vendedores, etc. Exista o no exista venta, hay siempre un coste asociado. Por **costes variables**, denotaremos todo aquello que implica el funcionamiento vivo del negocio, por ejemplo, la mercadería o las materias primas. A diferencia de los costes fijos, los costes variables cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas. Para que el negocio tenga sentido, el precio de venta debe ser mayor que el precio de compra. Esta diferencia es lo que se conoce como margen de contribución.

Determinación del Punto de equilibrio en Valor:	
A	$\text{P.E.} \equiv \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$
Determinación del Punto de Equilibrio en Volumen:	
B	$\text{P.E.} \equiv \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}}$

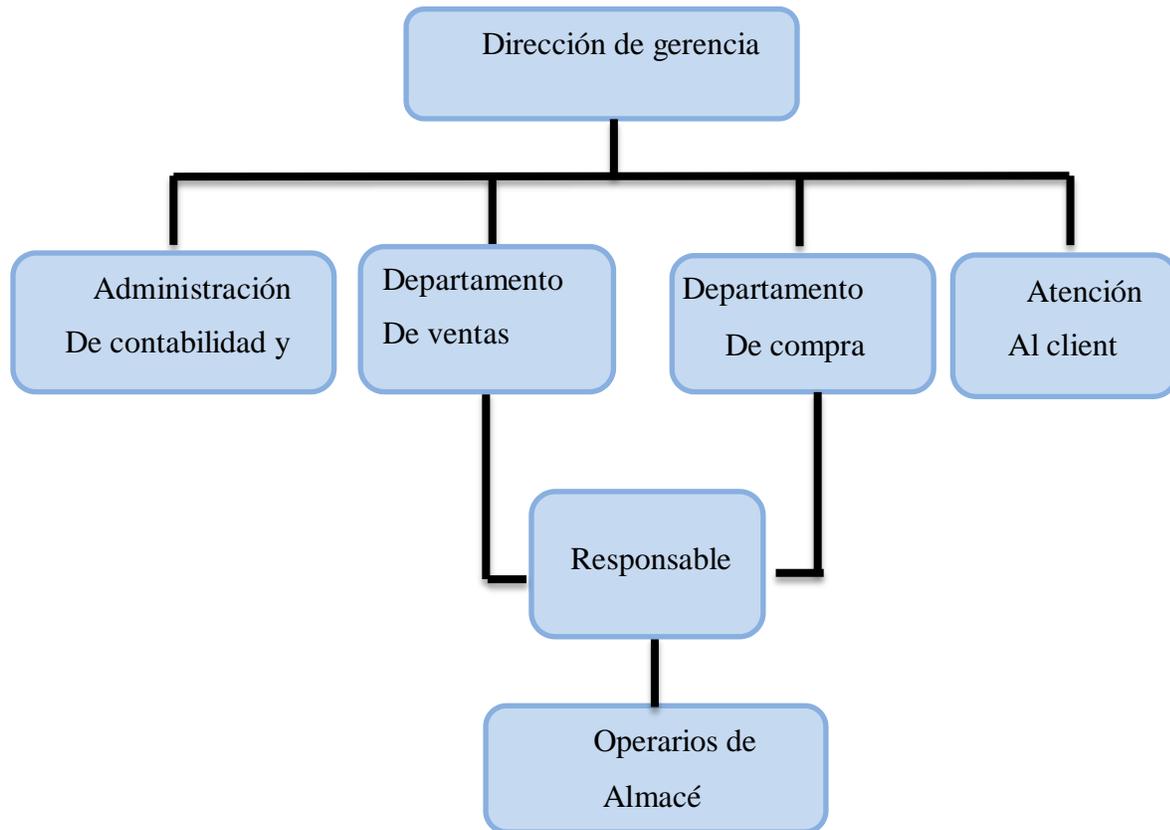
En el primer caso, obtenemos el punto de equilibrio en Valor (eje vertical), mientras que en el segundo obtenemos el Punto de Equilibrio en Volumen de ventas. Nótese que esta segunda ecuación presenta en el denominador el **Margen de Contribución** (la diferencia entre el Precio de Venta y el Costo del producto). Esta segunda ecuación nos ofrece una forma sencilla de conocer el punto de equilibrio para toda empresa o negocio que aplica un margen de contribución estandarizado. Aquí la fórmula se reduce a $PE=CF/Mg$, donde Mg es el margen de contribución. Si el margen de contribución del producto es el 30% de su valor (se compra a 70 euros y se vende a 100 córdoba), y los costos fijos son de 5.000 córdoba, el punto de equilibrio se obtiene de esta sencilla manera: $PE=5.000/0,3$: es decir, cuando se alcanza la venta de 16.667 córdoba (o 167 unidades), se ha llegado al Punto de Equilibrio.

Tabla de contratación de servicios

Mano de obra					
Descripción	personal	Salario por día	Salario unitario	Salario total mensual	Salario total Anual
Gerente	1	300.00	9,000.00	8,804.00	105,648.00
Administrador	1	293.33	8,800.00	7277.60	87,331.20
Contador	1	293.33	8,800.00	7,277.60	87,331.20
Total				C\$23,132.60	C\$280,310.40

Fuente. Elaboración propia

Organigrama de la planta de trabajo





Creaciones Encanto S.A.

Planilla Expresada en Córdoba

NOMBRES Y APELLIDOS	INSS	CARGO	SUELDO	HORAS EXTRAS	TOTAL DEVENGADO	OTRAS DEDUCCIONES	INSS LABORAL	IR SALARIO	NETO A RECIBIR	FIRMA
Helen Suyen Poveda Palacios	20437563	Gerente	9,000.00	150.00	9,150.00	1,000.00	630	66	8,804.00	
Erika Suyen Leiva Castellón	55205889	Administrador	8,800.00	293.6	9,093.60	1,200.00	616		7,277.60	
Helin Suyen Montoya Otero	55236699	Contador	8,800.00	367.00	9,167.00	1,500.00	616		7,051.00	
TOTAL			26,600.00	810.60	27,410.60	3,700.00	1862	66	23,132.60	

**CREACIONES ENCANTO S.A. XVII.
BALANZA DE COMPROBACION.**

EXPRESADO EN CORDOBAS

FOLIO	CUENTA	SALDOS INICIALES		MOVIMIENTOS		SALDOS	
		DEUDOR	ACREEDOR	DEUDOR	ACREEDOR	DEUDOR	ACREEDOR
	Caja y Banco	402.791,00		67.500,00	114.289,68	356.001,32	
	Clientes			58.500,00	10.000,00	48.500,00	
	Inventario	120.000,00		25.000,00	48.000,00	97.000,00	
	Muebles de Oficina			10.000,00		10.000,00	
	Depreciación Acumulada de Muebles de Oficina				333,32		333,32
	Equipo de Computo			14.000,00		14.000,00	
	Depreciación Acumulada Equipo de Computo				500		500
	Gastos de Instalación			2.800,00	466,66	2.333,34	
	Papelería y Útiles de Oficina			844,44	422,22	422,22	
	Amortización de Papelería y Útiles de Oficina						
	IVA Acreditable			8.966,56	8.966,56		
	Proveedores			10.000,00	14.625,00		4.625,00
	Documentos por Pagar				14.040,00		14.040,00
	IVA por Pagar			8.033,44	8.033,44		
	Gastos de Organización			28.911,64	2.409,30	26.502,34	
	Amortización Gastos de Organización			2.409,30	2.409,30		

	Capital		522.791,00				522.791,00
	Ventas			52.000,00	52.000,00		
	Costo de Venta			48.000,00	48.000,00		
	Sueldos			26.832,60	26.832,60		
	Gastos de depreciación Equipo de Computo			500,00	500,00		
	Gastos de depreciación Mob. Y Equipo de Ofic			333,32	333,32		
	Gastos de Publicidad			4.000,00	4.000,00		
	Servicios Básicos			2.900,00	2.900,00		
	Cuentas Por Pagar				4.344,37		4.344,37
	Provisión Impuestos/Renta			1.000,00	1.000,00		
	Obligaciones Fiscales			490,00	490,00		
	Retención bien Municipal			490,00	490,00		
	Impuesto Municipales Por Ingresos			600,00	600,00		
	IR Salarios			66,00	66,00		
	IR Anual			2.482,37	2.482,37		
	INSS Laboral			1.862,00	1.862,00		
	Amortización de Papelería y Útiles			422,22	422,22		
	Amortización Gastos de Instalación			466,66	466,66		
	IR Anual (30%)			2.482,37	2.482,37		
	Pérdidas y Ganancias			11.607,90	11.607,90		
	Ganancia del Ejercicio				8.125,53		8.125,53
	Sumas Iguales	522.791,00	522.791,00	393.500,82	393.500,82	554.759,22	554.759,22

CREACIONES ENCANTO S.A.

XVIII. BALANCE GENERAL

EXPRESADO EN CORDOBAS

NIT: J342312915A

Activos	1	2	3
Activos Corrientes			
Caja y Banco		356.001,32	
Clientes		48.500,00	
Inventario		97.000,00	
Total Activos Corrientes			501.501,32
Activo No Corrientes			
Mobiliario y Equipo de Oficina	10.000,00	9.666,68	
Depreciacion Acumulada Mob y Equipo de Ofic	333,32		
Equipo de Computo	14.000,00	13.500,00	
Depreciacion Acumulada de Equipo de Computo	500,00		
Gastos de Instalacion	2.800,00	2.333,34	
Amortizacion Gastos de Instalacion	466,66		
Papeleria y Utiles de Oficina	844,44	422,22	
Amortizacion Papeleria y Utiles de Oficina	422,22		
Gastos de Organización	28.911,64	26.502,34	
Amortizacion Gastos de Organización	2.409,30		52.424,58
TOTAL ACTIVOS			553.925,90
Pasivos			
Pasivo Circulante			
Proveedores		4.625,00	
Documentos por pagar C/P		14.040,00	
Cuentas por pagar		4.344,37	
Total Pasivos			23.009,37
Capital Contable			
Capital		522.791,00	
Utilidad del Ejercicio		8.125,53	
Total Capital			530.916,53
Pasivo + Capital			553.925,90

CREACIONES ENCANTO S.A.
XIX. ESTADO DE RESULTADOS
EXPRESADO EN CORDOBAS

	1	2	3
Ventas Netas			100,000.00
Inventario Inicial	120,000.00		
Compras Netas	25,000.00		
Mercancías Disponibles		145,000.00	
Inventario Final		97,000.00	
Costo de Venta			48,000.00
Utilidad Bruta			52,000.00
Gastos Operativos			
Gastos de Administración			
Gastos de Organización	2,409.30		
Sueldos	26,832.60		
Depreciación Equipo de Computo	500		
Depreciación Mob y Equipo de Ofic	333.32		
INSS Laboral	1,862.00		
IR Salarios	66.00		
Amortización de papelería	422.22		
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION		32,425.44	
Gastos de Venta			
Gastos de Instalación	466.66		
Servicios Básicos	2,900.00		
Gastos de Publicidad	4,000.00		
Obligaciones Fiscales	600.00		
TOTAL GASTOS DE VENTA		7,966.66	
Total Gastos Operativos			40,392.10
Utilidad antes de Impuesto			11,607.90
Impuesto 30%			3,482.37
Ganancia del Ejercicio			8,125.53
	185,392.10	282392.1	263,607.90

XX. LA VAN Y TIR

El Valor Actual Neto (VAN) de una inversión se define como el valor actualizado de la corriente de los flujos de caja que ella promete generar a lo largo de su vida según (Garcia, 2011)

Incremento anual 40%

Descripción					
Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
522,791.00	731,907.40	1,024,670.36	1,434,538.50	2,008,535.90	2,811,695.26

Fuente: Elaboración propia

Año	Flujo de beneficio	Flujo de costo	Flujo neto
1	522,791.00	408,600.00	114,000.00
2	731,907.40	572,040.00	159,867.40
3	1,024,670.36	800,856.00	223,814.36
4	1,434,538.50	1,121,198.40	313,340.10
5	2,008,353.9	1,569,677.76	438,676.14

Fuente: Elaboración propia

Concepto / año	0	1	2	3	4	5
Flujo de efectivo	C\$522,791.00	114,000.00	159,867.40	223,814.36	313,340.10	438,676.14
TRMA	VAN 1= 35% VAN 2= 50%					

Fuente: Elaboración propia

$$VAN1 = -P + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

Dónde:

P= Inversión Inicial

FNE= Flujo neto de efectivo del año a calcular i=

tasa de descuento

N= año a calcular Inversión

inicial:

$$\left(\frac{\quad}{272,383.36} \right)$$

$$\left(\frac{\quad}{\quad} \right)$$

$$1 = 36 \cdot 7,521.07$$

$$VAN2 = -P + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

$$\left(\quad \right) \frac{\quad}{\quad}$$

$$\left(\quad \right) \frac{61,894.34 + 57,768.05}{\quad}$$

$$\left(\quad \right)$$

1.8.1 Tasa interna de retorno

Se denomina tasa interna de rendimiento (TIR) a la tasa de descuento para la que un proyecto de inversión tendría un VAN igual a cero. La TIR es, pues, una medida de la rentabilidad relativa de una inversión. Matemáticamente su expresión vendrá dada por la ecuación siguiente en la que deberemos despejar el valor de r:

La tasa interna de retorno se calcula con la formula siguiente según (Gitman 1, 2007)

$$TIR = \frac{VAN1 * I2 - VAN 2 * I1}{VAN1 - VAN2}$$

$$\frac{\left(\quad \right) \left(\quad \right) \left(\quad \right)}{\left(\quad \right)}$$

$$= 44.89\%$$

Lo anterior nos demuestra que la tasa interna de retorno del proyecto es de 44.89% lo que nos quiere decir que es aceptable la inversión como económicamente rentable ya que los datos expresan que el negocio puede generar una ganancia mayor a la tasa de descuento que se eligió como tasa de rendimiento mínima aceptable. Promocionar un producto nuevo se torna más difícil, aun promocionar uno que ya está en el mercado. Como profesionales o comerciantes, es necesario conocer muy bien el mercado en el que vamos a lanzar nuestro producto y como sería mejor promocionarlo de la manera más económica y que genere mayores resultados.

1.8.2 Estrategias de promoción Promocionar un producto nuevo se torna más difícil, aun promocionar uno que ya está en el mercado. Como profesionales o comerciantes, es necesario conocer muy bien el mercado en el que vamos a lanzar nuestro producto y como sería mejor promocionarlo de la manera más económica y que genere mayores resultados

Implementar la atención de los ciudadanos, en cada oportunidad de cierto tiempo, con promociones para destacar nuestro negocio y poder así tener más flujo de caja para poder hacer pedidos nuevos (Rodríguez, 2011)

Nuestras estrategias a implementar

Ofertas a precios más bajos en Facebook muy barata entonces se tiene que aprovechar a un máximo y mostrar algunos productos de nuestra empresa en las redes sociales para dar publicidad y salida a nuevas compras.

Subir nuestra productos a Amazon: puesto que también se puede aprovechar de gran vendedor online, Amazon, generando la posibilidad de incrementar más dinero para la

empresa al momento de subir los productos y vender online, incluso sin tener un escomerse y se verán los resultados al transcurrir el tiempo.

Ofertar productos a nuestros clientes VIP. Se percibirá la acción de nuestra parte como exclusiva para ellos y no tienen que saber si los productos son de stock o no, así estar al tanto que tenemos un interés porque ellos estén actualizados en las tendencias de moda de nuestros productos a ofértales exclusivos solo para ellos.

Publicidad por medio de comunicación ya sea, televisión, radio, diarios o en revistas, en afiches y en vallas, o mediante volantes entregados en las calles o en las casas.

Estos cupones pueden ser usados por los consumidores para obtener un precio menor en su próxima compra o algún pequeño descuento en productos que estén seleccionados a vencer o a dejar de ser tendencia.

Precios especiales. La reducción de precio puede ser usada como una técnica promocional a corto plazo. Sin embargo, no es suficiente rebajar los precios y tener su producto rebajado e4n las tiendas-uno necesita comunicar al público que lo está elaborando. De esta forma la rebaja de precio debe ser acompañada con otras técnicas de promoción tales como la publicidad y las exhibiciones en las tiendas.

1.8.3 Estrategia de comunicación

A menudo me encuentro con empresas que están a punto de realizar el lanzamiento de un producto o servicio. En otros casos son emprendedores apuntó de lanzar su startup. Todos ellos tienen claro la importancia de que los medios hablen de este negocio para lograr impacto y visibilidad (Romero, 2017)

Conseguir que un periodista publique una noticia sobre el lanzamiento de tu producto puede ser sinónimo o de éxito, notoriedad y mucha publicidad.

Las empresas quieren visibilidad para darse a conocer y para dar a conocer el lanzamiento y la novedad que se presenta al público, es importante hacer comunicación

antes del lanzamiento para lograr tener un buen número de usuarios listos para generar demanda de un producto es importante crear una gran cantidad de seguidores que, a su vez impulsaran tu lanzamiento durante los primeros días las redes sociales en este caso siguen demostrando que son una parte fundamental en la estrategia del lanzamiento de un producto o incluso negocio. Facebook, twitter, son redes sociales que continúan difundiendo más noticia que cualquier otro periódico o revista online hoy en día.

Los blogs que influyen también para obtener nuevos usuarios antes del lanzamiento del producto para ellos pues proponer una estrategia guest blog o lo que lo, mismo intercambio de contenido entre blogs invitados, publicar en blogs que tienen muchos seguidores y tráfico es una buena forma de llegar al público. Pero ten en cuenta que hoy en día eso ya no sale gratis y tendrás que estar dispuesto a ofertar algo a cambio.

En este caso volvemos a lo mismo, las redes sociales son la mejor herramienta y altavoz para difundir este tipo de valoración buscando generar una gran cantidad de comentarios positivos que se comparten para que otras personas lo vean, cuando las demás personas vean los comentarios positivos les aumentara el interés del producto ofertado y demandaran más información para verificar el lanzamiento.

Cuando hablamos de la comunicación en lanzamientos de nuevos productos, nos referimos a las diferentes estrategias que utilizaremos con la finalidad de generar el impacto ante nuestro público de manera generar posibilidades de ventas.

Existen muchas formas de escuchar la voz del consumidor, una manera es a través de grupos que den a conocer su opinión que tienen sobre nuestros servicios las emociones asociadas en el comportamiento descubre de manera satisfactoria de llegar al cliente. Así mejorar la debilidad que esté presente especialmente si necesita cambios y ajustes para poder haber de nuestro producto algo interesante novedoso y atractivo para nuestro público antes de invertir dinero en un producto que no es muy aceptado por el consumidor otra estrategia es la de contar con micro influencias para la promoción de nuestros productos un micro influencia será cualquier persona que pueda proporcionar, recomendar seguir nuestro producto a sus propios seguidores, las personas confían más en la recomendación

de un amigo que de cualquier otro canal a través de ellos podremos encontrar mayores posibilidades de impacto que pueden hasta propiciar una tendencia de uso.

Contar estrategias de comunicación para el lanzamiento de nuevos productos es de vital importancia para cualquier negocio o emprendedor necesitamos poder transmitir nuestro mensaje al mercado y de esta forma obtener la atención de nuestro público, logrando generar excelentes oportunidades de ventas

1.8.4 Estrategias de servicios

Crecimiento de la cantidad de seguidores flujo de actividad de las interacciones (me gusta, compartido, comentarios,) quejas y reclamaciones.

Investiga los resultados de tu competencia

Lo que funciona para una empresa no tiene que funcionar para la nuestra, no se trata de copiar lo que hace la competencia si no de reconocer que existe y tomar de ella la experiencia para desarrollar acciones propias y diferentes a las nuestras.

Realiza encuesta a tus clientes, suscriptores o visitantes. Revisa los comentarios y testimonios que tengas preguntas o colaboradores o socios.

Uso de Herramientas y recursos

Pasa con las herramientas y recursos que utilizaremos en la elaboración del trabajo puesto que cada día surgen nuevas herramientas o se hacen mejoras a las ya existentes.

No, se trata de probarlas todas, si no de Mantenerse actualizado de modo que adquiramos las que más aporten de acuerdo con nuestras necesidades pedidos y presupuestos.

La productividad es vital, y no solo hablamos de dinero, también de tiempo, esfuerzos y recursos que proporcionen un mejor nivel de calidad en cada elaboración como facilidad, de la utilización de las herramientas.

1.8.5 ¿Qué es el servicio post venta?

El servicio post venta es seguir ofreciendo atención al cliente después de la compra y están fundamental como las demás estrategias que vamos a implementar en nuestra tienda en línea recuerda que ser buenos en ventas y entrega ya lo es todo. (A Mario Fernández, 2003) como ya mencionamos, un cliente satisfecho es la mejor publicidad que puedes tener. La mayoría de las personas solemos decir una compra si alguien cercano nos ha recomendado el producto.

Te da una segunda oportunidad para venderles. Si mantienes el contacto y todo salió bien con el producto, tienes la posibilidad de ofrecerles ofertas y promociones que puedan interesarles.

Son fuentes de información valiosa para la tienda, ellos pueden contarte de su experiencia con el producto, darte su punto de vista del proceso de compra o proporcionarte alguna otra sugerencia que puede ayudarte a mejorar el servicio pots venta pueden identificarse algunas áreas que son importantes atender después de la compra:

Promoción: Aquí es donde debes otorgar ofertas y descuentos especiales por una segunda compra o por ser clientes frecuentes.

Comunicación personalizada: este está ligado a la motivación, otorgar un seguimiento más personalizado sobre la experiencia del producto.

Seguridad: Brinda cambios, devoluciones y hasta garantías del producto en caso de que ocurra algo que no esperaban.

Soporte: ofrece ayuda y mantenimiento sobre el producto garantía. En caso de que el producto ya se haya descontinuado o se encuentre agotado, se entregara uno de las mismas características o similares como reemplazo. Dicho producto tendrá continuidad con la misma garantía del producto original.

Las reclamaciones sobre productos que sean notificados por el consumidor, deberá ser presentadas por este directamente al departamento encargado en este caso la tienda donde

se presentó a comprar el cliente según su procedimiento definido para lograr llegar a un acuerdo que satisfaga de manera pasiva.

Para poder aplicar a la garantía, el producto no puede presentar síntomas evidentes de maltrato, mal uso o manipulación inadecuada sobre el mismo por parte del consumidor. Solamente serán cubiertos por garantías, los productos reclamados por el consumidor que al ser diagnosticado por el departamento técnico del proveedor.

XXI. Micro y Macro localización

Mapa de Nicaragua.



Creaciones encanto pretende ubicarse en Nicaragua ciudad Managua departamento de Matagalpa el hombre de sus dos pueblos principales El Tuma La Dalia. Distancia a 175 km de la ciudad de Managua, capital del país y a 45 km de Matagalpa cabecera departamental del mismo hombre, con una zona predominante montañosa con reductos de bosques de pinos y bosques nubosos por las elevaciones de las cordilleras Cauriense estimando que un 40% de terreno es plano y el 60% accidentado.

El municipio tiene un clima subtropical, semis húmedo con precipitación entre los 2.000 y 2.500 ms. La temperatura entre 22° y 24° C, el casco urbano se encuentra dividido en

barrios y la zona rural tiene 26 comarcas principal actividad económica la Agricultura su latitud es de 13.1667 con una longitud de -85.6333

Destacando en el turismo con varias opciones de recreación como lo son algunas

Ranchón, Reserva Natural Penas Blancas

Pretendiendo estar ubicados en calle el bulevar frente a biblioteca municipal. , el sector terciario de los servicios, incluyen todas aquellas actividades que no producen una mercancía como tal pero será necesario para todas las ocasiones que desee en esta zona contamos con una economía activa los pobladores viven de ganadería, siembra, café, comedores entre otros tipos de negocios, pero no cuentan con un local que brinde este tipo de servicio el cual ahora cuenta con programas de televisión propia en el cual nos podemos dar a conocer a la población de esta manera hacer una red grande de seguidores a la compra de nuestros productos.

1.9.1 Mapa donde se ubica municipio del Tuma la Dalia



Logística

El almacenamiento, donde se guarde toda la materia prima debe prestar las condiciones necesarias, para cuidar y mantener en buen estado, los materiales ya que estos son delicados, y de diferentes tamaños, principal mente debe ser un lugar fresco y de temperatura ambiente para no maltratar y estos duren más tiempo, los que sean necesarios estar en cajas selladas hasta la utilización, y los demás estar en constante supervisión de mantenimiento por parte de la persona que elabore y utilice los materiales.

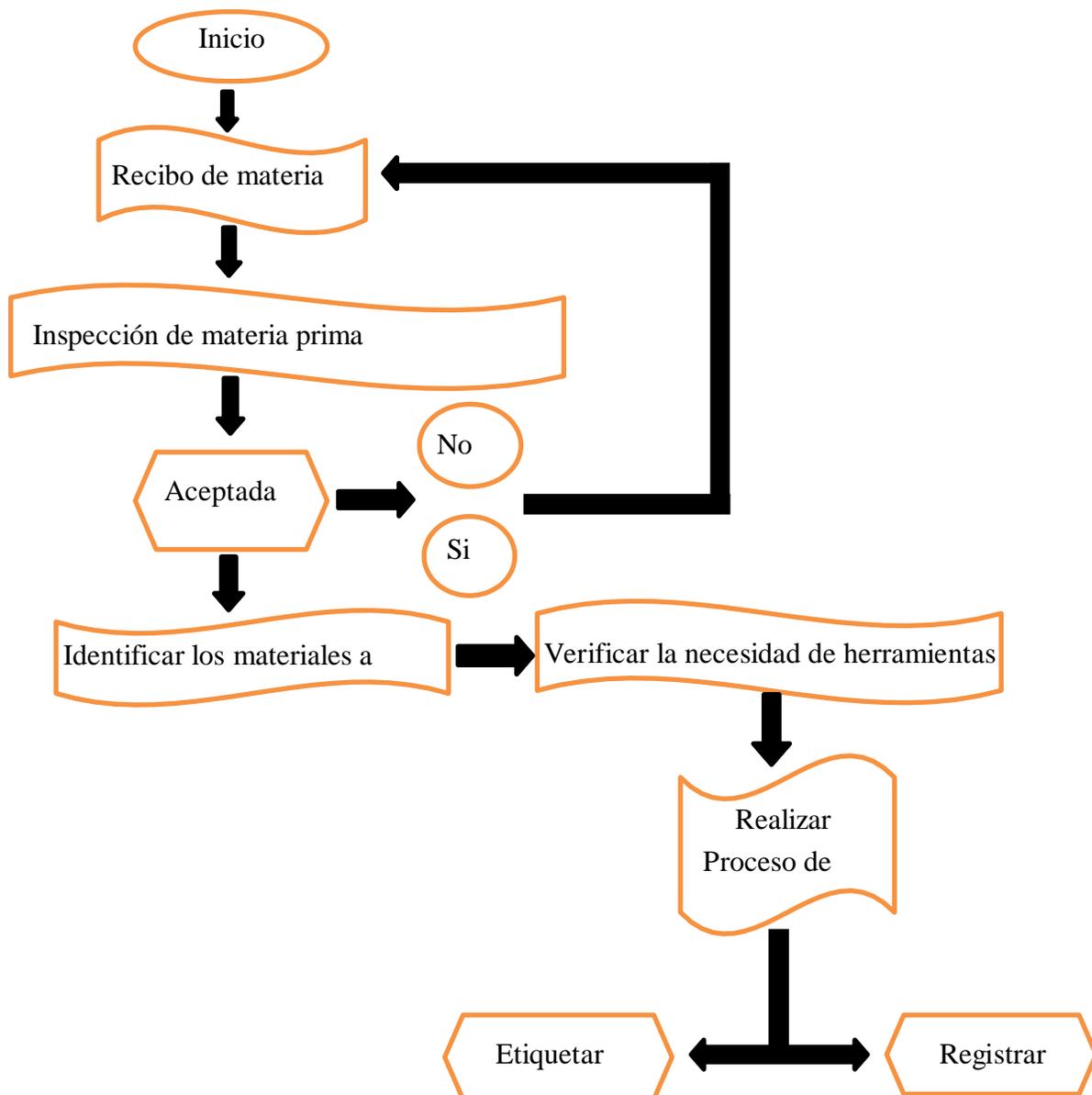
Manejando también los inventarios en rotación y supervisión de que material, hace falta o cual está próximo a necesitarse si alguna de las herramientas, se encuentra en mal estado y necesita un cambio, para no estar hasta el momento en que se necesiten las cosas levantando un pedido, el cual tiene que realizarse semanal, o según los amerite el consumo de productividad que se esté generando en el transcurso de la semana, emitiendo la autorización a administración para el permiso de compra de los materiales y hacer formal solicitud del desembolso para realizar la cancelación cuando este pedido sea realizado a los proveedores .

Trasportar la materia prima a bodega tiene que ser con cuidado puesto que son materiales delicados que no se pueden quedar a la intemperie de sol agua o viento ya que el color en caso de los fomy y cartulina se borra y si se dejan en el lugar que no corresponden pueden sufrir diferentes daños y esto será una perdida que se genera para la empresa.

Tenemos que tener en cuenta normas de control de calidad, que son el conjunto de los mecanismos, acciones y herramientas realizadas para detectar la presencia de errores La función principal del control de calidad es asegurar que los productos o servicios cumplan con los requisitos mínimos de calidad todo producto que no cumpla las características

mínimas para decir que es correcto, será eliminado, sin poderse corregir los posibles defectos de fabricación que podrían evitar esos costos añadidos y desperdicios de material. Para controlar la calidad de un producto se realizan inspecciones o pruebas de muestreo para verificar que las características del mismo sean óptimas.

1.10.1 Plan de Producción



El material propiedad del cliente o de cosa recibido por el coordinador de producción y ventas o por el almacenista designado para realizar esta actividad el coordinador de

Producción o el almacenista designado, inspecciona la materia prima que llega con su factura o nota de venta del proveedor y registra los resultados en la bitácora (Bejarano Acosta Bejarano A , 1985)

Si el material no es el correcto no se recibe, y se devuelve al proveedor, si el coordinador de producción o almacenista designado aceptan el material y se coloca en lo que le corresponda.

El encargado de producción es el responsable de generar la orden de trabajo que fue solicitada y seleccionada por el cliente para realizar su trabajo .La orden que se generó se entregara junto con las instrucciones verbales para que ambos identifiquen el material necesario a utilizar en el trabajo. Ya sea el cliente propio o en el personal que recibió el pedido para que se utilicé correctamente también las herramientas y medidas exactas de la materia prima.

Si el material no es aceptado por no cumplir con los requisitos necesarios para la elaboración del pedido se descarta al reciclaje o recuperación para elaborar otro tipo de manualidad este no se vuelve a comprar ya que puede ser causa de pérdida en la empresa además de sustituir inmediatamente por el cliente que solicito para continuar con la elaboración del pedido y si terminarlo también en tiempo y forma de lo acordado por ambas partes. Una vez que el producto ha sido colocado en el área de determinado, etiquetamos y esperamos que esta sea retirado por el cliente esperando sea de su agrado, registramos la nota o factura correspondiente al producto entregado al cliente.

Finalmente mensual se generan un reporte de producción y facturación por analizar los resultados y así tomar las decisiones convenientes en caso de que se presente una queja de que el producto no fue de agrado a la clientela o para animar al personal que sigamos empeñando en ser mejores y seguir sirviendo y atendiendo a la población con amabilidad esmero y muy buena atención.

XXII. PLAN DE ORGANIZACIÓN

1.11.1 Misión

Ser una empresa progresista exitosa dedicada siempre a ofrecer las mejores manualidades a nuestros clientes con productos de mejor calidad y excelente servicio destacándonos por nuestros diseños únicos, brindando variedad y otorgándole el derecho a crear y escoger el producto a su propio gusto. Brindando de esta manera valor agregado a nuestro servicio y generando mayor confianza en nuestros clientes superar sus expectativas como resultado de calidad de nuestros procesos, del portafolio de excelentes productos.

1.11.2 Visión

Ser una empresa líder y recomendada en el mercado de manualidades destacándonos por la excelencia y calidad en nuestros productos logrando fortalecer nuestra empresa, conseguir un crecimiento lento pero continuo, dando a conocer nuestro producto tanto en el mercado español como en el mercado internacional a través de:

Asistencia ferias de artesanía, exposiciones, eventos recreativos.

También en la búsqueda continua de nuevos mercados para comercializar nuestros productos explorar el mercado internacional y aprovechar cualquier oportunidad de negocio que se presente.

Desarrollo de una tienda virtual de venta en internet.

1.11.3 Los valores de nuestra empresa son:

Orientación al cliente. Lo más importante es el cliente así que todo nuestro trabajo está orientado para dar el mejor servicio posible al cliente.

Interés por las personas. En cuanto a recursos humanos dando oportunidades de desarrollo personal a las personas que trabajan en el taller a través de formación continua en su trabajo, estimular la comunicación entre trabajadores y el buen ambiente en la empresa el respeto exige un trato amable y cortés, es la esencia de las relaciones humanas de la vida en la comunidad de trabajo en equipo.

Trabajo en equipo. Desde nuestra organización creemos que el trabajo en equipo es fundamental para que podamos crecer como persona y empresa. Nos impulsa a buscar y cultivar relaciones con las personas compaginando los mutuos intereses e ideas para cambiar a un fin común.

Respeto a los demás. Es un valor que nos induce a la armonía, cordialidad, aceptación, a un ambiente de trabajo desde el optimismo y lo positivo. Y contribuye a una comunicación más abierta y cercana. , no toleraremos bajo ninguna circunstancia la mentira, la calumnia y el engaño.

Desarrollo de la Creatividad. Una parte muy importante que está presente en nuestro trabajo es que en nuestro proceso productivo prevalece un espíritu creativo y de aprendizaje continuo. La creación continúa y el desarrollo creativo nos hace adaptar nuestros productos a las necesidades de los consumidores.

XXIII. Catálogo de productos

Catálogo de productos a ofertar

Estilo de cajas sorpresas grandes



❖ De este tamaño y estilo su costo es de : C\$ 450.00 córdobas netos

Artículos que conformaran las cajas

- ✓ Personalización que desee el cliente la estructura superficial de la caja será según el estilo seleccionado por el comprador.
- ✓ Los tamaños variaran de acuerdo al precio que estén dispuesto a pagar para obsequiar.
- ✓ Cintas de los colores alusivos y de mayor gusto de preferencia, acorde a la ocasión.
- ✓ Papel crepe, o celofán.
- ✓ Globo tamaño mediano.
- ✓ Dedicatorias de acuerdo a la ocasión para la cual se va a elaborar.
- ✓ Chocolates de dos clases,
- ✓ bonabon, sniker.
- ✓ Gomas de ositos, nugues.
- ✓ Fotografías si están son solicitadas por el cliente tamaño 6cm
- ✓ En caso que deseen solicitar un extra este tendrá un costo adicional, además de que también deseen anexar algo que compraron aparte también este puede ser integrado a la caja.

Caja personalizada de unicornios



Este estilo se puede personalizar a los diferentes tres tipos de tamaños que tendremos disponibles:

- ✓ Grande
- ✓ Mediana
- ✓ Pequeña
- ✓ Los colores por ejemplo de las flores que adornan el cuerno puede variar de acuerdo al gusto del cliente.

Este estilo tendrá un costo de:

C\$ 450.00 Córdobas netos Grande

C\$ 350.00 Córdobas netos Mediano

C\$ 200.00 Córdobas netos pequeño

Cajas sorpresas estilos, de diversidad para los diferentes gustos. Ejemplos:



Al cliente lo que pida siempre y cuando él esté dispuesto a pagar el costo.

Los estilos los colores los materiales a utilizarse todo será a como el cliente, lo solicite su tamaño, las dedicatorias, e incluso la forma que le quieran dar a su caja esta ya sea

- ✓ Circular
- ✓ Cuadrada
- ✓ Ovalada



Sin olvidar al ser especial, las reinas del hogar.



Disponibles los arreglos de C\$ 80.00
córdobas netos estos si ya elaborados en
el mostrador si ya quieren algo más
grande y costoso estamos abiertos a
elaborar el pedido.



Algunos estilos de tarjetas contando siempre con la opción de personalizar al estilo del cliente lo soliciten:



El costo de cada tarjeta es de C\$ 150.00 córdoba netos, tendrán un tamaño de 25 cm de largo, 17 cm de ancho estas serán personalizadas, y realizadas y elaboradas con mucha cautela.



Contaremos con el espacio para realizar arreglos de sala todo a base de materiales sección del cliente como lo serán la ocasión que esta lo amerita ya sea, motivación para los pequeños del hogar o tener bonita la casa para días festivos ejemplo navidad.



Precio de la oruga: C\$ 150.00
córdobas netos.

Ejemplo para días de noche nueva, y tener arreglado toda la navidad nuestro hogar con la opción de querer le personalizar o anexas alguna nota este teniendo en cuenta que se cargara un costo adicional.

Precio de Los adornos para pared:
C\$ 150.00 córdobas netos.



Contaremos también en nuestro catálogo con la opción de Centros de mesa para toda tipo de ocasión.



Otra opción de centro de mesa todo elaborado con papel carugado y colores y estilon a la que el cliente solicite.



Precio de los pompones de papel para centro de mesa como los sep. De 3 de botellas de reciclajes C\$ 200.00



Sep. De 3 botellas de material reciclado personalizado a la ocasión boda elaboradas a un precio de venta de C\$ 250.00 córdobas netos



Pequeños estilos de preparación rápida a un pequeño detalle, precio C\$ 55.00 córdobas netos cualquiera de los tres estilos.



Selección de clientes precio C\$ 75.00 córdobas netos el jugueto de 4 para baby shower.



Cada uno tiene un precio de C\$ 75 córdobas, este bien puede ser personalizado para niño o niña



Estos son bolsas de dulceros que normalmente se personalizan para, las fiestas de los pequeños consentidos del hogar



Precio C\$ 55.00 córdobas netos cada uno.



Creaciones Encanto

siempre brindando lo mejor a sus clientes si no ve lo que busca, pregunte, denos sus ideas y propuestas para brindarle un mejor servicio acorde a lo que está buscando, su opinión es importante.

Bibliografía

- Alcaldía Municipl la Dalia. (2019).
- Artículos. (2010).
- Bejarano Acosta Bejarano A . (1985).
- cache. (2013).
- cumbrepuebloscop. (2017).
- Gitman I. (2007).
- Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio. . (2010).
- Iran. (2015).
- Laura Podio. (2010).
- Laura Podio. (2010).
- Mexico. (2018).
- Mexico. (2018).
- Rodríguez. (2011).
- Romero. (2017).
- Vara Horna. (2008).

ANEXOS



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

Somos estudiantes de la carrera de Contaduría Pública y Finanzas que desarrolla la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua Farem Matagalpa Unicom la Dalia, actualmente estamos desarrollando Proyecto de Graduación, con el objetivo de verificar la viabilidad de diseñar una empresa de creaciones de detalles y regalos sorpresas. Por el cual solicitamos su valiosa colaboración en responder la información adjunta. De antemano agradecemos su opinión, cuyos resultados serán utilizados para fines académicos y de emprendimiento.

Nos interesa conocer tus opiniones sobre el tema de comprar y recibir regalos sorpresas en todas las épocas del año.

1. Genero

- Mujer
- Hombre

2. Cual es tu edad

- 15 a 20 años
- 21 a 26 años
- 27 a 32 años
- 33 a 38 años
- 39 a 44 años
- 45 a 50 años

- 51 a 56 años
- 57 a 62 años
- 63 a 68 años
- 69 +

3. Cuando necesitas comprar un regalo para una persona especial, sea amigo o familiar y cuentas con el tiempo suficientes ¿Cómo buscas el regalo? Selecciona todas las que apliques regularmente

- Le preguntas directamente para sondear si quiere o necesita algo en especial
- Buscas ideas en tiendas de Internet
- Sondeas con sus familiares o amigos cercanos sobre necesidades, tallas o cuestiones específicas
- Piensas por tu cuenta que te gustaría darle y después lo buscas concretamente en la tienda
- Das vueltas en varias tiendas o centro comercial para buscar ideas y comparar precios
- Otro (especifique)

4. Te invitan a un evento social que tiene mesas de regalos (como boda o bautizo) y para dar un regalo tú:

- Consultas su mesa de regalos y seleccionas algo sin fijarte tanto en los detalles, al fin si lo seleccionaron fue porque lo necesitan o les gusta.

Al consultar la lista, no te convence nada y prefieres regalar algo de acuerdo a tus gustos o lo que piensas que es mejor para la ocasión.

5. Cuando es una fecha en la que podrás recibir regalos, con qué forma de pensar te identificas más:

- Prefiero darles opciones de costos y cosas que quiero o necesito
- Un monedero electrónico para escoger que comprarme después o utilizarlo para completar otra compra
- Prefiero dejarlo abierto a sus gustos y consideraciones en general.

6. Cuando estás pensando en opciones para regalar a un amigo cercano o familiar, sin considerar el presupuesto ¿Qué opción tomas regularmente?

- Algo práctico y rápido de comprar que no implique tallas o gustos específicos para tener listo el regalo lo más rápido posible.
- Una experiencia para disfrutarla juntos como paseos, comidas o cenas especiales, tratamientos tipo spa o de belleza
- Prefiero buscar un regalo que sea único para esa persona, que tenga un significado que nunca olvide

7. En tu caso particular, ¿A qué persona le dedicas más tiempo para buscar un regalo?

- Pareja: Novio (a), Esposo (a)

- Hijos (as)
- Papá
- Mamá
- Cuando se trata de una boda, pues es un momento especial
- Otro (especifique)

8. Supongamos que has encontrado el regalo ideal y dos tiendas lo venden, en una es levemente más caro (aún dentro de tu presupuesto) porque apoya una causa social como una casa hogar de niños, hogar para perros de la calle o similar. ¿Qué opción tomarías?

- No me llama la atención prefiero ahorrar, unos pesos son unos pesos
- Si no es mucha la diferencia y dependiendo de que causa apoyen si lo consideraría
- Si además darle gusto a quien le comprare el regalo puedo ayudar al alguien mas, claro que si

9. ¿En qué ocasiones suele usted comprar regalos?

- Habitualmente.
- En ocasiones especiales o eventos festivos.
- Nunca.

10. ¿Cuánto dinero suele usted gastarse en un regalo?

- Entre 50-150

Entre 160-300

Más de 350 a más.

11. ¿Dónde suele usted comprar los regalos?

Grandes Almacenes.

Tiendas especializadas.

Internet.

Tiendas de barrio.

12. ¿Conoce usted alguna tienda especializada en regalos? Diga cual

13. ¿Suele usted comprar regalos por internet?

Sí.

No.

Sólo si sé que la página web es de confianza.

14. ¿Qué le gustaría encontrar en nuestra tienda?

15. ¿Qué valora usted más cuando recibe un regalo?

El envoltorio.

La calidad del regalo.

- El simple hecho de que alguien me haya hecho un regalo.
- Lo que haya costado.

16 ¿Qué es lo que más tiene en cuenta a la hora de comprar un regalo?

- El precio del regalo
- La calidad del regalo
- El envoltorio del regalo

17 ¿En qué medida los factores citados a continuación influyen en su decisión de compra? (señale 1 si influye nada, 2 poco influyente, 3 regular, 04 muy influyente y 5 si influye mucho)

1__

2__

3__

4__

5__

18 ¿Qué es lo que más suele regalar?

- Electrodomésticos
- Utensilios
- Productos de belleza

Productos con temática detalles a mano.

Otros:_____

PLANTEAMIENTO INICIAL PARA LA PREPARACION DEL ESTUDIO FINANCIERO

Con el propósito de iniciar trabajos concernientes a la organización contable de su proyecto, se plantean las situaciones siguientes:

1. Como primer paso se procedió a la legalización de la empresa por lo cual se requirió la documentación legal para proceder a su inscripción ante las autoridades competentes.
2. Determinar el tipo de empresa en la cual va a desarrollar el trabajo práctico, nombre, fecha de constitución u organización, cantidad de socios o participantes de la misma, para efectos de legalización.(Escritura)
3. Se hizo la compra de los libros diario y mayor, así también a solicitar por escrito la inscripción en el Registro Mercantil, en la Administración de Rentas y en la Alcaldía Municipal de Matagalpa.
4. El contador procede al diseño del Catálogo de Cuentas y de los formatos que va a utilizar para soporte de las contabilizaciones de las transacciones que realiza a empresa.

Se procede a elaborar el **Balance Inicial** del negocio antes citado. Adquiridos los juegos de libros contables, deberá foliarlos y razonarlos en el primer folio la razón correspondiente al Registro de lo Mercantil, para luego actualizarlos con los saldos del balance inicial.

La empresa es responsable retenedora del Impuesto sobre la Renta y del Impuesto al Valor Agregado en la Administración de Rentas (DGI). En cuanto a la Alcaldía tiene la obligación de pagar Impuesto sobre Ingresos, Impuesto sobre Bienes Inmuebles, Impuesto de Rodamiento Vehicular y es retenedora del Impuesto Municipal, en cuanto al INSS el pago de las cuotas de seguro social.

Para comprender en forma práctica, como se efectúa el registro de las operaciones en el libro diario y en el libro mayor, vamos a desarrollar el siguiente ejercicio:

- 1) El 01 de Enero del 2018, el Sr. _____, representante de la empresa Los _____, S.A. con NIT J031_____, inicia operaciones con el siguiente balance inicial:

Caja	C\$	
Capital		C\$
SUMAS IGUALES	C\$	C\$

- 2) El 02 de Enero de 2018 se pagan por la cantidad de C\$ _____ en concepto de gastos de organización legal en inscripción de la empresa ante la DGI, Alcaldía y Registro Público Mercantil. (Gastos de Organización sujetos a amortización)
- 3) El mismo 02 de Enero se compra papelería y útiles de oficina por la cantidad de C\$ _____ de contado a papelería Mayoreo del Norte, S.A. (Papelería y Útiles sujeto a amortización)
- 4) El 03 de Enero se paga la cantidad de C\$ _____ de contado en concepto de gastos de instalaciones por mejora a la propiedad de alquiler del local (gastos de instalación sujetos a amortización)

- 5) El 03 de Enero del 2018, se compra mobiliario y equipo de oficina a la empresa MUEBLYSA, S.A (dos computadoras a C\$ 7,000.00 antes de IVA y dos escritorios a C\$ 5,000.00 antes de IVA) en Managua Nicaragua, por la cantidad de C\$ 24,000.00 más IVA, pagando 50% con cheque y el resto lo quedamos debiendo.
- 6) EL 05 de Enero del 2018, vendemos mercancía o servicios a la empresa _____, por C\$ 60,000.00 más IVA y nos pagan el 50% con cheque y el resto nos firman un documento. El costo de la mercancía vendida o producción de servicio es de C\$ 30,000.00
- 7) El 07 de enero del 2018, un cliente (Sr, Helen Valladares, en representación de _____) nos paga de su cuenta C\$ 10,000.00 con cheque.
- 8) El 10 de Enero de 2018, se compran materiales en general (TELA O MATERIALES PARA DETALLES O PAPELERIA Y UTILES) a la empresa comercial MI FAVORITA con NIT J0310000007541, por la cantidad de C\$ 25,000.00 más IVA, pagando el 50% con cheque y por el resto firmamos documento.
- 9) El 12 de enero del 2018, pagamos a Radio Stereo Yes, F.M. la suma de C\$ 4,000.00 con cheque por gastos de publicidad.
- 10) El 15 de Enero del 2018, pagamos en concepto de agua C\$ 800.00 más IVA, Energía Eléctrica C\$ 1,000.00 más IVA e Internet C\$ 1,100 más IVA con cheque.
- 11) EL 15 de Enero del 2018, se cancela los impuestos de pago mínimo definitivo ir (1%) anticipo según arto. 43 del reglamento de la LTC, también se cancelan los impuestos municipales de ingresos a la alcaldía y el 01% de compra de bienes.
- 12) El 20 de Enero del 2018, Vendemos mercancías y servicios a la empresa _____, S.A por C\$ 40,000.00 más IVA y nos pagan el 50% con cheque y por el resto nos firman documento., El costo de la mercancía y de producción es de C\$18,000.00.
- 13) El 28 de Enero del 2018, se elabora la planilla Mensual de los _____ trabajadores de la empresa, que incluye las siguientes personas:

Nombre Empleado	INSS	Cargo	Sueldo	Horas extras	Otras Deducción
	20437 563	Gerente	C\$ 9,000	2 HRAS	C\$ 1,000
	55205 889	Admón.	8,800	4 HRAS	1,200
	55236 699	Contador	8,800	5 HRAS	1,500

Las deducciones son por adelantos de salarios. Utilizar la tabla tarifa progresiva según el artículo 23 de la LTC. (IR SALARIO).

- 14) El 29 de enero del 2018 se paga la planilla en efectivo.

- 15) EL 30 de enero del 2018, abonamos a nuestro Proveedor _____ la suma de C\$ 50,000.00 con cheque.
- 16) EL 30 de enero del 2018, se contabiliza el gasto de depreciación y se realiza tabla de depreciación de los activos fijos por el método de línea recta según lo establecido en el artículo 39 de la LTC Y ART 34 de Reglamento.
- 17) El 01 de febrero del 2018, se declara las retenciones de ir en la fuente por compra de bienes, servicios, ir salario y otros.

SE PIDE:

1. Elaborar la Balanza de Comprobación de Movimientos y Saldos
2. Elaborar el Balance de Situación (Balance General)
3. Elaborar el Estado de Pérdidas y Ganancias
4. Preparar los documentos soportes para soportar las operaciones.

ELABORADO POR MSC. OSCAR MIRANDA

ASIENTO # 1



ALCALDIA MUNICIPAL DE MATAGALPA
DIRECCION DE RECAUDACION MUNICIPAL

CONSTANCIA DE MATRICULA COMERCIAL AÑO 2019

NOMBRE DEL CONTRIBUYENTE : EMPRESA
CREACIONES ENCANTO S.A.

ACTIVIDAD ECONOMICA: ELABORACION DETALLES Y
REGALOS SORPRESAS.

DIRECCION: CALLE CENTRAL DEL BOULEVARD FRENTE
A FARMACIA POPULAR – LA DALIA

CUOTA FIJA X

CUOTA VARIABLE: 2%

VALOR MATRICULA C\$
10,455.82

VALOR MENSUAL C\$
5,227.91

VALIDO DE ENERO 2019 A DICIEMBRE 2019

TESTIMONIO.-

ESCRITURA NÚMERO TREINTA (Nº 30).-

CONSTITUCIÓN COMO COMERCIANTE.- EN LA

CIUDAD DE MATAGALPA, A LAS OCHO DE LA MAÑANA DEL VEINTE DE DICIEMBRE DEL DOS MIL 2018. ANTE MÍ, **LUIS CARLOS SOZA DUARTE**, ABOGADO Y NOTARIO PÚBLICO DE LA REPÚBLICA DE NICARAGUA, CON DOMICILIO EN ESTA CIUDAD Y DEBIDAMENTE AUTORIZADO POR LA EXCELENTÍSIMA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA PARA EJERCER EL NOTARIADO EN UN QUINQUENIO QUE EXPIRA EL DIEZ DE OCTUBRE DEL AÑO DOS MIL DIECINUEVE, COMPARECE LA SEÑORA **HELEN PATRICIA POVEDA PALACIOS** MAYOR DE EDAD, CASADA, LICENCIADA, NICARAGÜENSE Y DE ESTE DOMICILIO, QUIEN SE IDENTIFICA CON CÉDULA DE IDENTIDAD NÚMERO CUATRO, CINCO, DOS, GUIÓN, UNO, UNO, CERO, SIETE, NUEVE, CUATRO, GUIÓN, CERO, CERO, CERO, UNO V (452-110794-0001V).- DOY FE DE QUE A MI JUICIO EL COMPARECIENTE TIENE LA CAPACIDAD CIVIL LEGAL NECESARIA PARA OBLIGARSE Y CONTRATAR ESPECIALMENTE PARA EL OTORGAMIENTO DEL PRESENTE ACTO EN EL QUE COMPARECE EN SU CARÁCTER DE PRESIDENTE Y APODERADO GENERALÍSIMO DE LA EMPRESA **CREACIONES ENCANTO S.A** LO QUE ACREDITA CONFORME TESTIMONIO DE ESCRITURA PUBLICA NUMERO TRES (3) DENOMINADA SOCIEDAD ANÓNIMA, AUTORIZADA EN ESTA CIUDAD A LAS DIEZ DEL QUINCE DE MARZO DEL DOS MIL DIECINUEVE, ANTES LOS

OFICIOS NOTARIALES DEL LICENCIADO LEONARDO ROSTRAN JARQUIN LA QUE EN SU CLÁUSULA ...OCTAVA (GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN) LA GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD, ASÍ COMO LA DIRECCIÓN POR CONSENSO DE TODOS LOS SOCIOS ESTARÁ A CARGO DE LA LICENCIADA **HELEN PATRICIA POVEDA PALACIOS** ES DIRIGIDA COMO PRESIDENTE DE LA JUNTA DIRECTIVA DE LA SOCIEDAD Y QUIEN TENDRÁ LAS FACULTADES DE **APODERADO GENERALISIMO** EN EL EJERCICIO DE LA ACTIVIDAD SOCIAL, PUDIENDO EN CONSECUENCIA VENDER, PRENDAR TODOS LOS BIENES MUEBLES O INMUEBLES DE LA SOCIEDAD; LA SOCIA **ERIKA SUYEN LEIVA CASTELLON**, SERÁ LA VICEPRESIDENTA DE DICHA SOCIEDAD, QUIENES PODRÁ SUSTITUIR AL PRESIDENTE EN CASO DE AUSENCIA DE ESTE; LA SOCIA **HELIN SUYEN MONTOYA OTERO**, SERÁ LA SECRETARIA Y TESORERA, QUIEN TENDRÁ COMO FUNCIÓN PRINCIPAL LLEVAR UN LIBRO DE ACTA Y ACUERDOS DE LA SOCIEDAD; ADEMÁS EL RESGUARDO DE TODOS LOS BIENES DE LA SOCIEDAD; SOCIEDAD QUE SE ENCUENTRA DEBIDAMENTE INSCRITA BAJO EL NUMERO 1,586 PAGINA 155/159, TOMO XXXII LIBRO SEGUNDO MERCANTIL. Y N° 1,854, PAGINAS 155/159, TOMO XXIV LIBRO DE PERSONAS. AMBAS INSCRIPCIONES QUE LLEVA ESTE REGISTRO PÚBLICO. MATAGALPA. Y EN TAL CARÁCTER DICE. **UNICA:** QUE LA SOCIEDAD ANÓNIMA QUE REPRESENTA BAJO EL NOMBRE DE **CREACIONES ENCANTO S.A.** CON DOMICILIO EN ESTA CIUDAD, SE DEDICARA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MANUALIDADES. POR ESTE ACTO Y EN NOMBRE Y EN REPRESENTACIÓN DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA

REPRESENTADA BAJO EL NOMBRE DE **CREACIONES ENCANTO S.A** QUE ABREVIADAMENTE SERÁ CONOCIDA COMO **CREACIONES ENCANTO S.A** Y PIDE AL ENCARGADO DEL REGISTRO PÚBLICO MERCANTIL DE ESTE DEPARTAMENTO, QUE LA INSCRIBA COMO TAL EN EL LIBRO CORRESPONDIENTE DE CONFORMIDAD CON LO DISPUESTO EN EL ARTICULO QUINCE (ARTO 15), DEL CÓDIGO DEL COMERCIO VIGENTE. Y TAMBIÉN PIDE QUE LE SEAN RAZONADOS Y SELLADOS LOS LIBROS DE CONTABILIDAD: DIARIO Y MAYOR, EN LOS CUALES SE REGISTRARAN LAS OPERACIONES DE LA SOCIEDAD COLECTIVA Y DE RESPONSABILIDAD LIMITADA QUE REPRESENTA BAJO EL NOMBRE DE **CREACIONES ENCANTO S.A** QUE ABREVIADAMENTE SERÁ CONOCIDA COMO **CREACIONES ENCANTO S.A.** CONFORME LOS ARTÍCULOS 32 Y 41 DEL CÓDIGO DEL COMERCIO VIGENTE.

LUIS CARLOS SOZA DUARTE

NOTARIO PÚBLICO

SENTADA A ESTA OFICINA A LAS NUEVE DE LA MAÑANA DEL DÍA VEINTE DE AGOSTO DEL CORRIENTE AÑO. SEGÚN ASIENTO NÚMERO 260,685, PÁGINA 111, TOMO CXXI LIBRO DIARIO. INSCRITA CON EL N° 1,547, PAGINAS 041, TOMO VI LIBRO PRIMERO MERCANTIL, QUE LLEVA ESTE REGISTRO PUBLICO. MATAGALPA, 15 DE MARZO DEL 2019.

FORMULARIOS STANDARD TEL. (503) 2255447 FAX: 2255442 MAIL: INFO@GUB. GOV



Ministerio de Hacienda y Crédito Público
DIRECCION GENERAL DE INGRESOS



CEDULA - RUC

Número RUC J0311107940001V		PERSONA JURIDICA	
Razón Social Empresa de elaboracion y detalles sorpresas			
Nombres y Apellidos del Representante Legal Helen Patricia Poveda Palacios			
Número de Identidad del Representante Legal 1107940001V			
Firma del Representante Legal		Administrado por Renta	
Fecha de Emisión		Fecha de Vencimiento	



EMPRESA
CREACIONES ENCANTO S. A
CATALOGO DE CUENTA

ACTIVOS (1)

11 Caja y Banco.

1.1.1. Efectivo en caja.

1.1.2. Banco.

1.1.3.1 Banco de la Producción.

12 Cuentas por Cobrar.

1.2.1 Cuentas por Cobrar Clientes.

1.2.2 Cuentas por Cobrar Funcionarios.

13 Inventarios.

14 IVA Acreditable.

15 Papelería y Útiles de Oficina.

16 Pasivo (2).

1.6.1 Proveedores.

1.6.2 Documentos por Pagar a L/P.

1.6.3 Documentos por Pagar a C/P.

17 Activos Fijos.

1.7.1 Acreedores Diversos.

1.7.2 Cuentas por Pagar a C/P.

1.7.3 Gastos Acumulados por Pagar.

1.7.4 Prestamos por Pagar L/P.

18 Diferidos.

1.8.1 IVA por Pagar.

19 Capital (3).

1.9.1 Capital Social.

1.9.2 Resultado del Periodo.

20 Ingresos (4).

2.0.1 Ventas de Contado.

2.0.2 Ventas al Crédito.

2.0.3 Venta Mercantil.

21 Costos (5).

2.1.1 Costos de Ventas.

22 Gastos (6).

2.2.1 Gastos de Administración.

2.2.2 Sueldo.

2.2.3 Sueldo y Salarios.

2.2.4 Energía Eléctrica.

2.2.5 Teléfono.

2.2.6 Agua.

2.2.7 Vacaciones.

2.2.8 Indemnizaciones.

2.2.9 INSS Laboral.

2.2.10 INSS Patronal.

2.2.11 INATEC

23 Utilidades y Pérdidas (7).

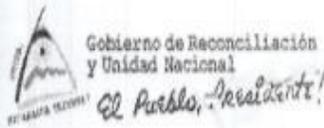
2.3.1 Retención Municipal 1%.

2.3.2 Retención por Pagar 2%.

2.3.3 Pérdidas y Ganancias.

2.3.4 Perdidas del Ejercicio.

ASIENTO # 2



DIRECCION GENERAL DE INGRESOS
ADMINISTRACION DE RENTA: CENTRO C.
CONSTANCIA DE INSCRIPCION DEFINITIVA



DUR:]

Pag. 2

Numero identificacion:	452-110794-0001V	Sector territorial:	Residencia	Nombre sector:	La Dalia
Direccion:	Frente a farmacia popular			Numero casa:	
Departamento:	MANAGUA	Municipio:	La Dalia	Distrito:	DISTRITO 4
Numero telefono:	2772-6802	Numero fax:	0	Numero escritura:	104
Correo electronico:				Numero carnet:	1
Nombre notario:	Pedro Armando Torres López				

INFORMACION ALCALDIA

Barrio domicilio:	Calle el bulevar	Es PYME:	NO
Barrio empresa:	Creaciones	Modalidad:	REGISTRO_CONTABLE
Barrio repres. legal:	Matazalba	Categoria:	COMERCIO
Actividad comercial		Soporte pago:	820696723
Nombre lic. comercial:	CREACIONES ENCANTO	Valor matricula:	10.455.82
Direccion notificacion:			

Analista de Recaudacion: JUANA DEL C MASIS AGUILAR

*

ASIENTO # 3



MAYOREO DEL NORTE S.A

Ruc: 010675-6015

Tel. 2774 1204

Factura N° 7787

Fecha: 03-enero-2018

CLIENTE: CREACIONES ENCANTO S.A

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
2	Cajas lápices	40	80
1	Perforadora	120	120
1	Agenda	280	280
6	Regla	15	90
6	Resaltadores	20	120
2	Saca grapas	25	50
1	Caja de grapa	44.44	44.44
1	Engrapadora	60	60
		SUBTOTAL	844.44
FACTURA DE CONTADO		IVA 17%	143.56
GRACIAS POR PREFERIRNOS		TOTAL	988.00

ASIENTO # 4

Contrato de Remodelación de local

CONTRATO No 001-11 CELEBRADO ENTRE HELEN PATRICIA POVEDA PALACIOS Y HUMBERTO PEREZ

OBJETO: REMODELACION, ADECUACION DEL LOCAL DONDE SE LLEVARA ACABO LAS ACTIVIDADES DE LA EMPRESA COMERCIAL CREACIONES ENCANTO EN EL MUNICIPIO DE LA DALIA, DEPARTAMENTO DE MATAGALPA BARRIO, CALLE CENTRAL EL BOLEBAR, mayor de edad, domiciliada en La dalia, identificado con cédula de ciudadanía número 452-110794-0001V, quien en adelante se llamará EL CONTRATANTE y HUMBERTO PEREZ mayor de edad, domiciliado en LA DALIA, identificado con cédula de ciudadanía número 441-110390-003X expedida en MATAGALPA, quien en adelante se denominará el CONTRATISTA, han acordado celebrar el siguiente contrato que se registrá por las siguientes cláusulas:

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO:

EL CONTRATISTA se obliga a realizar bajo su dirección, responsabilidad y a entera satisfacción del CONTRATANTE, los trabajos de REMODELACION Y, ADECUACION DEL APARTAMENTO 304 UBICADO EN LA CARRERA 70C N° 2 - 28 DEL CONJUNTO RESIDENCIAL PORTAL DE TECHO I DE LA CIUDAD DE NICARAGUA. EL CONTRATISTA se obliga a ejecutar los trabajos de acuerdo con, especificaciones, precios, plazos y condiciones detalladas en el presupuesto anexo, documento que hace parte integrante del presente contrato. Las cantidades por ejecutar, establecidas en el presente contrato, son estimativas aproximadas del trabajo previsto. PARAGRAFO PRIMERO: La información sobre precios suministrados por el CONTRATISTA en su propuesta tiene validez contractual durante toda la ejecución de plazos adicionales, el CONTRATISTA declara expresamente que en su propuesta tuvo en cuenta todas las condiciones bajo las cuales se ejecutarán los trabajos, por lo tanto incluyó todos los costos directos e indirectos, los imprevistos normales y su propia utilidad. De acuerdo con lo anterior el CONTRATISTA renuncia a presentar cualquier reclamo por la información y precios suministrados en su propuesta.

SEGUNDA: OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA: (

a) Ejecutar todas las obras materia del presente contrato de acuerdo con la descripción, especificaciones, cotizaciones y plazos previamente aprobados, que se anexan al presente contrato y forman parte del mismo. (b) EL CONTRATISTA se obliga a realizar todas las obras objeto del presente contrato por sus propios medios y empleando sus propios trabajadores, sin que pueda existir ningún vínculo laboral entre estos últimos y EL CONTRATANTE. (c) EL CONTRATISTA se obliga a cumplir y hacer respetar por todos sus trabajadores las normas de seguridad industrial establecidas en la obra.

TERCERA.

Puesto que el CONTRATISTA tiene plena autonomía técnica y directiva en la obra y se compromete a realizarla con sus propios medios

y bajo su responsabilidad, este contrato no es de carácter laboral y por lo tanto no genera prestaciones sociales a su favor.

CUARTA: OBLIGACIONES DEL CONTRATANTE:

(a) Pagar al CONTRATISTA, a la firma del presente contrato el anticipo solicitado. (b) Suministrar a tiempo toda la información que el CONTRATISTA requiera para el normal desarrollo de la ejecución de la obra encomendada, así como definir y resolver todos los problemas que se presenten en la interpretación de los planos y especificaciones de la obra. (c) Suministrar al CONTRATISTA un sitio dentro de la obra donde guardar materiales, herramientas y equipos, pero la vigilancia, construcción y control será del CONTRATISTA. (d) Avisar por escrito al CONTRATISTA con anticipación no menor de quince (15) días, sobre cualquier suspensión total o parcial que resuelva ordenar en la construcción. (e) Cumplir con todas la obligaciones que le impone el presente contrato.

QUINTA: VALOR DEL CONTRATO:

El valor de este contrato es la suma de DOS MIL OCHOSIENTOS CORDOBAS NETOS (C\$ 2800.00), no incluido el valor del IVA sobre utilidad, valor que cubre la totalidad de los costos en que incurre EL CONTRATISTA a causa de la ejecución de los trabajos, por cuanto es el resultado del estudio cuidadoso de las especificaciones y condiciones de trabajo.

SEXTA: FORMA DE PAGO

EL CONTRATANTE pagará al CONTRATISTA el valor del contrato de la siguiente forma: LA MITAD DE PAGO CUANDO ESTE EMPIECE LA MANO DE OBRA Y EL RESTO SERA CANCELADO AL FINALIZAR SU TRABAJO.

ASIENTO # 5

Mueblysa, S.A

Dirección: Contiguo a Alcaldía Municipal.
L a Dalia - Matagalpa
NIT.441300178004J

factura No. 006

FECHA: 30-01-2016

A NOMBRE DE: Creaciones Encanto S. A

Ruc. J031110794000V



CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
2	Computadoras	7,000.00	14,000.00
2	Escritorios	5,000.00	10,000.00
FACTURA DE CREDITO		SUB-TOTAL	24,000.00
		IVA 17%	4,080.00
GRACIAS POR SU VISITA Si devuelve por favor conservar la FAC TURA original será atendido amablemente NOTA.		TOTAL	28,080,00

Imp. Jarquin RUC003060151000U AIMP.15/0013/01-2017 OT 6207 ACF15/26/6/1 40 block oc n0 7751-9750 F30/01/2017



CREACIONES ENCANTO S.A

Dirección: calle central del boulevard. Frente a farmacia popular la

NIT: J0311107940001V

Tel: 2774-1204

CONSTANCIA DE RETENCION EN LA FUENTE I R

Nombre o Razón Social del Retenido:

Empresa Mueblysa S.A

No NIT del Retenido: 4413001678004J

Nº de Cedula:

Dirección del Retenido: La Dalia- Matagalpa contiguo a Alcaldía Municipal.

No De Facturas: 006

Tasa de Retención: 1 %

Valor de Compra y/o servicio CS: 24,000.00 **Suma Retenida CS:** 240

Lugar y Fecha de la Retención: 03- enero -2018 La Dalia Matagalpa

del Retenido

Firma Del Retenedor

Firma

MULSILIA S.A

Dirección: Contiguo a alcaldia municipal

La Dalia- Matagalpa I<IT:441300178004J

Tel: 2772-2802

RECIBO DE INGRESOS

No__

Recibimos de: Empresa Creaciones Encanto S.L

Por ES: 13,560

La suma de: trece mil quinientos sesenta córdobas netos

En concepto De: Onrrpra de esuiRo de cómputo y mobilWio de oficina.

FORMA DE PAGO

EFFECTIVO	es	~	CHEQUE	BANCO	RETENCIOI\	es	US
	135000	QQ	NO				

TOTALES ~

TOTAL RECIBIDO EN CHEQUES

Redbi Conforme

EntreguE conforme

Original diente

WContab,lidac



EMPRESA
CREACIONES ENCANTO S.A

Dirección: Calle Central del boulevard. Frente a Farmacia Popular La Dalia.

NIT: J0311107940001V

Tel: 2774-1204

SOLICITUD DE EMISION DE CHEQUE

FECHA: 03- enero -2018

A: MUEBLYSA S.A

DE: CREACIONES ENCANTO S.A

NUMERO DE CHEQUE: 001

CANTIDAD REQUERIDA: 13,560

EN LETRAS: trece mil quinientos sesenta Córdoba netos

CONCEPTO: **Compra** de equipo de cómputo y Movilización de Oficina.

AUTORIZADO POR

ELABORADO POR



Elaboración de detalles y regalos sorpresas

Dirección: Calle central boulevard. Frente a Farmacia Popular La Dalia

NIT: J03111079430001V

Tel: 2774-1204

COMPROBANTE DE PAGO

Empresa de elaboración de detalles y regalos sorpresas creaciones encanto S.A
Calle central del boulevard, frente a farmacia popular la Dalia.



Cheque No: 001

Lugar y fecha: La Dalia 03- Enero- 2018

La Dalia-Nicaragua.

Páguese a: Mueblisa S. A

Orden de: Compra de equipo de cómputo y mobiliario de oficina. C\$

13,560.00

La Suma de: trece mil quinientos sesenta córdobas netos

Concepto: compra de equipo de cómputo y mobiliario de oficina

CTA	SUB CTA	NOMBRE DE LA CUENTA	PARCIAL	DEBE	HABER
		Mobiliario y equipo de oficina.		9,480.00	
		Anticipo de IVA		4,080.00	
		Banco			13,560.00
		Sumas Iguales.....		13,560.00	13,560.00
SUMAS IGUALES.....C\$.....					

ASIENTO#6

CRUCIONES ENCANTOS.A

Dirección: Calle central del boulevard, Frente a Farmacia Popular la Dalia

XRR. J0311107940001Y

Tel: 2774-1204

Dia Mes
05 enero 2018

aiate: ArteFasIú.... l\''IT

Código	cantidad	Descripción	Precio Unitario	Total CS
	50	Caja sorpresa grande personalizza.	270.00	13,500.00
	62	Caja sorpresa mediana " da.	210.00	13,020.00
	61	cajita sorpresa mediana da	120,00	7,320.00
	78	Arreglos manuales personalizados, con flores y chocoíares.	48.00	3,744.00
	81	Tartitas decoradas man'atamfttt	90.00	7,290.00
	87	Biluter;" mas oenoualizaieión	45.00	3915.00
	64	Centre de mesas "	120.00	7680.00
	107	Detall • peq~, .laborados • mano	33.00	3,531.00

faelUJa de	SubTotal C\$	60,000.00
uMito		
No	IVA 17%	10,200
	TotalC\$	70,200



EMPRESA

**CREACIONES
ENCANTO S.A**

Dirección: Calle central del boulevard frente a farmacia popular, la Dalia

NIT: JO3111079940001V

Tel: 2774-1204

RECIBO DE INGRESOS

No _____

Día	Mes	Año
05	Enero	2018

Recibimos de: Empresa Arte Fashion

Por C\$: 34,500.00

La suma de: treinta y cuatro mil quinientos

En concepto De: venta de mercancía a Empresa Arte Fashion

FORMA DE PAGO

EFECTIVO	C\$	U\$
	34,500.00	
TOTAL	34,500.00	
ALES		

CHEQUE No	BANCO	RETENCION	C\$	U\$
TOTAL RECIBIDO EN CHEQUES				

Recibí Conforme _____

Entregue Conforme _____

Original Cliente

CC./Contabilidad



DIA	MES	AÑO
05	enero	2018

MINUTA DE DEPOSITO

NOMBRE DE LA CUENTA	BANCO
NUMERO DE LA CUENTA	1.1.2

CANTIDAD EN LETRAS:
Treinta y cuatro mil quinientos córdobas netos

EFFECTIVOS	34,500,00
CKS DEL BANCO	
CKS DE OTROS BANCOS	
TOTAL	34,500,00

EFFECTUADO POR: Arte Fashion

PRIMER APELLIDO		SEGUNDO APELLIDO		PRIMER NOMBRE		SEGUNDO NOMBRE
<u>Tijerino</u>		Robles		Tatiana		<u>Suven</u>



CREASIONES ENCANTO S.A

Pagaré a la Orden N° 001

Yo, Arte Fashion Por el presente PAGARE A LA ORDEN, pagare a : Creaciones Encanto o a su orden en esta ciudad en su casa de habitación, por mi cuenta y riesgo, y por igual valor recibido en calidad de mutuo a entera satisfacción, la cantidad de; 35,100, moneda corriente el día 05 de Enero del año 2018. _____

Entendido que en caso de faltar al pago en la fecha señalada, incurre en mora por el solo hecho de incumplimiento, sin necesidad de intimación o requerimiento alguno judicial o extra judicial y desde esa fecha hasta la solución efectiva de la deuda, En caso de ejecución, renuncio a domicilio, sujetándose a quien elija mi acreedor o sucesor de este y las excepciones de caso fortuito o fuerza mayor en relación con el cumplimiento de lo que aquí está estipulado ,cuyo ingreso asumo reconociendo además los gastos de cobranza judicial o extra judicial en que incurre al acreedor. Confieso que esta obligación, se encuentra cubierta con indexación de la moneda, con respecto a la paridad oficial entre la moneda nacional y la moneda del dólar de los Estados Unidos de América.

La Dalia 05 --- del mes de enero del año 2018

ARTE FASHION

DEUDOR

YO _____ mayor de edad, _____ de
Oficio _____ identificación con cedula de identidad ciudadana
Numero _____ a través del presente; me constituyo fiador
solidario y principal pagador de:

_____ Quien figura en este pagare ala orden como deudor principal y en representación de;

L a Dalia, _____ del mes _____ del año _____

ASIENTO # 7

EMPRESA COMERCIAL ARTE FASHION

RECIBO DE INGRESO

FECHA: 07 DE enero

2018

C\$:10,000.00

RECIBI DE: Empresa Arte Fashion

LA CANTIDAD DE: Diez mil córdobas netos

EN CONCEPTO DE: pago de mercancía

EFEC

CK

BANCO



DIA	MES	AÑO
07	Enero	2018

MINUTA DE DEPOSITO

NOMBRE DE LA CUENTA	
NUMERO DE LA CUENTA	

CANTIDAD EN LETRAS
Diez mil córdobas netos

EFFECTIVOS	10,000,00
CKS DEL BANCO	
CKS DE OTROS BANCOS	
TOTAL	10,000,00

EFFECTUADO POR:

PRIMER APELLIDO		SEGUNDO APELLIDO		PRIMER NOMBRE		SEGUNDO NOMBRE
valladares				Helen		

ASIENTO # 8

MI FAVORITA

Dirección: calle central contiguo al parque municipal.



La Dalia- Matagalpa
Ruc. J0031000007541
Tel. 2774 1004

FACTURA DE CREDITO No. 9022

FECHA: 10 Enero 2018

NOMBRE DEL CLIENTE: Empresa creaciones Encanto S.A.

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
600	Yardas de Lana	1	600.00
600	Yardas cinta de mantequilla	3	1,800.00
600	Yardas cinta bordadas	8	4,800.00
550	Yardas encaje	12	6,600.00
300	Yardas cinta de regalo	3	900.00
450	Yardas cola de ratón	1	450.00
450	Yardas cintas lisas	2	900.00
10	Silicón Helado	70	700.00
10	Litro pegamento de secado rápido	60	600.00
258	Calcomanías (pliego)	25	6,450.00
40	Palillos para brochetas	45	1,800.00
		SUB TOTAL	25,000.00
		IVA 17 %	4,250.00
GRACIAS POR SU COMPRA Si devuelve por favor conservar la factura original y su mercancía con su etiqueta.		TOTAL	29,250.00



EMRESA MI FAVORITA

RECIBO DE INGRESOS

| **No** _____

Día	Mes	Año
10	Enero	2018

Recibimos de: Empresa Creaciones Encanto

Por C\$: 14,125

La suma de: catorce mil ciento veinticinco.

En concepto De: compra de

materiales _____

-

FORMA DE PAGO

EFFECTIVO	<u>C\$</u>	<u>U\$</u>
	<u>14,125.00</u>	
<u>TOTALES</u>	<u>14,125.00</u>	

CHEQUE No	BANCO	RETENCION	C\$	U\$
TOTAL RECIBIDO EN CHEQUES				

Recibí Conforme _____

Entregue Conforme _____

Original Cliente



CREACIONES ENCANTO S.A

Dirección: calle central del boulevard. Frente a farmacia popular la

NIT: JO3111079940001V

Tel: 2774-1204

CONSTANCIA DE RETENCION EN LA FUENTE I R

Nombre o Razón Social del Retenido:
Mi favorita S.A

J0310000007541

No NIT del Retenido:_____

N° de Cedula_____

Dirección del Retenido:
Calle Central Contiguo al Parque Municipal

No De Facturas: _____ **Tasa de Retención: 1 %%**

Valor de Compra y/o servicio CS: 25,000.00 Suma Retenida CS: 250.00

Lugar y Fecha de la Retención: 10 DE ENERO AÑO 2018

Firma Del Retenedor

del Retenido

Firma

AUTORIZADO POR

ELABORADO POR



ELABORACIÓN DE DETALLES Y REGALOS SORPRESAS

Dirección: Calle central boulevard. Frente a Farmacia Popular La Dalia

NIT: J03111079430001V

Tel: 2774-1204

COMPROBANTE DE PAGO

Empresa de elaboración de detalles y regalos sorpresas creaciones encanto S.A
Calle central del boulevard, frente a farmacia popular la Dalia.



La Dalia-Nicaragua.

Cheque No _____

Lugar y fecha _____

Páguese a la _____

Orden de: compra de materiales_ C\$

14,125.00

La Suma de: catorce mil ciento veinticinco

Concepto: compra de papelería a la empresa Comercial mi Favorita

CTA	SUB CTA	NOMBRE DE LA CUENTA	PARCIAL	DEBE	HABER
		Papelería y útiles de oficina		9,875.00	
		Anticipo de IVA por/ pagar		4,250.00	
		Banco			14,125.00
		Sumas iguales.....		14,125,00	14,125.00
SUMAS IGUALES.....C\$.....					

ASIENTO # 9



RADIO STEREO YES

RECIBO DE INGRESO

FECHA: 12 DE enero DEL 2018

CS: 4,000.00

RECIBI DE: Creaciones Encanto S.A

LA CANTIDAD DE: Cuatro mil Córdobas Netos

EN CONCEPTO DE: pago de publicidad

EFEC

CK

BANCO



EMPRESA

CREACIONES ENCANTO S.A

Dirección: Calle Central del boulevard. Frente a Farmacia Popular La Dalia.

NIT: J0311107940001V

Tel: 2774-1204

SOLICITUD DE EMISION DE CHEQUE

FECHA: 12 enero del año 2018

A: Radio Stereo Yes

DE: 4,000.00

NUMERO DE CHEQUE:

CANTIDAD REQUERIDA EN LETRAS:

Cuatro mil Cordoba's netos

CONCEPTO: Pago de publicidad

ELABORADO POR

REVISADO POR



ELABORACIÓN DE DETALLES Y REGALOS SORPRESAS

Dirección: Calle central boulevard. Frente a Farmacia Popular La Dalia

NIT: J03111079430001V

Tel: 2774-1204

COMPROBANTE DE PAGO

Empresa de elaboración de detalles y regalos sorpresas creaciones encanto S.A
 Calle central del boulevard, frente a farmacia popular la Dalia.



Cheque No _____
Lugar y fecha: La Dalia 12-Enero 2018

La Dalia-Nicaragua.
 Radio Stereo yes

Páguese a la _____

Orden de : Pago por publicidad C\$

Cuatro mil córdobas Netos

La Suma de: _____

Concepto: Pago por publicidad a Radio Setero yes

CTA	SUB CTA	NOMBRE DE LA CUENTA	PARCIAL	DEBE	HABER
	2.2.2	Gastos de publicidad		4,000.00	
	1.1.2	Banco			4,000.00
SUMAS IGUALES.....C\$.....				4,000.00	4,000.00

ASIENTO # 10

CASA CLARO

RUC: J03110000091781

Telf. 22526075

Factura de pago

FECHA:

COD: TRANSACCION

4º030569-2018613

CLIENTE:

CREACIONES ENCANTO S.A

RECIBIMOS LA CANTIDAD DE:

Monto C\$ 1,287.00

Por cuenta de. CLARO

Servicio: Telefonía fija

Referencia.

Telefono. 2774-1204

Facturas. 47190206

Aprobado colector:

350578958



Gobierno Poder Ciudadano



Alcaldía Municipal El Tuma-La Dalia

RUCNO:j000023129124y

NO: _____

POR C\$

936.00

DIA	MES	ANO

(ENACAL)

RECIBO DE INGRESOS DE COLECTOR

Recibí de: Creaciones S.A

La Suma de C\$: 936.00

En letras: Ochocientos córdobas Netos

En concepto de: servicios básicos

Lect.Ant.M3	Lec.Act.M3	Consumo en M3	Zona	Ruta	N Cuenta

Saldo Pendiente: _____



Firma y sello de caja

**DISNORTE
DISSUR**

Distribuidora de Electricidad del Norte, S.A. J0031000004340

CLIENTE--Greaciones-Encanto S.A-----

NIS: NIS:

El Tuma La Dalia calle boulevard frente a farmacia popular la Dalia

CIRCUITO:

Distr.En Mano

MEDIDOR;

, LAS COLINAS 772293 PB

ENTREGADO

FACTURA NO:

FRENT AL INSTITUTO

ORDEN DE LECTURA:

OFICINA COMERCIAL	REFERENCIA DE COBRO	DIAS FACTURADOS	MES DE FACTURA	CONSUMO	FECHA DE EMISION	FECHA DE VENCIMIENTO																									
Lectura Anterior	Lectura Actual	Consumo <u>KWh</u>	Detalle de <u>Facturación</u>		Importe en C\$																										
Periodo de Consumo	Tarifa																														
	To BT DOMESTICO																														
Factor de Potencias 0.000	KW Contratados																														
Información Complementaria																															
Detalle de Deuda			Consumo medio Últimos 12 meses		Total Facturado en C\$																										
90 o más días	C\$	<table border="1"> <caption>Historico de Consumo</caption> <thead> <tr> <th>Mes</th> <th>Consumo (KWh)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>FEBRERO</td><td>45.582</td></tr> <tr><td>ENERO</td><td>71.434</td></tr> <tr><td>NOVIEMBRE</td><td>115.854</td></tr> <tr><td>OCTUBRE</td><td>143.415</td></tr> <tr><td>SEPTIEMBRE</td><td>154.707</td></tr> <tr><td>AGOSTO</td><td>151.927</td></tr> <tr><td>JULIO</td><td>121.926</td></tr> <tr><td>JUNIO</td><td>118.434</td></tr> <tr><td>MAYO</td><td>166.300</td></tr> <tr><td>ABRIL</td><td>168.075</td></tr> <tr><td>MARZO</td><td>117.722</td></tr> <tr><td>FEBRERO</td><td>84.172</td></tr> </tbody> </table>	Mes	Consumo (KWh)	FEBRERO	45.582	ENERO	71.434	NOVIEMBRE	115.854	OCTUBRE	143.415	SEPTIEMBRE	154.707	AGOSTO	151.927	JULIO	121.926	JUNIO	118.434	MAYO	166.300	ABRIL	168.075	MARZO	117.722	FEBRERO	84.172	Cuota 0-0		C\$
Mes	Consumo (KWh)																														
FEBRERO	45.582																														
ENERO	71.434																														
NOVIEMBRE	115.854																														
OCTUBRE	143.415																														
SEPTIEMBRE	154.707																														
AGOSTO	151.927																														
JULIO	121.926																														
JUNIO	118.434																														
MAYO	166.300																														
ABRIL	168.075																														
MARZO	117.722																														
FEBRERO	84.172																														
60 días	C\$	C\$-mes 97		Total a Pagar																											
30 Días	C\$	C\$-dia 9.15		ATENCION AL CLIENTE 125																											
Arreglo de pago	C\$	ESTA FACTURA SOLO TENDRA VALIDES CON LA AUNTENCIDAD DE LA OFICINA DE COBRO Y NO A CREDITA EL PAGO DE LAS ANTERIORES																													
Total Deuda:	Total C\$																														
1,170.00C\$																															

ASIENTO # 12**CREACIONES MERSY**

Dirección: calle boulevard frente a tienda Nidia
L a Dalia – Matagalpa

NIT.44123312910005^a

FACTURA No. 006

FECHA: 30-01-2016

A NOMBRE DE: Creaciones Encanto S. A

Ruc.

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
8	Cajas sorpresa grande personalizada	450	10,800.00
12	Caja sorpresa mediana personalizada	350	8,400.00
12	Caja sorpresa pequeña personalizada	200	4,800.00
13	Arreglos manuales personalizados de flores y chocolate	80	1,280.00
12	Tarjetas decoradas manualmente	150	2,250.00
12	Adornos para sala personalizados	150	2,250.00
12	Bisutería más personalización	75	1,050.00
8	Centros de mesas personalizados	200	8,400.00
12	Detalles elaborados a mano	55	770.00
FACTURA DE CREDITO			40,000.00
			6,800.00
GRACIAS POR SU VISITA Si devuelve por favor conservar la FAC TURA original será atendido amablemente		Sub-Total	46,800.00



EMPRESA

CREACIONES
ENCANTO S.A

Dirección: Calle central del boulevard frente a farmacia popular, la Dalia

NIT: JO3111079940001V

Tel: 2774-1204

RECIBO DE INGRESOS

No _____

Día	Mes	Año

Recibimos de: Creaciones ~~Mersy~~

Por C\$: 23.000.00

La suma de: veinte tres mil córdobas Netos

En concepto De:

FORMA DE PAGO

EFFECTIVO	C\$	U\$
TOTALES		

CHEQUE No	BANCO	RETENCION	C\$	U\$
TOTAL RECIBIDO EN CHEQUES				

Recibí Conforme _____ Entregue Conforme _____

EMPRESA
CREACIONES ENCANTO S.A
EXPRESADO EN CORDOBAS

	INSS	CARGO	SUELDO	HORAS EXTRAS	TOTAL DEVENGADO	OTRAS DEDUCCIONES	INSS LABORAL	IR SALARIO	NETO A RECIBIR	FIRMA
Helen Patricia Poveda Palacios	20437563	Gerente	9,000.00	150.00	9,150.00	1,000.00	630	66	8,804.00	
Erika Suyen Leiva Castellón	55205889	Administrador	8,800.00	293.6	9,093.60	1,200.00	616		7,277.60	
Helin Suyen Montoya Otero	55236699	Contador	8,800.00	367.00	9,167.00	1,500.00	616		7,051.00	
TOTAL			26,600.00	810.60	27,410.60	3,700.00	1862	66	23,132.60	

|

Empresa de elaboración de detalles y regalos sorpresas creaciones encanto S.A
Calle central del boulevard, frente a farmacia popular la Dalia.



La Dalia-Nicaragua.

Cheque No _____

Lugar y fecha: 29-Enero- 2018

Páguese a: Helen Patricia Poveda Palacios

C\$

1,000.00

Orden de: adelanto de salario

La Suma de: un mil córdobas netos

Empresa de elaboración de detalles y regalos sorpresas creaciones encanto S.A
Calle central del boulevard, frente a farmacia popular la Dalia.



La Dalia-Nicaragua.

Cheque No _____

Lugar y fecha: 29- Enero- 2018

Páguese a : Erika Suyen Leiva Castellón

C\$

1,200.00

Orden de :Adelanto de salario C\$

La Suma de: un mil doscientos córdobas netos.

Empresa de elaboración de detalles y regalos sorpresas creaciones encanto S.A
Calle central del boulevard, frente a farmacia popular la Dalia.



La Dalia-Nicaragua.

Cheque No _____

Lugar y fecha: 29-Enero -2018

Páguese a la: Helin Suyen Montoya Otero

Orden de: Adelanto de salario

C\$

1,500.00

La Suma de: un mil quinientos córdobas netos.



EMPRESA
CREACIONES ENCANTO S.A

Dirección: Calle Central del boulevard. Frente a Farmacia Popular La Dalia.

NIT: J0311107940001V

Tel: 2774-1204

SOLICITUD DE EMISION DE CHEQUE

FECHA: 29- Enero - 2018

A: Helen Patricia Poveda Palacios

DE: 1,000.00

NUMERO DE CHEQUE:

CANTIDAD REQUERIDA EN LETRAS:

UN mil Cordoba Netos.

CONCEPTO: Adelanto de Salario



EMPRESA

CREACIONES ENCANTO S.A

Dirección: Calle Central del boulevard. Frente a Farmacia Popular La Dalia.

NIT: J0311107940001V

Tel: 2774-1204

SOLICITUD DE EMISION DE CHEQUE

FECHA: 29- Enero - 2018

A| Erika Suyen Leyva Castellón

DE: 1,200.00

NUMERO DE CHEQUE:

CANTIDAD REQUERIDA EN LETRAS:

UN mil doscientos Córdoba Netos.

CONCEPTO: Adelanto de Salario.



EMPRESA
CREACIONES ENCANTO S.A

Dirección: Calle Central del boulevard. Frente a Farmacia Popular La Dalia.

NIT: J0311107940001V

Tel: 2774-1204

SOLICITUD DE EMISION DE CHEQUE

FECHA: 29- Enero - 2018

A| Helin Suyen Leyva Castellón

DE: 1,500.00

NUMERO DE CHEQUE:

CANTIDAD REQUERIDA EN LETRAS:

Un mil quinientos Córdoba Netos.

CONCEPTO: Adelanto de Salario.

EMPRESA
CREACIONES ENCANTO S.A
DIRECCION :
RUC: J031107940001V TELF: 274-1204



RECIBOS DE EGRESOS

No _____

Día	Mes	Año

POR CS: 1,000.00

Entregue a: Helen Patricia Poveda Palacios

En concepto de: Adelanto de salario.

EFECTIVO _____ CHEQUE No _____ BANCO _____

Recibí conforme: _____ Entregue Conforme _____

Original Cliente

cc/Archivo

ASIENTO # 15



EMPRESA MI FAVORITA

RECIBO DE INGRESO

FECHA:

CS: 10,000.00

RECIBI DE: Empresa Arte Fashion

LA CANTIDAD DE: diez mil córdobas netos

EN CONCEPTO DE:

EFEC **CK** **BANCO**



CREACIONES RNCANTO S.A

Elaboración de detalles y regalos sorpresas

Dirección: Calle central boulevard. Frente a Farmacia Popular La Dalia

NIT: J03111079430001V

Tel: 2774-1204

COMPROBANTE DE PAGO

Empresa de elaboración de detalles y regalos sorpresas creaciones encanto S.A
Calle central del boulevard, frente a farmacia popular la Dalia.



La Dalia-Nicaragua.

Cheque No _____

Lugar y fecha _____

Páguese a la _____

Orden de: _____ C\$

10,000.00

La Suma de: _____

Concepto: Abono a saldo a pagar a Comercial mi Favorita

CTA	SUB CTA	NOMBRE DE LA CUENTA	PARCIAL	DEBE	HABER
		proveedores		10,000.00	
		Banco			10,000.00
SUMAS IGUALES.....C\$.....				10,000.00	10,000.00

Empresa de elaboración de detalles y regalos sorpresas creaciones encanto S.A
Calle central del boulevard, frente a farmacia popular la Dalia.



La Dalia-Nicaragua.

Cheque No _____
Lugar y fecha :03- enero-2018

Páguese a : Mueblysa S.A

Orden de: Compra de Mobiliario y Equipo de Oficina

12,000.00

La Suma de: Doce mil córdobas netos.





