



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA  
UNAN-MANAGUA

**Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo**

**FAREM – Carazo**

**Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas**

**V año de Administración de Empresas**

**Proyecto de Graduación**

**Tema:** Proyectos de emprendimiento gastronómico con énfasis en contrarrestar los efectos del Covid 19

**Subtema:**

Proyecto de emprendimiento para la producción y comercialización de batidos “FRUTPAN” elaborados a base de la fruta de pan, ubicado en el municipio de Diriamba, departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2020.

**Autores:**

Br. Conde Velásquez María Teresa.

Br. Gutiérrez Hernández Yussell del Rosario.

Br. Latino Puerto Marvin Salvador.

**No. de Carné**

16-09095-9

15-01419-0

16-09107-0

**Tutor:**

**Ms. Raúl Alberto Medrano Chávez**

**Ms. Adelaida Del Socorro Sanabria Herrera**

**Jinotepe, Carazo - diciembre, 2020**



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA  
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

2020: "Año de la educación con calidad y pertinencia"

09 de diciembre del año 2020

**D.Sc. César Augusto Arévalo Cuadra**  
**Director**  
**Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas**  
**Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo**

Estimado Doctor.

Por este medio entregamos formalmente informe de proyecto de graduación, bajo el Tema: Proyecto de emprendimiento en la IV región del país, presentado por los (as) bachilleres:

Nº	Apellidos y Nombres	Carné
1	Conde Velásquez María Teresa	16090959
2	Gutiérrez Hernández Yussell del Rosario	15014190
3	Latino Puerto Marvin Salvador	16091070

**Siendo el subtema:** Proyecto de Emprendimiento para la producción y comercialización de batidos "FRUTPAN" elaborado a base de la fruta de pan, ubicado en el municipio de Diriamba, departamento de Carazo, en el segundo semestre del año 2020.

El cual ha cumplido con los requisitos científico-técnicos y metodológicos establecidos de acuerdo a la normativa de modalidad de graduación, proyecto de graduación (Arto. 86 Estructura del Proyecto de Emprendimiento). Este trabajo contribuye a desarrollar habilidades y obtener conocimientos relacionados al perfil de la carrera y sobre todo se ajusta a las exigencias del entorno socioeconómico y laboral actual.

Por tanto, el presente trabajo puede ser defendido de acuerdo a los procedimientos académicos establecidos por la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, UNAN-Managua, para optar al título de Licenciatura en Administración de empresas.

Sin más que agregar, deseando bendiciones a usted y a cada persona que lea este documento, el cual es el resultado de mucho esfuerzo y dedicación.

Atentamente.

*MSc. Adelaida del Socorro Sanabria Herrera*  
*Tutor de proyecto de Graduación*

Cc/ Archivo

*MSc. Raúl Alberto Medrano Chávez*  
*Tutor de proyecto de Graduación*

**¡A la libertad por la Universidad!**

De la Policía Nacional 2 cuadra al Oeste, Jinotepe, Carazo| Edificio Reynaldo Rosales  
Telf.: 2532 2668 / Ext. 7712-7723 | [depto.ceconom.faremc@unan.edu.ni](mailto:depto.ceconom.faremc@unan.edu.ni) | [www.faremcarazo.unan.edu.ni](http://www.faremcarazo.unan.edu.ni)

## **I. Dedicatoria**

Dedicada primeramente a Dios por habernos dado la vida y permitirnos el haber llegado hasta este momento tan importante de nuestra formación profesional. Le dedicamos este proyecto de emprendimiento por ser el que nos dio y nos seguirá dando la sabiduría para culminar ser el manantial de vida y darnos lo necesario para seguir adelante día a día, para lograr nuestros objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A nuestros Padres, quienes han sido gran motivación para seguir adelante en nuestra vida profesional, les agradezco el cariño, comprensión y apoyo incondicional tanto moral como económico.

A nuestros tutores, gracias por su tiempo, y por sus enseñanzas y consejos que nos han servido para formarnos con verdaderos valores que son importantes en nuestra trayectoria de estudio.

## **II. Agradecimiento**

Agradecer en primer lugar a Dios, por guiarnos en el camino y fortalecernos espiritualmente para empezar un camino lleno de éxito.

Agradecemos a la base de todo, a nuestras familias, en especial a nuestros padres, quienes con sus consejos fueron el motor de arranque y la constante motivación, muchas gracias por su paciencia y comprensión, y sobre todo por su amor.

Damos los más sinceros agradecimientos a nuestros tutores de proyecto, quien con su conocimiento y su guía fue una pieza clave para que pudiéramos desarrollar una clave de hechos que fueron imprescindibles para cada etapa de desarrollo del proyecto de emprendimiento.

Mostramos gratitud a nuestros compañeros que estuvieron presentes en la realización de esta meta, de este sueño que es tan importante, agradecer todas sus ayudas, sus palabras motivadoras, sus conocimientos, sus consejos y su dedicación.

### **III. Resumen ejecutivo**

El presente proyecto de emprendimiento se realizó con el fin de elaborar un producto innovador que cumpla con los estándares de calidad enfocada al cuidado de la salud de los consumidores con un batido natural elaborado a base de la fruta de pan, mejorando la calidad de vida de las personas con enfermedades cardiovasculares y así determinar la factibilidad de la creación de la micro empresa batidos FRUTPAN dedicada al procesamiento y comercialización de batidos naturales ubicada en el municipio de Diriamba -Carazo.

El estudio de mercado es el conjunto de acciones, el cual hemos ejecutado para conocer la respuesta del mercado potencial del producto nuevo, este nos ha permitido analizar la oferta, demanda, competencia y proveedores. así como el precio y los canales de distribución para la comercialización del producto batidos FRUTPAN conociendo la distribución geográfica adecuada de la ubicación para la micro empresa.

El plan de producción es una herramienta en el cual se han definido los aspectos técnicos y organizativos para la elaboración del producto, esto es una parte relevante donde se describe cada uno de los procesos de elaboración del batido natural.

En el plan de organización se construye cada una de las funciones y estructura de la micro empresa batidos FRUTPAN analizando cada uno del conjunto de relaciones estables de objetos y sujetos de la administración en la organización implementado de forma organizativa y específicas.

Por último, se presenta el plan financiero el cual es una herramienta donde se realizó el análisis de la viabilidad económica y financiera de la micro empresa batidos FRUTPAN en distintas perspectivas de su inversión de capital y en el cómo se apertura en sus proyecciones anuales que le permitirán la rentabilidad del negocio, iniciando con una inversión de C\$ 234,804.41 en su operatividad de la micro empresa batidos FRUTPAN.

## Índice

1.	Generalidades del proyecto .....	1
1.1	Solución.....	3
1.1.1	Método del embudo o Funnel de la innovación.....	4
1.1.2	Método Desing Thinking.....	5
1.2	Diseño o modelo en 3D .....	17
1.3	Oportunidad en el mercado .....	18
1.4	Propuesta de valor (modelo canvas).....	20
1.4.1	La novedad de mi proyecto desde la base de la propiedad intelectual.....	21
1.5	Ciclo del Proyecto .....	23
1.6	Visibilidad del proyecto (banner, poster y Brochure) .....	30
1.7	Resultados esperados .....	34
2.	Estudio De Mercado .....	36
2.1	Investigación de Mercado .....	36
2.2	Análisis de la demanda .....	37
2.2.1	Cálculo de la demanda potencial .....	39
2.3	Análisis de la oferta .....	40
2.3.1	Cálculo de la Oferta.....	42
2.3.2	Cálculo de la demanda insatisfecha .....	42
2.4	Análisis de precio .....	43
2.4.1	Comparación de precio del Mercado .....	43
2.4.2	Estructura de precio.....	44
2.4.3	Precio unitario.....	45
2.5	Estrategias competitivas del mercado(4ps).....	46
2.5.1	Estrategias de Producto .....	47
2.5.2	Estrategias de Precio .....	48
2.5.3	Estrategias de Distribución.....	49
2.5.4	Estrategias de Promoción y publicidad .....	51
2.5.5	Presupuesto de las estrategias .....	56
2.6	Proyección de ventas .....	57
3.	Plan de Producción .....	61
3.1	Proceso de Producción.....	62
3.2	Proveedores y condiciones de compra de los equipos.....	66

3.3	Capital Fijo y vida útil .....	72
3.4	Capacidad Planificada.....	75
3.5	Ubicación y distribución física de la empresa.....	78
3.6	Materia prima necesaria, su costo y disponibilidad.....	82
3.7	Mano de obra, su costo y disponibilidad .....	83
3.8	Gastos generales de producción .....	84
4.	Plan de Organización y Gestión .....	86
4.1	Marco Legal (Forma Jurídica).....	87
4.2	Estructura de la organización .....	91
4.3	Fichas de cargo:.....	93
4.4	Actividades y gastos preliminares .....	99
4.5	Equipos de oficina .....	99
4.6	Gastos administrativos.....	102
5.	Plan financiero.....	104
5.1	Inversión y fuente de financiamiento.....	104
5.1.1	Activos fijos .....	104
5.1.2	Activos intangibles.....	105
5.1.3	Capital de trabajo .....	105
5.1.4	Inversión total .....	107
5.1.5	Estructura del financiamiento .....	109
5.2	Ingresos, egresos y costos .....	110
5.2.1.	Punto de Equilibrio .....	110
5.2.2	Presupuesto de ingreso .....	111
5.2.3	Presupuesto de egresos.....	112
5.2.4	Presupuesto de costos.....	113
5.2.5	Estructura de costo .....	113
5.3.1	Flujo de fondo.....	114
5.3.3	Tasa interna de retorno (TIR) .....	116
	Bibliografía.....	104
	Anexos.....	106

## Índice de tablas

Tabla 1 Enfermedades Crónicas .....	6
Tabla 2 Matriz de Evaluación de ideas .....	10
Tabla 3 Matriz de evaluación de ideas .....	11
Tabla 4 Insumos principales del producto.....	12
Tabla 5 Modelo Canvas .....	20
Tabla 6 Características del proyecto .....	24
Tabla 7 Actividades de planeación del proyecto .....	28
Tabla 8 Demanda real .....	39
Tabla 9 Competencia del producto .....	40
Tabla 10 Criterios de comparación.....	41
Tabla 11 Calculo de la oferta.....	42
Tabla 12 Demanda insastifecha.....	43
Tabla 13 Comparación de precio.....	43
Tabla 14 Estructura de precio.....	44
Tabla 15 Precio unitario .....	45
Tabla 16 Presupuesto de estrategias .....	56
Tabla 17 proyecciones de ventas por día, semana y mes.....	57
Tabla 18 Proyecciones de ventas anual (unidades) .....	59
Tabla 19 Proyecciones de venta (Monetario).....	59
Tabla 20 Proceso de producción.....	62
Tabla 21 Flujograma del proceso de producción.....	64
Tabla 22 Capacidad productiva .....	66
Tabla 23 Proveedores de Maquinaria .....	67
Tabla 24 Ficha técnica licuadora .....	67
Tabla 25 Ficha técnica mantenedora.....	68
Tabla 26 Ficha técnica de cocina.....	68
Tabla 27Ficha técnica de mesa.....	69
Tabla 28 Ficha técnica de ventiladores de techo .....	70
Tabla 29 Herramientas de Frutpan.....	71
Tabla 30 Costo de maquinaria y Herramientas .....	72
Tabla 31 Depreciacion Licuadora.....	73
Tabla 32 Depreciacion de mantenedora.....	74
Tabla 33 Depreciacion de mesa.....	74
Tabla 34 Depreciacion de cocina.....	74
Tabla 35 Depreciacion de ventiladores de techo .....	75
Tabla 36 Capacidad de producción Licuadora .....	75
Tabla 37 Capacidad producida .....	76
Tabla 38 Capacidad instalada.....	76
Tabla 39 Capacidad de producción.....	76
Tabla 40 Micro localización .....	78
Tabla 41 Escala de calificación .....	79
Tabla 42 Proveedores de materia prima.....	83

Tabla 43 Costo de mano de obra (operario 1) .....	84
Tabla 44 Materiales directos e indirectos.....	85
Tabla 45 Gastos generales de producción.....	86
Tabla 46 Marco legal .....	88
Tabla 47 División de cargos.....	92
Tabla 48 Ficha de administrador .....	93
Tabla 49 Ficha encargado de producción.....	95
Tabla 50 Ficha encargado de ventas .....	97
Tabla 51 Gastos preliminares .....	99
Tabla 52 Mobiliario y equipo de oficina.....	100
Tabla 53 Depreciacion escritorio.....	100
Tabla 54 Depreciacion silla ejecutiva.....	101
Tabla 55 Depreciacion de computadora.....	101
Tabla 56 Depreciacion de impresora .....	101
Tabla 57 Depreciacion de mesas .....	101
Tabla 58 Depreciacion de sillas.....	102
Tabla 59 Gastos generales de administracion .....	102
Tabla 60 Nomina de pago .....	103
Tabla 61 Inversión de activos fijos.....	104
Tabla 62 Activos intangibles.....	105
Tabla 63 Capital de trabajo .....	106
Tabla 64 Inversión total .....	107
Tabla 65 Fuente de financiamiento.....	109
Tabla 66 Punto de equilibrio .....	110
Tabla 67 Otros ingresos .....	112
Tabla 68 Presupuesto de ingreso .....	112
Tabla 69 Presupuesto de egresos .....	112
Tabla 70 Presupuesto de costo.....	113
Tabla 71 Estructura de costo .....	114
Tabla 72 Precio de venta.....	114
Tabla 73 Flujo de fondos.....	115
<i>Tabla 74 Flujo neto de efectivo .....</i>	<i>115</i>
Tabla 75 Calculo VAN.....	116
Tabla 76 Calculo de la TIR .....	116

## Índice de ilustraciones

Ilustración 1: Método del Embudo .....	4
Ilustración 2: Características del producto (Definir) .....	9
Ilustración 3:Prototipo.....	12
Ilustración 4: Diseño modelo 3D.....	17
Ilustración 5: Demanda del producto.....	19
Ilustración 6: Ciclo de Vida de un Proyecto.....	25
Ilustración 7: Poster .....	30
Ilustración 8:Banner.....	31
Ilustración 9:Brochure.....	32
Ilustración 10: Logo de Frutpan .....	34
Ilustración 11: Preferencia de Consumo .....	41
Ilustración 12: Prototipo.....	48
Ilustración 13: Distribución Directa.....	50
Ilustración 14: Distribución Indirecta .....	50
Ilustración 15: Medios Publicitarios .....	52
Ilustración 16:Estrategias de ventas.....	53
Ilustración 17: Comportamiento de ventas 2021 .....	60
Ilustración 18: Mapa de Frutpan.....	80
Ilustración 19: Esquema arquitectónica de la empresa .....	81
Ilustración 20: Organigrama de Frutpan .....	92
Ilustración 21: Grafico punto de Equilibrio .....	111

## Índice de Anexos

Anexo 1:Operacion de las variables .....	107
Anexo 2: Población de Diriamba (Barrio, Comarca y comunidad).....	110
Anexo 3:Tabla universo de estudio según genero .....	111
Anexo 4:Calculo de la muestra.....	111
Anexo 5: Nivel de confianza .....	111
Anexo 6: Instrumento de recopilación de datos .....	113
Anexo 7: Cronograma de trabajo.....	117
Anexo 8: Estado de resultado proyectado .....	119
Anexo 9: Balance general proyectado .....	119
Anexo 10: Flujo de caja proyectado .....	120

## 1. Generalidades del proyecto

Cada vez más, jóvenes de todo el mundo están aplicando su espíritu innovador y sus conocimientos tecnológicos para crear ideas que pueden dar respuesta a los mayores desafíos a los que la humanidad se enfrenta.

Nicaragua es un país que no se queda atrás, cuando hablamos de innovar; ya que este posee grandes oportunidades de emprendimiento de muchas personas que quieren y desean salir adelante y ser dueños sus propios negocios, es un gran desafío a que nos encontramos en un país que muchas veces no nos da las máximas oportunidades en el mundo laboral por lo cual se requiere de iniciar un propio negocio de emprendimiento e innovador.

El proyecto de innovación es una oportunidad y desafío para los integrantes de este, ya que por medio de este se podrá poner en práctica todos los conocimientos adquiridos durante la carrera de administración de empresas, teniendo en cuenta que podremos salir al mundo laboral con diferentes conocimientos adquiridos en la realización de este o tener la oportunidad de crear negocios emprendedores.

El objetivo principal del proyecto, es crear un producto innovador que tenga un gran impacto en las personas que serán beneficiadas, como son las personas que poseen enfermedades cardiovasculares, para que les ayude a mejorar su calidad de vida y que además será de fácil acceso.

Esta idea del proyecto como es batidos FRUTPAN, se creará por tres jóvenes; todos residentes del departamento de Carazo, se pretende que este producto innovador pueda darle nutrición y salud a las personas que tengan este tipo de enfermedades y puedan sobrellevarla.

En la población nicaragüense se conoce que muchas personas son afectada por enfermedades cardiovasculares, que deterioran su salud y por ende la tranquilidad de las familias nicaragüenses, la realidad es que esta fruta; el principal ingrediente del batido, no es muy conocida por la población por lo cual es una gran oportunidad para aprovecharla y explotarla en el mercado, debemos de saber que esta fruta posee una gran cantidad de vitaminas, minerales y calcio entre otras; que pueden dar un gran beneficio para los nicaragüenses.

## **FRUTPAN BATIDOS**

El producto innovador está dirigido a las personas que desean beneficios de un producto natural que pueda contener un porcentaje altamente natural que ayude a contribuir a las personas con enfermedades cardiovasculares una buena salud y calidad de vida.

La oportunidad que tendrá este nuevo producto, consiste en las estrategias de competencias que se requieren implementar, promoviendo los beneficios que aportara el producto a la población nicaragüense y la creatividad de promocionarla, siendo accesible y de buena calidad.

En el proyecto que se presenta consideramos responsablemente los factores de la nueva realidad que a partir del año 2020 todas las empresas enfrentan de cara al Covid 19. Todas las empresas en la actualidad tienen la responsabilidad de crear un protocolo de higiene y seguridad que permita resguardar la salud de los colaboradores y principalmente de los consumidores, el proyecto emprendedor como una microempresa responsable ha adoptado esta nueva normalidad que nos enfrentamos cada día.

Como medidas de prevención todos los colaboradores deberán portar gorros que cubra su cabello, además de eso los trabajadores y consumidores deberán portar de manera exigida la utilización de mascarillas quirúrgicas, al ingresar al local estará el guarda de seguridad midiendo la temperatura, aplicando alcohol gel, sanitizando los zapatos y se sanitizada semanalmente el local, invitar a un colaborador de la salud a brindar charlas de concientización y que este capacite al personal de la manera adecuada de prevenir el Covid 19.

## 1.1 Solución

El equipo investigador analizando las diversas enfermedades que se presentan en la actualidad en la población nicaragüense, han identificado como una de las principales problemáticas las enfermedades cardiovasculares, siendo este un problema de salud con un alto porcentaje de la población que sufre este tipo de enfermedades.

Según (MINSA, 2019) el ministerio de salud de Nicaragua en su sitio web informa que un 4.3% de la población sufre de manera crónica estas enfermedades lo que equivale a 271,635 habitantes, según (Meneses, 2017) el secretario general de la asociación de cardiólogos de Nicaragua (ASCANI), entre el 30% y 40% de la población sufre de hipertensión arterial asintomáticas, un mal silencioso que puede provocar serios problemas a la salud.

Existe una gran cantidad de enfermedades cardiovasculares que están deteriorando paulatinamente la salud de la población nicaragüense y a nivel mundial. Según lo analizado e identificado anteriormente, se propone innovar un producto natural elaborado a base de la fruta de pan o Vjahoo que coadyuve a una alimentación sana para la prevención y/o desarrollo de las enfermedades cardiovasculares en la población nicaragüense.

Particularmente de la pandemia mundial del Covid 19 al que todos los individuos hoy en día nos enfrentamos se debe priorizar de manera cuidadosa la salud y fortalecer nuestro sistema inmunológico, que esté resistente ante cualquier virus, por lo tanto, como equipo emprendedor el producto innovador cuenta con la capacidad de dar los diferentes cuidados al cuerpo embacé a un batido natural derivado de producto rico en vitaminas y minerales llamada fruta de pan de contención relativamente saludables sin procesos químicos .

El sistema inmunológico está compuesto por células, tejidos y órganos, la función principal de este es proteger el organismo contra microorganismos y virus, este realiza un gran trabajo manteniéndonos sanos y previniendo posibles infecciones. por lo cual es necesario dar un nivel adecuado de alimentación al adquirir diversos productos.

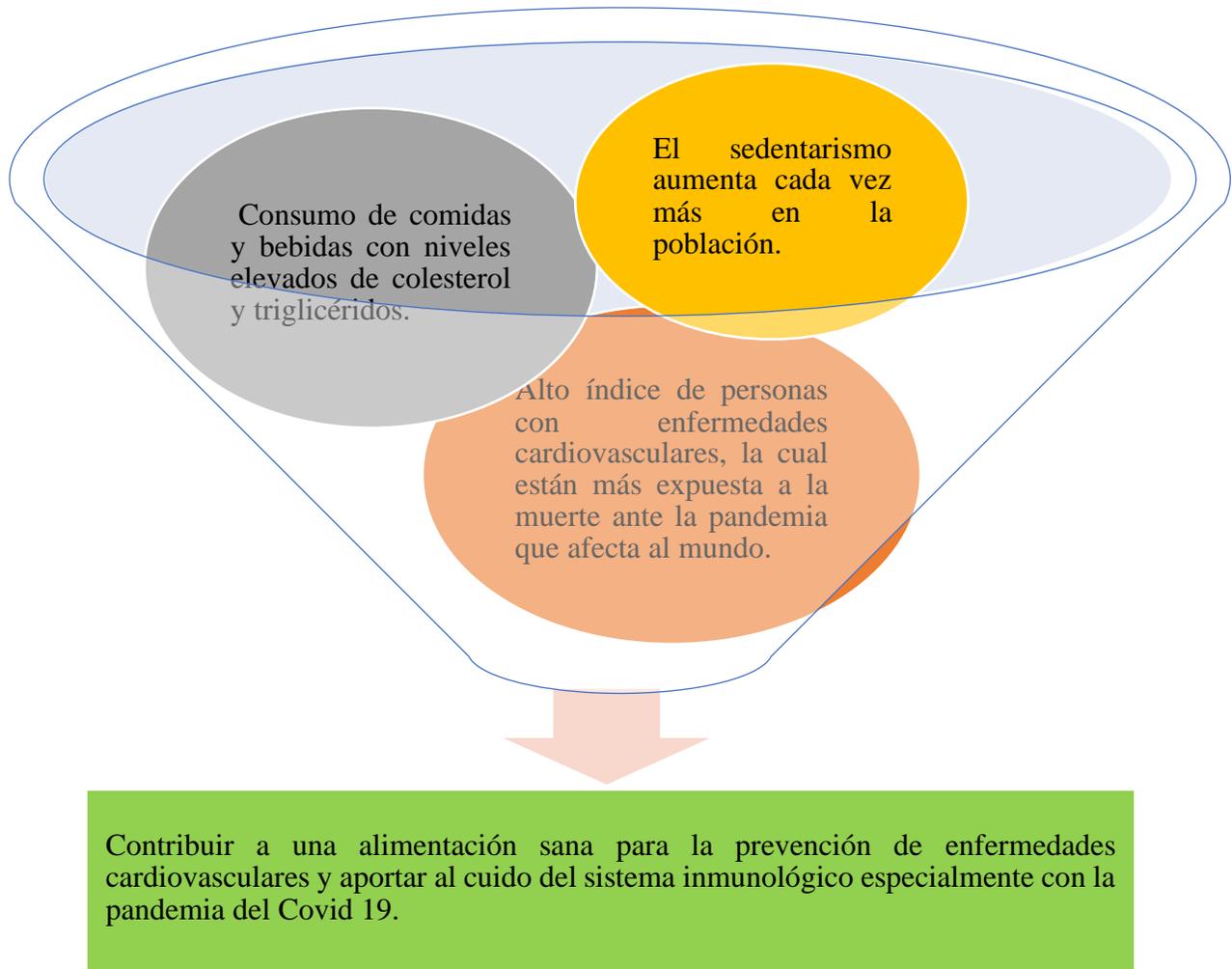
Esta fruta contiene un alto porcentaje de fitoquímicos que protegen al corazón de la aterosclerosis ( la creación de placas que con los años pueden llegar a obstruir los vasos sanguíneos), esta fruta está formada por un 25% de carbohidratos y un 70% de agua, contiene casi la mitad del valor diario recomendado de fibra y es rica en vitaminas C, imprescindible para poder absorber el hierro,

## FRUTPAN BATIDOS

también posee cantidades de vitaminas A y B, esta fruta no es muy común en la población nicaragüense, lo que representa una oportunidad para nosotros como grupo de poder dar a conocer sus beneficios y explotarla en el mercado local.

### 1.1.1 Método del embudo o Funnel de la innovación.

Ilustración 1: Método del Embudo



*Fuente: Equipo investigador*

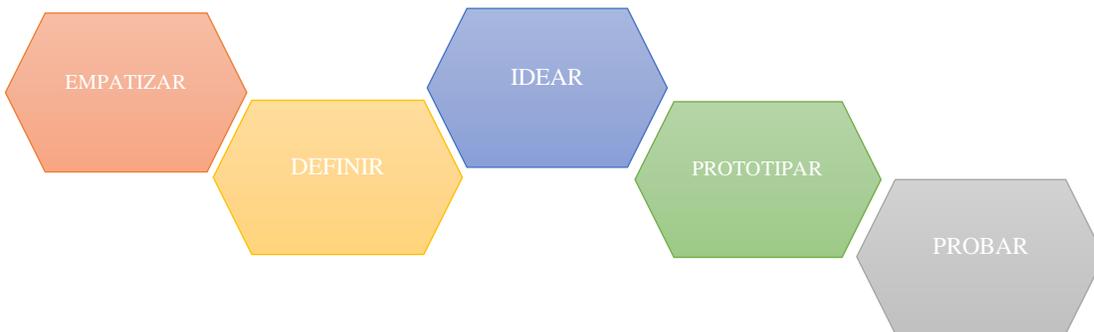
Como equipo de emprendimiento nuestro objetivo es la creación de un producto innovador que ayude a prevenir las enfermedades cardiovasculares, estas provocadas por la mala alimentación. Los resultados de este producto serán de gran satisfacción para los consumidores ya que este producto será rico en vitaminas A, B Y C, contiene el 25 % de carbohidratos, y el 70 % de agua,

## FRUTPAN BATIDOS

fotoquímicos que protegen al corazón todos estos beneficios contribuyen al mejoramiento de la salud de la población.

Brindar así mismo con este producto un mejor cuidado del sistema inmunológico debido a la vigente pandemia mundial del Covid 19 que este debilita nuestro organismo de manera rápida. un producto natural de propiedades únicas que fortalecen al organismo.

### 1.1.2 Método Desing Thinking



#### **Empatizar:**

En este estudio se revisan las principales aportaciones teóricas y metodológicas cuando se refiere a empatizar. No solamente sabiendo al tipo de mercado al que se va a dirigir el producto innovador como edad y sexo. También se busca a profundizar en la forma de actuar y pensar de los clientes.

El no tener una alimentación sana, perjudica en gran manera a la salud y por ende al cuerpo. Los seres humanos tenemos el hábito desde pequeños a vivir con una mala nutrición, ingiriendo comidas chatarras, llenas en grasas y colesterol lo que poco a poco va dañando el organismo desde nuestra etapa principal y como consecuencia cuando llegamos a adultos se presentan complicaciones en la salud difíciles de combatir y con las que nos acostumbran a vivir a diario, sin embargo, hacen caso o miso a la buena alimentación.

Recolectamos importantes datos para considerar que el producto innovador será de gran ayuda a distintas enfermedades cardiovasculares, esto representa una gran oportunidad para ingresar al mercado nacional y de esta manera poder contribuir al bienestar de la salud nicaragüense.

## FRUTPAN BATIDOS

La población nicaragüense cuenta con una gran cantidad de personas afectadas por las enfermedades cardiovasculares debido a la mala alimentación y la poca costumbre de practicar ejercicio, poniendo en riesgo su salud aumentando cada día más las probabilidades de que su salud sea más vulnerable a contraer diversas enfermedades, encabezando en nuestro país las enfermedades cardiovasculares afectando a miles de nicaragüenses a diario.

Según (MINSA, 2019), en el mapa de enfermedades del ministerio de salud de Nicaragua (MINSA) en su sitio web informa las siguientes cantidades de personas afectadas por las enfermedades cardiovasculares de manera crónicas.

Tabla 1 Enfermedades Crónicas

Enfermedades Crónicas			
No.	Enfermedad crónica	Personas	Tasa x 10,000 habitantes
1	Hipertensión Arterial	170,881	261.8
2	Diabetes	84,8846	130
6	Enfermedades Cardíacas	15,908	24.4
	<b>Total</b>	<b>271,635</b>	

Fuente: (MINSA, 2019)

Según los (Ferreira C. , 2016, pág. 04) las consecuencias directas de la mala nutrición son la reducción en los niveles de inteligencia la aparición de problemas de salud, la mala nutrición es un estado patológico resultante de un exceso de déficit o desbalance de nutrientes en la dieta que derivan en enfermedades crónicas no transmisibles como las cardiovasculares.

Según (Meneses, 2017) secretario general de la asociación de cardiólogos de Nicaragua (ASCANI), José Daniel Meneses afirma entre el 30% y 40% de la población adulta nicaragüense sufre hipertensión arterial asintomática. Un mal silencioso que puede provocar serios problemas cardiovasculares. “La enfermedad más común la de las arterias del corazón, de ahí se deriva el infarto del miocardio, pero también la hipertensión arterial, también insuficiencia cardíaca y la cardiopatía reumática que la seguimos teniendo sobre todo en las regiones más alejadas del país y hay un grupo de enfermedades que va creciendo y son las cardiopatías congénitas, expresa el médico”

## FRUTPAN BATIDOS

Según (OMS, 2019) la Organización Mundial de la Salud, las enfermedades cardiovasculares son la principal causa de defunción en todo el mundo. Cada año mueren más personas por alguna de estas enfermedades que por cualquier otra causa.

- Se calcula que en 2012 murieron 17,5 millones de personas por enfermedades cardiovasculares, lo cual representa el 30% de las defunciones registradas en el mundo. De esas defunciones, aproximadamente 7,4 millones se debieron a cardiopatías coronarias, y 6,7 millones a accidentes cerebrovasculares.
- Las enfermedades cardiovasculares afectan en mucha mayor medida a los países de ingresos bajos y medios: más del 80% de las defunciones por esta causa se producen en esos países y afectan casi por igual a hombres y mujeres.
- De aquí a 2030, casi 23,6 millones de personas morirán por alguna enfermedad cardiovascular, principalmente por cardiopatías y accidentes cerebrovasculares. Se prevé que estas enfermedades sigan siendo la principal causa de muerte.

La pandemia del Covid 19 por la cual han muerto más de 850 mil personas en el mundo, vino a revolucionar el cuidado y protección de la salud de todas las personas, ha exigido a ellas a tomar medidas de higiene y alimenticia más estricta.

Según la (OMS), Dentro del grupo de riesgo de presentar complicaciones en el contexto de una infección por Covid 19, se encuentran las personas mayores a 60 años, las mujeres embarazadas, los pacientes con algún tipo de inmunosupresión, las personas con diabetes mellitus e hipertensión arterial, y aquellos que presentan enfermedades cardiovasculares previas como infarto cardiaco y/o insuficiencia cardiaca.

Las personas con enfermedades cardiovasculares están en riesgo porque cualquier infección, produce una sobrecarga para el corazón. Por eso, si un paciente de Covid 19 presenta una enfermedad previa como, por ejemplo, insuficiencia cardiaca, se podría decir que el corazón empeorara su funcionamiento. Esto puede provocar una congestión o acumulación de líquidos en los pulmones, lo que complicaría la respiración y probablemente el curso de una infección respiratoria.

## FRUTPAN BATIDOS

Además de sobrecargar el corazón, también se sabe que la infección por Covid 19 puede producir un daño directo infeccioso e inflamatorio sobre el músculo cardíaco. Es lo que se conoce como miocarditis, que puede empeorar la función del bombeo del corazón y afectar el pronóstico del paciente.

El Colegio Americano de cardiología emitió un boletín de advertencia para informar a pacientes acerca del potencial de los riesgos elevados. El boletín mencionó que, según los informes iniciales, un 40% de los pacientes hospitalizados debido al Covid 19, también tuvo enfermedades cardiovasculares o cerebrovasculares.

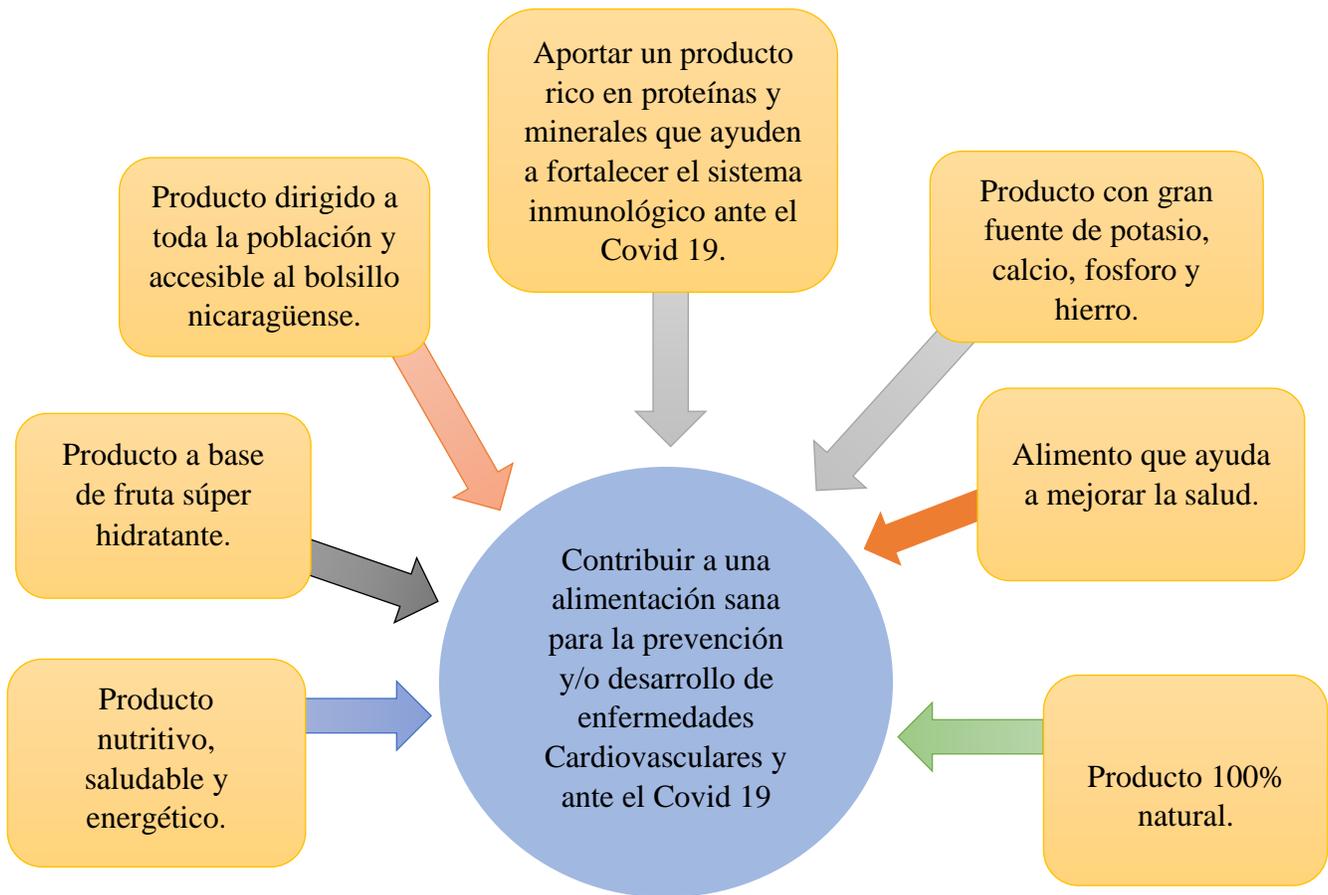
El blanco principal del virus, son los pulmones, sin embargo, eso podría afectar al corazón, sobre todo en caso de un corazón enfermo, el cual tiene que trabajar más arduamente para mover sangre oxigenada por todo el cuerpo. Alguien con algún problema cardíaco subyacente también podría tener un sistema inmunitario menos robusto. Los virus también pueden posar un riesgo especial en personas con acumulación de grasa en las arterias, lo denominado placa.

### **Definir:**

A continuación, en la siguiente imagen se presentan las diferentes características claves de un producto que posee grandes beneficios para el cuidado de la salud en personas que sufren enfermedades cardiovasculares.

## FRUTPAN BATIDOS

Ilustración 2: Características del producto (Definir)



*Fuente: Equipo investigador*

El producto innovador estará elaborado de una fruta que contendrá los beneficios óptimos ya que para la población. esta fruta aún no ha sido dada a conocer por lo tanto a un no es explotada de manera útil para la salud, es una fruta comestible de forma redonda u ovalada es de gran tamaño en comparación a otras frutas su olor es característico de sabor dulce comestible idónea para el consumo cotidiano. Además, sus proteínas y minerales contribuyen a fortalecer el sistema inmunológico protegiendo así el cuerpo del virus del Covid 19.

### **Idear:**

El equipo de emprendimiento a través de lluvias de ideas ha generado diversas propuestas para la creación de un producto innovador el cual se enfoca en los beneficios y satisfacción que este creara

## FRUTPAN BATIDOS

en los consumidores, en el cual elegiremos la mejor opción que llegue al gusto y preferencia que cumpla con los estándares de calidad siendo este un producto nuevo en el mercado.

- A. Batido natural a base de fruta de pan
- B. Puré de fruta de pan
- C. Postre de fruta de pan
- D. Tostaditas de fruta de pan
- E. Jugo de fruta de pan

Tabla 2 Matriz de Evaluación de ideas

Ideas	Criterios				Total
	Nivel de innovación	Mercado potencial	Conocimiento técnico	Requerimiento de capital	
Puré de fruta de pan	4	2	4	4	14
Batidos	5	4	5	4	<b>18</b>
Jugos de fruta de pan	3	4	2	3	12
Postre de fruta de pan	3	3	4	4	14
Tostaditas de fruta de pan	2	2	1	3	8
<b>Se evalúa las diferentes ideas del 1-5</b>					

Fuente: Equipo investigador

**Ideas:** Estas son las opciones que se proponen para la elección de un producto.

**Nivel de innovación:** Consiste en la introducción de un producto al mercado obteniendo un margen de aceptación por parte de los clientes.

**Mercado Potencial:** Se le llama así aquel mercado que no consume el producto Pero que tienen la necesidad de llegar a consumirlo.

**Conocimiento Técnico:** Este es el conocimiento técnico del proceso en que se ha tomado la decisión de tomar o elegir un producto.

**Requerimiento de Capital:** Son los recursos propios que se han tomado para llevar a la existencia un producto innovador.

## FRUTPAN BATIDOS

Como podemos observar en la siguiente tabla, midiendo todos los criterios, la mejor opción será transformar la fruta de pan en un batido, el producto será 99% natural sin adicionar ningún tipo de químico y cumpliendo todas las normas de higiene, con el personal calificado en su producción y a un precio que esté al alcance del bolsillo del consumidor.

*Tabla 3 Matriz de evaluación de ideas*

Ideas	Criterios			
	Barreras de entradas	Disponibilidad materia prima	Costo del producto	Total
Puré pan de fruta	2	3	3	8
Batidos	4	4	4	<b>12</b>
Jugos de pan de fruta	4	3	3	10
Ensaladas	3	3	2	8
Sopas	2	3	2	7
<b>Se evalúa las diferentes ideas del 1-5</b>				

*Fuente: Equipo investigador*

**Ideas:** estas son las opciones que se proponen para la elección de un producto.

**Barrera de entrada:** Es un costo alto u otro tipo de barrera que impide la entrada de un negocio al mercado y a competir con otros negocios. Las barreras de entrada pueden incluir regulaciones gubernamentales, necesidad de licencia, o tener que competir con una gran corporación siendo un pequeño negocio.

**Disponibilidad materia prima:** Cuando se indican si la materia prima y otros materiales utilizados en el proceso productivo del producto a realizar están disponible en los momentos deseados.

**Costo del producto:** Es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

**Prototipo:** En esta etapa realizamos diversos procedimientos que nos permitieron poner a prueba el producto innovador ya que esta es una etapa decisiva en donde se busca la validación en el

## FRUTPAN BATIDOS

desarrollo del producto. Permitiendo de forma analítica las diferentes reacciones que presentaban los consumidores del producto al hacer la presentación del batido natural Frutpan.

### Los insumos principales del producto son:

Tabla 4 Insumos principales del producto

Producto	Contenido
Fruta de Pan	250gm
Bananos	1 unidad
Leche	¼ del litro de leche
Azúcar	1 cucharada de azúcar
Envase	Vaso desechable plástico

Fuente: Equipo investigador

La materia prima e insumos se obtendrán en el mercado municipal de Jinotepe Carazo y fincas ubicadas en el departamento, se presenta una propuesta del envase en la cual estará siendo comercializado el batido Frutpan en presentaciones según el gusto de los clientes y la cantidad que estos puedan adquirir al momento de consumir un batido natural elaborado a base de fruta de pan.

Ilustración 3: Prototipo



Fuente: Equipo investigador

### Probar:

En el proceso de testeo del batido elaborado de fruta de pan (contiene como materia prima fruta de pan, leche, banana, azúcar,) este proceso se llevó a cabo en tres etapas:

Inicio: En esta primera etapa se realizó la limpieza del lugar donde se elaboró el batido posteriormente el lavado de recipientes, frutas, se preparó mascarilla, guantes y un gorro para cubrir el cabello para mantener los niveles de higiene adecuados en la elaboración del testeo del producto.

## **FRUTPAN BATIDOS**

Desarrollo: Segunda etapa se procede a ubicar la fruta de pan en trozos pequeños en una hoya con tapa agregando la leche para luego ponerla a coser de forma que esta no pierda sus propiedades vitamínicas, se hace el procedimiento adjunto con la leche para posterior mezclarlo con diferentes ingredientes como es la fruta de pan, leche y banano.

Final: en la tercera etapa se colocaron ambas mezclas del batido de fruta de pan en recipientes adecuados se realizó el testeó con una persona de 70 años que presenta enfermedades cardiovasculares una futura cliente que expreso sentirse satisfecha gustándole el sabor del batido dando una buena aceptación del producto innovador, cabe mencionar que esta persona estuvo presente en todo el proceso de realización de este batido a base de fruta de pan.

# FRUTPAN BATIDOS

## Primera etapa



imagen 1



imagen 2



imagen 3



Imagen 4

## FRUTPAN BATIDOS

### Segunda etapa



imagen 5



imagen 6



imagen 7



imagen 8

## FRUTPAN BATIDOS

### Tercera etapa



imagen 9



imagen 10



imagen 11

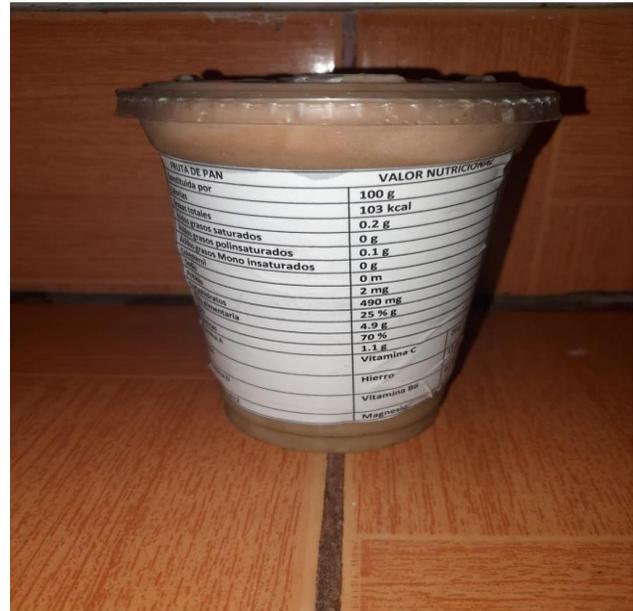


imagen 12



## **FRUTPAN BATIDOS**

**Las manos:** Son alusivas al emprendimiento que se está realizando en la elaboración de este producto permitiéndonos un mejor conocimiento en el desarrollo de nuevos proyectos.

**Vaso de plástico:** Este es un envase muy utilizado para la comercialización de productos líquidos de consumo rápido de fácil obtención.

### **1.3 Oportunidad en el mercado**

A través de las encuestas que se realizaron se pudo analizar la aceptación que tendrá el producto innovador a base de fruta de pan con el segmento de mercado seleccionado en el municipio de Diriamba Carazo. Logramos concretar las series de posibilidades de emprender el proyecto ya será de grandes beneficios a los consumidores.

El objetivo es ubicar en el mercado un producto que genere cuidados a la salud de las personas especialmente las son presentadoras de enfermedades cardiovasculares satisfaciendo de esta manera las necesidades que cada uno posee realizando las preguntas concretas que aportan al análisis de la creación del nuevo producto obteniendo aceptación positiva validas en todas las encuestas realizadas acerca del consumo de batidos naturales elaborados a base de fruta de pan para la prevención de enfermedades cardiovasculares.

Atreves del sondeo que se realizó se pudo analizar la aceptación que tuvo batidos FRUTPAN en el segmento de mercado seleccionado de Diriamba Carazo con una aceptación del 98% con estos resultados obtenidos podemos proceder con el desarrollo de la investigación con expectativas positiva de comercialización generando beneficios económicos para los emprendedores , el mercado potencial está consumiendo en su mayoría productos artificiales debido a que no hay diferencia entre las competencias por ende esto nos permite como equipo emprendedor innovar en un producto que genere satisfacción en los consumidores con un producto innovador y natural .

## FRUTPAN BATIDOS

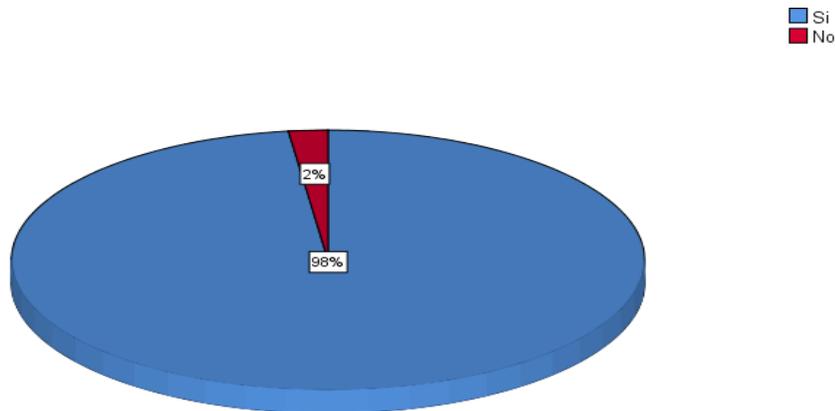
**¿Consumiría usted un batido natural innovador elaborado a base de fruta de pan para la prevención de enfermedades cardiovasculares?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	49	98.0	98.0	98.0
	No	1	2.0	2.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

*Elaboración: Equipo investigador*

*Ilustración 5: Demanda del producto*

**¿Consumiría usted un batido natural innovador elaborado a base de fruta de pan para la prevención de enfermedades cardiovasculares?**



*Fuente: Equipo investigador*

Al realizar esta encuesta nos permitió hacer mejoras para la realización del producto innovador que nos proporcione un mayor auge en el mercado competitivo desarrollando estrategias que apropiadas al momento de ubicarnos en el mercado con un producto de calidad y de satisfacción al consumidor.

# FRUTPAN BATIDOS

## 1.4 Propuesta de valor (modelo canvas)

El modelo canvas es un método sencillo de fácil aplicación y permite la realización de prácticas que conlleven a establecer los requisitos claves para desarrollar un proyecto de emprendimiento o negocio que en cuanto a la eficiencia y eficacia que se han empleados a continuación se presenta un modelo para realizar la descripción del proyecto batidos FRUTPAN.

Tabla 5 Modelo Canvas

<p><b>Socios claves</b></p>  <p>Los socios más importantes de la micro empresa “Frutpan” de manera indirecta serán los comerciantes del mercado municipal de Jinotepe Y Diriamba, y de manera directa, son las personas productoras de la fruta de pan en sus fincas.</p>	<p><b>Actividades claves</b></p>  <p>Producir un batido natural y puré a base de fruta de pan para ayudar al cuidado de la salud</p>	<p><b>Propuesta de valor</b></p>  <p>Prevención de enfermedades cardiovasculares</p> <p>Producto natural con múltiples beneficios para el cuidado de mi salud</p>	<p><b>Relación con los clientes</b></p>  <p>Publicidad a través de redes sociales y de manera física distribuyendo volantes y brochure a toda la población de Carazo</p>	<p><b>Segmentación de clientes</b></p>  <p>Adolescentes de 15 años en adelante</p> <p>Adultos: Hombres y mujeres de 25 a 70 años.</p>
<p><b>Estructura de costos</b></p>  <p>Costos fijos: pago mensual del internet, pago al personal, gastos administrativos, alquiler del local, pago de impuestos.</p> <p>Costos variables: materia prima, gastos publicitarios, mantenimiento del mobiliario y equipo.</p>	<p><b>Fuentes de ingreso</b></p>  <p>Ofrecer en un producto de calidad que de gran manera ayude a las enfermedades cardiovasculares a un precio accesible al bolsillo del consumidor</p>			

Fuente: Equipo investigador

### **1.4.1 La novedad de mi proyecto desde la base de la propiedad intelectual**

La propiedad intelectual se relaciona con las creaciones de la mente: invenciones, obras literarias y artísticas, así como símbolos, nombres e imágenes utilizados en el comercio. La propiedad intelectual.

Para el desarrollo del producto innovador se debe tomar en cuenta los pasos de inscripción que se deben adoptar desde la base legal del registro de la propiedad intelectual para la obtención de la aprobación legal y realizar de manera adecuada la ubicación del producto innovador en el mercado lo cual protegerá la marca, la idea, el logo. que con tendrá el producto presentándose cualquier circunstancia que puedan afectar el desarrollo del producto en aspectos negativos de la marca.

#### **El valor o el costo que se tendrá que asumir para la creación del producto:**

- El nombre del producto innovador tendrá un costo de
- Para validar la mediana empresa son
- El logo del producto tendrá un costo de

#### **Registro de la marca:**

**Marca:** Cualquier signo que sea apto para distinguir productos o servicios.

Según (MIFIC, 2004) Las marcas podrán consistir, entre otros, en palabras o conjuntos de palabras, lemas y frases publicitarias, letras, cifras, monogramas, figuras, retratos, etiquetas, escudos, estampados, viñetas, orlas, líneas y franjas, y combinaciones y disposiciones de colores, sonidos y otros signos perceptibles. Podrán asimismo consistir en la forma, presentación o acondicionamiento de los productos o de sus envases o envolturas, o de los medios o locales de expendio de los productos o servicios correspondientes.

#### **Procedimiento de registro de la marca**

##### **Artículo**

##### **9.- Solicitud de registro**

La solicitud de registro de una marca se presentará ante el Registro y comprenderá lo siguiente:

Un petitorio que incluirá:

- ❖ Nombre y dirección del solicitante;
- ❖ Lugar de constitución y domicilio del solicitante, cuando fuese una persona jurídica;

## FRUTPAN BATIDOS

- ❖ Nombre del representante legal, cuando fuera el caso;
- ❖ Nombre y dirección del apoderado en el país, cuando se hubiera designado; la designación será necesaria si el solicitante no tuviera domicilio ni establecimiento en el país
- ❖ La marca cuyo registro se solicita, si fuese denominativa sin grafía, forma ni colores especiales
- ❖ Una lista de los productos o servicios para los cuales se desea registrar la marca, agrupados por clases conforme a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios, con indicación del número de cada clase
- ❖ La firma del solicitante o de su apoderado.

### Registro de Patentes

**Patente:** Derecho exclusivo concedido por el Estado para la protección de una invención. Los efectos obligaciones y limitaciones inherentes a la patente están determinados por la Ley 354 Ley de Patentes de Invención, Modelos de Utilidad y Diseños Industriales

**Calidad de solicitante:** El solicitante de una patente podrá ser una persona natural o jurídica. Si el solicitante no fuese el inventor, deberá indicar como adquirió el derecho a la patente.

**Solicitud de Patente:** La solicitud de patente de invención se presentará al Registro de la Propiedad Intelectual, e incluirá:

- Petición de concesión de patente con los datos del solicitante y del inventor, y nombre de la invención.
- Descripción de la invención
- Una o más reivindicaciones
- Dibujos que correspondieran
- Resumen técnico
- Comprobante de pago de la tasa de solicitud
- Lugar para oír notificaciones
- Firma del solicitante
- El poder o el documento que acredite la representación según fuere el caso
- Cuando fueses el caso, una constancia de depósito del material biológico, emitido por la institución depositaria

### Descripción:

La descripción de una invención deberá ser clara y completa, para que una persona capacitada en la materia técnica correspondiente, pueda comprenderla y ejecutarla.

### **Examen de Fondo:**

El solicitante deberá haber pagado el monto correspondiente al examen de fondo de la solicitud de patente, dentro de un plazo de seis meses, contados desde la fecha de publicación del aviso de la solicitud.

### **Requisitos:**

Son patentables las invenciones que tengan novedad, nivel inventivo y que sean susceptibles de aplicación industrial.

### **1.5 Ciclo del Proyecto**

Para comenzar a definir el ciclo del proyecto abordaremos el significado de ciclo y proyecto.

¿Qué es un ciclo?

Se denomina ciclo al periodo de tiempo en el cual se desarrollan o suceden un conjunto de acontecimientos etapas o fenómenos que una vez finalizados se vuelven a repetir en el mismo orden de principio a fin.

**Proyecto:** Es una planificación que consiste en un conjunto de actividades a realizar de manera articulada entre sí con el fin de producir determinados bienes o servicios capaces de satisfacer necesidades.

**Ciclo del proyecto:** Según (Rodríguez, pág. 45) se entiende por proyecto una tarea innovadora desarrollándola de acuerdo a los objetivos definidos deben ser efectuados en un cierto periodo, va desde la idea inicial, la planificación de la intención de intervenir hasta la valoración del conjunto de medios actividades y resultados de lo que se pretende lograr desde el inicio del proyecto.

**Características de un proyecto**

*Tabla 6 Características del proyecto*

<b>Alcances</b>	<b>Medios importantes</b>	<b>Discontinuidad</b>	<b>Dinamismo y Evolución</b>	<b>Irreversibilidad</b>	<b>Influencias externas</b>	<b>Riesgos</b>
Es importante para la ejecución del proyecto en cuanto a inversiones	Es la gestión de cada medio para la eficiencia y eficacia de proyecto	Todo proyecto de emprendimiento tiene un comienzo y un fin definiendo cada una de las actividades a realizar	El proyecto está en constante movimiento y crecimiento	Es necesario tomar muchas decisiones para poder progresar y avanzar con lo planeado	Ejercida por el entorno político social y económico	Es necesario analizar los problemas que se presenten en el proyecto

*Fuente: Equipo investigador*

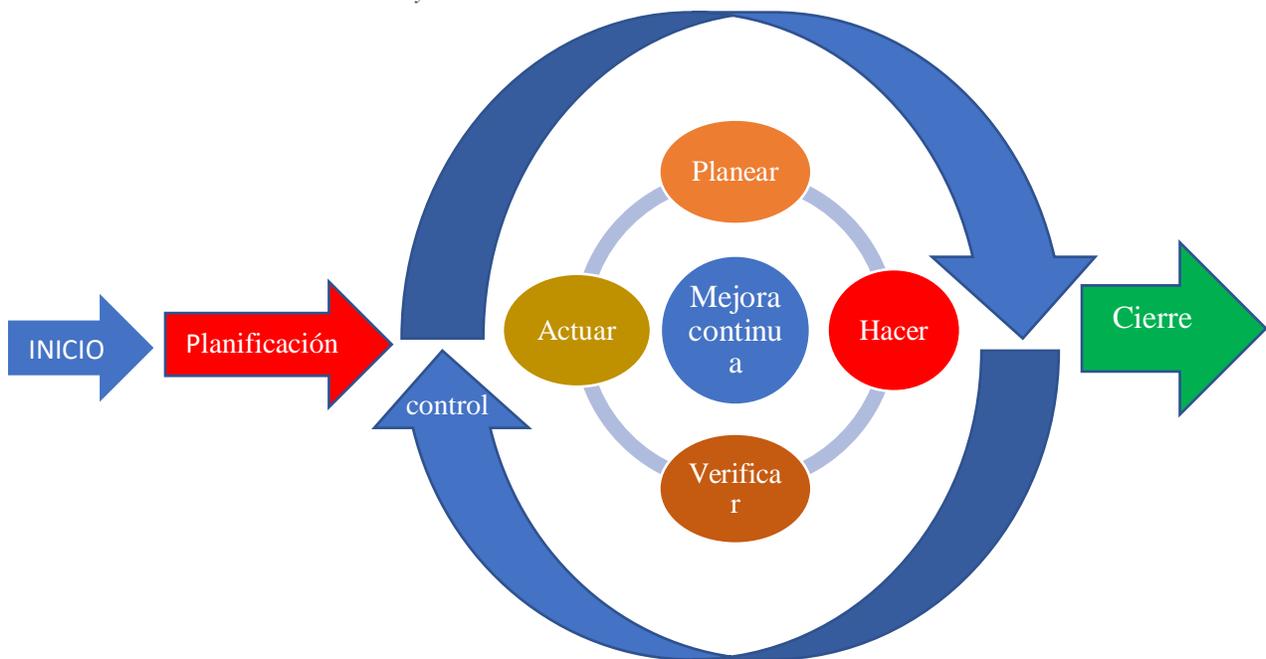
Como grupo de emprendimiento nos planteamos los Objetivo del proyecto desde el punto de vista analítico de la situación actual de las necesidades que hay en el cuidado de la salud que presentan la población en los padecimientos de enfermedades cardiovasculares creando una solución a las problemáticas estudiadas innovando en un producto natural.

- Conseguir un resultado final del proyecto que se realizara.
- Obtener un coste económico equilibrado del proyecto de emprendimiento en el producto.
- Definir un plazo establecido del proyecto.
- Satisfacer las necesidades de los consumidores en el cuidado de la salud.

## Ciclo de vida de un proyecto:

Un proyecto presenta las siguientes fases en el desarrollo de un producto o servicio pasa por un ciclo de vida.

Ilustración 6: Ciclo de Vida de un Proyecto



**Fuente:** (Equipo Investigador)

Cada una de las fases que se deben seguir en un proyecto. son cinco las que permiten un mejor desarrollo en la ejecución de una innovación de un producto o servicio.

### **Inicio: Actuar**

En esta fase se definen los objetivos del proyecto las especificaciones que se deben hacer un análisis de la formación a las actividades y como se desempeñaran en el proceso.

El grupo de emprendimiento al iniciar este proyecto innovador realizamos un estudio analizando los diferentes aspectos que la población presenta en su consumó cotidiano encontrando una problemática en la cual tenemos como objetivo dar solución exhaustiva a esta necesidad creando un producto innovador a base de la fruta de pan con propiedades únicas.

## **FRUTPAN BATIDOS**

Teniendo como objetivo la elaboración de un batido natural elaborado a base de fruta de pan que coadyuvara al cuidado de la salud de las personas que padecen enfermedades cardiovasculares.

### **Planificación:**

En esta fase se debe analizar los riesgos o problemas potenciales que puedan surgir, definir cada una de las actividades para alcanzar los objetivos. Llevar a cabo la creación del producto innovador realizando análisis concretos en cuanto al funcionamiento y valor nutricional que brindara el batido de fruta de pan.

En este aspecto de planificación se plantea cada una de las actividades que se llevaran a cabo dentro del desarrollo del producto de emprendimiento implementado diversas estrategias de estudio que nos permitan tener argumentos claves que respalden la creación del proyecto

Realizar el diseño del producto en sus diferentes etapas además conoceremos la oportunidad que tendrá el producto en el mercado de acuerdo a estudio de mercado definido en encuestas y sondeo que se realizaron conocer de manera clara el mercado meta al que está dirigido el batido Frutpan y los beneficios que este tendrá para los consumidores que presentan enfermedades cardiovasculares

### **Ejecución:**

Consiste en la puesta en marcha de la planificación realizada anteriormente combinando la gestión y el trabajo. Proceder a la elaboración del producto innovador cumpliendo con cada uno de los estándares de calidad y registros sanitarios que deben ser llevados a cabo para la realización de un producto hacer el diseño de presentación del producto.

Realizar el proceso de etiquetado, embalaje empaque prototipo para llevarlo al punto de distribución final asignando las rutas de distribución que esté al alcance de los consumidores para lograr llegar a satisfacer la necesidad de estos con producto natural que estará procesado de manera instantánea

### **Control:**

Aplicación del plan de seguimiento que se establece en fase de planificación

Realizamos el proceso de observación para determinar el cumplimiento de cada una de las actividades expuestas para el desarrollo de elaboración del producto.

## **FRUTPAN BATIDOS**

Se procede fundamentalmente en el análisis de cumplimiento de las actividades ya planeadas para la realización del producto que vaya de acuerdo a los requisitos de registros, además organizar de forma lógica cada una de las actividades para obtener estrategias claras para ejecutarlas en el proceso de elaboración del producto Frutpan batidos.

### **Cierre:**

Al finalizar con el proyecto de emprendimiento valoramos los resultados alcanzados con el producto valorando la aceptación que tuvo en el mercado la aceptación de los consumidores y cómo implementar las estrategias de posicionamiento en el mercado.

Realizar la valoración final del proyecto en cuanto a los niveles de consumo en el mercado meta conocer el ingreso económico y gastos durante el desarrollo del proyecto proceder a la organización final que representara el producto de manera lógica el batido Frutpan se realiza al final un análisis sobre los resultados esperados del mismo.

Como grupo de emprendimiento nos ubicamos en la fase de planeación del producto donde nos enfocamos a crear la idea innovadora de crear el producto envase a una fruta natural encontrada en diferentes sitios del país dando un uso propio para el consumo explotando cada uno de sus beneficios y propiedades que el árbol de fruta de pan contiene realizando investigaciones que nos permitan conocer más sobre esta valiosa fruta que aportara al cuidado de la salud.



## FRUTPAN BATIDOS

**Mercado meta: nuestro mercado meta está dirigido a las personas que sufren enfermedades cardiovasculares concentrándonos en un solo mercado que será el universo de estudio en Diriamba Carazo.**



**llegar hasta la satisfacción de nuestro mercado meta.**

*Fuente: Equipo investigador*

## FRUTPAN BATIDOS

### 1.6 Visibilidad del proyecto (banner, poster y Brochure)

#### Poster:

Ilustración 7: Poster



Fuente:Equipo investigador

## FRUTPAN BATIDOS

### Banner:

Ilustración 8: Banner



**FRUTPAN  
BATIDOS**

**¡por que lo natural siempre  
sabe mejor!**

**Visítanos y probá de los  
batidos naturales elabo  
rados con fruta de pan,  
¡deliciosos y con muchos  
beneficios a tu salud!**

**Del reloj 2c al sur,  
Diriamba-Carazo**

**505 85170498**

**frutpan's batido**

**frutpan\_batidos**

Fuente: Equipo investigador

# FRUTPAN BATIDOS

## Brochure:

Ilustración 9: Brochure



Fuente: Equipo Investigador

## FRUTPAN BATIDOS



frutpan batidos

El frutpan batido está elaborado a base de la fruta de pan o vijahoo, es la fruta tropical que se obtiene del árbol del pan.



sabías que .....

Este batido contribuye a la prevención de enfermedades cardiovasculares, ya que la fruta de pan contiene fitoquímicos que protegen al corazón de la aterosclerosis (creación de placas que con los años pueden obstruir los vasos sanguíneos)

Esta formado por un 25% de carbohidratos y un 70% de agua, contiene casi la mitad del valor diario recomendado de fibra y es rico en vitamina A, B y C, además de ser un potente antioxidante

¡ increíbles beneficios, No! así que no te quedes sin probar tu frutpan batido...

Te ofrecemos batidos mixtos

- fruta de pan, leche y banano
- fruta de pan, leche y frambuesa



Fuente: Equipo investigador

## Logo:

*Ilustración 10: Logo de Frutpan*



*Fuente: Equipo investigador*

## 1.7 Resultados esperados

Actualmente es muy importante que un proyecto innovador defina el tipo de resultado al que aspira a llegar en un orden no exclusivamente del saber o el conocimiento sino también en términos de los efectos o impactos que pueden generarse a nivel social, ambiental las políticas públicas las cuales intervienen en el desarrollo de un producto.

Los resultados esperados se redactan teniendo en cuenta objetivos que se pretenden alcanzar con la elaboración del producto innovador el problema que se quiere llegar a satisfacer de manera positiva y las posibilidades reales de producir los mismos reconociendo las condiciones en que se va a realizar la operación y ejecución de la innovación.

El desarrollo del proyecto de Batidos Naturales, ha sido parte de una experiencia sumamente significativa y gratificante en nuestro proceso de formación académica es el resultado de la realización y desarrollo de; un producto natural para contribuir a la salud de las personas que

## FRUTPAN BATIDOS

padecen enfermedades cardiovasculares, este emprendimiento fue hecho a base de Frutpan que es una fruta rica en vitaminas y minerales que favorecerán y beneficiarán la salud de los pobladores.

Como grupo disciplinario primeramente nos dimos la tarea de investigar a cerca de las enfermedades más comunes entre los nicaragüenses, que una de ellas eran las enfermedades cardiovasculares e investigamos algunas de las frutas con nutrientes saludables así que se encontró que la Frutpan era una de esas frutas que contenía los nutrientes necesarios para su uso para la ayuda de estas enfermedades; además de que se ofreciera en un lugar donde no se encuentre un producto natural y saludable, como en el municipio de Diriamba.

Se realizaron encuestas para conocer un poco sobre la aceptación del producto natural hecho a base de Frutpan en Diriamba, del cual pudimos observar que este emprendimiento fue aceptado de manera positiva por las personas, ya que hay muchas personas con enfermedades de este tipo, pero no saben cómo sobrellevarla, por ende, se decidió la creación de un batido natural con nutrientes esenciales.

Además de que se tuvieron en cuenta diferentes oportunidades sobre este producto ya que no se crearía solamente para estas personas con estas enfermedades, sino que también para las demás personas que les gustaría verse sanos y saludables, porque este producto ofrece beneficios y nutrientes para el cuerpo humano.

Muchas veces las personas con estas enfermedades por falta de ingresos no saben sobrellevarla, ya que además de que este producto puede ser tomado en diferentes horarios en el día y por ende ser repuesto del desayuno cuando muchas veces el bolsillo nicaragüense no alcanza más que solo para dos comidas al día, y que este producto ofrece los beneficios necesarios para la salud.

Como el producto fue positivo entre las personas del departamento de Carazo, se pretende llevar este producto a distintos lugares cercanos y con el tiempo podrá ser obtenido en diferentes mercados como en Managua y Masaya, hasta que el producto sea conocido en todo el país y que puede dar muchos beneficios a los nicaragüenses con enfermedades cardiovasculares.

Con este emprendimiento que se nos dio a realizar fue para trazar un objetivo final el cual es poder ayudar a muchas personas con enfermedades cardiovasculares, este proyecto resulto muy exitoso para el grupo emprendedor ya que se siguieron objetivos y trazamos metas para la culminación de este proyecto.

## **FRUTPAN BATIDOS**

Desarrollamos en este trabajo conocimientos adquiridos durante todo este tiempo en el campus universitario, muchos de estos conocimientos adquiridos fueron de gran ayuda a la realización y culminación de este proyecto.

Este fue en gran manera un proyecto de emprendimiento que realmente nos ayuda a conocer y lograr diferentes acciones en el ámbito laboral, ya que nos ayuda a comprender un poco más sobre el área que quisiéramos desarrollarnos más como profesionales y como seres humanos.

### **2. Estudio De Mercado**

Según (Kotler, 2005) el estudio de mercado son diversas herramientas y metodologías para obtener información siendo un conjunto de acciones sistematizadas para aportar datos que permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto o de una series de productos que cubran la demanda de los consumidores ,mediante el conocimiento de repuesta del mercado ,proveedores y competencias ante un producto o servicio analizando la oferta y demanda así como los precios y canales de distribución .

Por lo tanto, este estudio de mercado nos permitirá conocer la potencialidad y los aspectos favorables que el mercado nos ofrece para que este proyecto de emprendimiento de batidos naturales a base de la fruta de pan. analizar los diferentes factores que permitan llevarlo al consumidor final esto procesado mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultado la aceptación y conocer sus complicaciones del producto ya que este será nuevo en el mercado existiendo diversidad de competencia.

#### **2.1 Investigación de Mercado**

Según (Kotler, 2005) la investigación de mercado es el proceso de recopilación procesamiento y análisis de información que la empresa necesita para tomar sus decisiones de marketing.

La investigación de mercado en todos los procesos es muy alta ya que sirve como instrumento de acopio de información previene y limita los riesgos especialmente ayuda para que la toma de decisión se de en condiciones de menor incertidumbre , el estudio de mercado a plica al presente proyecto involucra preguntas claves como : ¿Qué comprara el consumidor cuanto comprara qué

## **FRUTPAN BATIDOS**

precio comprara teniendo en cuenta que este proceso se obtendrán las respuestas claras a la aplicación de un producto o servicio .

### **2.2 Análisis de la demanda**

En la ciudad de Diriamba no existe un negocio de batidos naturales, lo cual este fue el primer factor que nos permitió lograr una buena aceptación del producto en la investigación de mercado, batidos FRUTPAN está dirigida personas de ambos sexo de 18 a 75 años con un nivel socio económico medio-alto que padezcan de enfermedades cardiovasculares y prefieran cuidar su salud con productos naturales, el segundo factor fue el alto índice de enfermedades cardiovasculares que presenta esta población, ya que este batido natural innovador elaborado a base de fruta de pan su principal función y/o beneficio será la ayuda a la prevención de enfermedades cardiovasculares.

La innovación y los grandes beneficios que este batido natural presenta hace que la demanda de este sea bastante representativa y brinde una gran oportunidad para ingresar al mercado, en la siguiente grafica se muestra las estadísticas, con un 98% de aceptación que equivale a 64,297 y con un 2% de personas equivalentes a 1,313 que no aceptan comprar este producto debido a falta de ingresos o ausencia de enfermedades cardiovasculares en ellos.

Ilustración 8: Demanda



*Fuente:* (Equipo Investigador)

## A. Comparación de la demanda

Frutpan batidos toma una gran ventaja en la comparación de la demanda ya que según en los resultados de los datos recopilados, la población de Diriamba consume en un 94% más los batidos naturales que aporten numerosos beneficios a su salud y/o que combatan enfermedades; que los químicos como los que están ya presentes en esta ciudad. El hecho que la población prefiera los batidos naturales nos informa que realmente están interesados en el cuidado de su salud. por otra parte, expresaron la frecuencia en la que consumen batidos en un 68% cada vez que se les antoja, con un 28% dos veces por semana y con un 2% diario.

De esta manera Frutpan Batidos sería una gran oportunidad e importante producto para mejorar la salud de los demandantes y así lograr obtener un extenso mercado potencial.

## B. Los Factores determinantes de la demanda:

**Salud:** Es el factor principal y más importante de nuestro producto, ya que el objetivo es ayudar a mejorar la salud de las personas con enfermedades cardiovasculares, a través de los grandes

## FRUTPAN BATIDOS

beneficios que ofrece la fruta de pan, y esto llamo la atención de los demandantes ya que buscan soluciones y/o ayuda para sus enfermedades y otros se preocupan por prevenirlas.

**Gusto:** Este es el segundo factor el cual fideliza a los demandantes, ya que hoy en día con tantas enfermedades las personas se inclinan por comprar productos que aporten beneficios a su salud; en un 94% ellos prefieren consumir batidos naturales.

**Poder adquisitivo:** Pese a las diferentes problemáticas que atravesamos en el país, con un 78% de las personas están dispuestas a pagar C\$75.00 por cada unidad de batido, consideran un precio justo, comparados a otros batidos químicos valorados mayor a C\$90.00 que no aportan nada más que azucars al cuerpo.

### 2.2.1 Cálculo de la demanda potencial

En el siguiente cuadro se muestra el valor de la demanda real final, obtenido de los resultados de los datos recopilados en la pregunta, ¿Qué tipos de batidos consume más? dividiéndose el 96% batidos naturales, en personas con enfermedades cardiovasculares y personas que les gusta prevenir enfermedades y el 4% batidos químicos, en personas que no cuentan con ninguna enfermedad y por lo tanto consumen cualquier batido.

*Tabla 8 Demanda real*

Segmento	Demanda		
Población del municipio De Diriamba-Carazo	Demanda Potencial	100%	65,609
	Discriminante	4%	2,624
	<b>Demanda Real</b>	<b>96%</b>	<b>62,985</b>

*Fuente: Equipo investigador*

## FRUTPAN BATIDOS

### 2.3 Análisis de la oferta

El análisis de la oferta tiene como finalidad establecer las condiciones y cantidades de un bien o servicio que se pretenden vender en el mercado. La oferta es la cantidad de productos que se colocan a disposición del público consumidor (Mercado) en determinadas cantidades, precios, tiempos y lugares.

A continuación, se presentará una tabla en la que se encuentran los competidores de Frutpan en el municipio de Diriamba.

*Tabla 9 Competencia del producto*

Nombre del Negocio	Ubicación
Beraca	Costado norte de la miscelánea Diriangen, Diriamba
Batidos Riquiciosos	Costado sur de la basílica menor de San Sebastián, Diriamba.

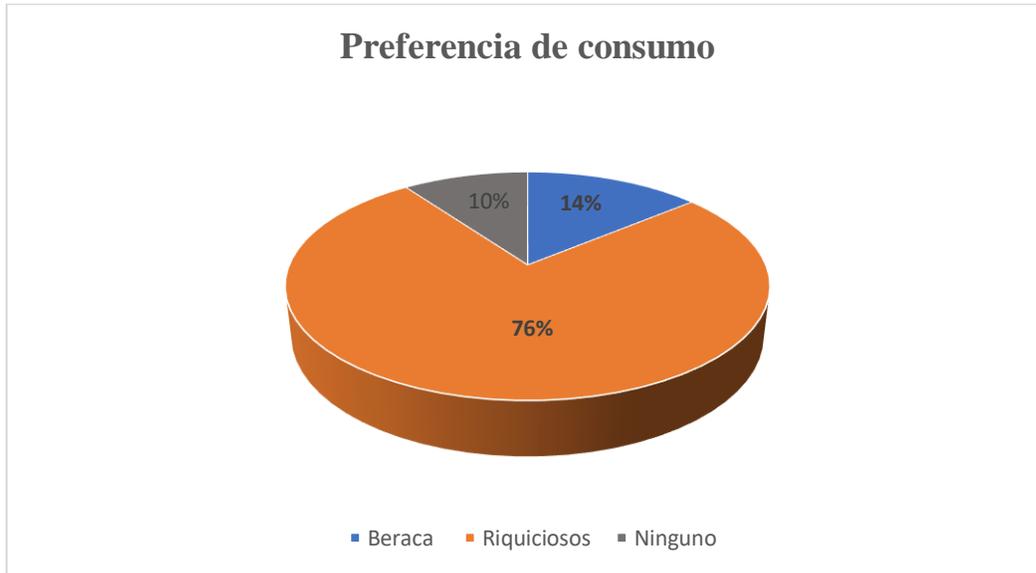
*Fuente: Equipo investigador*

Como podemos observar en la tabla actualmente en el municipio de Diriamba, solo existen dos competidores de batidos FRUTPAN.

En este diagrama de pastel podemos observar la preferencia de consumo de los habitantes entrevistados:

## FRUTPAN BATIDOS

*Ilustración 11: Preferencia de Consumo*



*Fuente: Equipo investigador*

Según los datos recopilados se pudo encontrar que el lugar preferido por los habitantes de Diriamba es Batidos Riquiciosos con un 76% y batidos Beraca con un 14%, siendo batidos Riquiciosos el más demandado por el sabor y la calidad que este ofrece.

Por ende, Batidos Riquiciosos es el principal competidor en el mercado meta al que queremos incursionar.

En la siguiente tabla se evalúan los diferentes criterios comparativos del producto innovador Frutpan con respecto a los diferentes competidores que existen en la ciudad de Diriamba.

*Tabla 10 Criterios de comparación*

Nombre del Competidor	Ubicación	Criterios de comparación			
		Precio	Calidad	Servicio	Variedad
<b>Riquiciosos</b>	Diriamba	Alto	Muy Buena	Bueno	Si
<b>Beraca</b>	Diriamba	Bajo	Regular		Si
<b>Frutpan</b>	Diriamba	Bajo	Muy Buena	Muy bueno	

*Fuente: Equipo investigador*

**2.3.1 Cálculo de la Oferta**

Para el cálculo de la oferta indirecta se tiene que la máxima competencia de Frutpan es Batidos Riquiciosos por su alta calidad en sus productos y el buen servicio que ellos brindan y de alguna manera están monopolizando el mercado local con el 76 % para el municipio de Diriamba correspondiente 49,862.84.

Oferta indirecta Diriamba

*Tabla 11 Calculo de la oferta*

<b>OFERTA INDIRECTA DIRIAMBA</b>			
<b>Competidor Líder</b>	<b>% de competencia</b>	<b>Población</b>	<b>OI</b>
<b>Batidos Riquiciosos</b>	76%	65,609	49,862.84

*Fuente: Equipo investigador*

Batidos Riquiciosos se caracteriza por su buena infraestructura que ofrece calidad en sus productos, pero sus productos solo lo pueden adquirir personas con un nivel económico medio alto por el precio elevado que tiene cada uno de sus productos, por lo que esto representa una gran oportunidad para FRUTPAN BATIDOS de introducirse al mercado Diriambino, ofreciendo un producto de calidad y que esté al alcance de todos los diriambinos.

**2.3.2 Cálculo de la demanda insatisfecha**

Es aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el proyecto, dicho de otro modo, existe demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta.

Con los valores anteriores de la demanda real y ya establecida la oferta indirecta se lograr conocer la demanda insatisfecha del producto batidos FRUTPAN.

Para determinarla se restará de la demanda Real el valor de la oferta indirecta y la suma de los totales de los segmentos será la demanda insatisfecha o nicho de mercado atractivo para el proyecto.

## FRUTPAN BATIDOS

Tabla 12 Demanda insastifecha

Calculo Demanda insastifecha			
N (Población)	Demanda Real	Oferta indirecta	Demanda Insastifecha
<b>65,609</b>	62,985	52,486	13,123

Fuente: (INIDE, 2020)

### 2.4 Análisis de precio

El precio es de suma importancia, pues éste influye más en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto o servicio. Nunca se debe olvidar a qué tipo de mercado se orienta el producto o servicio. Debe conocerse si lo que busca el consumidor es la calidad, sin importar mucho el precio o si el precio es una de las variables de decisión principales.

Una empresa puede decidir entrar al mercado con un alto precio de introducción e ingresar con un precio bajo en comparación con la competencia o bien no buscar mediante el precio una diferenciación del producto o servicio y, por lo tanto, entrar con un precio cercano al de la competencia.

#### 2.4.1 Comparación de precio del Mercado

En la tabla se puede apreciar los precios de los diferentes competidores de batidos FRUTPAN y el precio del mismo, en los datos recopilados gracias a la investigación de mercado pudimos apreciar que la población diriambina no está dispuesta a pagar más de C\$75.00 córdobas por un batido, teniendo en cuenta esto y sabiendo que no podemos establecer un precio mayor al de la competencia por cuanto el producto es totalmente nuevo en el mercado se decidió proponer este precio.

Tabla 13 Comparación de precio

Nombre del negocio	Producto	Precios	Porcentaje
<b>Beraca</b>	15-30 onzas	50.00-80.00 Cord	20%
<b>Batidos Riquiciosos</b>	15-30 onzas	80.00-120.00 Cord	37%
<b>FRUTPAN BATIDOS</b>	15-30 onzas	50.00-75.00 Cord	43%

Fuente: Equipo investigador

## FRUTPAN BATIDOS

Por este medio podremos conocer que tan aceptado está el producto a innovar verificando que le precio sea accesible a la población.

La población anteriormente contenía un alto grado de satisfacción por los batidos Riquiciosos, pero al querer introducir este equipo innovador un batido con mucho más nutrientes y vitaminas y con la oportunidad de que será un producto al alcance del cliente; ósea más accesible, teniendo un 43% encima de los otros dos competidores.

Se conocía que batidos Riquiciosos era el competidor líder de batidos FRUTPAN, pero incluir este producto innovador y saludable y con un precio accesible la población decidió mejor adquirir batidos FRUTPAN ya que contenía un precio más bajo que la competencia.

### 2.4.2 Estructura de precio.

Para estimar el precio de costo por unidad del producto batidos FRUTPAN, se elaboró una estructura de costo producción y venta mensual, donde se hace mención de los diferentes costos y gastos en que va a incurrir el producto tales como materia prima, gastos operativos, costos indirectos, etc., para la fabricación de 880 unidades.

*Tabla 14 Estructura de precio*

<b>Estado de Costo Producción y venta de la Empresa batidos "FRUTPAN "</b>			
<b>Descripcion</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Total</b>
<b>Material Prima</b>			<b>C\$ 14,060.00</b>
Fruta de Pan	440	C\$ 12.00	C\$ 5,280.00
Bananos	880	C\$ 1.00	C\$ 880.00
Leche	350	C\$ 10.00	C\$ 3,500.00
Azucar	400	C\$ 11.00	C\$ 4,400.00
<b>Mano de obra Directa</b>			<b>C\$ 5,000.00</b>
<b>Envasado y producto terminado</b>	1	C\$ 5,000.00	C\$ 5,000.00
<b>Costo Primo</b>			<b>C\$ 19,060.00</b>
<b>C.I. F</b>			<b>C\$ 13,518.13</b>
Energia	1	C\$ 3,000.00	C\$ 3,000.00
Etiqueta	880	C\$ 5.00	C\$ 4,400.00
Envases	880	C\$ 5.00	C\$ 4,400.00
Cuchillos	2	C\$ 20.00	C\$ 40.00
Agua	1	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00
Depreciacion Licuadora	1	C\$ 178.13	C\$ 178.13

## FRUTPAN BATIDOS

<b>Costo de Manufactura</b>			<b>C\$ 32,578.13</b>
<b>Gastos Operativos</b>			<b>C\$ 9,500.00</b>
<b>Gastos de Venta</b>		<b>C\$ 8,000.00</b>	
Publicidad y Propaganda		C\$ 5,000.00	
<b>Transporte</b>		<b>C\$ 3,000.00</b>	
Gastos de Administracion		<b>C\$ 1,500.00</b>	
<b>Papeleria y Utiles</b>		<u>C\$ 1,500.00</u>	
<b>Costo de venta</b>			<b>C\$ 42,078.13</b>
<b>Costo de venta por unidad</b>			<b><u>C\$ 47.82</u></b>

*Fuente: Equipo investigador*

### 2.4.3 Precio unitario

En la estructura anterior de estado de costos producción y ventas, se pudo determinar el costo unitario de cada producto, el cual dio un resultado de C\$47.82

Analizando el precio de la competencia, al cual no podemos establecer un precio mayor al de la misma por ser este un producto nuevo y de acuerdo a los datos recopilados por parte de los encuestados donde el 90% de ellos no está dispuesto a pagar más de C\$80.00 por un batido, se decidió que el margen de ganancia para el producto será del 57%, dando así un equilibrio del precio entre la competencia y lo que está dispuesto a pagar el cliente.

*Tabla 15 Precio unitario*

<b>Costo total del producto</b>	<b>Margen de ganancia</b>	<b>Utilidad</b>	<b>Precio de venta</b>
C\$ 47.82	57%	C\$ 27.26	C\$ 75.07

*Fuente: Equipo investigador*

### 2.5 Estrategias competitivas del mercado(4ps)

Para comenzar a definir las 4ps abordaremos un poco acerca del marketing y las estrategias en el mercado competitivo que se deben desarrollar en el ámbito empresarial y en proyectos innovadores brindando conocimientos al momento de ubicarse en el mercado competitivo.

Según (Klotler, pág. 30) El marketing es un conjunto de actividades destinadas a satisfacer las necesidades y deseos de los mercados meta a cambio de una utilidad o beneficio para las empresas u organizaciones que la ponen en práctica; razón por la cual, nadie duda de que el marketing es indispensable para lograr el éxito en los mercados actuales.

Para (Porter) “Las estrategias competitivas son una característica diferencial de una empresa que la hace desmarcarse de la competencia y colocarse en una posición claramente superior respecto del resto, a fin de obtener un rendimiento mayor. La ventaja competitiva ha de ser única en su sector, apreciada por el consumidor o cliente final y capaz de mantenerse a través del tiempo”. Pag 126.

Ante la pandemia del Covid 19 que afecta al mundo, se diseñaron estrategia para la comercialización del producto innovador de manera responsable y cuidadosa, con esto se pretende cuidar la salud de las personas involucradas en este proyecto y a la vez ayudar a erradicar la pandemia.

#### ❖ Estrategia macro

**Estrategia de desarrollo del producto**, es el nombre dado a una estrategia del crecimiento donde la meta del negocio es introducir nuevos productos en el mercado existente, esta estrategia puede requerir del desarrollo de nuevas capacidades y es necesario que el negocio produzca nuevos productos o modifique los actuales para satisfacer las necesidades no cubierta en el mercado actual.

FRUTPAN se desarrollará con esta estrategia ya que se creará un batido nuevo en el mercado con una fruta única que contiene vitaminas y minerales que fortalecen la salud del consumidor enfocado a los padecimientos de enfermedades cardiovasculares, cumpliendo con los estándares de calidad e higiene en el proceso de elaboración.

### **2.5.1 Estrategias de Producto**

La palabra estrategia viene del campo militar. Desde esta concepción una estrategia es: “Un plan de acción que se realiza a través de una serie de maniobras y acciones relacionadas entre sí”. El complemento de la estrategia es la táctica. Esta se define como “las acciones que permiten concretar la estrategia”.

La idea del producto es una idea acerca de un producto que la empresa se imagina ofreciendo al mercado, El concepto del producto es la versión detallada de la idea expresada en términos significativos para el consumidor, La imagen del producto es la forma en que los consumidores perciben un producto real o potencial.

La micro empresa batidos FRUTPAN adopta estrategias que permitirán que este producto este siendo aceptado en el mercado desarrollando y estudiando estrategias de comercialización en el mercado que permitan analizar el entorno para lanzar el producto a continuación se detalla la estrategia a ser desempeñadas.

#### **Estrategias de crecimiento y análisis de sus riesgos.**

- Desarrollo de producto
- Diversificación
- Integración

Como sabemos todo producto nuevo en el mercado está expuesto a diversos riesgos en la etapa de su crecimiento es por eso que las nuevas innovaciones deben hacer uso de diversas estrategias que proporcionen obtener eficiencia y eficacia en un producto nuevo Frutpan batidos adopta la estrategia de crecimiento y análisis de sus riesgos por ser un producto innovador que aún no está ubicado en el mercado competitivo.

#### **Estrategias de batidos Frutpan:**

## FRUTPAN BATIDOS

Ilustración 12: Prototipo



*Fuente: Equipo Investigador*

- ❖ Llevar a cabo la introducción de un producto innovador al mercado con la diferencia en calidad y gustos de la competencia acercándonos más a los consumidores.
- ❖ Elaborar y diseñar prototipo del producto Frutpan batidos diferenciándose de la competencia.
- ❖ Ubicar el batido Frutpan con su empaque y envase único del producto con la descripción única del producto.
- ❖ Aportar a la población un producto natural que proporcione un mejoramiento en el cuidado de la salud en cuanto al padecimiento de enfermedades cardiovasculares.
- ❖ Presentar a los consumidores un producto que cumpla con todo lo reglamentado por las leyes para que este sea introducido al mercado.
- ❖ Brindar a nuestros clientes un valor agregado en degustaciones de la misma fruta de pan como: tostaditas en su tiempo de preparación del batido

### 2.5.2 Estrategias de Precio

En esta etapa Frutpan batidos adopta la estrategia más adecuada para ubicarse en el mercado competitivo con la siguiente: Estrategia de lanzamiento: Consiste en una reducción temporal en el

## **FRUTPAN BATIDOS**

precio del producto al introducirlo en el mercado para acelerar la penetración del mismo. Una vez terminada la oferta de introducción, el precio será aumentado en el nivel que la micro empresa estime conveniente y considere oportuno.

FRUTPAN adopta estrategias que favorecerán una ubicación aceptada en el mercado competitivo y así atender la aceptación sus clientes.

- ❖ Los costos de producción y distribución deben disminuir conforme el volumen de ventas aumenta.
- ❖ Los precios bajos para Frutpan deben ayudar a impedir la entrada de los competidores.
- ❖ El precio del producto según los costos de materia prima y fijar una ganancia conveniente tanto para el cliente como para los productores
- ❖ Hacer la fijación de precio mediante el estudio realizado en cuanto a la estructura de costo haciendo uso de los costos mínimos requeridos para la producción y así asignar un margen de ganancia adecuado con la adquisición de compras
- ❖ Ejecutar en la introducción del producto innovador un precio de venta inferior al que se encuentran establecidas en las competencias indirecta con la finalidad de fidelizar al consumidor y ubicarnos en el mercado de una forma rápida positiva.

### **2.5.3 Estrategias de Distribución**

La organización de este servicio jugará un papel muy importante para el área comercial de la micro empresa Frutpan batidos, la logística se convierte en uno de los dos factores más importantes de la competitividad, ya que de este dependerá el éxito o el fracaso de la comercialización del producto nuevo en el mercado.

A continuación, serán presentadas las estrategias de distribución que batidos FRUTPAN realizara.

Distribución de manera Directa

## FRUTPAN BATIDOS

*Ilustración 13: Distribución Directa*



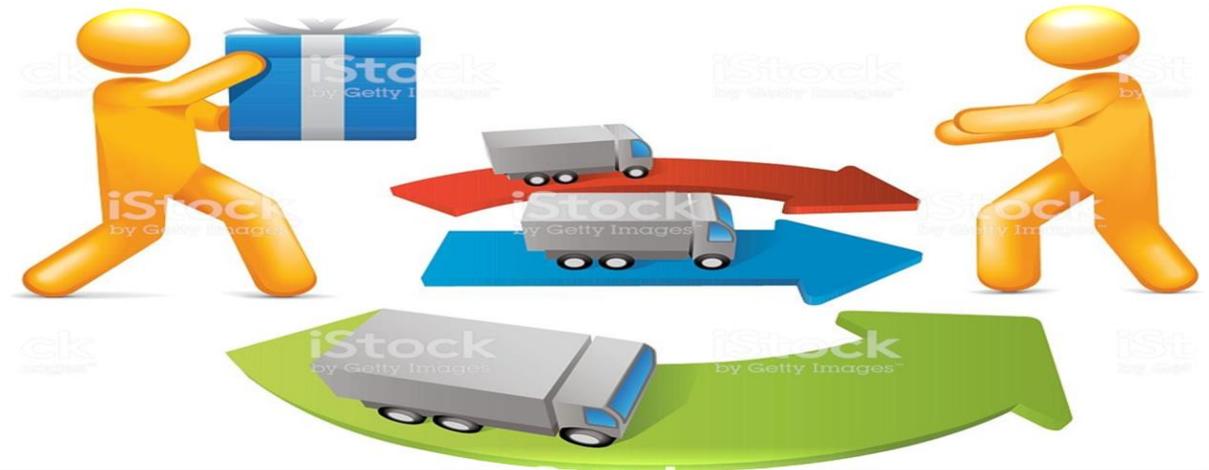
**Fuente:** (Canales de Distribucion, s.f.)

- Contar con el personal capacitado y/o profesional para ofrecer un excelente servicio al cliente, mismo que será capacitado mensualmente.
- Implementar el uso de la Frutpan móvil: esta consistirá en un local rodante donde se ofrecerá el batido, en escuelas, universidades, instituciones e incluso hospitales en la ciudad de Diriamba.
- Ventas en ferias: gubernamentales, universidades, actividades de salud.
- Crear programas para fidelizar al cliente.

Distribución de manera indirecta:

*Ilustración 14: Distribución Indirecta*

## FRUTPAN BATIDOS



*Fuente:* (Canales de Distribucion, s.f.)

- Crear alianzas con pulperías, supermercados, universidades, bares de hospitales, restaurantes.
- Visitar gimnasios del departamento de Carazo para dar a conocer el producto.
- Estar continuamente realizando encuestas, para saber qué tan satisfactorio ha sido su experiencia comprando el producto en lugares antes mencionado.
- Si fuera posible o si nuestros aliados en puntos de venta necesitaran de nuestro personal para ventas, ponerlos a su disposición.

### 2.5.4 Estrategias de Promoción y publicidad

Este es el punto más importante ya que Frutpan batidos apenas ingresara al mercado lo cual se vuelve más exigente una buena creación de estrategias de promoción y publicidad para darse a conocer y posesionarse en el mercado.

## FRUTPAN BATIDOS

A continuación, las estrategias de promoción y publicidad que Frutpan batidos ha preparado para el ingreso a la ciudad de Diriamba:

*Ilustración 15: Medios Publicitarios*



**Fuente:** (Ingenio Virtual)

- Crear páginas en Redes sociales como Facebook, Instagram, para ofrecer un mejor servicio y en ellas publicar videos e imágenes, darle el uso máximo de esta plataforma, aprovechando que su costo no es tan elevado y que estas plataformas son la tendencia del mundo que incluso nos van a dar a conocer a nivel nacional y más allá de las fronteras.

## FRUTPAN BATIDOS

Ilustración 16: Estrategias de ventas

The image shows a screenshot of a Facebook page for 'Frutpan Batidos'. At the top, there are navigation buttons for 'Anuncios', 'Notificaciones', and 'Sección de n...'. Below this is a banner image with the text '¡El cuidado de tu salud también es importante para nosotros!' and two smoothie cups. The profile name 'Frutpan Batidos' is visible, along with a blue 'Añadir botón' button and icons for 'Publicar', 'Foto', 'Promocionar', 'Editar página', and 'Ver como'. A rating section shows '0,0' and 'Aún no tiene calificación' for 'Producto/servicio in Diriamba'. At the bottom, there is a 'Crear una publicación' button. To the right, a post from 'Frutpan Batidos' dated 'Hace un momento' contains the text: 'Clienta sastifecha gracias a nuestro batido!!! Muchas Gracias Doña Daya por ser de nuestros clientes.. Les esperamos!!! Visitanos!!!'. Below the text are two side-by-side photos: the left one shows a woman in a black shirt and pink pants holding a smoothie, with another person in a black shirt and mask behind her; the right one shows the same woman giving a thumbs up while holding the smoothie.

*Fuente: Equipo investigador*

- Realizar spot Radial y televisivos para presentarlos en los radios y canales televisivos locales.



Mi video.mp4

## FRUTPAN BATIDOS

### *Diseño de Spot Radial*

*¡¡Mucha atención queridos oyentes...!!  
¡¡Les hablamos del nuevo batido Frutpan!!  
¡¡Es un batido hecho a base de la exquisita fruta de pan combinada con banano!!  
No es solo para personas con enfermedades, es para usted, para mí, ¡¡para toda la familia!!  
¡¡Contiene proteínas y minerales que ayudan al cuerpo a tener una vida sana!!  
¡¡Cómpralo y disfrútelo!!  
¡¡No se quede sin comprarlo!!  
Visítenos en Diriamba-Carazo o llámenos al 22223012*

- Repartir volantes en eventos, universidades, hospitales y centros institucionales.
- Implementar mantas y brochure con la información detallada del negocio y repartirlas en toda la ciudad.
- Ubicar toldos en la apertura de puntos de ventas con los aliados, y en ellas realizar regalías, promociones y descuentos.
- Patrocinar eventos: concursos de belleza etc.
- Personalizar el equipo rodante con información y publicidad de la empresa.
- Descuento por clientes Frecuentes.
- Días de locura, paga dos y el tercero es gratis.

### **Estrategias empleadas ante la pandemia del Covid 19**

El coronavirus COVID19 es un virus nuevo, desconocido anteriormente en la patología humana. De persona a persona se transmite por vía respiratoria a través de las gotas respiratorias de más de 5 micras, cuando el enfermo presenta sintomatología respiratoria (tos y estornudos) y contacto directo con secreciones de personas infectas a través de las manos. El periodo de incubación puede variar entre 2 y 14 días. Por ello, las mejores medidas de protección es el aislamiento de personas contagiadas y portadoras del virus y la higiene personal.

Es de gran importancia que la población esté al tanto de lo que contrae esta enfermedad y las medidas que se deben tomar en cuenta para evitar el contagio de este virus.

con responsabilidad todos los agentes de la alimentación, las instituciones, los ciudadanos, los medios de comunicación, las empresas y los ciudadanos con un objetivo común, minimizar los riesgos de contagio. Cada miembro tiene la responsabilidad en una parte de la cadena con el fin último de evitar la propagación del virus COVID-19.

Atendiendo a todas las medidas necesarias de protección el local de Frutpan batidos adopta las siguientes medidas de prevención ante la pandemia para ofrecer a nuestros consumidores un ambiente seguro apto al cuidado de su salud.

- Se reforzará en los controles y medidas de organización de la limpieza y desinfección del lugar y equipos de trabajo.
- Sanitizar el local es de gran importancia ya que de esta manera se reduce un sinnúmero de microorganismos eliminando así los residuos de virus que afecten el ser humano
- Uso obligatorio para ingresar al local todo esto para evitar el contagio y la propagación del virus
- Personal capacitado para atender a los clientes con uso adecuado de mascarías y guantes.
- Adoptar normas de higiene y seguridad en el local proporcionando un botiquín de primeros auxilios para brindar asistencia médica a nuestros consumidores.

## FRUTPAN BATIDOS

- Realizar charlas de prevención en diferentes bloques de tiempo con el fin de enfatizar ante la pandemia del Covid 19 a nivel mundial como nacional y como se debe enfrentar a esta.
- Cobrar sin efectivo en el Local

En esta situación de la pandemia conocemos que el contagio del covid-19, se da más a través de los billetes o monedas. Lo ideal es que evitemos el contacto con este ya que son un vehículo importante de la transmisión del virus. Por eso se decidió incluir pago con tarjeta de crédito o débito.

- Realizar ventas online

Frutpan ya tenía la idea y oportunidad de introducirse en internet, pero ahora más que nunca se decidió intensificar la comunicación entre los clientes, realizando diferentes publicaciones dándole valor al producto y aprovechando que los clientes están más metidos en lo que se refiere al internet.

Se pretende realizar publicaciones con contenido útil que se quede en la mente de los consumidores y por ende que estos tengan la necesidad de adquirir el producto contando este con estándares de calidad y medida higiénicas necesarias ante la pandemia.

### 2.5.5 Presupuesto de las estrategias

En el siguiente cuadro se hace referencia a los insumos que se ocurrirán en el proceso de la elaboración de estrategia para el producto innovador “FRUTPAN” con el objetivo de estimar un monto que nos permita llevar a cabo dicha actividad.

Tabla 16 Presupuesto de estrategias

Presupuesto de las estrategias				
Actividad (Estrategia)	Descripción	Cantidad (Unidades)	Precio Unitario	Costo Estimado
Producto	Etiqueta	40	C\$5.00	C\$ 200.00
	Etiqueta	40	C\$5.00	C\$ 200.00

## FRUTPAN BATIDOS

	Aspectos legales			C\$ 3,380.00
<b>Precio</b>	Estudio del precio			C\$ 2,680.00
<b>Promoción y Publicidad</b>	Página web y redes sociales	1	C\$300.00	C\$ 300.00
	Brochure, mantas, banner y volantes.	100, 1, 1, 100	C\$10.00, C\$500.00, C\$400.00 Y C\$10.00	C\$ 2,900.00
	Spot Radiales televisivos		C\$ 5,000.00 C\$ 4 ,500.00	C\$ 9,500.00

*Fuente: Equipo investigador*

### 2.6 Proyección de ventas

El equipo de emprendimiento muestra en las siguientes tablas las proyecciones de ventas estimadas a diario, semanal, mensual y anual para la micro empresa batidos “FRUTPAN” como en etapa de inicio de proyecto la venta de batidos en 40 unidades vendidas a diario con un valor de C\$75.00 cada una, atendiendo martes después de mediodía hasta el día domingo, desglosando las ventas proyectadas de la siguiente manera:

*Tabla 17 proyecciones de ventas por día, semana y mes*

Proyecciones de ventas	
<b>Ventas estimadas por día</b>	<b>C\$ 3.000.00</b>
<b>Ventas estimadas por semana</b>	<b>C\$ 16,500.00</b>
<b>Ventas estimadas por mes</b>	<b>C\$ 66,000.00</b>
<b>Proyecciones de Enero-Junio</b>	<b>3%</b>
<b>Proyecciones de Julio- Diciembre</b>	<b>5%</b>

*Fuente: Equipo investigador*

Las proyecciones de venta anual se dividen en dos porcentajes, ya que la materia prima principal en los primeros 6 meses del año de enero a Junio es muy poca producida por ende se proyectara el 3% de su aumento de venta, lo cual puede afectar un poco el porcentaje de ventas; mientras en los últimos 6 meses de Julio a Diciembre esta es una época masiva de producción y por ende proyectamos a un 5% el aumento de venta de “Frutpan batido”, mostrando en la siguiente tabla cada mes con el porcentaje proyectado.

## FRUTPAN BATIDOS

Tabla 18 Proyecciones de ventas anual (unidades)

Proyecciones de ventas anual (Unidades Físicas)													
Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
2020	880	906	934	962	990	1,020	1,071	1,125	1,181	1,240	1,302	1,367	12,978
2021	1,408	1,450	1,494	1,539	1,585	1,632	1,714	1,800	1,890	1,984	2,083	2,188	20,767
2022	2,253	2,321	2,390	2,462	2,536	2,612	2,743	2,880	3,024	3,175	3,334	3,500	33,230

Fuente: Equipo investigador

Tabla 19 Proyecciones de venta (Monetario)

Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
2020	C\$66,000.00	C\$67,980.00	C\$70,019.40	C\$72,119.98	C\$74,283.58	C\$76,512.09
2021	C\$105,609.52	C\$108,777.81	C\$112,041.14	C\$115,402.38	C\$118,864.45	C\$122,430.38
2022	C\$168,990.47	C\$174,060.19	C\$179,281.99	C\$184,660.45	C\$190,200.27	C\$195,906.27
Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
C\$80,337.69	C\$84,354.58	C\$88,572.31	C\$93,000.92	C\$97,650.97	C\$102,533.52	C\$973,365.04
C\$128,551.90	C\$134,979.50	C\$141,728.47	C\$148,814.89	C\$156,255.64	C\$164,068.42	C\$1,557,524.50
C\$205,701.59	C\$215,986.67	C\$226,786.00	C\$238,125.30	C\$250,031.57	C\$262,533.14	C\$2,492,263.91

Fuente: Equipo investigador

## FRUTPAN BATIDOS

En la siguiente gráfica, podemos observar el comportamiento de las proyecciones de ventas que tendrá el producto a innovar en el año 2021.

*Ilustración 17: Comportamiento de ventas 2021*



*Fuente: Equipo investigador*

### 3. Plan de Producción

Según José Antonio, (2005), Este tiene como objetivo describir todas las operaciones de la empresa en cada fase, desde el proceso de fabricación del producto o prestación del servicio, hasta los recursos humanos, materiales y tecnológicos necesarios para un funcionamiento eficaz y eficiente de dichas operaciones.

El proceso de producción es una labor que implica la realización de numerosas actividades. No hay un único modelo válido de ejecución, ya que este variará en función del tipo de negocio o las situaciones concretas de cada empresa.

Pero para establecer un punto de partida, podemos comenzar por analizar qué elementos debe contemplar un buen Plan de Producción. Aunque como decimos, las variantes son infinitas, como norma general podemos afirmar que en su elaboración nunca deben faltar estos aspectos generales.

Elementos claves de un plan de producción

- Infraestructuras e Instalaciones

Es necesario identificar las necesidades de cada empresa, tanto a nivel de instalaciones como de mantenimiento, entre otros elementos. Estos son los más importantes que el responsable de la elaboración del Plan de Producción no deberá pasar por alto:

- Instalaciones físicas
  - Equipamiento
  - Tecnología (hardware, software, otras tecnologías clave)
  - Mantenimiento
- Proceso de Fabricación y/o de prestación del servicio

El Plan de Producción debe detallar cada fase, y señalar los aspectos más importantes, como:

- Los recursos necesarios
- Los costes de producción
- Las gestiones para el control de calidad

## FRUTPAN BATIDOS

- Las medidas de seguridad y de prevención de riesgos laborales
- Aprovisionamiento y Logística:

Establecer una política de relaciones con los proveedores y de aprovisionamiento es esencial en todo Plan de Producción. Las principales tareas que hay que definir en este sentido son:

- La política de compras y de gestión
- El programa de aprovisionamiento

### 3.1 Proceso de Producción

En la siguiente tabla se describe el proceso de producción de Batidos naturales FRUTPAN, donde su ingrediente principal será la fruta de pan.

*Tabla 20 Proceso de producción*

Descripción del proceso de producción	
➤ <b>Recepción de materia prima</b>	Aquí se recibe la materia prima para la producción necesaria de una semana.
➤ <b>Inspección de materia prima</b>	En esta etapa, se evalúa el estado de la materia prima, se deja madurar, se realizan los estudios de Brix y PH para valorar la calidad interna de la fruta (Fruta de pan y bananos), y determinar si cumple con los parámetros exigidos para procesar.
➤ <b>Lavado de materia prima</b>	Se traslada al área de lavado y limpieza, para garantizar la higiene de la materia prima.
➤ <b>Se traslada al área de proceso</b>	Se traslada al área de proceso la cantidad necesaria para la producción diaria.
➤ <b>Mezcla de los ingredientes</b>	Aquí se reúnen todos los ingredientes del producto, se evalúa que todos los ingredientes estén en su medida que corresponde.
➤ <b>Licuar la mezcla</b>	Se licúa todos los ingredientes, luego de esto se traslada el licuado a un recipiente para valorar la calidad del mismo.
➤ <b>Envasado y producto terminado</b>	Una vez que el licuado cumpla con los parámetros de calidad, se procede a envasar el producto, en un vaso plástico con su

## FRUTPAN BATIDOS

	respectiva etiqueta. De esta manera estará listo el producto, para el consumidor final
--	--

*Fuente: Equipo investigador*

También, se describe el proceso de elaboración del producto batidos FRUTPAN, bajo la metodología de Flujogramas vertical, bajo la metodología de American society mechanical enginners–ASME por sus siglas en inglés.

# FRUTPAN BATIDOS

Tabla 21 Flujograma del proceso de producción

<p><b>Flujograma del proceso productivo de la micro empresa batidos FRUTPAN</b></p>			
	ACTIVIDADES	TIEMPO	
	INICIO		
	Recepción de materia prima	01:30:00	
	Inspección de materia prima	00:30:00	
	Lavado de materia prima	00:25:00	
	Traslado al área de proceso	01:00:00	

## FRUTPAN BATIDOS

	<p style="text-align: center;">Mezcla de los ingredientes</p>	<p style="text-align: center;">00:10:00</p>
	<p style="text-align: center;">Licuar mezcla</p>	<p style="text-align: center;">00:5:00</p>
	<p style="text-align: center;">Envasado y producto terminado</p>	<p style="text-align: center;">00:10:00</p>
	<p style="text-align: center;">FIN</p>	
	<p style="text-align: center;">Total</p>	<p style="text-align: center;">3:50:00</p>

*Fuente: Equipo investigador*

El proceso de producción tendrá una duración de 3 horas y 50 minutos, tiempo en el cual se utilizará al 65% de la capacidad, se podrían elaborar 40 batidos por día en presentaciones de 500 ml/ 16 onzas, esto nos indica que semanalmente en una jornada laboral de 48 horas por lo tanto semanalmente se estarían fabricando 220 unidades y 880 unidades producidas mensualmente.

En la medida de que la micro empresa vaya aumentando su inversión, aumenta su capacidad de producción como lo es de julio a diciembre que son las temporadas más altas que se aprovecharan para el desarrollo de la micro empresa para así llegar al 100% de la capacidad productiva.

Por lo tanto, la micro empresa Frutpan inicia su producción con el 65 % lo cual aumentara el segundo semestre al 35% para llegar al 100% de la capacidad productiva para cubrir la demanda

## FRUTPAN BATIDOS

que se tiene en el mercado referente a las temporadas altas que se presentan en los meses de julio a diciembre.

Tabla 22 Capacidad productiva

I semestre	II semestre
<p>Se producirá ocupando el 65 % de la capacidad productiva.</p> <p>Esto representa producir 880 batidos mensualmente.</p> $880 * 100 = 65\%$ <hr style="width: 20%; margin: auto;"/> <p style="text-align: center;">1367</p> <p>De esta forma se inicia con el 65 % para alcanzar la capacidad productiva en temporadas altas</p>	<p>Se cubrirá el 35 % de la capacidad productiva llegando al 100%</p> <p>Produciendo en diciembre 1367 batidos con el 35 % con el cual se llega al 100 %.</p> $1367 - 880 = 487$ <p>con estos se llega al 100% De la capacidad productiva</p>

*Fuente: Equipo investigador*

### 3.2 Proveedores y condiciones de compra de los equipos

Dentro de la selección de los proveedores se estableció criterios o condiciones; entré ellos se encuentra:

- Cumplimiento en fechas de entrega.
- Calidad.
- Precio.
- Servicios que ofrece.
- Créditos.
- Localización del proveedor.
- Fiabilidad
- Garantía

## FRUTPAN BATIDOS

Teniendo en cuenta los criterios mencionados anteriormente, se han seleccionado a los siguientes proveedores.

Tabla 23 Proveedores de Maquinaria

Proveedores de equipos y maquinarias	
1	Mercado Oriental
2	Fogel S. A
3	PROFYSA
4	Plastinic

*Fuente: Equipo investigador*

A continuación, se presenta la ficha técnica de cada una de las maquinarias que va a utilizar FRUTPAN para su producción, donde se describen aspectos como: proveedor, marca de la maquinaria, su vida útil, precio y características generales de la misma.

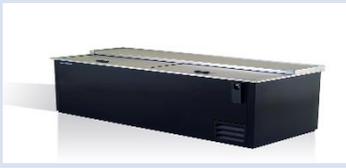
Tabla 24 Ficha técnica licuadora

Ficha Técnica	
<b>Licuadora</b>	
	
	
<b>Proveedor:</b>	Fogel S. A
<b>Dirección:</b>	Puente a desnivel Portezuelo 300 más al norte Km 5.5 carretera a Masaya
<b>Marca:</b>	Sankey
<b>Vida útil:</b>	12 meses
<b>Precio:</b>	C\$ 1,500.00
<b>Características Generales:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Licuadora con una capacidad ideal para preparar batidos.</li> <li>➤ 23 cm de ancho, 22cm de profundidad y altura total de 35 cm.</li> <li>➤ Capacidad para 6 vasos</li> <li>➤ Trituradora de hielo</li> <li>➤ Material de Vaso (Vidrio)</li> <li>➤ Garantía de 12 meses</li> </ul>

*Fuente: Fogel S.A*

## FRUTPAN BATIDOS

Tabla 25 Ficha técnica mantenedora

Ficha Técnica	
<b>Mantenedora</b>	 
<b>Proveedor:</b>	Fogel S. A
<b>Dirección:</b>	Puente a desnivel Portezuelo 300 mts al norte Km 5.5 carretera a Masaya
<b>Marca:</b>	Mabe
<b>Vida útil:</b>	5 años
<b>Precio:</b>	C\$ 6,000.00
<b>Características Generales:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Exclusiva tecnología que mantiene frescos los alimentos hasta por 100 horas, sin energía eléctrica</li> <li>➤ Triple función que enfría, conserva congelado y congela</li> <li>➤ 9 niveles de temperatura</li> <li>➤ 117cm de ancho por 90 cm de alto.</li> <li>➤ Capacidad: 11 pies cúbicos</li> <li>➤ Luz interior</li> <li>➤ Tapón de drenado</li> <li>➤ 1 año de garantía</li> </ul>

Fuente: Fogel S.A

Tabla 26 Ficha técnica de cocina

Ficha Técnica	
<b>Cocina</b>	 
<b>Proveedor:</b>	Mercado Oriental
<b>Dirección:</b>	Mercado Oriental, Managua.
<b>Vida útil:</b>	5 años

## FRUTPAN BATIDOS

<b>Precio:</b>	C\$ 4,500.00
<b>Características Generales:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dimensiones: 980 x 790 x 850 mm.</li> <li>• Tobera eliminación de gases altura 800mm.</li> <li>• Gabinete íntegramente realizado en acero inoxidable.</li> <li>• Bandeja colectora para derrames en cocinas.</li> <li>• Horno en chapa enlozada de dimensiones gastronómicas. GN 2/1.</li> <li>• Piso de horno en hierro fundido.</li> <li>• Bandeja de horno y rejilla.</li> <li>• Opcional: piso de horno en piedra refractaria / puerta de vidrio / termostato para horno.</li> <li>• Quemadores de horno en hierro fundido con válvula de seguridad.</li> <li>• Patas en acero inoxidable con regatones regulables.</li> </ul>

*Fuente: Equipo investigador*

Tabla 27 Ficha técnica de mesa

<b>Ficha Técnica</b>		
<b>Mesa Inoxidable</b>		
<b>Proveedor:</b>	Mercado Oriental	
<b>Dirección:</b>	Mercado Oriental, Managua.	
<b>Vida útil:</b>	5 años	
<b>Precio:</b>	C\$ 3,500.00	
<b>Características Generales:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Conformada en acero inoxidable AISI 18/10 con acabado sanitado y estructura con rigidez y estabilidad suficiente para el uso al que se destina</li> <li>➤ Encimera resistente, dotada de frontal con canto mínimo de 60 mm, cantos redondeados y esquinas debidamente soldadas</li> <li>➤ Estante inferior con refuerzo central totalmente soldado</li> <li>➤ Pies de acero inoxidable de altura regulable</li> <li>➤ Con dimensiones de 1400 x 600x 850 mm.</li> </ul>	

*Fuente: Equipo investigador*

## FRUTPAN BATIDOS

Tabla 28 Ficha técnica de ventiladores de techo

Ficha Técnica	
<b>Ventilador de Techo</b>	
<b>Proveedor:</b>	Mercado Oriental
<b>Dirección:</b>	Mercado Oriental, Managua.
<b>Vida útil:</b>	4 años
<b>Precio:</b>	C\$ 2,000.00
<b>Características Generales:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Suelen ser ventiladores de gran potencia y de disposición horizontal. Existen unas cuantas variedades en el mercado con diferentes velocidades y de mando a distancia.</li> <li>➤ Funcionamiento: se encuentran fijados en el techo y suelen estar compuestos de tres aspas de gran tamaño horizontales. Estas aspas giran a una buena velocidad, refrescando el aire desde la parte superior y esparciéndolo por toda la habitación.</li> </ul>

*Fuente: Equipo investigador*

## FRUTPAN BATIDOS

Herramientas que se utilizaran para la elaboración de batidos FRUTPAN.

*Tabla 29 Herramientas de Frutpan*

Herramientas y utensilios	Cantidad	C/U	C/T	Funciones
<b>Maniguetas de madera.</b>	1	C\$ 150.00	C\$ 150.00	Para mesclar
<b>Recipientes de plásticos</b>	1	C\$ 300.00	C\$ 300.00	Lavar M. P
<b>Toallas de Cocina</b>	3	C\$ 30.00	C\$ 90.00	Limpieza
<b>Cuchillo</b>	2	C\$ 45.00	C\$ 90.00	Cortar frutas
<b>Guantes</b>	2 (Caja)	C\$ 150.00	C\$ 300.00	Para evitar bacterias.
<b>Mascarillas</b>	2 (Caja)	C\$ 900 .00	C\$ 1800 .00	Evi bacterias
<b>Mallas para el Cabello</b>	2 (Caja)	C\$ 160.00	C\$ 320.00	Evitar cabellos en el producto
<b>Vasos</b>	3	C\$ 10.00	C\$ 30.00	Uso cotidiano.
<b>Lampazo</b>	2	C\$ 60.00	C\$ 120.00	Limpieza
<b>Mechas de lampazo</b>	2	C\$ 30.00	C\$ 60.00	Limpieza
<b>Escoba</b>	2	C\$ 50.00	C\$ 100.00	Limpieza
<b>Cajillas</b>	8	C\$ 250.00	C\$ 2,000.00	Almacenar materia prima
<b>Basurero</b>	3	C\$ 100.00	C\$ 300	Desechos
<b>Total</b>			<b>C\$ 5,660.00</b>	

*Fuente: Equipo investigador*

## FRUTPAN BATIDOS

Tabla 30 Costo de maquinaria y Herramientas

Batidos FRUTPAN		Maquinarias, Herramientas y Utensilios	
Maquinarias	Precio unitario	Cantidad	Total
Licuadora	C\$1,500.00	1	C\$1,500.00
Mantenedora	C\$6,000.00	1	C\$6,000.00
Cocina	C\$4,500.00	1	C\$4,500.00
Mesa inoxidable	C\$3,500.00	1	C\$3,500.00
Ventiladores de techo	C\$2,000	2	C\$4,000.00
Herramientas y Utensilios			C\$ 5,660.00
<b>TOTAL</b>			<b>C\$25,160.00</b>



*Fuente: Equipo investigador*

### 3.3 Capital Fijo y vida útil

#### Capital fijo:

Según Fernández (2009) capital fijo Económicamente hablando, capital es la cantidad de recursos, bienes y valores disponibles para satisfacer una necesidad o llevar a cabo una actividad definida. Estos recursos, bienes y valores pueden generar una ganancia particular denominada renta.

La actividad que se realiza puede ser la producción, el consumo, la inversión, la constitución de una empresa, etc. Cuando este capital se destina a la producción, se convierte en un factor de producción (Factores de producción). El capital se puede acumular con el tiempo, y sus retornos (renta) pueden ser utilizados o reutilizados para aumentar el capital original.

#### Vida útil:

(Ferreira J. A., 2010) afirma que vida útil es el período en el que se espera utilizar el activo por parte de la empresa y, a su vez, el tiempo durante el cual se producen, lo que se espera utilizar un activo, bajo una actividad económica eficiente. Como Activo fijo de una empresa nos referimos a bienes que tienen una duración dentro del ciclo económico superior a un año.

## FRUTPAN BATIDOS

### Depreciación:

Según Chávez (2016) Depreciación se origina por la pérdida de valor que sufre un bien o recurso por obsolescencia técnica o económica la depreciación implica el cálculo de la vida útil de un bien susceptible de deterioro o pérdida de valor. El tratamiento contable de la depreciación origina una transacción, Estimación del desgaste o pérdida de valor que sufre un activo fijo por su utilización en la actividad productiva por el paso del tiempo o por la aparición de métodos de producción más eficaces.

Para la depreciación de las maquinarias se utiliza el método de depreciación de línea recta, dándole un valor residual o de desecho del 5 %.

### Licuadora

*Tabla 31 Depreciacion Licuadora*

Meses	Depreciacion Anual		Depreciacion Acumulada		Valor en libro
<b>0</b>					C\$ 1,500.00
<b>1</b>	C\$	118.75	C\$	118.75	C\$ 1,381.25
<b>2</b>	C\$	118.75	C\$	237.50	C\$ 1,262.50
<b>3</b>	C\$	118.75	C\$	356.25	C\$ 1,143.75
<b>4</b>	C\$	118.75	C\$	475.00	C\$ 1,025.00
<b>5</b>	C\$	118.75	C\$	593.75	C\$ 906.25
<b>6</b>	C\$	118.75	C\$	712.50	C\$ 787.50
<b>7</b>	C\$	118.75	C\$	831.25	C\$ 668.75
<b>8</b>	C\$	118.75	C\$	950.00	C\$ 550.00
<b>9</b>	C\$	118.75	C\$	1,068.75	C\$ 431.25
<b>10</b>	C\$	118.75	C\$	1,187.50	C\$ 312.50
<b>11</b>	C\$	118.75	C\$	1,306.25	C\$ 193.75
<b>12</b>	C\$	118.75	C\$	1,425.00	C\$ 75.00

*Fuente: Equipo investigador*

## FRUTPAN BATIDOS

### Congeladora

Tabla 32 Depreciación de mantenedora

Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en libro
0			C\$ 6,000.00
1	1140	1140	C\$ 4,860.00
2	1140	2280	C\$ 3,720.00
3	1140	3420	C\$ 2,580.00
4	1140	4560	C\$ 1,440.00
5	1140	5700	C\$ 300.00

Fuente: Equipo investigador

### Mesa

Tabla 33 Depreciación de mesa

Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en libro
0			C\$ 3,500.00
1	C\$ 665	C\$ 665	C\$ 2,835.00
2	C\$ 665	C\$ 1330	C\$ 2,170.00
3	C\$ 665	C\$ 1995	C\$ 1,505.00
4	C\$ 665	C\$ 2660	C\$ 840.00
5	C\$ 665	C\$ 3325	C\$ 175.00

Fuente: Equipo investigador

### Cocina

Tabla 34 Depreciación de cocina

Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en libro
0			C\$ 10,000.00
1	C\$ 1,900.00	C\$ 1,900.00	C\$ 8,100.00
2	C\$ 1,900.00	C\$ 3,800.00	C\$ 6,200.00
3	C\$ 1,900.00	C\$ 5,700.00	C\$ 4,300.00
4	C\$ 1,900.00	C\$ 7,600.00	C\$ 2,400.00
5	C\$ 1,900.00	C\$ 9,500.00	C\$ 500.00

Fuente: Equipo investigador

**Ventiladores de techo**

*Tabla 35 Depreciacion de ventiladores de techo*

<b>Año</b>	<b>Depreciacion Anual</b>	<b>Depreciacion Acumulada</b>	<b>Valor en libro</b>
0			C\$ 1,000.00
1	C\$ 237.50	C\$ 237.50	C\$ 762.50
2	C\$ 237.50	C\$ 475.00	C\$ 525.00
3	C\$ 237.50	C\$ 712.50	C\$ 287.50
4	C\$ 237.50	C\$ 950.00	C\$ 50.00

*Fuente: Equipo investigador*

**3.4 Capacidad Planificada**

La capacidad instalada es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular, unidad, departamento o sección; puede lograr durante un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipos de producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología, experiencia/conocimientos, etc.

Dentro de la capacidad planificada para Frutpan batidos, se consideran factores de producción, tales como lo es la materia prima disponible, para así conocer y determinar la cantidad de productos que se podrán realizar, tomando en cuenta la maquinaria disponible para la realización de los batidos.

Inicialmente se detalla la capacidad de producción (licuadora) la cual se toma como referencia su capacidad por hora

*Tabla 36 Capacidad de producción Licuadora*

<b>Máquina</b>	<b>Capacidad</b>
<b>Licuadora</b>	12 litros*Hora

*Fuente: Equipo investigador*

En la siguiente tabla se muestra la capacidad productiva de la licuadora con unidad de medida en litros con proyecciones diarias, semanales, mensuales y anuales.

## FRUTPAN BATIDOS

Tabla 37 Capacidad producida

Capacidad de Produccion				
Especificaciones	Día	Semana	Mes	Año
12*8 horas de trabajo	96 litros			
96*5.5 días de trabajo		528 litros		
528*4 semanas			2112 litros	
2112*12 meses				25, 344 litros

Fuente: Equipo investigador

Posteriormente en la siguiente tabla se detalla la cantidad en litros a producir con la licuadora, iniciando con una capacidad instalada del 20.83%, cubriendo de esta manera el 6.70% de la demanda insatisfecha para el primer mes.

La licuadora produce en su 100 %, 96 litros diario de lo cual batidos FRUTPAN ocupara solamente el 20.83% equivalente a 20 litros diarios y 40 unidades de batidos.

Tabla 38 Capacidad instalada

Capacidad instalada						
Descripcion	U/M	%	C/P Diaria	C/P Semanal	C/P Mensual	C/P Anual
Maquinaria	Litros		96	528	2,112	25,344
Capacidad instalada		20.83%	20	110	440	5,284
Unidades de batidos			40	220	880	10,568
Demanda insastifecha		20%	0.30%	1.67%	6.70%	80%

Fuente: Equipo investigador

La micro empresa Frutpan teniendo en cuenta todos sus recursos, se estima la siguiente capacidad de producción:

Tabla 39 Capacidad de producción

Capacidad de producción	
Tiempo	Unidades
Día	40 unidades de batidos
Semana	220 unidades de batidos
Mes	880 unidades de batidos
Anual	12, 978 unidades de batidos

## **FRUTPAN BATIDOS**

*Fuente: Equipo investigador*

Para la empresa Frutpan la capacidad planificada de producción está basado en el número de operarios; como solamente lo es una persona, la materia prima, la capacidad de la maquinaria y el tiempo de producción, con una producción al día para cubrir parte de la demanda insatisfecha.

### **Determinación de las temporadas altas y bajas**

A continuación, se detalla las temporadas altas y bajas que se presentan para la micro empresa batidos FRUTPAN encontrándose los niveles de consumos más elevados que esta tendrá a lo largo del periodo analizando de manera lógica estas etapas.

Para la micro empresa se realiza un análisis concreto en cuanto a las temporadas altas y bajas de acuerdo a la producción en su proyección de ventas.

- Aumentar los volúmenes de ventas en los clientes aprovechando las temporadas altas de la producción de la fruta.
- Abordar y captar los clientes de la competencia (clientes potenciales) realizando diversas estrategias de promoción para aumentar las ventas.
- Promover las fuerzas de ventas en los segmentos de mercado
- Frutpan tiene por objetivo incrementar un 5% de las ventas anuales de acuerdo a los diferentes estudios que se realizan para hacer crecer la micro empresa de manera positiva al iniciar el periodo 2021.
- Mantener una estimación en el volumen de ventas en cuanto al precio del producto.
- Aumentar la participación de mercado en los segmentos de estudio analizando así la proyección que se tendrá en las temporadas bajas.

Por lo tanto batidos FRUTPAN realiza sus proyecciones de venta para lo que son temporadas altas aprovechando al máximo la temporada de cosecha de la fruta de pan planteándose como objetivo incrementar las ventas en el periodo de julio a diciembre en donde hay un mayor auge de producción del 5% de ventas por lo cual también tiene estrategias de crecimiento en las temporadas bajas las cuales se encuentran de enero hasta junio en un nivel de ventas del 3% en cuanto a estos estudios se proyectan las ventas del producto batidos FRUTPAN .

## 3.5 Ubicación y distribución física de la empresa

Como grupo emprendedor se decidió ubicar la micro empresa batidos FRUTPAN en la ciudad de Diriamba, ya que uno de los emprendedores es habitante de ese lugar y el conoce el terreno donde se podrá hacer realidad el negocio y que además donde él conoce el mercado al que se enfrentara la micro empresa y además que se realizó un estudio para conocer si Diriamba o Dolores era mejor opción para su ubicación, ya que se encuentra más cerca de la demanda por lo que Diriamba tiene más porcentaje en enfermedades cardiovasculares.

Existen dos etapas importantes que nos sirven para la elección de la ubicación de la empresa Frutpan batidos, las cuales son:

**Macro localización:** Esta etapa como bien lo dice el nombre, es donde como microempresa se va a encontrar, es escoger algún punto de todo el país; para así crear nuestro mercado meta. Por lo tanto, se decidió que estaría ubicada en el departamento de Carazo. Esta decisión se tomó embace a factores como; aspecto geográfico, materia prima y mano de obra disponible

**Micro localización:** Una vez elegido lo macro vamos a la micro, que es donde nos referimos que el establecimiento se ubicará en el departamento de Carazo, municipio Diriamba, que se ubicara del parque 2 cuadras al este, que será un lugar céntrico para que los clientes puedan encontrar el producto accesible y que esté más cerca a los municipios cercanos como Jinotepe y San marcos. Esta decisión se tomó debido a los factores cómo; energía eléctrica, transporte urbano, agua potable y seguridad

Se decidió realizar un análisis cuantitativo por puntos para determinar y analizar el lugar donde se encontraría la micro empresa siendo estos los municipios de dolores y Diriamba para así estar más accesible al mercado meta se hizo una comparación de los dos lugares para el análisis de cada factor y ver cuál de las dos opciones es mejor.

*Tabla 40 Micro localización*

FACTOR LOCACIONAL	PRIORIDAD	Alternativa A Diriamba		Alternativa B Dolores	
		C	CP	C	CP

## FRUTPAN BATIDOS

<b>Actividad comercial de la zona</b>	30	2	0.6	1	0.3
<b>Segmento de clientes potenciales</b>	30	3	0.45	2	0.45
<b>Vías de transporte</b>	20	2	0.6	2	0.6
<b>Servicios básicos</b>	20	2	0.5	1	0.25
<b>Total</b>	<b>100</b>		<b>2.15</b>		<b>1.6</b>

*Fuente: Equipo investigador*

*Tabla 41 Escala de calificación*

C: Calificación

CP: Calificación Ponderada

<b>Escala de calificación</b>	
<b>0</b>	Nula
<b>1</b>	Mínimo
<b>2</b>	Medio
<b>3</b>	Alto

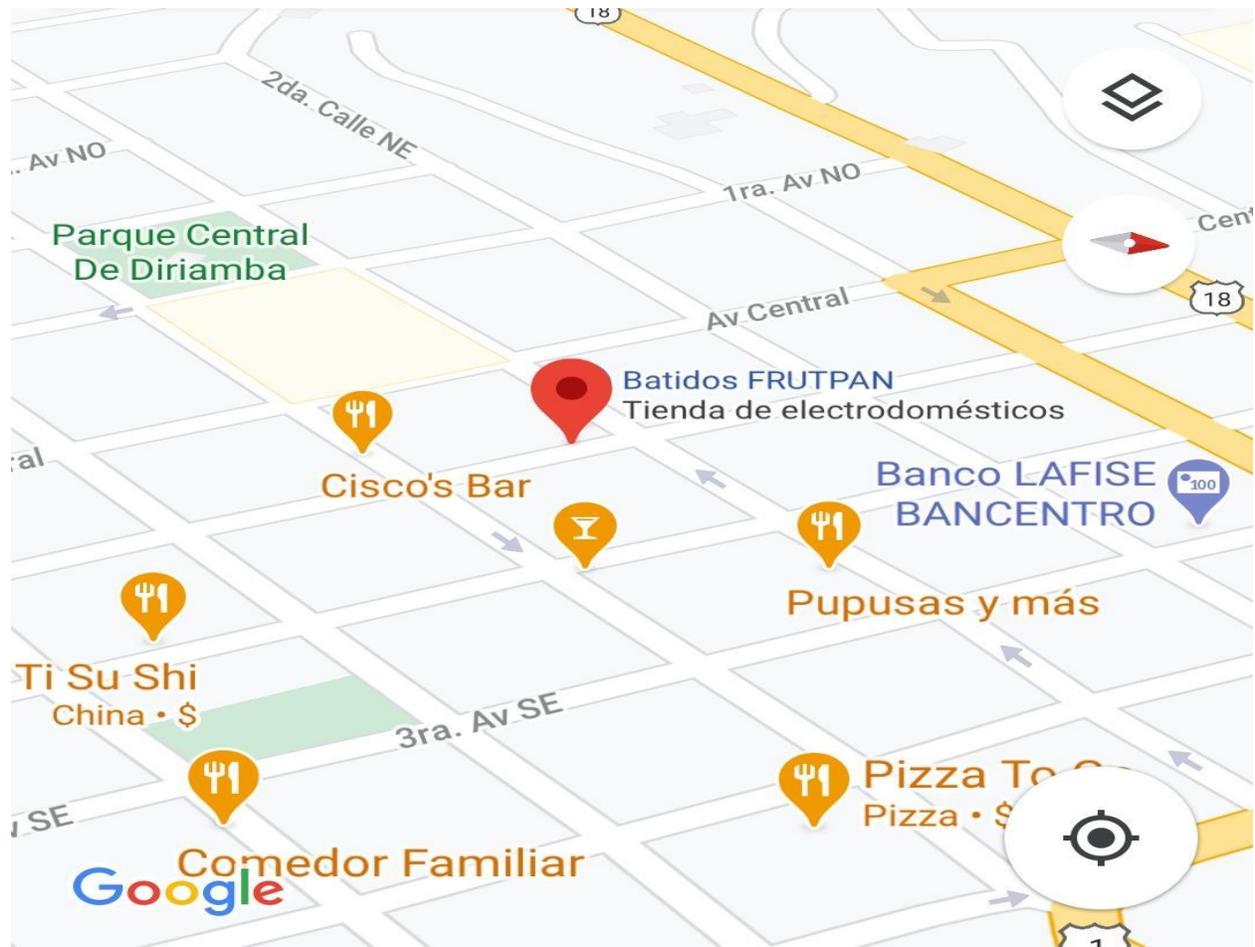
*Fuente: Equipo investigador*

Dados los criterios seleccionados la mejor opción de localización es la A, que es Diriamba, para la localización más preferible para FRUTPAN BATIDOS. Siendo así que la micro empresa se encontrara en un lugar cercano y accesible para los consumidores de los batidos.

# FRUTPAN BATIDOS

## 1. Mapa de batidos Frutpan

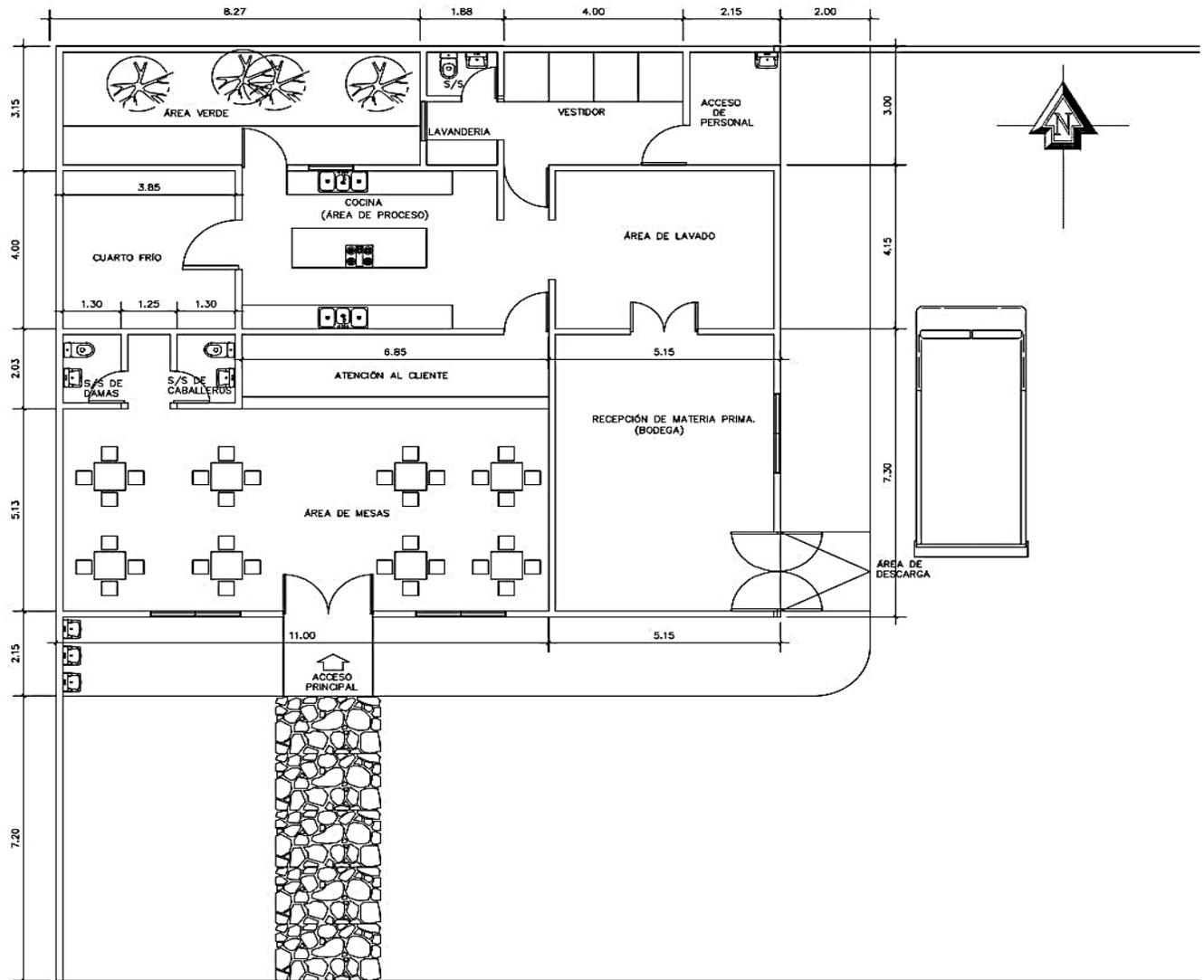
Ilustración 18: Mapa de Frutpan



Fuente: Google Maps

## 2. Distribución física de la empresa

Ilustración 19: Esquema arquitectónico de la empresa



ESQUEMA DE PLANTA ARQUITECTÓNICA

*Fuente: Equipo investigador*

Para la empresa Frutpan se ha diseñado la distribución física de la micro empresa, detallando cada una de las áreas que esta tendrá para el acceso seguro de sus consumidores y colaboradores de esta manera se establece la ubicación de cada una de las áreas con la que contará la micro empresa.

## **FRUTPAN BATIDOS**

Por lo tanto, esta cuenta con la puerta principal de acceso a nuestros clientes tiene el área de mesas donde se le dará atención de calidad a los consumidores al momento de ingresar al local, contiene servicios higiénicos para el público de manera que se pretende que los consumidores estén bajo un ambiente cálido y seguro.

Presenta el área de recepción de materia prima que permite a la micro empresa mantener en bodega sus insumos para la elaboración de batidos naturales el área de lavado esencial para el procesamiento del batido antes de la elaboración del mismo con las medidas higiénicas necesarias cumpliendo con los estándares de calidad en cuanto a la selección de materia prima.

Tiene el área de cocina donde se realizará el proceso de elaboración del batido con las medidas higiénicas necesarias cumpliendo con los estándares de calidad en cuanto a la selección de materia prima contiene el área de cuarto frío que mantendrá el producto en un estado conservado para su utilización

Esta planta tiene el acceso específico de entrada de su personal en el cual estará detallado las áreas de vestidores para que los colaboradores estén ejerciendo sus labores de forma segura y responsable, el área de lavado y servicios sanitarios de manera que solo uso para el personal que labora en la micro empresa, el área verde permite un ambiente natural y apropiado para la salud.

### **3.6 Materia prima necesaria, su costo y disponibilidad.**

Se define como materia prima todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto. La materia prima es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final. Un producto terminado tiene incluido una serie de elementos y subproductos, que mediante un proceso de transformación permitieron la confección del producto final.

Para la empresa Frutpan es de suma importancia conocer sus proveedores, cabe destacar que dichos proveedores serán abastecedores de los materiales a utilizar para la producción de los batidos, esto tratado a través de convenios para así tener la seguridad de que siempre contara con este material disponible, y así mantener en bodega la cantidad de materia prima necesaria para la producción de los batidos.

En la siguiente tabla, se describen los proveedores que contará Frutpan y su ubicación:

## FRUTPAN BATIDOS

Tabla 42 Proveedores de materia prima

Proveedor	Materia prima	Dirección
<b>1- Finca san Ramiro</b> <b>2- Finca Santa Margarita</b>	Fruta Pan	1- Contiguo a Hertylandia 2- Km 39, carretera San marcos - Las esquinas, comarca los Marqueses.
<b>1- Bananera Calero</b>	Banano	Barrio La Cruz- San Marcos
<b>1- Productos lácteos Centrolac</b>	Leche	Managua-Nicaragua
<b>1- Compañía Azucarera del sur S.A (Casur)</b>	Azúcar	Municipio de Potosí, Rivas Managua-Nicaragua

*Fuente: Equipo investigador*

### 3.7 Mano de obra, su costo y disponibilidad

Según (Montes, 2015) La mano de obra , en su uso más estricto, a aquel esfuerzo físico y mental que emplea un técnico con la finalidad de fabricar un determinado producto mantener o reparar un bien, Este concepto puede ser aplicado también para nombrar al costo de un trabajo, es decir, el precio que se le debe pagar al técnico.

La mano de obra de gestión, por su parte; es aquella que corresponde al personal directivo y ejecutivo de una empresa. Finalmente, la mano de obra comercial es aquella que está a cargo del área comercial de una organización.

Se provee que para el futuro desarrollo de la micro empresa Frutpan es necesario contar con un personal capacitado que cumpla con los estándares de calidad en el procesamiento del producto y cumplir con efectividad la presentación requerida del batido, de manera eficiente y eficaz que proporcione el máximo aprovechamiento de los recursos con los que se cuenta en cuanto a producción y comercialización.

Es importante mencionar que la micro empresa Frutpan debe optar por contratar operarios que sean capaces de influir en el buen desempeño de elaboración del producto estos colaboradores son

## FRUTPAN BATIDOS

de vital importancia ya que priorizan la máxima satisfacción y cooperación en el crecimiento de la microempresa Frutpan.

Tabla 43 Costo de mano de obra (operario 1)

Costo de mano de obra					
Operario 1					
Descripción	Hora	Valor por hora	Valor del día de trabajo	Días	Pago mensual
Selección y lavado	8	C\$ 20.00	C\$160.00	30	C\$ 4,800.00
Licuada de frutas					
Preparación del batido y envasado					

Fuente: Equipo investigador

### 3.8 Gastos generales de producción

Según (Jimenez, 2007) los costos de producción refieren a la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien, ya que estos se generan en el proceso de transformación de la materia prima en productos terminados.

Se conoce que los elementos del costo de producción son tres:

- Materia prima
- Mano de obra
- Costos indirectos de fabricación

#### **Materia prima:**

Es un elemento que puede transformarse y agruparse en un conjunto. son los principales recursos que se usa en la producción estos se transforman en productos terminados con la participación de la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

#### **Mano de obra directa:**

## FRUTPAN BATIDOS

Se plantea como el esfuerzo físico o mental que se emplea en la fabricación de un bien o prestación de un servicio, el costo de la mano de obra es el precio que se paga por emplear los recursos humanos, independientemente del grado de desarrollo mecánico o automático de los procesos transformativos.

### Costos indirectos de fabricación:

Son conocidos también como gastos indirectos de fabricación son un conjunto de desembolso o cargos indirectos que por su naturaleza no pueden ser identificados con ningún bien producto departamento o servicio para asignarle un valor y cargarlo a un bien particular

El costo de producción (también llamados costos de operación) estos son los gastos con los que se incurren en el desarrollo de un proyecto, en cada uno del proceso necesario para la elaboración de un bien o un servicio atendiendo de manera eficiente y eficaz la manera de emplear estos tres elementos se garantizara un buen funcionamiento productivo. Es decir, es vital describir los gastos de producir de esta forma conocer los gastos mensuales y anual, dentro de los cuales se detallan: La mano de obra directa, materia prima y costos indirectos de fabricación.

Un operarios, se le asignara su salario determinado por producción ya que esto permitirá conocer la rentabilidad de su participación en la microempresa en cuanto a los gastos de producción por lo cual este es el método más apropiado para el desarrollo del proyecto, De esta manera también se evaluarán los contratos con proveedores de materia prima y cada uno de los gastos de los costos indirectos de fabricación (CIF), se ara esto con el objetivo de tener un valor establecido que permita que la micro empresa logre un crecimiento eficiente y eficaz en transcurso del tiempo por ende se detalla lo siguiente:

*Tabla 44 Materiales directos e indirectos*

MATERIA PRIMA		MANO DE OBRA
Materiales directos	Materiales indirectos	Operario
Fruta de pan	Etiquetado	
Bananos	Envase	
Leche	Agua potable	
Azúcar	Energía eléctrica	

## FRUTPAN BATIDOS

	Depreciación de cocina	
	Depreciación de ventiladores de techo	
	Depreciación licuadora	
	Depreciación mantenedora	
	Depreciación mesa inoxidable	

*Fuente: Equipo investigador*

Tabla 45 Gastos generales de producción

<b>Batidos Frutpan Gastos Generales de Producción</b>			
	Descripción	Total	Observación
A	<b>Capital fijo</b>		Suma total anual
	Maquinaria	C\$ 15,500.00	
	Herramientas y utensilios	C\$ 9,515.00	
B	<b>Materia Prima</b>		Suma total anual
	Materiales Directos	C\$ 35,482.00	
	Materiales indirectos	C\$29,783.30	
C	<b>Mano de obra</b>		Suma total mensual
	Mano de obra directa	C\$ 4,800	
Total		<b>C\$ 95,080.30</b>	

*Fuente: Equipo investigador*

### 4. Plan de Organización y Gestión

Según (Chiavenato A. , 2006) sistema de organización y gestión es un sistema mediante el cual la empresa administra los objetos del entorno interno y externo (clientes, socios, recursos, equipos, productos, tecnologías, personal) para lograr sus objetivos a largo plazo

Un sistema de gestión se encarga de la totalidad de los elementos, subsistemas y comunicaciones entre ellos, así como de los procesos que aseguran el funcionamiento específico de la organización

**Para el sistema de organización y gestión es necesario:**

- Desarrollar una misión de organizaciones.
- Distribuir las funciones de producción y gestión.
- Distribuir tareas entre los empleados.
- Establecer el orden de interacción de los empleados y la secuencia de funciones desempeñadas por ellos.

## **FRUTPAN BATIDOS**

- Adquirir o actualizar la tecnología de producción.
- Establecer un sistema de incentivos, oferta y comercialización.
- Organizar la producción.

### **Elementos de organización y gestión de una empresa.**

Los principales elementos que conforman el sistema de gestión de la empresa son: meta, proceso de gestión, método, comunicación, tarea, ley, principio, relaciones organizacionales, función, tecnología, decisión, características del soporte de información, sistema de gestión de documentos, estructura organizacional.

### **4.1 Marco Legal (Forma Jurídica)**

El emprendimiento e innovación de productos es una importancia para los emprendedores como para el gobierno ya que el país tiene diferentes leyes y reglamentos que hacen surgir de manera correcta la inducción de productos nuevos mercados tratando de mejorar la economía del país.

FRUTPAN es una empresa dedicada a la producción de batidos de fruta de pan. Según la ley de promoción, fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa (Ley 645,2008, art. 3), se determina que la organización será caracterizada como una microempresa, debido a que poseerá 3 trabajadores dentro de su estructura organizacional. Tomando en consideración estamentos descritos por la ley mencionada anteriormente, se procederá a inscribir la micro empresa en calidad de persona natural, ante las instituciones pertinentes:

- Registro mercantil
- Dirección General de Ingresos (DGI)
- Alcaldía Municipal de Diriamba
- Instituto de seguridad social (INSS)
- Ministerio de salud (MINSA)

A continuación, se detallan las leyes, artículos y aspectos esenciales para la puesta en marcha de la empresa

## FRUTPAN BATIDOS

Tabla 46 Marco legal

<b>Ley sobre las MIPYME</b>
<p>Según la ley 645 y su reglamento dice, esta ley tiene un impacto positivo en la empresa ya que se puede acceder a diversos beneficios como incentivos fiscales y los programas de apoyo la empresa podrá hacer sus trámites ante el MIFIC de manera más rápida ahorrando de esta forma tiempo y dinero.</p>
<p>Según la ley 822 sobre la concertación tributaria el impuesto creado por el artículo 3 de la LCT es un impuesto directo y personal que grava las rentas del trabajo las rentas de actividades económicas las rentas de capital, ganancias y pérdida de capital de fuente nicaragüense obtenidas por los contribuyentes residentes o no lo mismo que cualquier incremento de patrimonio no justificado y las rentas que no estuvieran exentas o exoneradas por la ley</p>
<p>La ley 618 proporciona información de gran utilidad esta ley de higiene y seguridad nos permite que el empleador y empleado están en conformidad con sus beneficios y de cómo deben ser sus pagos de sus prestaciones en la ejecución de sus labores por ende la micro empresa opera de manera lógica en cuanto al estudio de la ley y sus contratos a sus colaboradores esta ley beneficia tanto a los colaboradores como a la empresa ya que se pueden evitar riesgos de pérdida en lo material en el área laboral .</p>
<p>Como ejemplo tenemos el área de producción en donde se lleva a cabo la transformación de los productos y se debe de tener cuidado en el uso de insumos también ayuda a establecer normas, parámetros para asegurar y proteger la salud de todos los colaboradores, aunque esto requiera de inversiones significativas para la empresa.</p>
<p>Según la ley 539 de seguridad social el objeto de la presente ley es establecer el sistema de seguro social en el marco de la constitución política de la república para regular y desarrollar los derechos y deberes recíprocos del estado y ciudadano para la protección de los trabajadores y familia frente las contingencias sociales de la vida y del trabajo.</p>
<p>Buenas prácticas de manufacturas principios generales (BPMPG) el reglamento tiene como objetivo establecer las disposiciones generales sobre práctica de higiene y de operación durante la industrialización de los productos alimenticios a fin de garantizar alimentos inocuos y de calidad por lo tanto la micro empresa debe tomar en consideración estas disposiciones de operar y distribuir el producto.</p>

## **FRUTPAN BATIDOS**

En cuanto a la ley 380 de marca y otros signos distintivos esta ley tiene como objetivo establecer las disposiciones que regulan la protección de las marcas y otros signos distintivos esta ley favorece al propietario de la marca en este caso el signo en el cual está registrado esta de tal manera regulado por la ley que cualquier otro producto o empresa similar no puede hacer de su distintivo.

En la ley 354 de patentes de invención, modelo de utilidad y diseños industriales nos brinda la información necesaria para la cual establece como objetivo las disposiciones jurídicas para la protección de las invenciones los dibujos y modelos de utilidad los diseños industriales los secretos empresariales y la prevención de actos que constituyan competencia desleal.

Norma técnica obligatoria nicaragüense de almacenamiento de productos alimenticios indica los procedimientos y medidas que se deben tomar en cuenta para evitar la contaminación del producto en las distintas áreas de producción y almacenamiento, distribución del producto esto ayudara a que el producto se encuentre en excelentes condiciones para su venta.

Decreto No .14\_2009: Aranceles del registro público de la propiedad de inmueble y mercantil este decreto rige el registro de los libros contables de la empresa diario, mayor y otros.

En la ley de reglamento que se mencionan anteriormente nos permite hacer un restudio previo que nos ha permitido conocer claramente la forma en la cual se procede a la inscripción y requisitos para poder registrar la micro empresa Frutpan y por lo tanto las obligaciones como empleadores cumpliendo de forma legal y ordenada de acuerdo a la ley de amparo a los trabajadores.

Por ende, la micro empresa es de vital importancia estar inscrito conforme la ley lo establece y menciona sus reglamentos cumpliendo con cada uno de los procesos legales que existen además se aprovecha las diferentes actividades que se organiza para los emprendedores en la actualidad permitiendo así un mayor crecimiento en el mercado participando en ferias del país esto promovidos por el MEFFCA para las micro, pequeñas y medianas empresas.

*Fuente: Equipo investigador*

# FRUTPAN BATIDOS

## Misión

Producir y comercializar batidos elaborados a base de la fruta de pan bajo las estrictas norma de higiene y seguridad, todo esto bajo un ambiente armonioso, sano, y de respeto con nuestros colaboradores aportando al cuidado de la salud a personas con enfermedades cardiovasculares, poniendo a su alcance una mejor nutrición de manera sencilla a través de la fruta de pan, contribuyendo al cambio de vida para así tener una sociedad más saludable y que la población nicaragüense haga conciencia de la importancia de esta fruta con vitaminas y minerales que ayudaran a nuestro cuerpo a enfrentar enfermedades.

## Visión

Posicionarse como una micro empresa novedosa en la elaboración e innovación de batidos naturales a base de la fruta de pan para Llegar a ser una empresa líder en el mercado nacional siendo estos los más saludables, cumpliendo con los estándares de calidad en el mercado contribuyendo al cuidado de la población.

## Valores

En batidos FRUTPAN comprendemos que para llegar a ser líderes en el mercado debemos seguir valores como empresa los cuales son:

- Responsabilidad: es el compromiso consiente y congruente de cumplir integralmente con la finalidad de la empresa tanto en lo interno como en externo considerando las expectativas económicas sociales y ambientales de todos sus participantes demostrando respeto por la gente los valores éticos la comunidad y el medio ambiente construyendo así a la construcción del bien común.
- Perseverancia: como emprendedores nos planteamos que para alcanzar la perseverancia es necesario tener la habilidad para auto motivarse constantemente tomar decisiones y cumplir los objetivos propuestos, siendo realistas y saber cuándo se debe insistir y de qué manera persuadir en el mercado.
- Espíritu emprendedor: este se ha convertido en una herramienta fundamental para la innovación y creación de nuevos negocios con ello se fortalece ya que la innovación ha permitido llevar a cabo el emprendimiento del batido Frutpan para el consumo de la población.

## **FRUTPAN BATIDOS**

- Respeto a las personas: Frutpan batidos tiene como aspecto esencial el liderazgo y la buena relación con su personal de manera igualitaria.
- Compromiso: Actuar de manera comprometida con nuestros consumidores generando un producto de calidad y bienestar en su salud.
- Honestidad: Es aquella cualidad humana por la que la persona se determina al elegir, actuar siempre con base en la verdad y en la auténtica justicia (dando a cada quien lo que le corresponde incluida ella misma sin distinción se actúa en la micro empresa Frutpan batidos.
- Excelencia y productividad: Capacitar a cada uno de nuestros colaboradores para obtener eficiencia y eficacia en la producción de batidos naturales
- Innovación: Los emprendedores caracterizados por ser personas líderes, creativas que creen con sus capacidades y conocimientos saben leer su realidad determinan las necesidades de su sociedad creando soluciones para las mismas no esperan a que las cosas sucedan hacer que el cambio que necesitan sea posible.

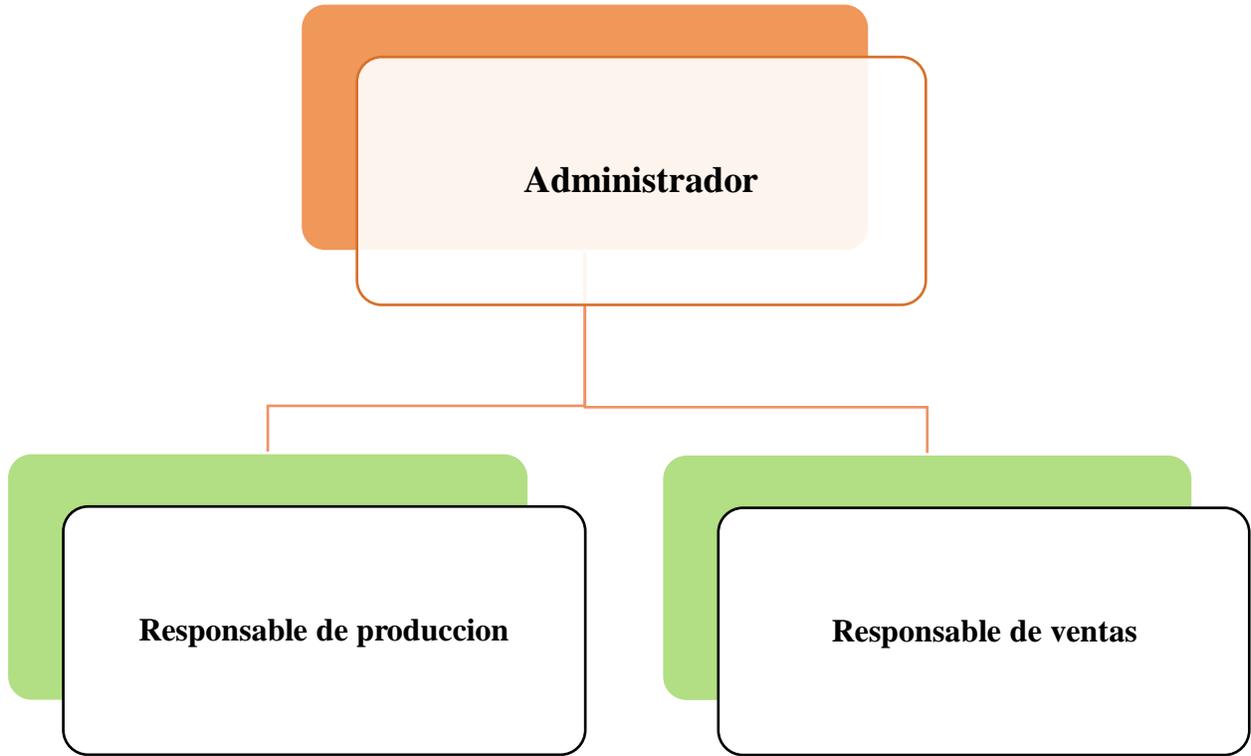
### **4.2 Estructura de la organización**

Según (Rodríguez, 2005) organización es la estructura de las relaciones que deben existir entre las funciones ,niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados es necesario el establecimiento organizacional para sistematización racional de los recursos mediante la determinación de jerarquías disposición ,correlación y agrupación de actividades con el fin de simplificar las funciones.

Se ha diseñado el siguiente organigrama para la micro empresa batidos FRUTPAN, por el cual estarán detallado cada uno de las funciones de cada uno de los colaboradores y la departamentalización de la empresa de modo que esta se encuentre organizada de manera lógica en la distribución de cargos lo cual es muy fundamental representar y detallar las actividades y su giro económico de la micro empresa

# FRUTPAN BATIDOS

Ilustración 20: Organigrama de Frutpan



*Fuente: Equipo investigador*

## División de cargos:

Tabla 47 División de cargos

Nombre del cargo	No De personas en el cargo
Administrador	1
Responsable de producción	1
Responsable de ventas	1
<b>Total</b>	<b>3</b>

*Fuente: Equipo investigador*

## **FRUTPAN BATIDOS**

### **4.3 Fichas de cargo:**

Según (Chiavenato I. , 2002) el cargo es la descripción de todas las actividades desempeñadas por una persona (ocupante )englobadas en un todo unificado el cual ocupa cierta posición formal en el organigrama de una empresa en consecuencia para desempeñar actividades, un puesto de trabajo es mucho más que una serie de labores que se registran en una ficha de análisis de responsabilidades y acciones que se presentan de manera resumida en una descripción estandarizada en la cual se reflejan la expectativas organizativas ,ambientales y conductuales .

De acuerdo a lo anterior es importante que la micro empresa batidos FRUTPAN tenga específicamente las funciones detalladas al personal para una buena organización el clima labora de acuerdo a la delegación de tareas a desarrollar dentro de ella cumpliendo con un organigrama ya establecido por ende se diseñaron las fichas de cargo para cada colaborador.

A continuación, se presenta la ficha de cargo del administrador el cual debe cumplir con sus funciones en la micro empresa batidos FRUTPAN.

*Tabla 48 Ficha de administrador*

	<b>Micro empresa</b>
	<b>Batidos FRUTPAN</b>
	<b>Ficha de cargo del Administrador</b>
	Código de cargo :001
<b>Objetivo principal:</b>	
<p>Esta tiene por objetivo establecer un control en la micro empresa Frutpan batidos mediante sus colaboradores para el fortalecimiento y crecimiento de la misma, controlar el cumplimiento de todos los procesos y funciones para simplificar las fallas que se presenten mediante las actividades que se realizan cada día, de esta manera mejorar el proceso de producción y ventas.</p>	

## FRUTPAN BATIDOS

### Funciones:

Las funciones que realiza el administrador son encargarse que los colaboradores ejerzan de manera eficiente sus labores cotidianas y de esta manera llevar un control adecuado de sus funciones.

- Planificar y establecer los objetivos a los cuales se buscan alcanzar dentro de la micro empresa
- Organizar y asignar los recursos, coordinar las actividades externas e internas.
- Este está encargado de verificar que el personal sea responsable motivarlas ser líder y mantener comunicación contante.
- Deberá manejar de manera apropiada la administración del presupuesto procurando así las ganancias con inversión optima de recursos financieros, materiales y humanos.
- Tener habilidades técnicas e interpersonales de liderazgo

### Responsabilidades y ocupaciones

a) Responsabilidades: Planilla, control de entrada y salida del personal, pagos de impuesto, pagos en la DGI, inscripción del personal en el INSS, tendrá que ir a depositar todos los días en una cuenta del negocio personal.

b) Ocupaciones: Tendrá que velar por la buena atención al cliente, que el vehículo de las compras este en buen estado y con sus divduos mantenimientos al día, y que los trabajadores estén en sus puestos de trabajo etc.

### Marco de relación:

- a) Interna: Con el encargado de caja, con los socios, con los encargados de compra de producto, con la encargada de atención al cliente y limpieza
- b) externa: Proveedor, INSS, DGI, Alcaldía, con los consumidores y con la población en general

### Habilidades y requisitos del puesto:

- a) **Experiencia:** 5 años mínimo
- b) **Egresado :** Administración de Empresas

### Observaciones:

## FRUTPAN BATIDOS

--	--

*Fuente: Equipo investigador*

A continuación, se presenta la ficha de cargo del encargado de producción el cual debe cumplir con sus funciones en la micro empresa Frutpan.

*Tabla 49 Ficha encargado de producción*

	<b>Micro empresa</b>
	<b>Batidos FRUTPAN</b>
	<b>Ficha de cargo del Encargado de producción</b>
	Código de cargo :002
<b>Objetivo principal:</b>	
<p>Este cargo debe ser ejercido de manera apropiada y lógica dentro o de la organización para la transformación de los recursos e insumos en la elaboración de un producto final que será llevado a los consumidores ya que este se dedica a crear o manufacturar los bienes o servicio finales por lo que su función es imprescindible para que el producto llegue a condiciones óptimas esencial para el consumo. Por ende, Este desempeña su labor directamente en la elaboración del producto final que cumpla con los estándares de calidad del batido, con un producto 100% natural y de esta manera llegar a nuestro consumidor final.</p>	
<b>Funciones:</b>	
<p>Las funciones en este cargo son tan variadas como los distintos tipos de productos y servicios existentes en el mercado por lo tanto El encargado de este proceso está apegado a cumplir sus funciones expuestas dentro de la micro empresa las cuales tenemos.</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hacer planificación y supervisión del trabajo en el área laboral.</li> <li>• Gestionar los recursos materiales y estrategias de innovación</li> <li>• Identificar los insumos necesarios en el proceso de producción.</li> <li>• Planifica la producción</li> </ul>	

## FRUTPAN BATIDOS

- Minimiza los costes de producción este es innovador y hace mejoras pertinentes para la empresa
- Selección de la materia prima.
- Corte y trituración de la materia prima.
- Proceso de mezcla del batido.
- Encargado de la realización de la línea de producto Frutpan batidos.
- Terminación del producto final para su consumo final.

### Responsabilidades y ocupaciones

a) Responsabilidades: el encargado del departamento de producción deberá asegurar la calidad del producto que este cumpla con los estándares de calidad requeridos de procesamiento de productos terminados lleguen al consumidor con la calidad e higiene requerida para su procesamiento.

b) Ocupaciones: las áreas de producción son muy variados y estos van de la mano de cada una de las funciones su objetivo es coordinar y ejecutar los distintos procesos del proceso productivo con el fin de hacer llegar el producto final al consumidor.

#### Marco de relación:

- a) Interna: supervisar y gestionar todo el proceso productivo desde los insumos hasta el producto final este debe logra que la producción sea eficiente y eficaz.
- b) Externa: descubrir innovaciones para mayor eficiencia de las distintas etapas del proceso productivo y de la manera en la cual se identificará en el mercado de manera lógica.

#### Habilidades y requisitos del puesto:

##### Experiencia:

- Resumen del empleo anterior.
- Debe ser motivado y altamente organizado y contar con una experiencia ser un líder dentro de la empresa
- 5 años mínimo de experiencia

##### b) Egresado:

- título profesional en el área de producción.

#### Observaciones:

Fuente: Equipo investigador

## FRUTPAN BATIDOS

A continuación, se presenta la ficha de cargo del encargado de ventas el cual debe cumplir con sus funciones en la micro empresa FRUTPAN BATIDOS

Tabla 50 Ficha encargado de ventas

	<b>Micro empresa</b>
	<b>Batidos FRUTPAN</b>
	<b>Ficha de cargo del Encargado de ventas</b>
	Código de cargo :003
<b>Objetivo principal:</b>	
<p>Este se encarga de aumentar ventas atreves de un liderazgo eficiente del talento humano durante un plazo de tiempo determinado, de esta manera la micro empresa establece sus objetivos en su proyección de ventas y delegado a su vez para el área contable, deberá custodiar el dinero y entregarlo a su superior con el fin de verificar cada uno de los movimientos de capital en la micro empresa FRUTPAN BATIDOS.</p>	
<b>Funciones:</b>	
<p>El encargado de esta área debe ejercerla con eficiencia siendo una persona estratega con habilidades aptas para la micro empresa en el amplio estudio del ámbito del mercado y su proyección de ventas a su vez se desempeñará como cajero de la micro empresa Hacer estudios previos en cuanto al cálculo de la demanda para conocer la rentabilidad del producto. Este debe establecer metas y objetivos los cuales beneficien a la micro empresa.</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encargado de realizar el pronóstico de ventas.</li> <li>• Tener un amplio nivel de comunicación y motivar al equipo de trabajo.</li> <li>• Custodiar y controlar los ingresos de la micro empresa.</li> <li>• Elaborar el movimiento diario de ingresos presentando reportes respectivos bajo responsabilidad.</li> <li>• Efectuar los arqueos de libros de registros al cierre de las operaciones del día.</li> <li>• Atender al público de manera respetuosa.</li> <li>• Suministrar a su superior los movimientos diarios.</li> <li>• Ética profesional en su ambiente laboral.</li> </ul>	

## FRUTPAN BATIDOS

- Brindar atención amable a nuestros clientes.
- Desempeñar la responsabilidad de atender a los clientes en el pedido de sus batidos.

### Responsabilidades y ocupaciones

a) Responsabilidades: será el cumplimiento de los objetivos que se han establecidos dentro de la función organizando los niveles de ventas planifica y así seguimientos del control de las actividades de los vendedores proporciona metodología de ventas, controlar y verificar el movimiento de fondos de efectivos de diferentes conceptos

b) Ocupaciones: hacer una captación de todos los insumos de cada una de las inversiones de compras, que no se incumplan con las negociaciones previas por Falta de materia prima, ejecutar las actividades del manejo de fondos del pago de efectivos registro de los libros contables, para una aplicación clara de todos los movimientos de capital de micro empresa.

#### Marco de relación:

- a) Interna: ser eficientes en el cargo ya que esto permite el aprovechamiento de los recursos
- b) externa: estudios previos para conocer los niveles de competencia que se presentan

#### Habilidades y requisitos del puesto:

##### experiencia:

- Manejo básico de computadora
- 3 años de experiencia

##### b) egresado:

- Profesional en Márquetin
- 

##### Observaciones:

*Fuente: Equipo investigado*

Para la micro empresa batidos FRUTPAN se han diseñado las fichas de cargo para cada colaborador asignando a cada uno las funciones la cuales se deben desempeñar para el cumplimiento de sus obligaciones y la manera correcta en la cual van a laborar, esto permite que la micro empresa tenga mejor organización y comunicación con sus colaboradores.

#### 4.4 Actividades y gastos preliminares

Los gastos preliminares son costos en los que las personas incurren en el proceso de abrir un nuevo negocio. También conocidos como gastos previos a la apertura, estos pueden variar, dependiendo de la naturaleza del negocio

En el siguiente cuadro se detallan las diferentes actividades, el monto mensual y anual que se pretende realizar para la legalización del negocio a través de las más importantes instituciones que representan estos negocios en Nicaragua.

Tabla 51 Gastos preliminares

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS DE ORGANIZACION</b>	
<b>Inscripción a la Dirección general de Ingreso (DGI) Obtención de timbre fiscal</b>	C\$ 60.00
<b>Matricula en la alcaldía municipal de Diriamba</b>	C\$ 550.00
<b>Registro único contribuyente</b>	C\$ 500.00
<b>Solicitud de registro sanitario para alimentos</b>	C\$ 20.00
<b>Licencia sanitaria</b>	C\$ 1,500.00
<b>Inscripciones Registro Público Mercantil</b>	C\$ 550.00
<b>Gastos de transporte</b>	C\$ 200.00
<b>Total</b>	<b>C\$ 3,380.00</b>

*Fuente: Equipo investigador*

#### 4.5 Equipos de oficina

EL mobiliario es el conjunto de bienes muebles con los que cuenta una organización y que facilitan el desarrollo físico de su actividad económica. El equipo de oficina puede decirse que se trata del conjunto de máquinas y dispositivos que se necesitan para llevar a cabo tareas propias de una oficina.

## FRUTPAN BATIDOS

EL mobiliario y equipo de oficina son elementos claves para que el espacio laboral sea perfectamente funcional necesarios para llevar a cabo las operaciones de la empresa, estos influyen mucho en la productividad del negocio ya que esto garantiza orden de los recursos y correcto control de los documentos de soporte, de manera digital y física obteniendo un mayor control en la empresa.

Dentro de las adquisiciones de mobiliario y equipo de oficina se detalla en el cuadro que se comprarán materiales como un escritorio, una silla, una computadora y una impresora que de los cuales serán adquiridos de segunda, ya que es un gran ahorro para la inversión que se hará, por lo tanto, el total de estas adquisiciones será la cantidad de C\$11,600.00 (once mil seiscientos córdobas netos)

*Tabla 52 Mobiliario y equipo de oficina*

<b>Mobiliario y Equipo de oficina</b>		
<b>Mobiliario</b>	<b>Unidad</b>	<b>Costo</b>
Escritorio	1	C\$ 3,000.00
Silla ejecutiva	1	C\$ 1,000.00
Mesas	4	C\$ 4,600.00
Sillas	16	C\$7,200.00
<b>Equipo de oficina</b>		
Computadora	1	C\$ 6,800.00
Impresora	1	C\$ 800.00
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>C\$ 23,400.00</b>

*Fuente: Equipo investigador*

### Escritorio

*Tabla 53 Depreciacion escritorio*

<b>Años</b>	<b>Depreciación Anual</b>	<b>Depreciación Acumulada</b>	<b>Valor en libro</b>
<b>0</b>			C\$ 3,000.00
<b>1</b>	C\$ 570.00	C\$ 570.00	C\$ 2,430.00
<b>2</b>	C\$ 570.00	C\$ 1,140.00	C\$ 1,860.00
<b>3</b>	C\$ 570.00	C\$1,710.00	C\$ 1,290.00
<b>4</b>	C\$ 570.00	C\$ 2,280.00	C\$ 720.00
<b>5</b>	C\$ 570.00	C\$ 2,850.00	C\$ 150.00

*Fuente: Equipo investigador*

## FRUTPAN BATIDOS

### Silla ejecutiva

Tabla 54 Depreciacion silla ejecutiva

Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en libro
0			C\$ 1,000.00
1	C\$ 190.00	C\$ 190.00	C\$ 810.00
2	C\$ 190.00	C\$ 380.00	C\$ 620.00
3	C\$ 190.00	C\$ 570.00	C\$ 430.00
4	C\$ 190.00	C\$ 760.00	C\$ 240.00
5	C\$ 190.00	C\$ 950.00	C\$ 50.00

Fuente: Equipo investigador

### Computadora

Tabla 55 Depreciacion de computadora

Años	Depreciacion Anual	Depreciacion Acumulada	Valor en libro
0			C\$ 6,800.00
1	C\$ 2,153.33	C\$ 2,153.33	C\$ 4,646.67
2	C\$ 2,153.33	C\$ 4,306.67	C\$ 2,493.33
3	C\$ 2,153.33	C\$ 6,460.00	C\$ 340.00

Fuente: Equipo investigador

### Impresora

Tabla 56 Depreciacion de impresora

Años	Depreciacion Anual	Depreciacion Acumulada	Valor en libro
0			C\$ 800.00
1	C\$ 253.33	C\$ 253.33	C\$ 546.67
2	C\$ 253.33	C\$ 506.67	C\$ 293.33
3	C\$ 253.33	C\$ 760.00	C\$ 40.00

Fuente: Equipo investigador

### Mesas

Tabla 57 Depreciacion de mesas

Año	Depreciacion Anual	Depreciacion Acumulada	Valor en libro
0			C\$ 1,150.00
1	C\$ 273.13	C\$ 273.13	C\$ 876.88
2	C\$ 273.13	C\$ 546.25	C\$ 603.75
3	C\$ 273.13	C\$ 819.38	C\$ 330.63
4	C\$ 273.13	C\$ 1,092.50	C\$ 57.50

Fuente: Equipo investigador

## FRUTPAN BATIDOS

### Sillas

Tabla 58 Depreciacion de sillas

Año	Depreciacion Annual	Depreciacion Acumulada	Valor en libro
0			C\$ 450.00
1	C\$ 106.88	C\$ 106.88	C\$ 343.13
2	C\$ 106.88	C\$ 213.75	C\$ 236.25
3	C\$ 106.88	C\$ 320.63	C\$ 129.38
4	C\$ 106.88	C\$ 427.50	C\$ 22.50

Fuente: Equipo investigador

#### 4.6 Gastos administrativos

En la siguiente tabla se describen todos los gastos administrativos en que incurrirá la empresa FRUTPAN.

Tabla 59 Gastos generales de administracion

Gastos generales de administración			
Concepto	Precio Total (Mensual)		Precio Total (Anual)
Alquiler del local	C\$	10,500.00	C\$ 126,000
Energía eléctrica	C\$	3.000.00	C\$ 36,000.00
Agua potable	C\$	1,500.00	C\$ 18,000.00
Papelería y Útiles	C\$	500.00	C\$ 6,000.00
<b>Total</b>	<b>C\$</b>	<b>15,500.00</b>	<b>C\$ 186,000.00</b>

Fuente: Equipo investigador

## FRUTPAN BATIDOS

### Nómina Mensual

Tabla 60 Nomina de pago

NOMINA FRUTPAN										
No	Nombres y Apellidos	Cargo	Salario Base	Deducciones	Salario Neto	INSS Patronal	Prestaciones Sociales			TOTAL, NOMINA
				INSS Laboral			Vacaciones	Treceavo Mes	Indemnización	
<b>Administración</b>										
1	Marvin Latino	Administrador	C\$ 5,000.00	C\$ 350.00	C\$ 4,650.00	C\$ 1,075.00	C\$ 416.67	C\$ 416.67	C\$ 416.67	C\$ 6,250.00
<b>Sub Total Administración</b>			<b>C\$ 5,000.00</b>	<b>C\$ 350.00</b>	<b>C\$ 4,650.00</b>	<b>C\$ 1,075.00</b>	<b>C\$ 416.67</b>	<b>C\$ 416.67</b>	<b>C\$ 416.67</b>	<b>C\$ 6,250.00</b>
<b>Ventas</b>										
2	María Conde	Rep. De Ventas	C\$ 4,800.00	C\$ 336.00	C\$ 4,464.00	C\$ 1,032.00	C\$ 400.00	C\$ 400.00	C\$ 400.00	C\$ 6,000.00
<b>Sub Total Ventas</b>			<b>C\$ 4,800.00</b>	<b>C\$ 336.00</b>	<b>C\$ 4,464.00</b>	<b>C\$ 1,032.00</b>	<b>C\$ 400.00</b>	<b>C\$ 400.00</b>	<b>C\$ 400.00</b>	<b>C\$ 6,000.00</b>
<b>Producción</b>										
4	Yussel Gutiérrez	reps. De Produccion	C\$ 4,800.00	C\$ 336.00	C\$ 4,464.00	C\$ 1,032.00	C\$ 400.00	C\$ 400.00	C\$ 400.00	C\$ 6,000.00
<b>Sub Total Gastos de Venta</b>			<b>C\$ 4,800.00</b>	<b>C\$ 336.00</b>	<b>C\$ 4,464.00</b>	<b>C\$ 1,032.00</b>	<b>C\$ 400.00</b>	<b>C\$ 400.00</b>	<b>C\$ 400.00</b>	<b>C\$ 6,000.00</b>
<b>Total</b>			<b>C\$ 14,600.00</b>	<b>C\$ 1,022.00</b>	<b>C\$ 13,578.00</b>	<b>C\$ 3,139.00</b>	<b>C\$ 1,216.67</b>	<b>C\$ 1,216.67</b>	<b>C\$ 1,216.67</b>	<b>C\$ 18,250.00</b>

Fuente: Equipo investigador

## 5. Plan financiero

Según (Montero, 2017) El plan financiero es una herramienta que nos permite realizar una planificación de los que va a ser nuestra empresa en términos económicos. Todos los planes realizados anteriormente dentro del plan de negocio nos permiten conocer cuáles serán los costes empresariales de iniciar el nuevo negocio. Después, deberemos ser capaces de calcular cuáles serán nuestros posibles ingresos y ventas para saber si podemos conseguir beneficios y si es rentable.

Un plan financiero es una parte imprescindible de la planificación de un negocio. En este tipo de planes financieros se debe recopilar toda la información detallada y cuantificada de los planes y objetivos que vaya a desarrollar tu empresa. Deben aparecer todas las áreas de funcionamiento del negocio.

### 5.1 Inversión y fuente de financiamiento

Según (Cabia, 2016) La inversión es el recurso que tienes para emprender un proyecto de cualquier índole y el rendimiento que éste te otorgue, lo puedes fijar a un determinado plazo dependiendo de las necesidades que tengas. Por otra parte, las fuentes de financiación son aquellas instituciones o entidades tanto públicas como privadas, a las que podemos acudir en búsqueda de fondos para un fin concreto. A cambio deberemos de cumplir unas condiciones determinadas. Son múltiples los motivos por los que, a lo largo de la vida, podemos tener la necesidad de financiación tanto a nivel personal como empresarial. En función de cuál sea nuestro objetivo, acudiremos a una u otra.

#### 5.1.1 Activos fijos

Según (Cantu, 2005) los activos son recursos económicos de propiedad de la empresa y que se esperan beneficien las operaciones futuras de la misma los activos pueden tener forma física definida como pueden ser edificios maquinaria, herramientas, etc. estos elementos son importantes ya que con estos se espera beneficios futuros a través de su operación.

Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en la operatividad del negocio este pueden ser tangibles e intangible para la micro empresa se detallan a continuación sus activos fijos y al final se detalla el subtotal de la inversión fija.

Tabla 61 Inversión de activos fijos

<b>Batidos FRUTPAN</b>	
<b>PLAN DE INVERSION</b>	
<b>PERIODO</b>	
<b>DESCRIPCION</b>	<b>IMPORTE</b>
<b>INVERSION FIJA (ACTIVOS NO CORRIENTES)</b>	
<b>MAQUINARIA</b>	<b>C\$ 15,500.00</b>
Licuada	C\$ 1,500.00
Mantenedora	C\$ 6,000.00

## FRUTPAN BATIDOS

Cocina	C\$	4,500.00
Meza inoxidable	C\$	3,500.00
<b>MOBILIARIO</b>	<b>C\$</b>	<b>19,800.00</b>
Escritorio	C\$	3,000.00
Silla ejecutiva	C\$	1,000.00
Sillas	C\$	7,200.00
Mesas	C\$	4,600.00
Ventiladores de techo	C\$	4,000.00
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>	<b>C\$</b>	<b>7,600.00</b>
Impresora	C\$	800.00
Computadora	C\$	6,800.00
<b>SUBTOTAL INVERSION FIJA</b>	<b>C\$</b>	<b><u>42,900.00</u></b>

Fuente: Equipo Investigador

### 5.1.2 Activos intangibles

Según (Sevilla, 2017) Un activo intangible es definido por su propio nombre, es decir no puede ser percibido físicamente. Por lo tanto, la micro empresa batidos Frutpan tiene como activos intangibles los siguientes elementos entre los cuales se detallarán en la siguiente tabla teniendo un total de C\$3,630.00

Tabla 62 Activos intangibles

<b>GASTOS DE ORGANIZACIÓN</b>	
Inscripción a la Dirección general de Ingreso (DGI)	C\$ 60.00
Matricula en la alcaldía municipal de Diriamba	C\$ 550.00
Registro único contribuyente	C\$ 500.00
Solicitud de registro sanitario para alimentos	C\$ 20.00
Licencia sanitaria	C\$ 1,500.00
Inscripciones Registro Público Mercantil	C\$ 550.00
Gastos de transporte	C\$ 200.00
Solicitud de registro de marca	C\$ 250.00
<b>TOTAL</b>	<b>C\$ <u>3,630.00</u></b>

Fuente: Equipo Investigador

### 5.1.3 Capital de trabajo

Según (Westreicher, 2017) El capital de trabajo es básicamente una cantidad de recursos financieros que la empresa necesita para seguir operando y explorar su actividad. Es extremadamente relevante para la salud financiera y la sostenibilidad del negocio.

El capital de trabajo es una herramienta que garantiza el funcionamiento del negocio, incluso cuando se enfrentan a períodos de escasez de recursos para mantener sus gastos básicos. Por lo tanto, es importante, como emprendedores de la micro empresa batidos FRUTPAN, saber cómo calcular y constituir el capital de trabajo esencial para el negocio.

Lo cual se presenta en la siguiente tabla donde se detalla cada elemento del capital de trabajo entre esta compra de materiales directos e indirectos entre otros.

## FRUTPAN BATIDOS

Tabla 63 Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
<b>COMPRA DE MATERIALES</b>	
<b>Directos</b>	<b>C\$ 35,482.30</b>
Fruta de Pan	C\$ 16,319.95
Bananos	C\$ 2,719.99
Leche	C\$ 10,879.97
Agua	C\$ 2,570.39
Azucar	C\$ 2,991.99
<b>Indirectos</b>	<b>C\$ 29,783.12</b>
Envace	C\$ 13,599.96
Etiqueta	C\$ 13,599.96
Pajillas	C\$ 435.20
Fósforos	C\$ 408.00
Gas	C\$ 1,740.00
<b>NOMINA</b>	<b>C\$ 43,800.00</b>
Área administración	C\$ 15,000.00
Área ventas	C\$ 14,400.00
Área de Produccion	C\$ 14,400.00
<b>SEGURO SOCIAL</b>	<b>C\$ 3,139.00</b>
Inss Patronal	C\$ 3,139.00
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>C\$ 46,500.00</b>
Alquiler del local	C\$ 31,500.00
Agua	C\$ 4,500.00
Energia	C\$ 9,000.00
Papeleria y Utiles de Oficina	C\$ 1,500.00
<b>UTENCILIOS</b>	<b>C\$ 9,515.00</b>
Cajillas	C\$ 2,000.00
Maniguetas de madera	C\$ 150.00
Recipientes de plásticos	C\$ 600.00
Bandejas	C\$ 200.00
Cuchillos	C\$ 90.00
Toallas de cocina	C\$ 270.00
Guantes	C\$ 900.00
Mascarillas	C\$ 900.00
Mayas para el cabello	C\$ 480.00
Vasos	C\$ 50.00
Lampazo	C\$ 120.00
Mechas de Lampazo	C\$ 180.00
Escobas	C\$ 100.00
Cesto para basura	C\$ 160.00
Servilletas	C\$ 270.00
Servilleteros	C\$ 300.00
Detergentes, Pastes, etc.	C\$ 1,800.00
Bolsas plásticas	C\$ 45.00
Gastos de transporte	C\$ 900.00
<b>PAGO DE TRIBUTOS</b>	<b>C\$ 375.00</b>
<b>Impuestos</b>	<b>C\$ 300.00</b>
Impuesto de matricula	C\$ 300.00
<b>Tasas por servicio</b>	<b>C\$ 45.00</b>
Recolección de basura y limpieza de calles	C\$ 45.00

## FRUTPAN BATIDOS

<b>Tasas por aprovechamiento</b>	<b>C\$</b>	<b>30.00</b>
Acondicionamiento de aceras, cunetas o rampas.	C\$	30.00
<b>SUB TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>C\$</b>	<b>168,594.41</b>

Fuente: Equipo investigador

### 5.1.4 Inversión total

Según (Lopez, 2015) Una inversión, en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura, con el fin de tener algo mejor. La Inversión Total Inicial: Es conocida como la adquisición de todos los activos fijos o tangibles, diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de una empresa.

FRUTPAN consta de una inversión total de 234, 804.41 que contiene en su totalidad cada uno de los elementos, herramientas y utensilios que serán de utilidad para su funcionalidad. Inversión total

Tabla 64 Inversión total

<b>Batidos FRUTPAN</b>	
<b>PLAN DE INVERSION</b>	
<b>PERIODO</b>	
<b>DESCRIPCION</b>	<b>IMPORTE</b>
<b>INVERSION FIJA (ACTIVOS NO CORRIENTES)</b>	
<b>MAQUINARIA</b>	<b>C\$ 15,500.00</b>
Licuadaora	C\$ 1,500.00
Mantenedora	C\$ 6,000.00
Cocina	C\$ 4,500.00
Mesa inoxidable	C\$ 3,500.00
<b>MOBILIARIO</b>	<b>C\$ 19,800.00</b>
Escritorio	C\$ 3,000.00
Silla ejecutiva	C\$ 1,000.00
Sillas	C\$ 7,200.00
Mesas	C\$ 4,600.00
Ventiladores de techo	C\$ 4,000.00
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>	<b>C\$ 7,600.00</b>
Impresora	C\$ 800.00
Computadora	C\$ 6,800.00
<b>SUBTOTAL INVERSION FIJA</b>	<b>C\$ 42,900.00</b>
<b>IVERSION DIFERIDA (GASTOS PREOPERATIVOS)</b>	
<b>GASTOS DE ORGANIZACIÓN</b>	<b>C\$ 3,380.00</b>
Inscripción a la Dirección general de Ingreso (DGI)	C\$ 60.00
Matricula en la alcaldía municipal de Diriamba	C\$ 550.00
Registro único contribuyente	C\$ 500.00
Solicitud de registro sanitario para alimentos	C\$ 20.00
Licencia sanitaria	C\$ 1,500.00
Inscripciones Registro Público Mercantil	C\$ 550.00
Gastos de transporte	C\$ 200.00
<b>GASTOS DE INSTALACION</b>	<b>C\$ 4,600.00</b>
Pintura para el local	C\$ 2,400.00
Pizarra para menú	C\$ 300.00
Reloj	C\$ 250.00
Plantas de plásticos	C\$ 450.00

## FRUTPAN BATIDOS

Adornos (Cuadros para Pared)	C\$	900.00
Mano de obra	C\$	300.00
<b>INVESTIGACION Y DESARROLLO</b>	<b>C\$</b>	<b>2,680.00</b>
Investigación del producto innovador	C\$	100.00
Prototipo	C\$	150.00
Testeo	C\$	80.00
Sondeo	C\$	350.00
Investigación de Mercado	C\$	2,000.00
<b>GASTOS EN PATENTES Y LICENCIAS</b>	<b>C\$</b>	<b>250.00</b>
Solicitud de registro de Marca	C\$	250.00
<b>PUBLICIDAD AL INICIO DE LAS OPERACIONES</b>	<b>C\$</b>	<b>12,400.00</b>
Brochure	C\$	1,000.00
Volantes	C\$	1,000.00
Manta	C\$	500.00
Banner	C\$	400.00
Spot Radial	C\$	5,000.00
Spot Televisivo	C\$	4,500.00
<b>SUB TOTAL INVERSION DIFERIDA</b>	<b>C\$</b>	<b>23,310.00</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
<b>COMPRA DE MATERIALES</b>		
<b>Directos</b>	<b>C\$</b>	<b>35,482.30</b>
Fruta de Pan	C\$	16,319.95
Bananos	C\$	2,719.99
Leche	C\$	10,879.97
Agua	C\$	2,570.39
Azucar	C\$	2,991.99
<b>Indirectos</b>	<b>C\$</b>	<b>29,783.12</b>
Envace	C\$	13,599.96
Etiqueta	C\$	13,599.96
Pajillas	C\$	435.20
Fósforos	C\$	408.00
Gas	C\$	1,740.00
<b>NOMINA</b>	<b>C\$</b>	<b>43,800.00</b>
Área administración	C\$	15,000.00
Área ventas	C\$	14,400.00
Área de Produccion	C\$	14,400.00
<b>SEGURO SOCIAL</b>	<b>C\$</b>	<b>3,139.00</b>
Inss Patronal	C\$	3,139.00
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>C\$</b>	<b>46,500.00</b>
Alquiler del local	C\$	31,500.00
Agua	C\$	4,500.00
Energia	C\$	9,000.00
Papeleria y Utiles de Oficina	C\$	1,500.00
<b>UTENCILIOS</b>	<b>C\$</b>	<b>9,515.00</b>
Cajillas	C\$	2,000.00
Maniguetas de madera	C\$	150.00
Recipientes de plásticos	C\$	600.00
Bandejas	C\$	200.00
Cuchillos	C\$	90.00
Toallas de cocina	C\$	270.00
Guantes	C\$	900.00

## FRUTPAN BATIDOS

Mascarillas	C\$	900.00
Mayas para el cabello	C\$	480.00
Vasos	C\$	50.00
Lampazo	C\$	120.00
Mechas de Lampazo	C\$	180.00
Escobas	C\$	100.00
Cesto para basura	C\$	160.00
Servilletas	C\$	270.00
Servilleteros	C\$	300.00
Detergentes, Pastes, etc.	C\$	1,800.00
Bolsas plásticas	C\$	45.00
Gastos de transporte	C\$	900.00
<b>PAGO DE TRIBUTOS</b>	<b>C\$</b>	<b>375.00</b>
<b>Impuestos</b>	<b>C\$</b>	<b>300.00</b>
Impuesto de matricula	C\$	300.00
<b>Tasas por servicio</b>	<b>C\$</b>	<b>45.00</b>
Recolección de basura y limpieza de calles	C\$	45.00
<b>Tasas por aprovechamiento</b>	<b>C\$</b>	<b>30.00</b>
Acondicionamiento de aceras, cunetas o rampas.	C\$	30.00
<b>SUB TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>C\$</b>	<b>168,594.41</b>
<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>C\$</b>	<b><u>234,804.41</u></b>

*Fuente: Equipo investigador*

### 5.1.5 Estructura del financiamiento

Según (Colina, 2001) definen la estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa. La estructura financiera está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas.

Por lo tanto, la estructura de financiación como: “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla, dicho de otro modo, es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines.

En esta estructura se detalló el financiamiento que tendrá la micro empresa batidos FRUTPAN, ya que se define el aporte de cada uno de los socios. Los cuales son los que conformaran la microempresa.

*Tabla 65 Fuente de financiamiento*

<b>Batidos FRUTPAN</b>		
<b>Estructura de financiamiento</b>		
<b>Forma de financiamiento</b>	<b>Importe</b>	<b>%</b>
<b>Fuente Externas</b>		
<b>Hipotecas</b>	C\$ -	
<b>Préstamos bancarios a largo plazo</b>	C\$ -	
<b>Total, de financiamiento externo</b>	C\$ -	
<b>Fuentes internas</b>		

## FRUTPAN BATIDOS

Número de socios	Aporte de cada socio	% de cada socio
3	C\$ 78,268.14	33.3%
Número de socios	Aporte total de los socios	% total de los socios
3	C\$ 234,804.41	100%
<b>Reservas</b>	C\$ -	C\$ -
<b>Utilidades Acumuladas</b>	C\$ -	C\$ -
<b>Total, de financiamiento interno</b>	<b>C\$ 234,804.41</b>	C\$ -
<b>Financiamiento total</b>	<b><u>C\$ 234,804.41</u></b>	<b>100%</b>

*Fuente: Equipo investigador*

### 5.2 Ingresos, egresos y costos

Según (Melara, 2019) Los costos e ingresos sumados a la programación de la producción para la actividad (la escala de la operación) determinan la rentabilidad de las actividades generadoras de ingreso, así como, la necesidad de contar con subsidios o con tasas cubiertas por los usuarios, en el caso de los proyectos no dirigidos a la generación de ingresos.

#### 5.2.1. Punto de Equilibrio

Según (Cantu, 2005) punto de equilibrio estudia entonces la relación que existe entre costos fijos, costos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales. Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de ventas que una empresa o negocio debe alcanzar para lograr cubrir sus costos de producción, costos de ventas y demás costos de tipo administrativo. En otras palabras, es el nivel de ingresos que iguala a la sumatoria de costos totales. En este punto la utilidad operacional es igual a cero. También el punto de equilibrio se considera como una herramienta útil para determinar el apalancamiento operativo que puede tener una empresa en un momento determinado.

Haciendo uso de la fórmula del punto de equilibrio, se conoce cuantas unidades de batidos FRUTPAN se deben de vender para que la microempresa iguale sus costos de producción, es decir que no pierda y tampoco obtenga utilidades, dando como resultado 9,917 unidades físicas, lo que representa C\$ 743,750.27 de ingresos.

*Tabla 66 Punto de equilibrio*

Punto de Equilibrio			
<b>Punto de equilibrio=</b>	$\frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio de venta unitario} - \text{Costo variable unitario}}$	<b>Punto de equilibrio=</b>	C\$ 505,047.17
			C\$ 50.93
<b>Costos Fijos anuales</b>	C\$ 505,047.17		<b>9,917 UNDS</b>

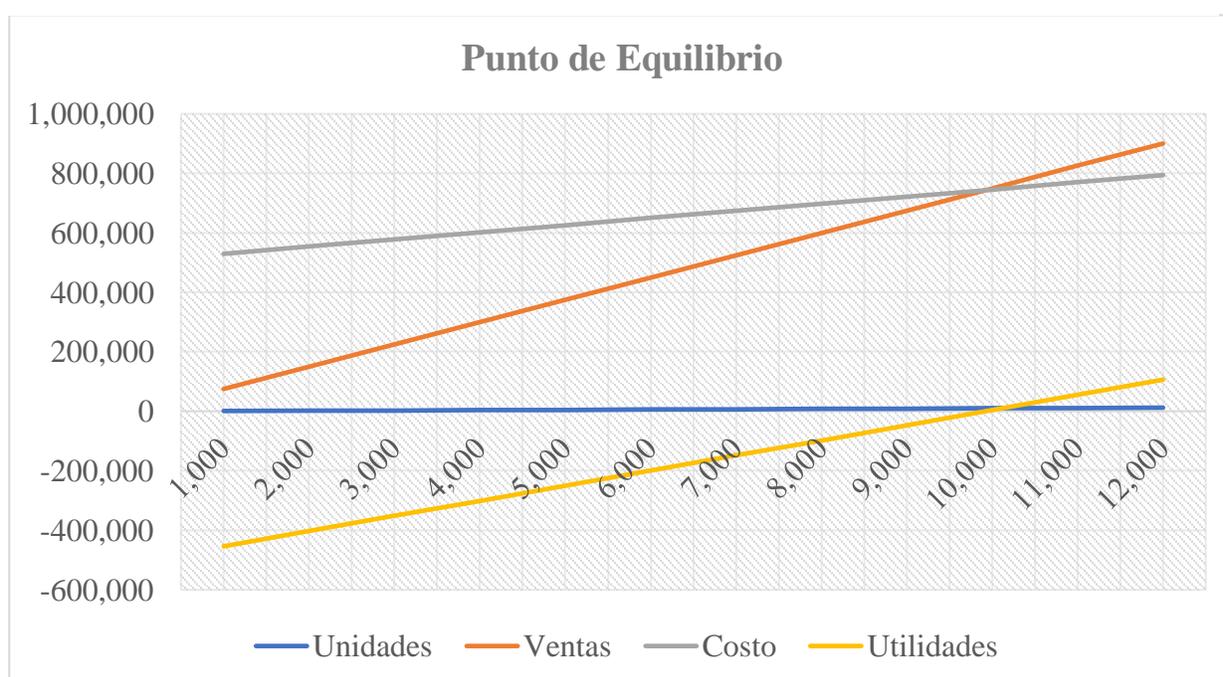
## FRUTPAN BATIDOS

<b>Costos variables anuales</b>	C\$	312,396.87	<b>Punto de Equilibrio</b>		<b>de</b>
<b>Precio de venta Unidades proyectadas</b>	C\$	75.00	<b>Monetarias=</b>	C\$	<b>743,750.27</b>
<b>Costo variable unitario</b>	C\$	24.07089278			

*Fuente: Equipo investigador*

En la siguiente grafica podemos observar el comportamiento del punto de equilibrio, a medida que aumentan las ventas también aumentan los costos, pero hay un momento en que la curva de las ventas se intercepta con la curva de costos, y es ahí donde nos indica que se da un punto de equilibrio, donde las ventas son iguales a los costos de producción, donde no hay perdidas ni utilidades, sin embargo se observa como la curva de ventas va superando a la curva de costos, es ahí donde se van generando utilidades.

*Ilustración 21: Grafico punto de Equilibrio*



*Fuente: Equipo investigador*

### 5.2.2 Presupuesto de ingreso

Según (chavez, 2005) Un presupuesto es un documento que se desarrolla a partir de las previsiones de ingresos y egresos monetarios para un cierto periodo. Su finalidad suele ser el cálculo del dinero necesario para poner en marcha un proyecto, concretar una acción, etc.

El presupuesto de ingresos es muy importante ya que de los ingresos que se concreten dependerán las ganancias. De los ingresos totales, se deben descontar luego los costos de producción y los

## FRUTPAN BATIDOS

diferentes gastos para así conocer los beneficios o las pérdidas. Por lo tanto, un presupuesto de ingresos bien realizado es clave para prever si un determinado proyecto será rentable o no.

Para la micro empresa batidos FRUTPAN es muy importante obtener ingresos de los desechos de la materia prima, en el cual se le dará un valor de utilidad a la cascará del banano, siendo este un abono fundamental para las plantas, por lo cual Frutpan crea una alianza con el vivero Cactus manía ubicado en el municipio de San Marcos, Carazo; donde para la microempresa es primordial obtener ingresos.

En el siguiente cuadro detallaremos el nombre del vivero, su ubicación y el costo del desecho que se hará mensualmente:

Tabla 67 Otros ingresos

Nombre	Ubicación	Costo Mensual
Vivero Cactus manía	De la casa cural 1 cuadra al sur San Marcos-Carazo	C\$ 500

Fuente: Equipo investigador

La siguiente tabla representa la estructura de ingresos por ventas de FRUTPAN BATIDOS, dichas ventas están proyectadas a 3 años, con un incremento del 10% para el segundo y tercer año de su funcionamiento.

Tabla 68 Presupuesto de ingreso

Descripción	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Ventas Totales	C\$ 973,365.04	C\$ 1,119,963.99	C\$ 1,254,355.12
Otros Ingresos	C\$ 6,000.00	C\$ 6,675.00	C\$ 7,342.50
<b>TOTAL</b>	<b>C\$ 979,365.04</b>	<b>C\$ 1,126,638.99</b>	<b>C\$ 1,261,697.62</b>

Fuente: Equipo investigador

### 5.2.3 Presupuesto de egresos

Según (Porto, 2015) es el documento que recoge las estimaciones de entrada y salida de recursos monetarios para un determinado periodo recibe el nombre de presupuesto. Gracias a este documento, es posible calcular y plasmar en un registro cuánto dinero se requiere para desarrollar una acción o materializar un proyecto.

La siguiente tabla refleja el presupuesto de egresos de batidos FRUTPAN en la cual representa la salida del dinero.

Tabla 69 Presupuesto de egresos

Gastos de Operación			
Egresos operacionales	2021	2022	2023
Gastos de Venta	C\$ 219,314.50	C\$ 224,944.80	C\$ 230,804.02
Gastos de Administración	C\$ 155,647.67	C\$ 157,959.44	C\$ 160,632.01
<b>Total, gastos operativos</b>	<b>C\$ 374,962.17</b>	<b>C\$ 382,904.24</b>	<b>C\$ 391,436.02</b>

Fuente: Equipo investigador

### 5.2.4 Presupuesto de costos

Según (Solis, 2010) este presupuesto se refiere exclusivamente a la compra de materia prima para la elaboración de los productos, pero antes se tiene que hacer el presupuesto de los materiales con el objetivo de determinar cuántas unidades de materiales se requiere para producir el volumen indicado y con esto se determinó el presupuesto.

En el siguiente cuadro se desarrolla el presupuesto de batidos FRUTPAN en el cual se puede observar los materiales directos e indirectos para la elaboración del producto.

*Tabla 70 Presupuesto de costo*

Descripción	UND/MED	Unidades	Costo anual
<b>Materiales Directos</b>			
Fruta de Pan	Unidad	6,489	C\$ 77,869.00
Bananos	Unidad	12,978	C\$ 12,978.00
Leche	Litros	5,191	C\$ 51,913.00
Agua	Litros	3,893	C\$ 12,264.00
Azucar	Libra	1,298	C\$ 14,276
<b>Sub Total</b>		<b>29,850</b>	<b>C\$ 169,301</b>
<b>Materiales indirectos</b>			
Envase	Unidad	12,978	C\$ 64,891.00
Etiqueta	Unidad	12,978	C\$ 64,891.00
Pajillas	Unidad	12,978	C\$ 2,077.00
Fósforos	Unidad	25,956	C\$ 1,947.00
Gas	Unidad	24	C\$ 6,960.00
<b>Sub Total</b>		<b>64,915</b>	<b>C\$ 140,766.00</b>
<b>Mano de obra</b>		<b>1</b>	<b>C\$ 57,600.00</b>
<b>Total</b>			<b>C\$ 367,667.00</b>

*Fuente: Equipo investigador*

### 5.2.5 Estructura de costo

Según (Moreno, 2016) se conoce como estructura de costos a aquel proceso que busca organizar de manera práctica los costos de una empresa, teniendo como referencia la estrategia y operación de la misma. Establecer una estructura de costos tiene un propósito fundamental y es el de establecer los fundamentos para la generación de información relevante para la toma de decisiones de una organización.

Se realizó la estructura de costo esto con el fin de conocer cuánto cuesta la elaboración del batido para posterior conocer el precio de venta con la aplicación de un margen de contribución adecuada para generar utilidades en el primer año de operatividad de la micro empresa.

Para el segundo y tercer año se aumentaron las ventas en un 10 % para cubrir de esta manera la demanda insastifecha. Los costos de producción aumentaron de acuerdo a la inflación que en este caso es 3,2% que es el sector de cafés y restaurantes.

## FRUTPAN BATIDOS

En el caso de la mano de obra se le aumenta 2,63% para el segundo año que es la tasa de aumento para el salario mínimo y para el tercer año se aumentara un operario más para cubrir el proceso de producción.

Tabla 71 Estructura de costo

<b>Batidos FRUTPAN</b>				
<b>Estructura de Costos Anual</b>				
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Costo Total
<b>Materia Prima Directa</b>				
Fruta de Pan	C\$ 77,869.20	C\$ 85,656.12	C\$ 97,236.83	C\$ 260,762.16
Bananos	C\$ 12,978.20	C\$ 14,276.02	C\$ 15,703.62	C\$ 42,957.84
Leche	C\$ 51,912.80	C\$ 57,104.08	C\$ 64,824.55	C\$ 64,824.55
Agua	C\$ 12,264.40	C\$ 13,490.84	C\$ 15,314.80	C\$ 41,070.04
Azucar	C\$ 14,276.02	C\$ 15,703.62	C\$ 17,826.75	C\$ 47,806.40
<b>Sub total Materia Prima Directa</b>	<b>C\$ 169,300.63</b>	<b>C\$ 186,230.69</b>	<b>C\$ 210,906.56</b>	<b>C\$ 457,420.99</b>
<b>Mano de Obra Directa</b>				
Operario	C\$ 57,600.00	C\$ 59,114.88	C\$ 119,784.48	C\$ 236,499.36
<b>Sub total MOD Directa</b>	<b>C\$ 57,600.00</b>	<b>C\$ 59,114.88</b>	<b>C\$ 119,784.48</b>	<b>C\$ 236,499.36</b>
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>				
Costos Fijos	C\$ 72,485.00	C\$ 72,485.00	C\$ 72,485.00	C\$ 217,455.00
Costos Variables	C\$ 143,096.25	C\$ 156,476.77	C\$ 176,599.01	C\$ 476,172.03
<b>Sub total CIF</b>	<b>C\$ 215,581.25</b>	<b>C\$ 228,961.77</b>	<b>C\$ 249,084.01</b>	<b>C\$ 693,627.03</b>
<b>Gastos operacionales</b>	<b>C\$ 374,962.17</b>	<b>C\$ 382,904.24</b>	<b>C\$ 391,436.02</b>	<b>C\$1,149,302.42</b>
<b>Costo Total Anual</b>	<b>C\$ 817,444.04</b>	<b>C\$ 857,211.58</b>	<b>C\$ 971,211.07</b>	<b>C\$2,536,849.80</b>

fuelle: Equipo investigador

Tabla 72 Precio de venta

<b>Costo Total Anual</b>	<b>C\$ 442,481.87</b>
<b>Gastos Operativos</b>	<b>C\$ 374,962.17</b>
<b>N° de unidades</b>	<b>12,978.20</b>
<b>Costo Total Unitario</b>	<b>62.99</b>
<b>Margen de Utilidad</b>	<b>19%</b>
<b>Precio de Venta</b>	<b>74.95</b>

Fuelle: Equipo investigador

### 5.3.1 Flujo de fondo

Según (Burguillo, 2015) El flujo de fondos es la cantidad de dinero, en efectivo y en crédito, fluyendo dentro y fuera de un negocio. Un flujo de fondos positivo es más dinero entrando que saliendo y un flujo negativo es menos entrando que el necesario para cubrir los gastos del negocio.

El flujo de fondo de batidos FRUTPAN, se encuentran las entradas y salidas de dinero a tres años.

Los flujos de fondos tienen muchas utilidades una de ellas es calcular la tasa de retorno o el valor actual neto.

Tabla 73 Flujo de fondos

<b>FRUTPAN</b>				
<b>Flujo de Fondos</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Años</b>			
	<b>0</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>
<b>Ingresos por Ventas</b>		C\$ 973,365.04	C\$ 1,104,963.99	C\$ 1,254,355.12
<b>Costos de Producción</b>		C\$ 442,481.87	C\$ 474,307.34	C\$ 579,775.05
<b>Utilidad bruta</b>		C\$ 530,883.17	C\$ 630,656.65	C\$ 674,580.07
<b>Gastos Administrativos</b>		C\$ 155,647.67	C\$ 157,959.44	C\$ 160,632.01
<b>Gastos de Venta</b>		C\$ 219,314.50	C\$ 224,944.80	C\$ 230,804.02
<b>Utilidad antes de Impuesto</b>		C\$ 155,921.00	C\$ 247,752.42	C\$ 283,144.05
<b>Depreciación</b>		C\$ 6,919.17	C\$ 6,919.17	C\$ 6,919.17
<b>Amortización</b>		C\$ 5,439.00	C\$ 5,439.00	C\$ 5,439.00
<b>Inversión Fija</b>	C\$ 42,900.00			
<b>Inversión Diferida</b>	C\$ 23,310.00			
<b>Capital de Trabajo</b>	C\$ 168,594.41			
<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>C\$ 234,804.41</b>	<b>C\$ 168,279.17</b>	<b>C\$ 260,110.58</b>	<b>C\$ 295,502.22</b>

Fuente: Equipo investigador

Tabla 74 Flujo neto de efectivo

<b>Descripción</b>	<b>Años</b>			
	<b>0</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>
<b>Inversión Inicial</b>	-C\$ 234,804.41	C\$ 168,279.17	C\$ 260,110.58	C\$ 295,502.22
<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>-C\$ 234,804.41</b>	<b>C\$ 168,279.17</b>	<b>C\$ 260,110.58</b>	<b>C\$ 295,502.22</b>

Fuente: Equipo investigador

### 5.3.2 Valor actual neto (VAN)

Según (Morales, 2014) El valor actual neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. También se conoce como valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN).

El valor actual neto sirve para determinar en una valoración de proyecto cual es el más rentable.

$VAN = \text{Beneficio neto actualizado (BNA)} - \text{Inversión}$

El BNA es el valor actual del flujo de caja o beneficio neto proyectado, que ha sido actualizado mediante una tasa de descuento.

Si al aplicar esta fórmula la  $VAN < 0$  el proyecto no es rentable.

Si al aplicar esta fórmula la  $VAN = 0$  el proyecto es rentable porque ya está incorporada ganancia de la tasa de descuento.

## FRUTPAN BATIDOS

Si al aplicar esta fórmula la  $VAN > 0$  el proyectado es rentable puesto que el BNA es mayor que la inversión generando una ganancia o beneficio adicional.

Al aplicar la fórmula de la VAN para conocer la rentabilidad del negocio obtuvimos que la VAN es mayor que cero por lo tanto determinamos su rentabilidad.

Para ello la VAN se compara con una tasa mínima o tasa de corte; el coste de la oportunidad de la inversión de FRUTPAN BATIDOS, se aplicó una tasa de descuento comparable del 15%, que es la tasa mínima que le mercado ofrece y a esto se le suma la inflación anual acumulada que el país reporta los últimos dos años.

Tabla 75 Calculo VAN

Cálculo de VAN	
Tasa de descuento al 15%	
VAN	C\$ 302,503.77

Fuente: Equipo investigador

### 5.3.3 Tasa interna de retorno (TIR)

Según (areas, 2017) La tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.

Es una medida utilizada en la evaluación de proyectos de inversión que está muy relacionada con el valor actualizado neto (VAN). También se define como el valor de la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero, para un proyecto de inversión dado.

La tasa interna de retorno para la microempresa FRUTPAN BATIDOS arrojó un resultado de 75.58%, esto indica que es tasa de retorno aceptable, ya que supera la tasa de rentabilidad o descuento mínima que FRUTPAN BATIDOS espera obtener que es de 15%.

Tabla 76 Calculo de la TIR

Cálculo de la TIR	
TIR	75.58%

Fuente: Equipo investigado

## FRUTPAN BATIDOS

## Bibliografía

- Areas, A. S. (s.f.).
- areas, a. s. (2017).
- Burguillo, R. V. (2015).
- Cabia, d. (2016).
- Canales de Distribucion*. (s.f.). Obtenido de <http://images.app.goo.gl/A5CdeCMZ2oDRAVVn9>
- Canales de Distribucion*. (s.f.). Obtenido de <http://image.app.goo.gl/RmXWWKGigTMuZm999>
- Cantu, A. j. (enero de 2005). *www.definiciones .com .ni* . Obtenido de <http://www.activosfijos.com.ni>
- Chavez, J. A. (junio de 2005). Obtenido de <http://www.conproduccioneficaz.com.ni>
- chavez, J. A. (enero de 2005). *definicones financieras*. Obtenido de <http://www.economiafinanciera.com.ni>
- Chavez, W. S. (noviembre de 2016). *facultad ciencias economicas y administrativas* . Obtenido de <http://www.comunidadcontable.com/bancoconocimiento>
- Chiavenato, A. (mayo de 2006). *plan de produccion mypymes*. Obtenido de [www/guiasjuridicas.plan de produccion](http://www.guiasjuridicas.com/plan-de-produccion-mypymes)
- Chiavenato, I. (enero de 2002). *comportamiento organizacional . esppaña* : McGraw\_interamericana de esppaña .
- Colina, M. A. (febrero de 2001). Obtenido de [http://www .estructura financiera .com](http://www.estructurafinanciera.com)
- (s.f.). *Equipo Investigador*.
- Fernandez, M. J. (febrero de 2009). Obtenido de [http://bilin.net glosario/definicion \\_capital fijo pymes](http://bilin.net/glosario/definicion_capital_fijo_pymes)
- Ferreira, C. (2016). *Concecuencias de una mala alimentacion*. Managua. Obtenido de [www.doctro.com](http://www.doctro.com)
- Ferreira, J. A. (marzo de 2010). *victoryepes .blogs.contable*. Obtenido de [www//plangeneralcontable.com.ni](http://www.plangeneralcontable.com.ni). vida util
- Ingenio Virtual*. (s.f.). Obtenido de [www.IngenioVirtual.com](http://www.IngenioVirtual.com)
- INIDE, I. (2020). [http://pronicaragua.gob.ni/media/publications/perfil\\_demografico\\_2020\\_PWsyOuB.pdf](http://pronicaragua.gob.ni/media/publications/perfil_demografico_2020_PWsyOuB.pdf).
- Jimenez, J. A. (junio de 2007). Obtenido de *fundamentacion teorica*: [http://www.produccion .com.ni](http://www.produccion.com.ni)
- Juil. (s.f.).
- Klotler, P. (2004). *Marketing Models*. Barcelona.
- Kotler, P. (enero de 2005). *estudio de mercado*. Obtenido de [htt://www.monografias estudio de mercado .com](http://www.monografias.com/estudio-de-mercado)
- Lopez, J. F. (2015).
- Melara, M. (2019).
- Meneses, J. D. (26 de agosto de 2017). *LA PRENSA*. Obtenido de <http://www.laprensa.com.ni/2017/09/26/nacionales/2303060-aumentan-enfermedades-cardiovasculares-en-nicaragua>.

- MIFIC. (mayo de 2004). Obtenido de Base de la propiedad intelectual de Nicaragua:  
[http:propiedad\\_intelecrua/patente\\_de\\_inveccion/procedimientos\\_patentes.mific.com.es](http:propiedad_intelecrua/patente_de_inveccion/procedimientos_patentes.mific.com.es)
- MINSA. (10 de Agosto de 2019). *Enfermedades Cardiovasculares*. Obtenido de  
<http://www.minsa.gob.ni/index.php/109-noticias2019/4818-minsa-desarrolla-congreso-internacional-de-enfermedades-cadiovasculares-pediatrica>.
- Montero, M. (2017).
- Montes, S. A. (octubre de 2015). Obtenido de definicion de mano de obra .
- Morales, V. V. (2014).
- Moreno, A. (2016).
- OMS, O. M. (Julio de 2019). *Enfermedades Cardiovasculares*. Obtenido de  
[http://www.who.int/cardiovascular\\_diseases/about\\_cvd/es/](http://www.who.int/cardiovascular_diseases/about_cvd/es/)
- Porter, M. (1985). *Estrategia competitiva: Creacion y sostenimiento de un desempeño superior*. Ediciones Piramide.
- Porto, J. P. (2015).
- Rodriges, N. F. (2002). *Manual de proyectos*. mexico.
- Rodriguez, R. (2005). En E. o. empresarial. mexico.
- Sevilla, a. (2017).
- Solis, R. (12 de julio de 2010). Obtenido de monografias.com
- Westreicher, G. (2017).

# Anexos

**A. Operación de las variables**

Anexo 1: Operación de las variables

Numero	Variable independiente	Variable dependiente	Indicador	Preguntas
1	Demografía	Sexo	Femenino	¿Cuál es su sexo?
			Masculino	
		Edad	18 años a 27 años	¿Qué edad tiene
			28 años a 37 años	
			38 años a 49 años	
			50 años a mas	
		N° de hijos	1 a 2	¿cuántos hijos tiene?
			3 a 4	
			5 a mas	
			ninguno	
		miembros de la familia	1 a 5	¿Cuántos miembros conforman tu familia?
			6 a 9	
			10 a mas	
		Lugar de procedencia	Diriamba	¿De dónde es su procedencia?
			Jinotepe	
			Otro	
		estado civil	Soltero	¿Cuál es su estado civil?
			Casado	
			Divorciado	
		ocupación	profesional	¿Cual es ocupación?
estudiante				
Desempleado				
Sector informal				
Ingresos	2,000 a 4,000	¿ De cuánto es su ingreso mensual?		
	5,000 a 7,000			

## FRUTPAN BATIDOS

			8,000 a 10,000	
			10,500 a mas	
2	<b>Demanda</b>	Consumo	Si	¿Consume usted batidos naturales?
			No	
		Preferencia de consumo	Diario	¿Con que frecuencia consume usted batidos?
			Dos veces por semana	
			Cada vez que se antoja	
		Beneficios	Si	¿considera usted que los batidos naturales son más beneficiosos que los químicos?
			No	
			Iguales beneficios	
		Innovación	Si	¿Consumiría usted un producto innovador?
			No	
		Probabilidad	Muy probable	¿Qué tan probable es que usted compre este producto?
			Poco probable	
			No tan probable	
			Nada probable	
Cantidad de compra	De 1 a 2	¿Qué cantidad de batidos compra usted semanalmente?		
	De 3 a 4			
	De 5 a mas			
Local	Punto de ventas	¿En qué lugar compra usted batidos naturales?		
	Local de productos naturales			
	Supermercados			
Precio	C\$50	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un batido natural a base de fruta de pan que le permita ayudar		
	C\$ 60			

## FRUTPAN BATIDOS

3	<b>Oferta</b>		C\$ 70	a prevenir enfermedades cardiovasculares?
			C\$80 a mas	
		Presentación	Individual	¿Cómo le gustaría encontrar nuestro producto?
Paquetes				
Ambas				
4	<b>Cliente</b>	Aspectos que considera para decisión de compra	Marca	¿Qué aspectos toma en consideración para la compra de batidos naturales?
			Aroma	
			Precio	
			Tamaño	
			Sabor	
			Datos nutricionales	
		¿Dónde quiere encontrar nuestro producto?	Puntos de venta	¿Dónde le gustaría encontrar nuestro producto?
			supermercado	
			Tienda naturista	
			Página web	
		Publicidad	Rádios sociales	¿En qué medio le gustaría encontrar nuestro producto?
			Banner	
Volante				
Brochure				
Radio				
Televisión				

## FRUTPAN BATIDOS

*Anexo 2: Población de Diriamba (Barrio, Comarca y comunidad)*

<b>Municipio, Barrio, Comarca y comunidad</b>	<b>Población</b>	<b>Municipio, Barrio, Comarca y comunidad</b>	<b>Población</b>
Los Ángeles	538	German Rodríguez	200
La Palmera	536	Roberto Clemente	2,028
Berlín	778	Reparto Cruz de San Pedro	591
La inmaculada	138	La Concepción	806
Carlos Méndez	1,128	9 de junio	161
Francisco Chávez	1,382	CEPAD	385
Francisco Rivera	96	Juan José Hernández	322
El Recreo	1,125	2 de noviembre	599
Reparto 22 de junio	827	San Francisco	742
Roberto López	978	Santa Juana	863
Silvio González	1,214	La independencia	1,076
Tom Rojas	326	Oscar Arnulfo Romero	381
Neri Urtecho	143	Ojoche de Agua	118
La Mascota	563	Los López	61
Santa Cecilia	117	Cuatro esquinas	1,226
San Caralampio	21	Las Palmeras	1,017
Hermanos Molina	598	Diriamba	341
Zona Central	1,262	El Tanque	266
Rodolfo Mayorga	574	La Polleña	115
Enrique Gutiérrez	158	Palo de Pan	309
Reparto Agilita Morales	236	Los Sánchez	406
Colonia San Sebastián	335	San Carlos	1,085
Rodolfo Sequeira	741	San Antonio de arriba	1,897
Hermanos Morales Avilés	428	El Tigre	372
Reparto Colonia Sur	646	San Vicente	893
Nuevo Cementerio	716	San Gregorio de las Cañas	3,090
Pedro Joaquín Chamorro	445	San Antonio de Abajo	648
El Cementerio	1,567	Los Romeros	153
Camilo Chamorro	822	Barrio Nuevo	350
La Libertad	1,612	Santoles	345
San José	1,880	Amaya	320
Jobo Dulce	283	La Cruz del aguacate	362
San Francisco	301	San Miguel de Guayacán	581
Apompua	588	Buena Vista del Norte	1,562
El Carrizal	167	Paso Real	305
Los Guerreros	272	Los Díaz	178
Los Baltodano	301	San Juan de las Sierras	379
Las Mercedes	229	El Trapiche	112
El Chanal	263	El Tamarindo	510
Buena Vista del Sur	711	Santa Lucia	436
Guayacán	352	La Junta	187
Las Cuchichías	510	Loma Alegre	210
La Nueva Reforma	315	Monte Grande	100
A mayito	414	Masapa	113
La Trinidad	1,031	Ceniza	439
Tepano	393	Casares	1,351
La Boquita	527	Pedro Joaquín Chamorro	406
El Ayapel}	378	La Flor	96

**B. Cálculo de la muestra**

Para calcular la muestra de la población de Diriamba, se trabajará con el muestreo aleatorio simple.

Según el Instituto Nacional de Información de Desarrollo (INIDE) El municipio de Diriamba cuenta con el 43.9% de la población de Carazo, siendo el segundo municipio más poblado del departamento, solo detrás de Jinotepe.

**Tabla Universo de Estudio según Genero**

*Anexo 3:Tabla universo de estudio según genero*

Municipio	Población	Hombres	Mujeres
Diriamba	65,609	32,197	33,412

Este es el último censo que realizo el Instituto Nacional de información de Desarrollo (INIDE), donde se observa la cantidad de habitantes que existen en los diferentes barrios, comarcas y comunidad del municipio de Diriamba.

*Anexo 4:Calculo de la muestra*

PARAMETRO	VALOR
<b>N= Población de Estudio</b>	65,609
<b>Z= Nivel de confianzas</b>	95% = 1.96
<b>P= Probabilidad Máxima</b>	50%
<b>Q= Probabilidad en contra</b>	50%
<b>e= Error máximo permitido</b>	5%

*Anexo 5: Nivel de confianza*

Nivel de confianza	Z
<b>99.70%</b>	3
<b>99%</b>	2,58
<b>98%</b>	2,33
<b>96%</b>	2,05
<b>95%</b>	1,96
<b>90%</b>	1,645
<b>80%</b>	1,28
<b>50%</b>	0,674

$$n = \frac{(Z^2 * N * P * Q)}{e^2 * (N - 1) + (Z^2 p q)}$$

## FRUTPAN BATIDOS

$$n = \frac{(1.96)^2 * (65,609) * (0.5) * (0.5)}{(0.05)^2 * (65,609-1) + (1.96)^2 * (0.5) * (0.5)}$$

$$n = \frac{63,010.8836}{164.9804}$$

→ **n = 381.9295**      Total de la muestra

**D. Instrumento de recopilación de datos**



**UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA**

UNAN-MANAGUA

**Facultad Regional Carazo**

**FAREM-Carazo**

**ENCUESTA SOBRE EL NIVEL DE ACEPTACION DE UN NUEVO PRODUCTO “BATIDO  
NATURAL A BASE DE FRUTA DE PAN**

Somos estudiantes de la **UNAN-MANAGUA, FAREM-CARAZO**, actualmente cursando el quinto año de la carrera de administración de empresas.

Se realiza esta encuesta con el fin de conocer el nivel de aceptación que tendrá el producto innovador “Frutpan” batido natural elaborado a base de fruta de pan que tendrá como función principal ayudar a mejorar la salud de la población en cuanto a enfermedades cardiovasculares.

Agradecemos de antemano su colaboración, la opinión que nos brinde será de mucha importancia para determinar el nivel de aceptación que tendrá “FRUTPAN” en el mercado.

**Marque con una “x” la repuesta de su preferencia.**

**1. Aspectos demográficos.**

**1. Sexo**

Masculino  Femenino

**2. Edad**

18-28  29-38  39-48  49 a mas

**3. N<sup>a</sup> de Hijos**

1-2  3-4  5 a más  Ninguno

**4. N<sup>a</sup> de miembros de familiar**

1-5 \_\_\_\_\_ 6-9 \_\_\_\_\_ 10 a más \_\_\_\_\_

**5. Lugar de Precedencia**

Diriamba \_\_\_\_\_ Jinotepe \_\_\_\_\_

**6. Estado Civil**

Soltero \_\_\_\_\_ Casado \_\_\_\_\_ Divorciado \_\_\_\_\_

**7. Ocupación**

Estudiante \_\_\_\_\_ Profesional \_\_\_\_\_ Desempleado \_\_\_\_\_ Sector informal \_\_\_\_\_

**8 ¿De cuánto es su ingreso mensual?**

C\$ 2,000-C\$ 4,000 \_\_\_\_\_

C\$4,000-C\$6,000 \_\_\_\_\_

C\$6,000-C\$8000 \_\_\_\_\_

C\$8,000-C\$10,000 \_\_\_\_\_

C\$10,000 a mas \_\_\_\_\_

**1. Aspectos de Demanda**

**9 ¿Consumen usted Batidos Naturales?**

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ si su respuesta es NO, justifique \_\_\_\_\_

**10 ¿Qué tan seguido consume batidos naturales?**

Diario \_\_\_\_\_ 2 veces por semana \_\_\_\_\_ Cada vez que se le antoja \_\_\_\_\_

**11 ¿Qué tipo de batidos consume más?**

Naturales \_\_\_\_\_ Químicos \_\_\_\_\_

**12 ¿Considera usted que son más beneficiosos los batidos naturales que los químicos?**

Sí\_\_\_\_ No\_\_\_\_ iguales beneficios\_\_\_\_

**13 ¿Consumiría usted un Batido Natural innovador elaborado a base de Fruta de Pan para la prevención de enfermedades cardiovasculares?**

Sí\_\_\_\_ No\_\_\_\_

**14 ¿Con que fruta le gustaría que combinemos el Batido?**

Fresa\_\_\_\_ Banano\_\_\_\_ Manzana\_\_\_\_ Melón\_\_\_\_ Mixto\_\_\_\_

**15 ¿Qué cantidad de unidades de Batidos compra usted semanalmente?**

En unidades: 1-2 unidad\_\_\_\_ 3-4 unidades \_\_\_\_ 5 a más unidades\_\_\_\_

En onzas: 15onz\_\_\_\_ 30onz\_\_\_\_

**16 ¿En qué lugar compra usted Batido naturales?**

Local de batidos \_\_\_\_ Local de productos Naturales \_\_\_\_ Supermercados \_\_\_\_

**17 ¿Qué promoción le gustaría que se realizara?**

Combo\_\_\_\_ Rifas\_\_\_\_ Descuentos\_\_\_\_ regalías\_\_\_\_

## **2. Aspectos de oferta**

**18 ¿En qué lugar consume batidos?**

Batidos Beraca\_\_\_\_ Batidos Riquicosos\_\_\_\_ Ninguno\_\_\_\_

**19 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un batido natural que le ayude a prevenir enfermedades cardiovasculares?**

15onz: C\$50\_\_\_\_ C\$60\_\_\_\_

30onz: C\$70\_\_\_\_ C\$80 a mas \_\_\_\_

**20 ¿le gustaría encontrar nuestro producto en presentación en vaso desechable o en botellas plásticas?**

Vasos desechables\_\_\_\_\_ botellas plásticas\_\_\_\_\_

**3. Aspectos del cliente**

**21 Según sus gustos y preferencias ¿cuál de los siguientes aspectos toma en consideración para la compra de batidos?**

Marca \_\_\_\_\_ Aroma \_\_\_\_\_ precio \_\_\_\_\_ tamaño \_\_\_\_\_ Sabor \_\_\_\_\_ Datos nutricionales\_\_\_\_\_

**22 ¿Considera que los batidos naturales sean eficaces para prevenir enfermedades cardiovasculares?**

Sí\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

**23 ¿En dónde le gustaría encontrar nuestro producto?**

Puntos de venta \_\_\_\_\_ Supermercado \_\_\_\_\_ tienda naturista \_\_\_\_\_ Pagina web\_\_\_\_\_

**24 ¿En qué medio le gustaría que se diera a conocer nuestro producto?**

Redes Sociales \_\_\_\_\_ Volantes\_\_\_\_\_ Banner\_\_\_\_\_ Brochure\_\_\_\_\_ Radio\_\_\_\_\_ Televisión\_\_\_\_\_

¡Gracias por su colaboración...!!!



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA  
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

	Marzo			Abril			Mayo			Junio			
	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	1	2	3
<b>Cuerpo del trabajo</b>													
<b>1. Generalidades del proyecto</b>													
1.1. Solución													
1.1.1 Método del embudo o Funnel de la Innovación													
1.1.2 Método Design Thinking													
1.2. Diseño o Modelo en 3D													
1.3. Oportunidad en el Mercado													
1.4. Propuesta de valor (modelo canvas)													
1.4.1 La novedad de mi proyecto desde la base de la Propiedad Intelectual													
1.5. Ciclo del Proyecto													
1.6. Visibilidad del Proyecto (banner, poster y brochure)													
1.7. Resultados esperados													
<b>2. Estudio de Mercado</b>													
2.1 Investigación de mercado													
2.2 Análisis de la demanda													
2.2.1 Calculo de la demanda potencial													
2.3 Análisis de la oferta													
2.3.1 Calculo de oferta													
2.3.2 Calculo de la demanda insatisfecha													
2.4 Análisis de precio													
2.4.1. Comparación de precio del mercado													
2.4.2 Estructura de precio													
2.4.3 Precio Unitario													
2.5 Estrategia competitiva de mercado (4PS)													
2.5.1 Estrategia de producto													
2.5.2 Estrategia de precio													
2.5.3 Estrategia de Distribución													
2.5.4 Estrategia de promoción y publicidad													
2.5.5 Presupuesto de la estrategia													
2.6 Proyección de Venta													
<b>3. Plan de producción</b>													
3.1 El proceso de producción													
3.2 Proveedores y condiciones de compra de los equipos													
3.3 Capital fijo y vida útil													
3.4 Capacidad planificada													
3.5 Ubicación y distribución física de la empresa													
3.6 Materia prima necesaria, su costo y disponibilidad													
3.7 Mano de obra, su costo y disponibilidad													



## FRUTPAN BATIDOS

Anexo 8: Estado de resultado proyectado

<b>Batidos FRUTPAN</b>			
<b>Estado de Resultado Proyectado</b>			
<b>Expresado en Córdoba</b>			
Descripción	Proyección anual		
	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Ventas Totales	C\$ 973,365.04	C\$ 1,104,963.99	C\$ 1,254,355.12
Descuento sobre venta		C\$ -	C\$ -
Rebajas sobre venta		C\$ -	C\$ -
Venta Netas	C\$ 973,365.04	C\$ 1,104,963.99	C\$ 1,254,355.12
Costos de Producción	C\$ 442,481.87	C\$ 474,307.34	C\$ 579,775.05
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>C\$ 530,883.17</b>	<b>C\$ 630,656.65</b>	<b>C\$ 674,580.07</b>
<b><u>Gastos de Operación</u></b>			
Gastos de Venta	C\$ 219,314.50	C\$ 224,944.80	C\$ 230,804.02
Gastos de Administración	C\$ 155,647.67	C\$ 157,959.44	C\$ 160,632.01
Total, gastos operativos	C\$ 374,962.17	C\$ 382,904.24	C\$ 391,436.02
<b>Utilidad de Operación</b>	<b>C\$ 155,921.00</b>	<b>C\$ 247,752.42</b>	<b>C\$ 283,144.05</b>
<b>Otros Ingresos</b>	<b>C\$ 6,000.00</b>	<b>C\$ 6,675.00</b>	<b>C\$ 7,342.50</b>
<b>Otros Gastos</b>	<b>C\$ -</b>	<b>C\$ -</b>	<b>C\$ -</b>
<b>Utilidad antes de impuesto</b>	<b>C\$ 161,921.00</b>	<b>C\$ 254,427.42</b>	<b>C\$ 290,486.55</b>

Anexo 9: Balance general proyectado

<b>Batidos FRUTPAN</b>			
<b>Balance General Proyectado</b>			
Al 31 de _____ del 2022			
<b>Expresado en Córdoba</b>			
<b><u>Activos</u></b>			
<b>Corriente</b>			
Efectivo en Caja y Banco	C\$ 349,289.58		
Cuentas por Cobrar			
Inventarios	C\$ 0.00		
<b>Sub total Activo Corriente</b>		<b>C\$ 349,289.58</b>	
<b>No Corriente</b>			
Mobiliario y Equipo de Oficina	<b>19,800.00</b>		
(Depreciacion Acum de Mob y equipo de ofi)	4,512.50	C\$ 15,287.50	
Maquinaria	<b>15,500.00</b>		
(Depreciacion Acum de maquinaria)	4,085.00	C\$ 11,415.00	
Equipo de computo	<b>7,600.00</b>		
(Depreciacion Acum de Equipo de cómputo)	2,406.67	C\$ 5,193.33	
<b>Sub total No Corriente</b>		<b>C\$ 31,895.83</b>	
<b>Otros Activos</b>			
Gastos Organización	3,380.00		
Gastos de instalación	4,600.00		
Investigación y desarrollo	2,680.00		
Patentes y licencia	250.00		
Publicidad al inicio de las operaciones	12,400.00		
(Amortización)	7,770.00		
<b>Sub total Otros Activos</b>		<b>C\$ 15,540.00</b>	
<b>Total, Activos</b>			<b>C\$ 396,725.41</b>

## FRUTPAN BATIDOS

<b><u>Pasivo</u></b>			
<b>Corriente</b>			
Proveedores			
<b>Total, Pasivos</b>		<b>C\$ -</b>	
<b><u>Patrimonio</u></b>			
<b>Capital Contable</b>	C\$ 234,804.41		
<b>Utilidad o Perdida del Ejercicio</b>	C\$ 161,921.00		
<b>Total, Patrimonio</b>		<b>C\$ 396,725.41</b>	
<b>Total, Pasivo más capital</b>			<b>C\$ 396,725.41</b>

### Anexo 10: Flujo de caja proyectado

<b>FRUTPAN</b>			
<b>Flujo de Caja Proyectado</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>
<b>Saldo Inicial</b>	C\$ 168,594.41	C\$ 349,289.58	C\$ 622,491.16
Ingresos	C\$ 973,365.04	C\$ 1,104,963.99	C\$ 1,254,355.12
Otros ingresos	C\$ 6,000.00	C\$ 6,675.00	C\$ 7,342.50
<b>Total, ingresos</b>	<b>C\$ 1,147,959.45</b>	<b>C\$ 1,460,928.57</b>	<b>C\$ 1,884,188.78</b>
<b>Disponibilidad</b>	<b>C\$ 1,147,959.45</b>	<b>C\$ 2,921,857.14</b>	<b>C\$ 3,768,377.57</b>
<b>Egresos</b>			
<b>Compra de materia prima directa</b>	<b>C\$ 169,300.63</b>	<b>C\$ 186,230.69</b>	<b>C\$ 210,906.56</b>
<b>MOD</b>	<b>C\$ 57,600.00</b>	<b>C\$ 59,114.88</b>	<b>C\$ 119,784.48</b>
<b>CIF</b>	<b>C\$ 209,165.25</b>	<b>C\$ 222,545.77</b>	<b>C\$ 242,668.01</b>
<b>Gastos de ventas</b>	<b>C\$ 212,454.00</b>	<b>C\$ 218,084.30</b>	<b>C\$ 223,943.52</b>
<b>Gastos de administracion</b>	<b>C\$ 150,150.00</b>	<b>C\$ 152,461.77</b>	<b>C\$ 155,134.34</b>
<b>Total, Egresos</b>	<b>C\$ 798,669.87</b>	<b>C\$ 838,437.41</b>	<b>C\$ 952,436.91</b>
<b>Disponibilidad Efectiva</b>	<b>C\$ 349,289.58</b>	<b>C\$ 622,491.16</b>	<b>C\$ 931,751.88</b>
Caja Mínima Requerida			
<b>Excedente o Déficit sobre la caja mínima</b>			
<b>Disponibilidad Neta Final</b>	<b>C\$ 349,289.58</b>	<b>C\$ 622,491.16</b>	<b>C\$ 931,751.88</b>