



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA  
UNAN-MANAGUA

**Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo**

**FAREM-Carazo**

Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas.

**Proyecto de Graduación Multidisciplinario de las carreras:**

**Administración Turística y Hotelera.**

**Banca y Finanzas.**

**Tema:** Proyecto de Graduación con enfoque a emprendimiento.

**Sub tema:** Proyecto de emprendimiento para la microempresa BOLDONIC dedicada a la producción, comercialización y distribución de té a base de la planta medicinal Boldo, ubicada en el municipio de Jinotepe, en el departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2019.

**Autores:**

**No carnet.**

Br. Alemán Aragón Ángela Gabriela.	15091597
Br. Espinoza Salazar Glenda Azucena.	15091510
Br. García Arias Jessika Del Carmen.	14071368
Br. López Mejía Marla Carolina.	12094028
Br. Salas Adonis Daniel.	14092972

**Tutores:**

Msc. Ner David Arauz Carrillo.

Lic. Martha José Arévalo Medrano.

Jinotepe/ Diciembre/ 2019

**Dedicatoria.**

**A nuestro Dios padre celestial** quien nos ve y cuida desde su corte celestial, del quien todo procede.

**Al espíritu santo** por habernos iluminado durante este proyecto en busca de nuevos conocimientos.

**A nuestros padres de familia,** centinelas amorosos e incondicional acompañantes en nuestro caminar.

## **Agradecimientos.**

A nuestro Señor Dios padre todo poderoso, por el inconmensurable don de la vida, la salud y discernimiento.

A nuestros padres por todo su apoyo efectivo, moral y económico, por dotarnos de los recursos necesarios en todo el camino de nuestra formación académica y realización de nuestro trabajo investigativo.

A nuestros maestros en general y tutores durante el proyecto **Lic. Martha José Arévalo, Msc. Ner David Arauz** por su importante colaboración de manera desinteresada.

De manera muy especial a la **docente Msc. Silvia Carranza** por su asesoramiento y disposición metodológica.

Gracias por el tiempo que dedicaron a contribuir con nuestro proyecto.

## Valoración del docente.



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA  
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

2019: *'' Año de la reconciliación ''*

12 de diciembre del año 2019

**MSc. Elvira Azucena Sánchez**  
**Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas**  
**Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo**

Estimada maestra Sánchez

Por este medio entrego formalmente informe de proyecto de graduación, bajo el Tema: **Proyectos de graduación con enfoque de emprendimiento**, presentado por las bachilleras:

Nº	Apellidos y Nombres	Carné
1	Alemán Aragón Ángela Gabriela	15-09159-7
2	García Arias Jessika Del Carmen.	14-07136-8

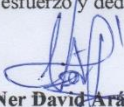
**Siendo el subtema:** Proyecto de emprendimiento para la microempresa BOLDONIC dedicada a la producción de té a base de la planta medicinal Boldo, ubicada en el municipio de Jinotepe, en el departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2019

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 económico 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 Turística y Hotelera.

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

Atentamente.

  
**MSc. Ner David Aráuz Carrillo**  
**Tutor de proyecto de Graduación**

Cc/ Archivo

**¡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@unán.edu.ni | www.faremcarazo.unan.edu.ni



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA  
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

2019: *‘Año de la reconciliación’*

**MSc. Elvira Azucena Sánchez**  
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas  
Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo

12 de diciembre del año 2019

Estimada maestra.

Por este medio entrego formalmente informe de proyecto de graduación, bajo el Tema: Proyecto de Graduación con enfoque de emprendimiento, presentado por los (as) bachilleres:

Nº	Apellidos y Nombres	No carnet.
1	Br. Espinoza Salazar Glenda Azucena.	15091510.
2	Br. López Mejía Marla Carolina.	12094028.
3	Br. Salas Adonis Daniel.	14092972.

**Siendo el subtema:** Proyecto de emprendimiento para la microempresa BOLDONIC dedicada a la producción, comercialización y distribución de té a base de la planta medicinal Boldo, ubicada en el municipio de Jinotepe, en el departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2019.

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 económico 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 Banca y Finanzas.

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

Atentamente.

**Lic. Martha José Arévalo Medrano.**  
Tutor de proyecto de Graduación.

Cc/ Archivo

**¡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 | www.faremcarazo.unan.edu.ni

## **Resumen.**

BOLDONIC es una microempresa dedicada a la producción, comercialización y distribución de té a base de la planta medicinal *Peumus boldus*, conocida como boldo. La creación de la micro empresa se debe a que hoy en día la población ingiere muchos productos tanto alimenticios como medicinales que son dañinos para la salud y por ende producen problemas en nuestro organismo. La microempresa BOLDONIC surge debido a la necesidad de reducir la alta tasa de desempleo que existe en el país, ya que es una forma de subsistencia aprovechando los beneficios que la naturaleza nos ofrece.

Se pretende conseguir una gran posición en el mercado haciendo conciencia en la población de la necesidad de ingerir productos medicinales naturales beneficiosos para la salud debido a que la planta tiene importantes propiedades, por ejemplo: entre los más de 20 alcaloides presentes, se encuentra la Boldina, esta se encarga de estimular el funcionamiento de la vesícula biliar, actuando de forma directa con propiedades beneficiosas para el hígado, el Cineol también presente en la planta tiene propiedades expectorantes, ideales para aliviar resfriados, y ayuda a evitar las digestiones pesadas.

Se ha elaborado una investigación de mercado para lograr identificar de manera concreta los principales clientes de este producto y como resultado de ello se logró observar que tiene un grado de aceptación del 87.59%, siendo la perspectiva de esto que las infusiones tenga calidad y un precio accesible.

Para llevar a cabo la planificación de este, se necesitó de la indagación general de cómo establecer un negocio en el país, todo ello está descrito en el presente trabajo siendo BOLDONIC clasificada como micro empresa y requiere de una inversión inicial de C\$ 113,902.19 córdobas la cual se espera recuperar a más tardar en un plazo de 1 año y 4 meses años de inicio de operaciones.

**Índice**

1	Introducción. ....	11
2	Objetivos del proyecto. ....	13
2.1	Objetivo general. ....	13
2.2	Objetivos específicos. ....	13
3	Generalidades del proyecto. ....	14
3.1	Solución. ....	14
3.2	Diseño 3D. ....	15
3.3	Diseño 3D. ....	15
3.3	Oportunidad en el mercado. ....	17
3.4	Propuesta de valor. ....	18
3.4.1	Novedades del proyecto. ....	19
4	Plan de negocio. ....	23
4.1	Plan de mercadotecnia. ....	23
4.1.1	Ubicación de la empresa. ....	23
4.1.2	Mercado / Zona comercial. ....	26
4.1.3	Principales clientes. ....	27
4.1.4	Demanda insatisfecha. ....	28
4.1.5	Participación en el mercado (oferta y competencia). ....	30
4.1.6	Precio de venta. ....	34
4.1.7	Estimación de venta. ....	35
4.1.8	Estrategias de mercado y presupuesto. ....	36
4.2	Plan técnico. ....	41
4.2.1	Proceso de producción. ....	41
4.2.2	Proveedores y condiciones de compra. ....	45
4.2.3	Capital fijo y vida útil de capital fijo. ....	50
4.2.4	Mantenimiento y reparación. ....	52
4.2.5	Capacidad planificada y a futuro. ....	55
4.2.6	Ubicación y distribución física de la planta. ....	58

4.2.7	Materia prima necesaria, su costo y disponibilidad.....	61
4.2.8	Mano de obra su costo y disponibilidad. ....	63
4.2.9	Gastos generales de producción.....	64
4.3	Plan de organización y gestión. ....	65
4.3.1	Marco legal. ....	65
4.3.2	Estructura organizacional. ....	68
4.3.3	Actividades y gastos preliminares.....	73
4.3.4	Equipos de oficina.....	74
4.3.5	Gastos administrativos. ....	77
4.4	Plan financiero.....	79
4.4.1	Inversión del proyecto. ....	79
4.4.2	Balance de apertura. ....	82
4.4.3	Ingresos, egresos y costo.....	83
5	Cronograma del trabajo. ....	101
6	Bibliografía .....	104
7	Anexos.....	105



**Índice de tablas.**

Tabla 1 Ingreso Mensual. ....	27
Tabla 2 Grado de Aceptación. ....	29
Tabla 3. Comparación del producto con la competencia. ....	32
Tabla 4 precio de venta. ....	34
Tabla 5 Estimación de Venta. ....	35
Tabla 6 proyecciones de venta en unidades monetarias. ....	35
Tabla 7 Matriz 4P. ....	38
Tabla 8 Presupuesto de Marketing ....	40
Tabla 9. Proyecciones de unidades a producir. ....	44
Tabla 10 Depreciación de equipos de produccion. ....	50
Tabla 11 Devengaciones de utensilios. ....	51
Tabla 12 Materia Prima, Costo Y disponibilidad. ....	62
Tabla 13 Mano de obra. ....	63
Tabla 14 Costo Indirecto de fabricación. ....	64
Tabla 15 ficha de cargo personal de producción. ....	71
Tabla 16 ficha de cargo de personal Administrativo, venta y Marketing. ....	72
Tabla 17 Registros Institucionales. ....	73
Tabla 18 Depreciaciones de equipos de oficina. ....	75
Tabla 19 Aportaciones de socios. ....	79
Tabla 20 Inversión Fija. ....	80
Tabla 21 Inversión Diferida. ....	81
Tabla 22 Capital de Trabajo. ....	81
Tabla 23 Balance de Apertura. ....	82
Tabla 24 Calculo Punto de Equilibrio. ....	83
Tabla 25 Proyecciones de venta en Unidades Monetarias. ....	84
Tabla 26 Proyecciones de Inventario Requerido ....	86
Tabla 27 Proyecciones de Gastos de venta. ....	87
Tabla 28 Proyecciones de Gastos de Administración. ....	88
Tabla 29 Proyecciones de Costo de Proyección mensual ....	91
Tabla 30 Flujo de Caja. ....	92
Tabla 31 Valor Actual Neto. ....	94
Tabla 32 tasa interna de Retorno. ....	95
Tabla 33 Periodo de Recuperación de la Inversión. ....	96
Tabla 34 Estado de Resultado Proyectado. ....	97
Tabla 35 Balance General Proyectado. ....	99
Tabla 36 Cronograma. ....	101

**Índice de ilustraciones.**

Ilustración 1 Diseño 3D.....	15
Ilustración 2 Diseño 3D .....	16
Ilustración 3 Macro localización. ....	24
Ilustración 4 Mapa de Micro localización. ....	25
Ilustración 5 Grafica No 1 Ingreso Mensual.....	27
Ilustración 6 Grafica No 2 Aceptación del producto. ....	28
Ilustración 7 Grafica No 3 Representación de la competencia. ....	32
Ilustración 8 flujograma. ....	43
Ilustración 9 Equipos de produccion. ....	55
Ilustración 10 Diseño de Planta.....	59
Ilustración 11 Organigrama de la microempresa. ....	70
Ilustración 12 Representación de equipos de oficina. ....	76

## **1 Introducción.**

Las plantas medicinales y aromáticas juegan un papel importante en el cuidado de la salud de las personas en el mundo, especialmente en países en desarrollo. Hasta la llegada de la medicina moderna, el hombre dependió de ellas para el tratamiento de sus enfermedades. Es por ello que el presente trabajo con enfoque al emprendimiento consiste en la creación de una microempresa llamada BOLDONIC la cual se le ha establecido, siendo un acróstico del nombre de la planta boldo y NIC, siglas del país destacando el origen del producto.

Con este proyecto dirigido al sector salud, se pretende incrementar la cultura del consumo de té de plantas medicinales como una opción de medicina complementaria, dar a conocer los beneficios del boldo y así dar respuesta a la necesidad de las personas pobladoras de Jinotepe que por consumos excesivos de alimentos perjudiciales a la salud les ocasionan daños digestivos y problemas en el hígado y por los cambios climáticos daños respiratorios.

De igual forma tiene como objetivo generar una fuente de ingreso como futuros egresados poniendo en práctica nuestros conocimientos adquiridos a lo largo de nuestras carreras, desde el punto de vista financiero y administrativo apoyándonos en un conjunto de técnicas de investigación con la finalidad de desarrollar habilidades, destrezas, técnicas administrativas para crear nuestra propia empresa.

En la recopilación de datos se hizo uso de las técnicas de investigación más comunes, fuente primaria y secundaria. Para esto el equipo de trabajo realizó un instrumento para la obtención de información clave para el desarrollo de nuestro proyecto. Por tal motivo se realizó un estudio de mercado para determinar la demanda y oferta que el proyecto tendrá por medio de las investigaciones y encuestas realizadas, que representa toda la población del sector, de esta manera se logra conocer la participación que el plan tendrá.

En el estudio técnico se conoce la capacidad que tendrá el proyecto. Tanto en ubicación como en instalaciones, de igual manera en el estudio administrativo se realizó el organigrama que ejecutará las operaciones de este proyecto.

### *Plan de Negocios Boldonic*

El estudio financiero nos sirve para evaluar la rentabilidad y viabilidad del proyecto la importancia se basa en determinar los costos de inversión del proyecto como la maquinaria y adquisición de materia prima, la estructura de costo de nuestro producto y los ingresos directos de la venta del té de boldo en virtud de ello se realizaron memorias de cálculo detallando las inversiones, los costos y gastos de la producción, depreciaciones de los equipos de producción y de oficina, plan de venta donde detallamos la frecuencia de la comercialización del té, y estructura de costos para determinar el precio del producto y por ultimo las utilidades generadas.

## **2 Objetivos del proyecto.**

### **2.1 Objetivo general.**

- ❖ Diseñar proyecto de emprendimiento para la micro empresa BOLDONIC, dedicada a producir, comercializar y distribuir té a base de la planta medicinal Boldo, ubicada en el municipio de Jinotepe, en el departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2019.

### **2.2 Objetivos específicos.**

1. Identificar los aspectos mercadológicos que faciliten a la microempresa posicionarse en el mercado, a través de una efectiva mezcla del marketing; permitiendo conocer los gustos y preferencias de los consumidores.
2. Describir el proceso técnico productivo que conlleva la elaboración del té a base de la planta medicinal Boldo.
3. Establecer los aspectos legales y organizacionales de la microempresa para constituirse de acuerdo a las leyes establecidas en el país.
4. Presentar el análisis de las proyecciones presupuestarias, los ingresos y egresos, evaluando la rentabilidad en el tiempo del proyecto.

### **3 Generalidades del proyecto.**

#### **3.1 Solución.**

El presente documento, es un aporte conceptual, que contiene conocimientos teóricos y técnicos para la conformación de una micro empresa dedicada a la elaboración de un producto medicinal que beneficie a los pobladores del municipio de Jinotepe, ya que este presenta alto consumo en medicamentos químicos para aliviar patologías donde en muchos casos resulta nocivos para la salud.

Hoy en día, están optando por estos medicamentos, considerando la accesibilidad y rapidez que contiene para aliviar las patologías, obviando el grado de químicos concentrando en estos. También la población presenta un elevado consumo de alimentos y bebidas perjudiciales para el organismo por ello la micro empresa tratará de solventar estas problemáticas al introducir un producto como es el té a base de la planta medicinal boldo como una alternativa que vendrá a favorecer la salud de las personas del municipio, gracias a las propiedades naturales que contiene para disminuir patologías del hígado, mejorar la digestión y aliviar malestares respiratorios todo a través del consumo de este producto 100% natural y de fácil preparación permitiéndoles a los pobladores disminuir estas enfermedades de manera más sana, reduciendo el consumo excesivo de fármacos.

### 3.2 Diseño 3D

Ilustración 1 Diseño 3D

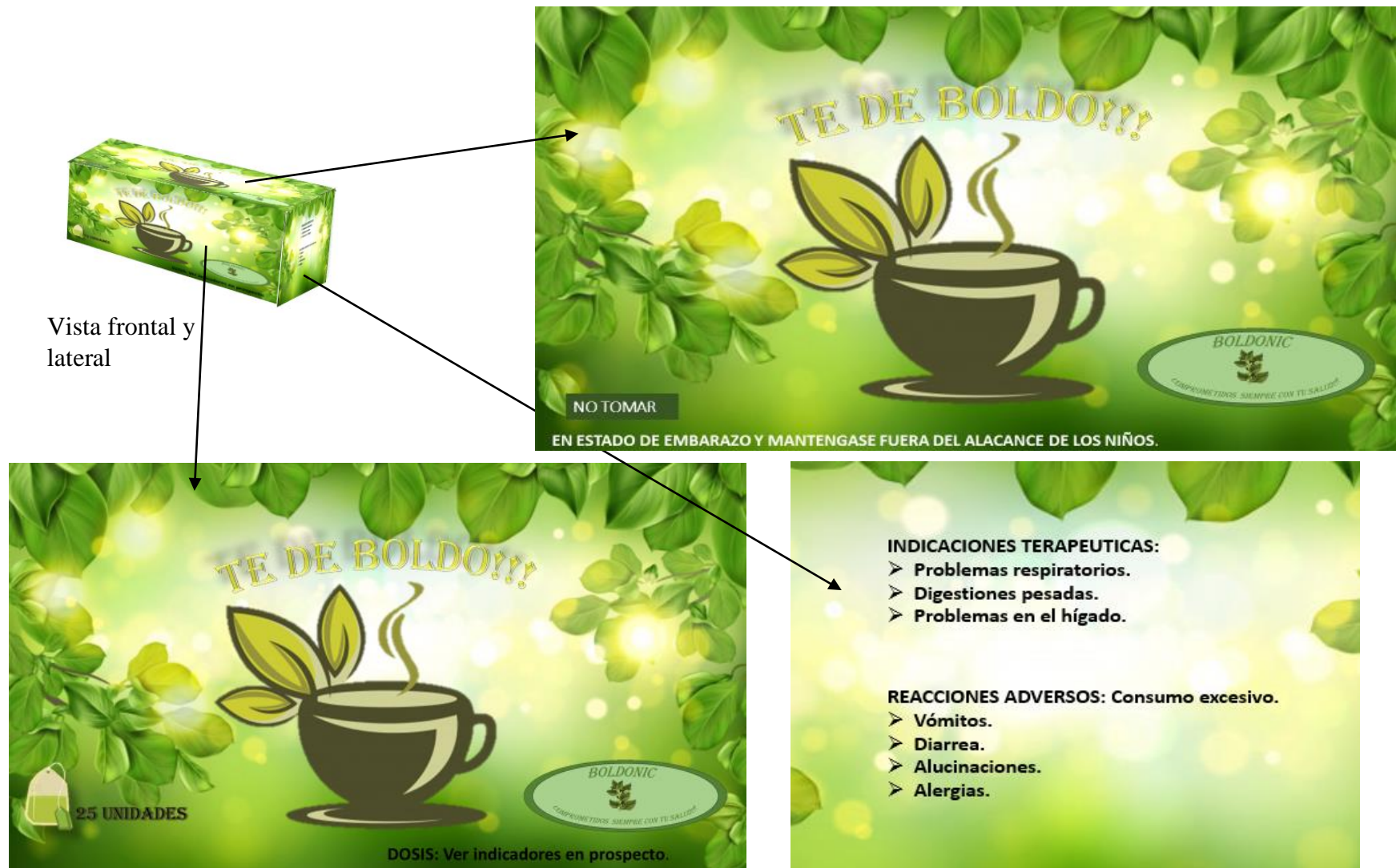


Ilustración 2 Diseño 3D





### **3.3 Oportunidad en el mercado.**

En Nicaragua es muy común que la población lleve una vida agitada la cual provoca que consuma productos artificiales que les ocasionan ciertas afecciones a la salud, y como recurso a esto acuden a fármacos que en muchos casos resultan dañinos para el organismo.

La población del municipio de Jinotepe departamento de Carazo, presenta afectaciones provocadas por los cambios climáticos donde los problemas respiratorios son muy comunes entre la población, además de ellos problemas digestivos que generalmente ocurren con mayor frecuencia en épocas de festividades donde la comercialización y consumo de productos perjudiciales favorece el desarrollo de problemas en el organismo. Lo anteriormente mencionado son un conjunto de circunstancias que crean la necesidad de brindar a la población productos naturales que resultan ser inofensivos para el organismo. Por ello la microempresa BOLDONIC ofertará un producto a base de la planta medicinal boldo, que ayude a prevenir las afecciones de salud provocadas por las circunstancias anteriormente mencionadas gracias a sus principios activos que ayudan a depurar el hígado, el sistema digestivo y mejorar las vías respiratorias.

Otra de las oportunidades que presenta es la producción ,comercialización y distribución de productos a base de esta planta medicinal, en especial en te; que generalmente son accesibles y de rápida preparación, en el municipio no se produce en gran cantidad este tipo de producto ya que los centros naturistas y farmacias ofrecen productos a base de otras plantas que son muy comunes o medicamentos con componentes químicos que muchas veces en vez de mejorar el estado de salud de las personas tienden a agravarlas aún más afectando otros órganos del cuerpo.

### **3.4 Propuesta de valor.**

La micro empresa BOLDONIC, desarrolla su propuesta de valor a través de las necesidades detectadas en los clientes potenciales, es decir la población económicamente activa de Jinotepe, ya que las pocas empresas y organizaciones existentes dedicadas a la producción de té de boldo en el territorio nacional no desarrollan estrategias de mercado que permitan a la empresa productora de té dar a conocer el producto a la población, es por esto que el proyecto visiona introducir un producto que cumpla con los estándares establecidos conformes a las estrategias de marketing que demuestren que el producto es competente, autorizado por las entidades correspondientes y que cumpla con las normas de buenas prácticas de manufactura.

Los principales beneficiarios de este proyecto son los socios que conforman la microempresa, por consiguiente, los proveedores y nuestros clientes potenciales. La microempresa brinda beneficios a través de este producto a las personas que padezcan enfermedades que estén relacionados directamente a reducirse con las propiedades que ofrece la planta, puesto que ayuda a prevenir y a tratar directamente problemas del hígado, de igual forma trata enfermedades respiratorias y también está recomendado para aquellas personas que padecen cólicos y flatulencias.

BOLDONIC ofertará un producto que mejorará la calidad de vida del consumidor final, puesto que en el mercado existen una gran variedad de productos químicos utilizados como fármacos, que pueden en su mayoría provocar complicaciones en el organismo debido a sus componentes, o bien existen té medicinales comunes en el mercado desconociendo otras alternativas de solución a estos problemas, por ende la micro empresa presenta una alternativa diferente para disminuir estas patologías de forma natural al consumir este producto. Cabe mencionar que el proceso de elaboración de nuestro producto, es un proceso artesanal aprovechando el talento humano y las herramientas manuales pocos utilizados el día de hoy.

### **3.4.1 Novedades del proyecto.**

#### **Pasos para poder encontrar la propiedad intelectual del proyecto.**

La solicitud de registro de una marca, nombre comercial, emblema o señal de propaganda y cualquier otra solicitud, se presenta ante la secretaría del registro de la propiedad intelectual, en el formulario correspondiente, todo de conformidad con el artículo 9 de la Ley 380, Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos:

#### **Este formulario debe incluir:**

1. Nombre y dirección del solicitante
  2. Lugar de constitución de domicilio del solicitante, cuando fuese una persona jurídica.
  3. Nombre del representante legal cuando fuese el caso.
  4. Nombre y dirección del apoderado en el país, cuando se hubiera designado.
  5. Denominación de la marca o nombre comercial, cuyo registro se solicita, si fuese denominativa sin grafía, forma ni color especial.
  6. Etiquetas con la reproducción de la marca, emblema o señal de publicidad, cuando tuviera grafía, forma o colores especiales, o fuese figurativa, mixta o tridimensional con o sin color.
  7. Señalar si el interesado reivindica derecho de prioridad.
  8. Una lista de productos o servicios para los cuales se desea registrar la marca, agrupados por clases conforme a la clasificación internacional de productos y servicios. En caso de ser nombre comercial o emblema el giro de actividades de la empresa o establecimiento comercial.
  9. La firma del solicitante o de su apoderado.
- Comprobante de pago de la tasa establecida.

**Examen de forma:** Consiste en la revisión de la solicitud de registro de marca, que cumpla con todos los requisitos establecidos en los artículos 10 y 11 de la ley 380, ley de marcas y otros signos distintivos. En caso de observarse alguna omisión o deficiencia, se notificará al

solicitante dándole un plazo de dos meses para efectuar la corrección, bajo apercibimiento de considerarse abandonada de pleno derecho la solicitud y archivarse de oficio.

Una vez efectuado el examen de forma satisfactoriamente, el registro de la propiedad intelectual, ordenará se publique la solicitud en la gaceta diario oficial o en el medio de publicación del registro, por una sola vez, a costa del interesado.

**Periodo de oposición:** Cualquier persona interesada podrá presentar oposición contra el registro de una marca, nombre comercial, emblema o señal de propaganda dentro del plazo de dos meses contados a partir de la publicación de la solicitud. Esta oposición debe contener los fundamentos de hecho y derechos en que se basa, acompañando u ofreciendo las pruebas que fuesen pertinentes.

En caso de haber vencido este periodo de presentación de oposiciones, y no existir oposición a la solicitud, se realiza el examen de fondo.

**Examen de fondo:** Consiste en verificar que la marca no infrinja ninguna de las prohibiciones contenidas en el artículo 7 e incisos a), b), y d) del artículo 8 de la Ley 380 ley de marcas y otros signos distintivos, por existir ya otorgado algún registro concedido o solicitado anteriormente en el país, a favor de otro titular. Esta verificación se realiza con el auxilio del sistema informático y base de datos de marcas concedidas o en trámite de concesión con que cuenta el registro de la propiedad intelectual.

Una vez realizado el examen de fondo el registro de la propiedad intelectual notificará al solicitante o interesado por medio de resolución motivada, la aceptación o negación de la solicitud.

**En caso de negación de la marca:** Por infringir alguna de las prohibiciones, el registro de la propiedad intelectual, notificará al solicitante indicando las razones de la objeción. Quien tendrá el plazo de dos meses para presentar un escrito de contestación de objeción alegando lo que tuviere a bien en defensa de la solicitud. Un caso de contestar la objeción dentro del plazo establecido el registro denegará la concesión de la marca mediante resolución fundamentada.

**En caso de aceptar la solicitud de registro de marca:** El nombre comercial, emblema o señal de publicidad, el registro de la propiedad intelectual expedirá un certificado.

**Emisión de certificado:** En este certificado se hace contar la titularidad y vigencia de la marca registrada, el que se publicará en la gaceta diario oficial o en el medio de publicación oficial del registro de la propiedad intelectual, el certificado debe contener, entre otros, lo siguiente:

1. El número de registro de la marca, nombre comercial, emblema o señal de publicidad.
2. La fecha de la resolución por la cual se concedió el registro.
3. La fecha de vencimiento del registro de la marca, que se determinará a partir de la fecha de resolución por la cual se concedió el registro de marca.
4. El nombre y la dirección del titular
5. El lugar de constitución y domicilio del titular, cuando fuese una persona jurídica, así como el nombre del apoderado en el país, cuando lo hubiera.
6. El número y la fecha de la solicitud de registro de marca, nombre comercial, emblema o señal de publicidad.
7. La marca registrada cuando fuese denominativa, sin grafía, forma ni colores especiales.
8. Reproducción de la marca registrada cuando fuese denominativa con grafía, forma, colores especiales, figurativa, mixta, tridimensional, con o sin color.
9. La lista de los productos y servicios para los cuales se usa o se usara la marca, agrupados por clases conforme a la clasificación internacional de productos y servicios, con indicación del número de cada clase.
10. La fecha de inscripción de la marca en el registro respectivo y la firma autógrafa del registrador o del registrador suplente en su caso, del secretario, el sello del registro y timbres de Ley.

Según el Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC, 2019), el Procedimiento que se tiene que llevar a cabo para patentizar la idea es el siguiente:

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

1. Petición de concesión de patente con los datos del solicitante y del inventor, y nombre de la invención.
2. Descripción de la invención
3. Una o más reivindicaciones
4. Dibujos que correspondieran
5. Resumen técnico
6. Comprobante de pago de la tasa de solicitud
7. Lugar para oír notificaciones
8. Firma del solicitante
9. El poder o el documento que acredite la representación según fuere el caso
10. 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.

**Aviso para su publicación en la Gaceta, Diario Oficial.**

La solicitud de la patente quedará abierta al público para fines de información al cumplirse el plazo de dieciocho meses contados desde la fecha de presentación de la misma en el país, o cuando se hubiese invocado un derecho de prioridad, desde la fecha de prioridad aplicable. El RPI ordenará de oficio que se publique, anunciándola por una vez, mediante un aviso en La Gaceta, Diario Oficial o en otro diario de circulación nacional a costa del interesado.

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.

#### **4 Plan de negocio.**

Según (Fleitman, 2015) un plan de negocios se define como un instrumento clave y fundamental para el éxito el cual consiste en una serie de actividades relacionadas entre sí, para el comienzo o desarrollo de una empresa, así como una guía que facilita la creación o el crecimiento de una empresa.

##### **4.1 Plan de mercadotecnia.**

Según la American marketing Asociation es un documento compuesto por un análisis de la situación de mercadotecnia actual el análisis de las oportunidades y amenazas.

###### **4.1.1 Ubicación de la empresa.**

Según (urbina, 2013) es una estrategia que contribuye en gran medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) a obtener el costo unitario mínimo (criterio social)

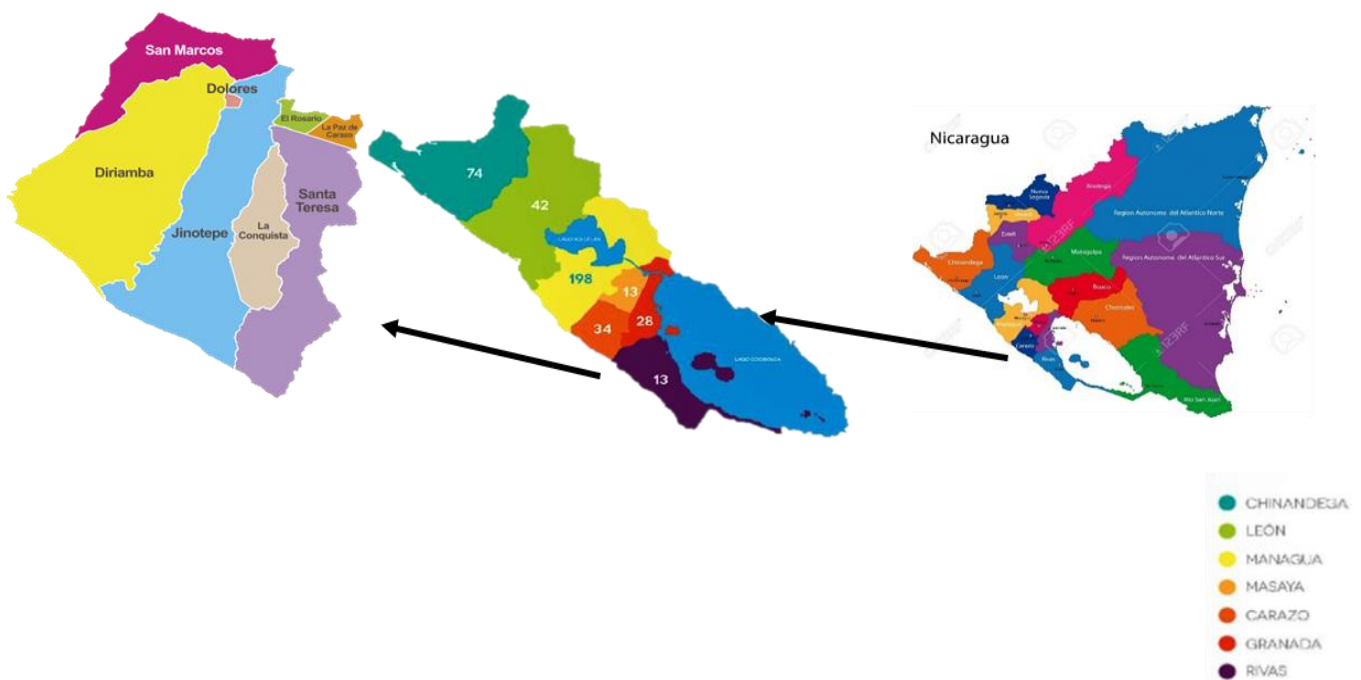
La localización consiste en identificar y analizar las variables (fuerzas localizaciones), con el fin de encontrar la localización que otorgue la máxima ganancia o el mínimo costo unitario; es el sitio óptimo donde se localizará la unidad de producción y contribuye en mayor medida a que se logre una mayor rentabilidad del proyecto. Se deben tomar en cuenta la macro localización y la micro localización. (Janneth A. Viñán Villagrán, 2018)

La microempresa BOLDONIC ha considerado minuciosamente muchos factores importantes que le permitirán una mayor rentabilidad en producción, tales como, demanda de la población, competencia, precios, entre otros.

#### 4.1.1.1 Macro localización.

A nivel macro localización, las instalaciones de la micro empresa BOLDONIC estará ubicada en el pacífico sur de Nicaragua, específicamente en el municipio de Jinotepe del departamento de Carazo. El clima fresco de esta zona del país, propicia el crecimiento y desarrollo de la planta de boldo en los viveros de sus municipios, facilitándonos así el acceso a la materia prima.

*Ilustración 3 Macro localización.*



**Fuente:** Google Map

#### 4.1.1.2 Micro localización.

En cuanto a micro localización estará ubicada en la ciudad de Jinotepe barrio de San Felipe frente a la ferretería Silva. Para seleccionar la ubicación de nuestra microempresa se consideraron muchos factores decisivos como la proximidad hacia nuestros proveedores de materias primas, esto permitirá tener nuestra materia prima disponible para la producción de té, con gastos mínimos para transportarla hasta nuestras instalaciones.



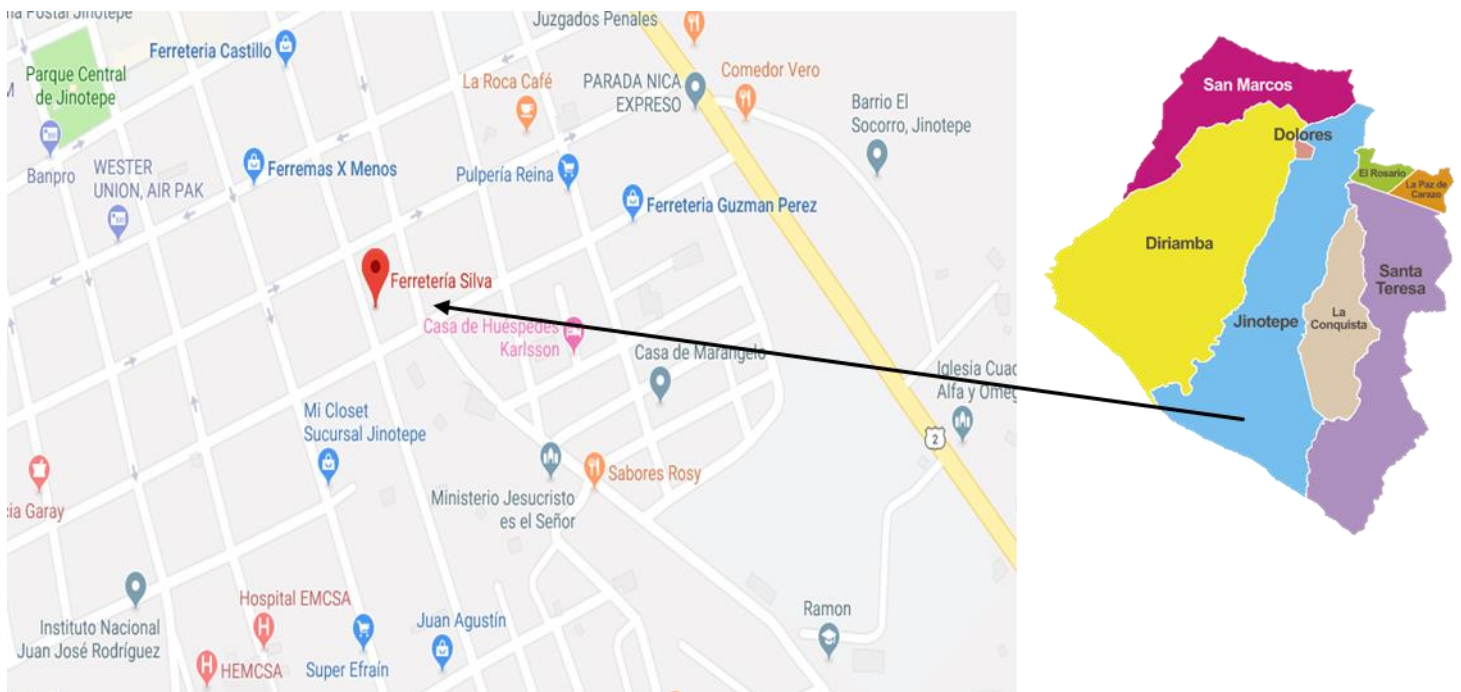
## *Plan de Negocios Boldonic*

Otro factor importante, que se consideró al momento de la ubicación fueron nuestros consumidores, en la ciudad de Jinotepe hay una gran demanda de productos elaborados a base de plantas medicinales, pero no hay una satisfacción total, esto se pudo constatar con la encuesta realizada, muchos pobladores no conocen de esta planta ni de sus beneficios es decir no se ofrece en gran cantidad dentro de esta ciudad, esto nos permitirá a nosotros como productores, tener una mayor demanda y distribución de este producto a las farmacias naturistas, tanto de Jinotepe como a sus municipios aledaños.

Es por ello que observamos conveniente para nuestro negocio esta ubicación geográfica, tomando en cuenta la accesibilidad y la centralidad del sitio.

A continuación, se realiza una representación de la ubicación geográfica de nuestra microempresa BOLDONIC

*Ilustración 4 Mapa de Micro localización.*



**Fuente:** Google Map.

#### **4.1.2 Mercado / Zona comercial.**

La mayor participación comercial está ubicada en el municipio de Jinotepe en los centros naturistas y farmacias, ya que, estos lugares no ofrecen productos medicinales a base de la planta de boldo, si no que únicamente comercializan productos de plantas comunes como manzanilla, romero, menta, canela, entre otros. A continuación, se mencionarán una lista de centros naturistas y farmacias donde se comercializará el producto, considerando que son los centros más próximos a nuestros clientes potenciales, donde ellos podrán adquirir el producto con mayor accesibilidad.

Centros Naturista y Farmacias localizadas en el municipio de Jinotepe.

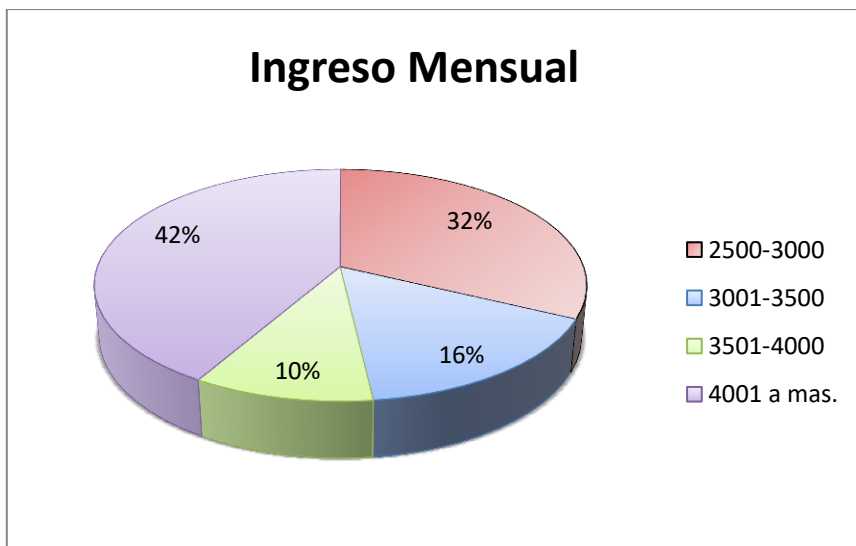
1. Centro Naturista Bio Green.
2. Centro Naturista Nicastore
3. Farmacia Life.
4. Farmacia Adonaí.
5. Farmacia Santa Elena.
6. Farmacia Lilly.
7. Farmacia Salud y vida.
8. Farmacia Celeste.

**Nota:** Para conocer datos de venta de este producto se visitó alguno de estos centros con el objetivo de obtener información de abastecimiento, donde nos dimos por enterados que efectivamente no están siendo proveídos, confirmando lo anteriormente mencionado este producto elaborado a base de la planta de boldo no tiene gran afluencia de comercialización dentro del municipio, por ende, hay una gran demanda insatisfecha dentro de nuestro mercado de estudio.

### 4.1.3 Principales clientes.

Según datos obtenidos en la encuesta, los principales clientes potenciales del producto presentado los conforman las personas entre las edades de 21 a 25 años incluyendo ambos sexos, con un rango de ingreso mensual de C\$ 4,001.00 a más córdobas que tienen el poder adquisitivo para consumir el té, todos pertenecientes del municipio de Jinotepe.

*Ilustración 5 Grafica No 1 Ingreso Mensual.*



*Tabla 1 Ingreso Mensual.*

Rango	Ingreso mensual	
	cantidad	Porcentaje
2500-3000	44	32.12%
3001-3500	22	16.06%
3501-4000	14	10.22%
4001 a más.	57	41.61%
total	137	100.00%

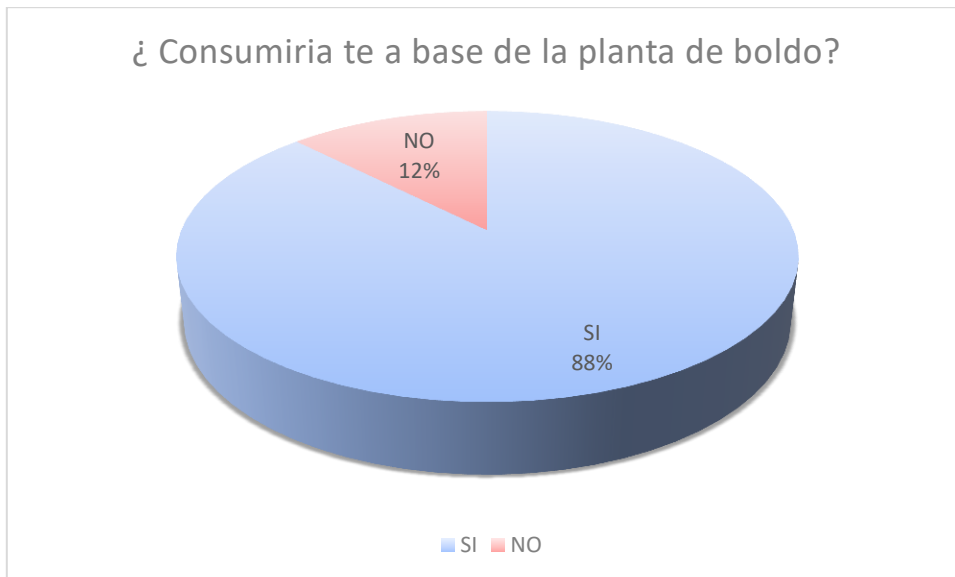
**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

#### **4.1.4 Demanda insatisfecha.**

##### **Demanda total (DT)**

El segmento que contemplamos para dirigir el producto té de boldo fue a la población económicamente activa ocupada (PEAO), teniendo un grado de aceptación muy significativa del 87.59% de las personas encuestadas, el 12.41% restante dijeron no consumir el té debido a que no conocían el producto. Se retomaron estos datos porque no se encontró registros específicos de pobladores del municipio con problemas respiratorios o digestivos, debido a que son patologías transitorias. Con los datos obtenidos en la investigación de campo realizado al centro de salud del municipio de Jinotepe se corroboró de igual forma que no cuentan con datos estadísticos de personas con problemas en el hígado únicamente tienen registros de la enfermedad en su etapa terminal.

*Ilustración 6 Grafica No 2 Aceptación del producto.*



**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

*Tabla 2 Grado de Aceptación.*

¿Consumiría te a base de la planta de boldo?

Opción.	cantidad	Frecuencia
SI	120	87.59%
NO	17	12.41%
Total	137	100.00%

La demanda total fue calculada tomando en cuenta los datos del instituto y desarrollo (INIDE 2018), indica que hay una población de 14, 554 para el año 2008 (hombres/ mujeres) en el casco urbano del municipio de Jinotepe. Para calcular datos actuales se utilizó la siguiente fórmula para hacer una proyección al año 2018.

$$P_p = P_o (1 + \text{tac})^n$$

Donde.

PEAO es la Población económicamente activa ocupada.

Po: población.

TAC: Tasa anual de crecimiento.

PP.: población proyectada.

En este cálculo lo que se procedió a realizar fue lo siguiente. A la población económicamente activa ocupada siendo de 14,554 personas para el 2008, se ha proyectado a 10 años con una tasa anual de crecimiento de un 4% para ese entonces, sumándole uno, resulta 1.04% a este se le multiplica el 10% dando como resultado la cantidad de 21, 543 personas con posibilidades de comprar nuestro producto. (Ver anexo No.1)

Por lo tanto, la demanda total está representada por 21,543 personas comprendida entre las edades de 15 años.

Demanda real (DR): Es la demanda que está compuesta por un grupo de personas que tiene necesidad de un producto o servicio.

Cálculos.

$DI = DR - \% \text{ Competencia.}$

$DT = 21,543$  Personas pertenecientes al casco urbano de la ciudad de Jinotepe.

$DR = 21,543 - 12\%$

$DR = 21543 - 2,585.16$

$DR = 18,957.84$

DI: se le llama demanda insatisfecha a aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que puede ser cubierta al menos en parte por el proyecto, dicho de otra manera, existe demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta.

$DI = DR - \% \text{ competencia.}$

$DI = 18957.84 - 73\%$

$DI = 18957.84 - 15,726.39$

$DI = 3,231.45$

#### **4.1.5 Participación en el mercado (oferta y competencia).**

Oferta.

Definición de producto:

El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos. (Patricio Bonta, 1997)

BOLDONIC será una microempresa dedicada a la elaboración de un té que permita tratar problemas en el organismo del ser humano.

Este emprendimiento permite que nuestros clientes puedan obtener este té de forma rápida y sencilla, debido a que la elaboración de este es de forma artesanal. Según datos obtenidos por las encuestas nos dice que el 60.16% de los encuestados no sabe de su existencia siendo así un producto de mayor interés de adquisición para los consumidores. Ya que ellos tienen conocimiento de la fitoterapia como alternativa de medicina sin daños colaterales.

**Te de boldo.**

Sera un producto elaborado 100% de la planta medicinal boldo, la cual llevara un proceso de producción detallado y ayudaran a muchas personas reducir problemas del hígado, digestivos, respiratorios, entre otros. El te de boldo se producirá y se venderá en empaques conteniendo dentro un total de 25 unidades de 1 gramo de boldo. Con respecto a estética el diseño de su empaque, será de color verde tierno y en su presentación contendrá nombre del té, logotipo de la micro empresa, reacciones adversas, cantidad en gramos, indicaciones y contra indicaciones ilustradas en el prospecto.

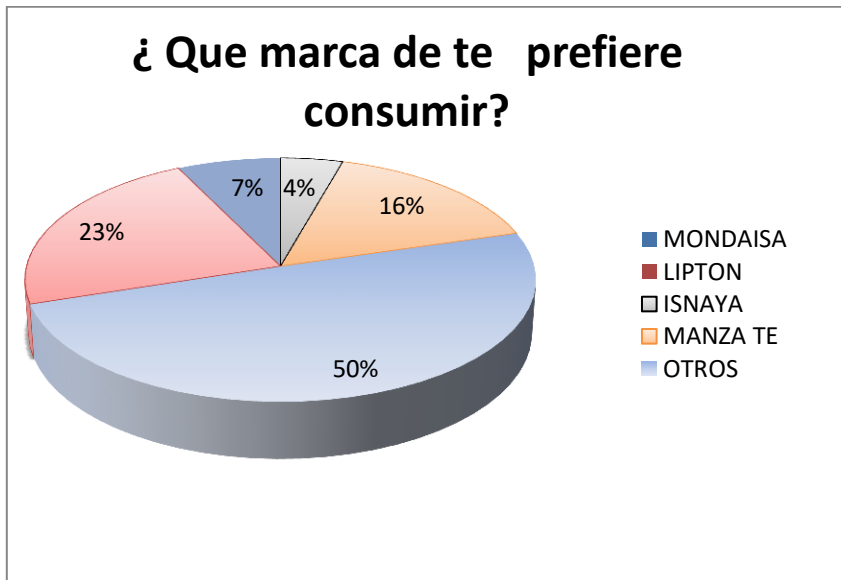
El producto té de boldo tendrá tres empaques:

- Pre- empaque: protegerá las partículas contendías una vez trituradas las hojas se utilizará un material apropiado llamado sachet
- Sobre- empaque: protegerá el sachet con el objetivo de mantener la inactividad y la higiene.
- Empaque final que será una caja rectangular con medidas de 15 cm de largo, 6.5cm de alto y 4.5 de fondo.

**Competencia.**

El té de boldo es una iniciativa propuesta por los integrantes del presente proyecto, la planta medicinal boldo es muy poca conocida en el municipio, existen empresas internacionales dedicadas a la producción de té de boldo, no obstante, la publicidad de este producto es muy baja, dado que la población desconoce la planta y sus beneficios. Estas empresas se centran más en la producción y comercialización de plantas comunes o la más reconocidas, utilizándolas para elaborar variedad de productos, te, cremas, jabones, jarabes, entre otros.

Ilustración 7 Grafica No 3 Representación de la competencia.



**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

Tabla 3. Comparación del producto con la competencia.

opciones	Cantidad	Porcentaje
MONDAISA	6	4.38%
LIPTON	22	16.06%
ISNAYA	68	49.64%
MANZA TE	31	22.63%
OTROS	10	7.30%
Total	137	100.00%

Aplicamos esta pregunta para conocer cuál es nuestra competencia directa dentro del municipio teniendo como objetivo ofrecer a nuestra población un té que ayude a tratar problemas específicos en el organismo.



**Participación en el mercado.**

BOLDONIC, tiene una gran oportunidad en el mercado puesto que en el municipio no existe un establecimiento donde se produzca y se comercialice te de dicha planta medicinal.

La mayor participación en el mercado la posee la empresa ISNAYA siendo esta una empresa productora y comercializadora de té, posee una participación del 50% dentro del mercado, siguiendo a este Manza-te con un 23% teniendo a la vez una demanda insatisfecha de 27% es decir que existen distintas empresas, pero aun no satisfacen la demanda de la población en su totalidad, dando oportunidad de integrarse en el mercado.

BOLDONIC desea cubrir un 2.32 % de la población jinotepina esto para satisfacer las necesidades de la población.

#### **4.1.6 Precio de venta.**

En base a los costos incurridos en materia prima, utensilios y maquinaria para la elaboración del té, se calculó el costo para elaborar una caja de 25 sachet; que corresponde al gasto total incurrido al producirlo, incluyendo los costos fijos mensuales y costos variables asociados a la producción del mismo, con base a esto se estimó el precio de venta. (Tomando en cuenta la producción de 500 cajas).

Tabla 4 precio de venta.

<b>Materiales</b>	C\$ 687.50
<b>Mano de obra</b>	C\$ 2,400.00
<b>Costos indirectos</b>	C\$ 12,756.02
<b>Utilidad por caja</b>	C\$ 48.31
<b>Precio de venta</b>	C\$ 80.00

Costo Variable de materia prima entre el total de unidades a producir, costo fijo es igual al total de mano de obra y los costos indirectos de fabricación, en cuanto al costo total unitario de una caja es la suma de estos dos costos (Variables y fijos).

#### 4.1.7 Estimación de venta.

El estimado de venta de la microempresa BOLDONIC, con respecto a su producto té de boldo es la siguiente:

*Tabla 5 Estimación de Venta.*

<b>BOLDONIC.</b>													
<b>Cédula N° 1 Proyecciones de Ventas en Unidades Físicas</b>													
<b>Descripción</b>	<b>Ene</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>May</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Sept</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Total</b>
Te de boldo.	500	500	500	525	525	525	551	551	551	579	579	579	6465
<b>Total</b>	500	500	500	525	525	525	551	551	551	579	579	579	6465

*Tabla 6 proyecciones de venta en unidades monetarias.*

<b>BOLDONIC.</b>														
<b>Cédula N° 3 Proyecciones de Ventas en Unidades Monetarias</b>														
<b>Descripción</b>	<b>P. de Vta.</b>	<b>Ene</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>May</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Sep.</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Total</b>
Te de boldo.	C\$ 80.00	500	500	500	525	525	525	551	551	551	579	579	579	6465
<b>Total</b>		C\$ 40,000	C\$ 40,000	C\$ 40,000	C\$ 42,000	C\$ 42,000	C\$ 42,000	C\$ 44,100	C\$ 44,100	C\$ 44,100	C\$ 46,305	C\$ 46,305	C\$ 46,305	C\$ 517,215

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigador.

En la tabla anterior se muestran las proyecciones de ventas, manteniendo los primeros 3 meses la producción de 500 cajas, posterior en los meses de abril, julio y octubre se realizaron proyecciones del 5%, considerando 4 aspectos importantes; la demanda, ingresos, estacionalidad y meses festivos del municipio.

#### **4.1.8 Estrategias de mercado y presupuesto.**

Es el conjunto de herramientas de marketing, tácticas y controlables que la empresa combina para producir la respuesta deseada en el mercado meta, en esta mezcla de marketing, incluye todo lo que la empresa puede hacer para influir en la demanda de su producto. Las muchas posibilidades pueden reunirse en cuatro grupos de variables conocidas como las “cuatro 4p”; producto, precio, promoción y plaza. (kotler, 2008)

- **Producto:** Se refiere a la combinación de bienes y servicios que la empresa ofrece al mercado meta. (kotler, fundamentos del marketing, 2008)

BOLDONIC, ofertara un producto tangible (te), a base de una planta (boldo) que es muy poca conocida y procesada en el municipio, este producto aportará un gran beneficio a la población ya que la planta posee propiedades medicinales que ayudarán a disminuir las patologías provenientes del hígado, problemas digestivos y respiratorios.

- **Precio:** Es la cantidad de dinero que los clientes deben pagar para obtener el producto. (kotler, fundamentos del marketing, 2008)

Tomando en cuenta los costes de producción, se determinó que el precio de una caja de té de 25 unidades de un gramo será de C\$ 80.00.

- **Promoción:** Comprende actividades que comunican las ventajas del producto y convencen a los consumidores meta de comprarlo. (kotler, fundamentos del marketing, 2008)

BOLDONIC ofertara el té de boldo haciendo uso de mantas publicitarias, degustaciones del producto y de los medios digitales ya que son los medios más aceptados, el producto será publicitado a través de:

Redes sociales: creando cuentas en Facebook, whatsApp e Instagram. (Ver en anexos No. 4)

Email: [Boldonicjinotepe@gmail.com](mailto:Boldonicjinotepe@gmail.com)

**Plaza:** El punto de venta o distribución es el proceso mediante el cual el producto o servicio llega hasta nuestro cliente, que puede ser mayorista o minorista, incluye las actividades de la empresa que pone al producto a disposición de los consumidores meta. (kotler, fundamentos del marketing, 2008)

El producto de la microempresa, lo podrán adquirir en los centros naturistas más conocidos por la población; centro naturista Bio Green (Parque central, esquina suroeste 250 mts oeste) y Nicastore (Pali, Jinotepe). También las podrán encontrar en las farmacias (Life, Adonais, santa Elena, Lilly, Celeste y salud y vida).

Tabla 7 Matriz 4P.

<b>Producto</b>					
<b>Estrategia</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Acción</b>	<b>Recursos</b>	<b>Responsable</b>	<b>Costo</b>
Desarrollo del producto.	Elaborar un té, a base de la planta medicinal boldo, que cumpla con los estándares de calidad, y las buenas prácticas de manufactura, y sea debidamente autorizada por las entidades correspondientes.	Procesamiento de la planta de boldo, mediante un proceso artesanal, tomando en cuenta las propiedades de la misma, la higiene y seguridad así como las normas de medicina natural en el país.	Hoja de boldo, molino, empaque, sachet pre sellado, prensa de sellado al calor, bascula analítica.	Producción.	Los costos se detallan en los costos de producción.
Diferenciación del producto.	Lograr que los consumidores distingan con facilidad el producto al de la competencia de acuerdo a sus características, calidad y confiabilidad.	Caja rectangular midiendo 15 cm de largo, 6.5cm de alto y 4.5 de fondo. Producto 100% natural, hojas de boldo trituradas, color verde oscuro, aroma propio de la planta, en 25 sachet de 1 gramo.	Materiales para el empaque, materia prima, maquinaria, recursos humanos y conocimientos de producción.	Producción -	Los costos se detallan en la tabla de proveedores.
<b>Precio</b>					
<b>Estrategia</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Acción</b>	<b>Recursos</b>	<b>Responsable</b>	

Precio estable.	Establecer precios que no varíen a largo plazo, para mantener la preferencia en el producto.	Mantener los costos, a través de la aplicación de técnicas de producción, optimización de los recursos, de la materia prima, y establecer negociaciones con los proveedores.	-----	Producción – Venta.
-----------------	--	--	-------	---------------------

**Promoción**

<b>Estrategia</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Acción</b>	<b>Recurso</b>	<b>Responsable</b>	<b>Costo</b>
Reconocimiento del producto.	Dar a conocer el producto, de manera que la población conozca los importantes beneficios que la planta medicinal boldo trae al organismo.	Elaboración de cuentas en redes sociales más utilizadas por la población; WhatsApp, Facebook e Instagram y mantas publicitarias con la información necesaria para acceder al producto y conocer sobre la microempresa. De igual forma se contará con un correo que permita tener mayor contacto con intermediarios o consumidores. <a href="mailto:Boldonicjinotepe@gmail.com">Boldonicjinotepe@gmail.com</a>	Internet, diseño de las mantas		Los costos se detallan en el presupuesto de marketing.
Degustación del producto.	Lograr que las personas degusten el producto, y así conocer la opinión de la población con respecto al té.	Visitar nuestros canales de distribución (centros naturistas y farmacias) y ofrecerles a las personas que lo frecuenta una muestra para que degusten y la presentación del producto.	Vasos de muestras, termo, caja del producto.	Venta	Los costos se detallan en el presupuesto de marketing.

Plaza					
Estrategia	Objetivo	Acción	Recurso	Responsable	Costo
Distribuir el producto	Determinar los puntos de venta, donde los consumidores podrán acceder al producto.	Establecer contacto con los centros naturistas del municipio de Jinotepe, Bio Green, Nicastore y farmacias, dándoles a conocer el producto, sus importantes beneficios y aceptación del mismo, posterior a través de pedidos se realizaran las entregas.	Agente de ventas, viático de transporte	Venta	Los costos se detallan en la tabla mano de obra. (salario del agente de venta )

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigador.

Presupuesto de marketing de la micro empresa BOLDONIC					
Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Frecuencia	Costo año 1
Mantas publicitarias	2	C\$250.00	C\$500.00	2	C\$500
Degustación del producto					
Descripción	Cantidad	Costo unitario		Costo total	
Vasos	50	4.50		C\$ 225.00	
Termo	1	195.00		C\$ 195.00	
Caja	1	80.00		C\$ 80.00	
Total				C\$ 500	

*Tabla 8 Presupuesto de Marketing*



**Nota:** La manta publicitaria se darán hacer dos veces al año; una en el mes de enero y la otra en el mes de julio, las degustaciones se harán en el mes de enero, con presupuesto para 50 personas para que degusten el producto.

## **4.2 Plan técnico.**

### **4.2.1 Proceso de producción.**

El proceso de producción es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos, y se identifica como la transformación de una serie de materias primas para convertirla en artículos mediante una determinada función de manufactura.

Para la elaboración del té a base de boldo, es necesario desarrollar los pasos siguientes:

- Adquisición de la materia prima ya secada.
- Molido.
- Pesado y medida en gramos.
- Introducción de la materia prima procesada a los sachet.
- Sellado del sachet.
- Empacado.
- Programa para la distribución.

#### Adquisición de la planta de boldo.

La compra de esta materia prima es la más importante, debido que es la base principal (el boldo). Siguiendo los objetivos anteriormente planteados por la micro empresa BOLDONIC, para las primeras actividades productivas se realizará primeramente la compra de las hojas de boldo, secas listas para ser trituradas obteniéndolas en viveros de los municipios cercanos al municipio de Jinotepe (Rosario, san marcos etc.). Es importante cerciorarse que las hojas estén en condiciones para su procesamiento, es decir, las hojas deben estar completamente secas, que no sean tan pequeñas, que sean de la planta correcta, y que cumpla con el peso o cantidad solicitada.

#### Triturado de las hojas

Se introducirán la cantidad correspondiente al molino, la cual las triturarán logrando obtener una contextura de virutas o hojuelas muy finas, este procedimiento podrá requerir que se realice una o dos veces.

#### Pesado y medida.

Con las hojas ya trituradas se procederá a pesar la cantidad de boldo obtenido en el proceso anterior, posterior se medirá haciendo uso de la pesa analítica, en gramo la cantidad que contendrá la unidad del sachet.

#### Introducción de la materia prima procesada a los sache.

Posterior de haber realizado el paso anterior, se introducirá la cantidad de 1 gramo de boldo a los 25 sachet que son el total de unidades que componen la caja de té.

#### Sellado del sachet.

Consistirá en tomar el sachet con el gramo de boldo procesado y sellarlo haciendo uso de la prensa de sellado a calor, teniendo como resultado el 95% del producto terminado.

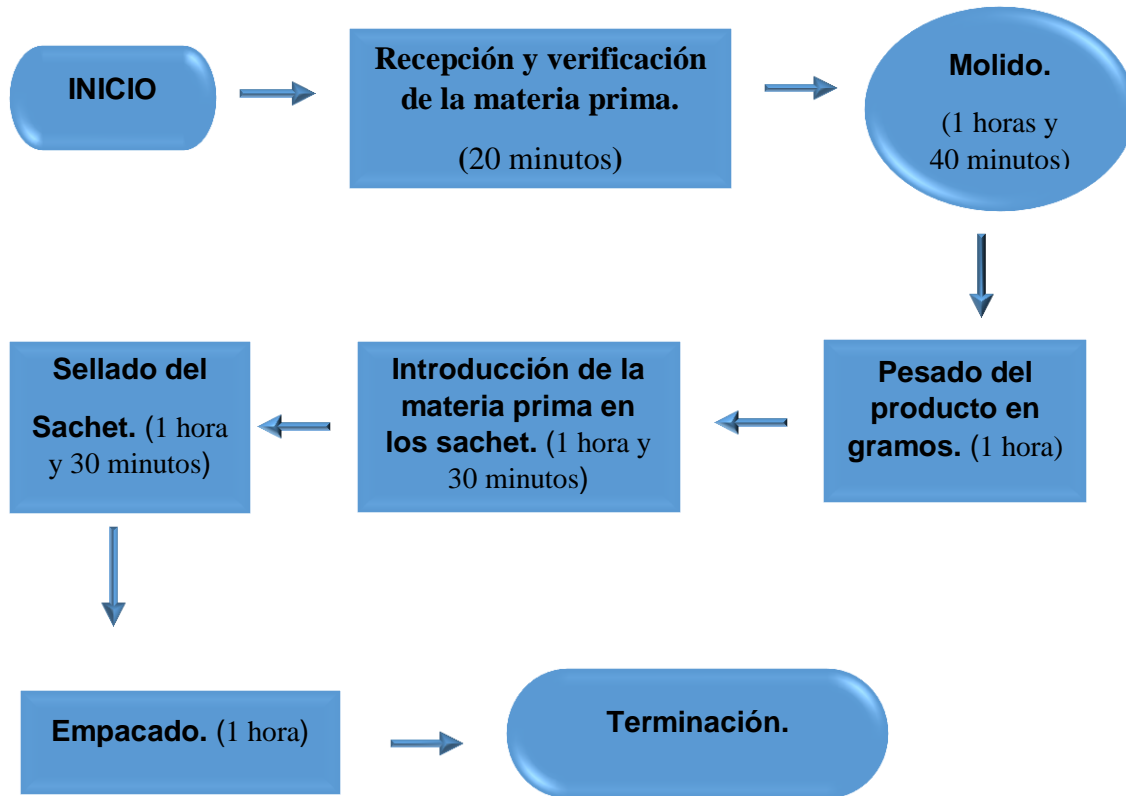
#### Empacado.

Esta actividad se dividirá en tres momentos:

- **Empaque primario:** Consistirá en colocar los sachet sellados con el contenido del boldo en unos sobres especiales individualmente.
- **Empaque secundario:** Se deberá colocar los 25 sachet en cajas rectangulares de 15 cm de largo, 6.5cm de alto, 4.5 de fondo, finalmente se sellarán para así haber logrado el 100% del producto final.

*Ilustración 8 flujograma.*

**Flujo de proceso de elaboración del té de boldo.**



**Fuente:** Elaborado por equipo de investigador

**Nota:** Este proceso tarda 7 horas en total (420 minutos), para producir las 62 cajas, quedando 1 hora en representación a los posibles retrasos o inconvenientes, este proceso se realizará los 2 días destinados para producción, excepto el proceso de verificación de la materia prima, ya que este proceso se realizara únicamente el primer día de la semana el cual se le asignó el tiempo de 20 minutos, lo que significa que el segundo día que no se realice este proceso, los trabajadores tendrán más tiempo para ejecutar sus actividades.

**Plan de Producción.**

La microempresa BOLDONIC para realizar su producción planifico proyecciones de unidades a producir, en la cual pronostica una producción mensual de 500 cajas de té de Boldo, de las cuales se tomará un 10% de la producción para dejar como inventario final, es decir la microempresa producirá un total de 550 cajas de té de Boldo. Esto con el objetivo de mantener inventario de producto terminado por los aumentos de ventas que se den en el proceso puesto que habrá días que se vendan más o menos de lo planificado que otros también este inventario final deberá tomarse en cuanto a la siguiente producción como inventario inicial. Cabe recalcar que la microempresa producirá semanal de 125 cajas más el 10% de inventario final, para luego comercializarlo, es decir que se llevara un método alterno entre la producción y la venta.

La siguiente tabla refleja el pronóstico mensual de unidades requeridas a producir.

*Tabla 9. Proyecciones de unidades a producir.*

<b>Proyecciones de Unidades a producir</b>													
<b>Descripción</b>	<b>Ene.</b>	<b>Feb.</b>	<b>Mar.</b>	<b>Abr.</b>	<b>May.</b>	<b>Jun.</b>	<b>Jul.</b>	<b>Ago.</b>	<b>Sep.</b>	<b>Oct.</b>	<b>Nov.</b>	<b>Dic.</b>	<b>Total.</b>
Ventas	500	500	500	525	525	525	551	551	551	579	579	579	6465
Inventario final. (10%)	50	50	50	53	53	53	55	55	55	58	58	58	647
Sub total	550	550	550	578	578	578	606	606	606	637	637	637	7112
Inventario inicial		50	50	50	53	53	53	55	55	55	58	58	589
<b>Unidades requeridas a producir</b>	<b>550</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>528</b>	<b>525</b>	<b>525</b>	<b>554</b>	<b>551</b>	<b>551</b>	<b>582</b>	<b>579</b>	<b>579</b>	<b>6523</b>

De igual manera se debe de tomar en cuenta que cuando hablamos de unidades a producir esto nos conlleva a realizar compras, en el cual la microempresa BOLDONIC también hizo proyección de sus compras en la cual se detallan los insumos que se utilizaran para la producción del producto terminado, donde se deja un 10% de cada insumo a comprar, esto con el fin de mantener inventario de materiales cuando el pronóstico de venta sea superado con el 10% de inventario de producto terminado, es decir que la microempresa BOLDONIC en el proceso de producción mantendrá un 10% de inventario tanto de producto terminado e insumos de producción. Así la microempresa evitara verse afectada en cuanto a detener el proceso de la producción de las cajas de té.

#### **4.2.2 Proveedores y condiciones de compra.**

Para las actividades productivas de la micro empresa es necesario contar con los materiales y maquinaria adecuados, por ellos el contacto y la buena relación con los proveedores resulta vital.

El té que ofertará la micro empresa BOLDONIC requerirá primordialmente la materia prima de la planta medicinal Boldo, que se obtendrá por medio de compras en viveros del municipio de Santa Teresa y Jinotepe, dado que esta planta medicinal es de rápido crecimiento y desarrollo se encuentra en toda la época del año, hemos considerado establecer contacto con dos proveedores, para los materiales indirectos como empaque y sobre empaque serán suministrados por Idearte Impresiones ubicado en el mismo municipio, con respecto algunas de las maquinarias como la prensa de sellado al calor y pesa analítica nos serán proporcionada por distribuidores Mayorga un establecimiento ubicado en Managua. A continuación, se detallarán a los proveedores del producto de BOLDONIC.

**Vivero Nambume:** Será uno de los viveros que nos proveerán materia prima para la elaboración del producto, se encuentra ubicado en el municipio de El Rosario, dedicados al cultivo de plantas medicinales, plantas comestibles, plantas ancestrales. Con este vivero se ha realizado un acuerdo entre fabricante y proveedor.

**Vivero Ampie:** Ubicado en el barrio San José, Esc. 1c Este ½c al Sur, es un negocio familiar a cargo de don Anselmo Ampie, en el vivero se cultivan, germinan y maduran todo tipo de planta entre ellas el boldo. El vivero cuenta con diferentes clases de infraestructura según el tamaño y característica. Este vivero será otro de nuestros proveedores el cual nos proporcionará la materia prima en las condiciones previamente acordadas.

<b>Materiales de producción</b>						
<b>Materiales</b>	<b>Proveedor</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidades de medida</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Contacto N° telefónico</b>
Hojas de boldo	vivero Nambune Rosario Carazo	6.87	libras	C\$ 25.00	C\$ 134.25	88108181
Cajas	Idearte impresiones – Diriamba	500	Unidades.	C\$ 5.00	C\$ 1,925.00	22-48-66-83
Sobre empaque	Idearte impresiones – Diriamba	12,500	Unidades	C\$ 0.50	C\$ 385.00	89284272
Sachet pre sellado	Distribuidora Mayorga - Managua	12,500	Unidades.	C\$ 0.30	C\$ 5,775.00	89284272
<b>Utensilios y Herramientas</b>						
Guantes plásticos	farmacia Joshua	1	Caja	C\$ 80.00	C\$ 80.00	25321003
Pana plástica	Comerciantes del mercado municipal	3	unidad	C\$ 40.00	C\$ 120.00	-----
<b>Maquinaria</b>						
Prensa selladora	Distribuidora Mayorga - Managua	1	unidad	C\$ 8750.00	C\$ 8,750.00	22-48-66-84
Pesa analítica	Distribuidora Mayorga - Managua	1	unidad	C\$ 1,900.00	C\$ 1,900.00	22-48-66-85
<b>Total</b>					C\$ 27,544.25	
<b>Materiales de equipo de oficina</b>						
Sillas de oficina	Variedades Katy - Managua	5	Unidad	C\$ 850.00	C\$ 4,250.00	8771 5272

<b>Materiales de producción</b>			
<b>Materiales</b>	<b>Características</b>	<b>Tipo de compra</b>	<b>Frecuencia de compra</b>

Hojas de boldo	Hojas secas pesadas en libras. (cumplirá con la alianza estratégica)	Contado	Semanal
Cajas	15 cm de largo, 6.5 cm de alto, 4.5 de fondo	Contado	Mensual
Sobre empaques	7 cm de largo, 6 cm de ancho.	Contado	Mensual
Sachet pre sellado	Tamaño de 6cm de largo, 5 cm de ancho	Contado	Mensual.
<b>Utensilios y Herramientas</b>			
Guantes plásticos	guantes de nitrilo 24.5 cm/0.10mm	Contado	Cada 2 meses.
Pana plástica	tamaño de medida para 10 libras	Contado	Anual
<b>Maquinaria</b>			
Prensa selladora	Mini selladora al calor, color azul, 12 cm de largo, 4 cm de ancho.	Contado	Cada 5 años
Balanza analítica	Balanza analítica digital	Contado	Cada 5 años
<b>Materiales de equipo de oficina</b>			
Sillas de oficina	giratoria color negro, 45 cm de ancho y 95-101 cm de largo	Contado	Cada 5 años

**Nota:** Algunos equipos de oficina como: (Mesa de escritorios, impresora, teléfono, laptop y motocicleta para la distribución) y el molino como maquinaria, no están reflejados en la tabla de proveedores, ya que estos materiales y maquinaria serán aportaciones de socios.



**Nota:** Para efectos de la adquisición de la caja, el costo que se presenta es producto de una alianza estratégica, donde primeramente se cotizo con varios proveedores resultando “idearte impresiones” el más favorable, posteriormente se realizó una negociación con este, donde se planteó que mensualmente la micro empresa BOLDONIC requerirá 500 cajas y ellos garantizarían el mismo precio, dándonos una oportunidad de no tener variaciones significativas en los costos de producción.

**Las alianzas estratégicas con proveedores:** Son uniones formales entre dos o más organizaciones, tienen por objeto, entre otros mejorar a corto plazo la productividad (reducción de tiempos de entrega, reducción de inventarios, reducción de productos defectuosos, reducción de devoluciones, entre otros) y de igual forma conseguir beneficios y/o ventajas competitivas a más largo plazo (mayor cuota de mercado, eficiencia en el desarrollo de nuevos productos, mejoras en calidad, estructuración de costos, entre otros). (Eslava sarmiento, 2017)

**4.2.3 Capital fijo y vida útil de capital fijo.**

El capital fijo y vida útil son los bienes que pertenecen a la micro empresa BOLDONIC, los cuales serán utilizados para la producción de té medicinales a base de boldo y comercialización directa de este, la cual se elaborara en el territorio nacional, de acuerdo a ellos se establecerán rendimientos de producción, durante la vida útil los cuales serán aprovechados y por consiguiente, estos perderán valor durante el transcurso del tiempo, es decir que la durabilidad de estos va a estar en dependencia del uso que se les dé.

*Tabla 10 Depreciación de equipos de producción.*

<b>Depreciación de equipo de producción BOLDONIC.</b>								
<b>Maquinaria</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>precio total</b>	<b>vida útil</b>	<b>Depreciación Anual</b>	<b>Depreciación Mensual.</b>	<b>Monto Anual</b>	<b>Monto Mensual.</b>
<b>Molino a mano.</b>	1	C\$ 648.00	C\$ 648.00	5 Años	20%	1.67%	C\$ 129.60	C\$ 10.82
<b>Balanza analítica.</b>	1	C\$ 1,900.00	C\$1900.00	5 Años	20%	1.67%	C\$380.00	C\$31,73
<b>Prensa selladora a calor.</b>	1	C\$4162.50	C\$4162.50	5 Años	20%	1.67%	C\$832.50	C\$69.51
<b>Mesa de madera</b>	1	900	C\$ 900.00	5 Años	20%	1.67%	C\$ 180.00	C\$ 15.03

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigador

*Tabla 11 Devengaciones de utensilios*

<b>Devengación de utensilios de producción de BOLDONIC.</b>					
<b>Utensilios</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>	<b>Vida útil (Días)</b>	<b>Devengación mensual</b>
<b>Guantes plásticos (caja)</b>	1	C\$ 120.00	C\$ 120.00	3	C\$ 40.00
<b>Pana plástica</b>	3	C\$ 40.00	C\$ 120.00	365	C\$ 0.33
<b>Cucharas de medianas</b>	3	C\$ 10.00	C\$ 30.00	365	C\$ 0.08
<b>Total</b>					C\$ 40.41

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigador

El método de depreciación utilizado es el método de línea recta establecido en el artículo 19 de la ley de equidad fiscal, el cual establece en su reglamento el artículo 57 lo siguiente:

“Las cuotas anuales a deducir de la renta bruta como reserva por depreciación basada en el método de línea recta costo o precio de adquisición entre la vida útil del bien, serán determinadas así:

- Equipo de transporte: 20%
- Maquinaria y equipos para empresas agroindustriales: 20%
- Mobiliario y equipo de oficinas: 20%
- Equipo de comunicación: 20%
- Equipos de computación: 50%

#### **4.2.4 Mantenimiento y reparación.**

La función del mantenimiento es la de proveer todos los medios necesarios para la conservación de los elementos físicos de una empresa, en condiciones que permitan la operación con el máximo de eficiencia, seguridad y economía. Sirve para cuidar, mantener o alargar la vida útil del equipo.

Mantenimiento del local: se le realizaran acondicionamientos por parte de la persona que nos alquile el cual se pagará un monto mensual en donde se comprometerá tener la planta en sus condiciones óptimas para iniciar proceso de producción.

Para la producción de la micro empresa BOLDONIC serán necesarias 3 maquinarias básicas las cuales hay que darles mantenimiento periódicamente para seguridad de los colaboradores, mayor y mejor producción.

##### **1. Molino de mano.**

El mantenimiento estará en nuestras manos, se realizará por la persona encargada del proceso de trituración de materia prima, requiere de limpieza diaria una vez utilizado, para eliminar residuos y contaminación de nuestro producto.

##### **2. Balanza Analítica de precisión.**

La balanza analítica es una herramienta que se utiliza para el pesado del producto en gramos. Su mantenimiento estará en manos de nuestro encargado de producción el cual está capacitado técnicamente para realizar este proceso de conservación del equipo. Este se encargará de ver todo el sistema de funcionamiento para mayor seguridad. Una vez dañadas partes de estas, se tendrá que realizar reparaciones ya sea en numeración, precisión, entre otros.

##### **Mantenimiento preventivo.**

- Revisión y limpieza sistema electrónico.
- Limpieza del platillo de pesaje eliminar polvo o suciedad.
- Limpieza de la celda de carga.
- Revisión y limpieza de la cámara de pesaje. Verificación de los mecanismos de ajuste de la puerta frontal de la cámara de pesaje.

- limpieza cámara de vidrio.
- Verificación y ajuste de funcionamiento del equipo.
- Informe de mantenimiento, sticker y registro fotográfico del trabajo realizado.

### **3. Prensa sellada a calor.**

Esta labor la realizará personas especializadas en reparación que se encargará de la Balanza analítica y la prensa de selladora al calor. La mantención se realiza cada seis meses.

#### **Equipo de cómputo.**

##### **1. Computadoras.**

Para darle un buen cuidado a nuestra laptop le daremos cada mes un previo mantenimiento para tener bien vigilada y protegida nuestra información alojada en la misma, al igual que diariamente la limpiaremos por fuera por alguna acumulación de polvo, también en este chequeo comprobaremos el software de la computadora, es decir si están actualizados a la última versión el sistema operativo, los programas de usuario y los controladores de dispositivo.

##### **2. Impresora.**

Debido al uso de la impresora, se le dará mantenimiento una vez que se la haga cambio de tinta, se revisará en cada uso si no hay papel atascado, y se limpiará diario para eliminar el polvo si es que lo hay.

Última versión el sistema operativo, los programas de usuario y los controladores de dispositivo.

Maquinaria	Tamaño	Características
 <p>MOLINO A MANO</p>	<p>350X 350</p>	<p>Realizada en hierro fundido con recubrimiento multiestañado brillante proporcionándole durabilidad y facilidad de limpieza. Capacidad 30 kilos por hora. Vida útil de 5 años.</p>
 <p>BALANZA ANALITICA</p>	<p>270 x 210 mm Peso neto Aprox. 9.3 kg</p>	<p>Balanza de precisión con resolución extendida, calibración interna, capacidad de 31kg, resolución 0.01g</p>
	<p>Size:300*110*230mm</p>	

*Ilustración 9 Equipos de producción.*

#### **4.2.5 Capacidad planificada y a futuro.**

### **CAPACIDAD HORAS - HOMBRE**

Capacidad instalada: Uno de los factores más importantes es la fijación del tamaño de la planta donde se determina la capacidad de la producción de té, en función del volumen de la demanda que deseamos obtener, en el cual estará referido a la producción anual, es decir se expresa en unidades de producción por año.

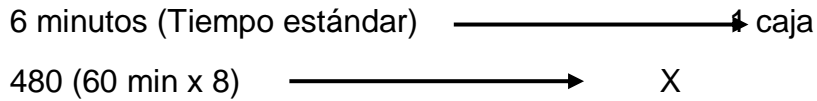
Tiempo estimado para la elaboración de una caja de 25 unidades de té:

<b>Proceso</b>	<b>Tiempo</b>
Triturado Pesado de las hojas en gramos.	3 minutos
Empacado	3 minutos
<b>Total</b>	<b>6 minutos</b>

**Nota:** No se ha aplicado ningún tipo de suplemento sobre estos tiempos los suplementos o tiempos suplementarios, se considera el tiempo que se le concede al trabajador con el objetivo de compensar los retrasos, las demoras y los elementos contingentes que se presentan en la tarea o proceso.

Los tiempos que observas en la tabla es lo que se demora producir una caja. El tiempo promedio para producir una caja de boldo es de 6 minutos. Este tiempo lo podemos considerar como tiempo estándar (Es el patrón que mide el tiempo requerido para terminar unidades de trabajo), de importante aplicación para calcular la capacidad de planta, plazos de entrega, costo de la mano de obra, etc.

Capacidad de diseño: Es la máxima tasa de producción para un proceso en condiciones de fuerza laboral, la capacidad de diseño de éste proceso la calculamos de la siguiente manera:



$$480 * 1 \div 6 = 80 \text{ cajas en un día.}$$

En ocho horas, a nivel teórico la máxima producción es de 80 cajas. No obstante, la mano de obra no trabaja constantemente durante toda la jornada laboral. Van al baño, se estiran, conversan, toman una pausa, se cansan, etc. Esto indica que al tiempo total que trabaja la mano de obra se le resta un porcentaje correspondiente a este tipo de actividades y al desgaste que tiene durante la jornada laboral. Estamos hablando de los suplementos, tolerancias o concesiones de la medición del trabajo.

Consideraremos un porcentaje de 10% de suplemento. En otras palabras, estamos colocando el trabajo real de la mano de obra en 90% (100-10) del tiempo de trabajo total (8 horas). Por eso multiplicaremos la capacidad de diseño por 90% que es el tiempo efectivo de trabajo de la mano de obra. Con esto podemos calcular la capacidad efectiva.

Capacidad Efectiva: Es la mayor tasa de producción razonable que puede lograrse en condiciones normales o típicas de funcionamiento, tomando en cuenta mantenimiento preventivo, ajuste a la maquinaria por cambio de producto, etc.

$$80 * 0.90 = 72 \text{ cajas}$$

Se asume este valor como si toda la producción del té se realizará de forma normal sin complicaciones, sin embargo y yéndonos a condiciones realistas, lo más común es que ocurran tropiezos y problemas día a día que no tienen relación con la mano de obra pero que muchos administradores de planta suelen considerar, como lo evidencia desde



Matemática empresarial en un ejemplo de cálculo de capacidad de producción, en la que al valor obtenido al aplicar el porcentaje de 90%, le aplica otro porcentaje al que denomina factor de merma inherente de proceso, valor que es obtenido con base en registros basados en las causas de retraso.

Capacidad Real: Es la tasa de producción lograda por el proceso, considerando daños de máquinas, ausentismo de empleados, programación deficiente, montaje limitado, etc.

$$72 * 0.87 = 62 \text{ cajas}$$

En nuestro caso usaremos 87% (restando al 90% un 3% que contemple estos retrasos), por lo que, al ser multiplicado, obtenemos una producción real de 62 cajas en un día.

### **CAPACIDAD HORAS - MAQUINA**

El molino artesanal, tiene la capacidad de moler 1 libra por hora o 453 g de materia prima, lo que equivale a producir aproximadamente 18 cajas de 25 sachet de un gramo, es decir que prácticamente se haría en 4 horas la producción del día con 10 cajas de más, es por tal razón que por efecto de la demanda que no es excesiva se pretende utilizar el 43% de la capacidad productiva del molino.

- Capacidad de diseño del molino en una jornada de 8 horas: 8 libras.
- Cantidad en libras necesarias a utilizar en una jornada de 8 horas: 3.44 libras (1550 g) (62 cajas de 1 g).

$$8 \text{ libras} \times 43\% = 3.44 \text{ libras}$$

#### **4.2.6 Ubicación y distribución física de la planta.**

Como se mencionó anteriormente la microempresa BOLDONIC, se encontrará ubicada en el municipio de Jinotepe departamento de Carazo en el barrio San Felipe frente a la ferretería Silva, para sus primeras actividades de operación la micro empresa contará con las áreas ya acondicionadas debido a que el lugar donde estará situada la micro empresa es un local propio de uno de los socios, en el cual se acordó se pagará una cuota fija de alquiler en lo que pactó que el dinero obtenido de la renta se nos garantice la distribución de la áreas, acondicionamiento del local y mantenimiento al edificio, logrando garantizar las actividades principales para la producción del té permitiéndonos desarrollar con mayor efectividad sus operaciones.

Una buena distribución de planta proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores, en cuanto a la micro empresa BOLDONIC la planta física estará distribuida de la siguiente manera:

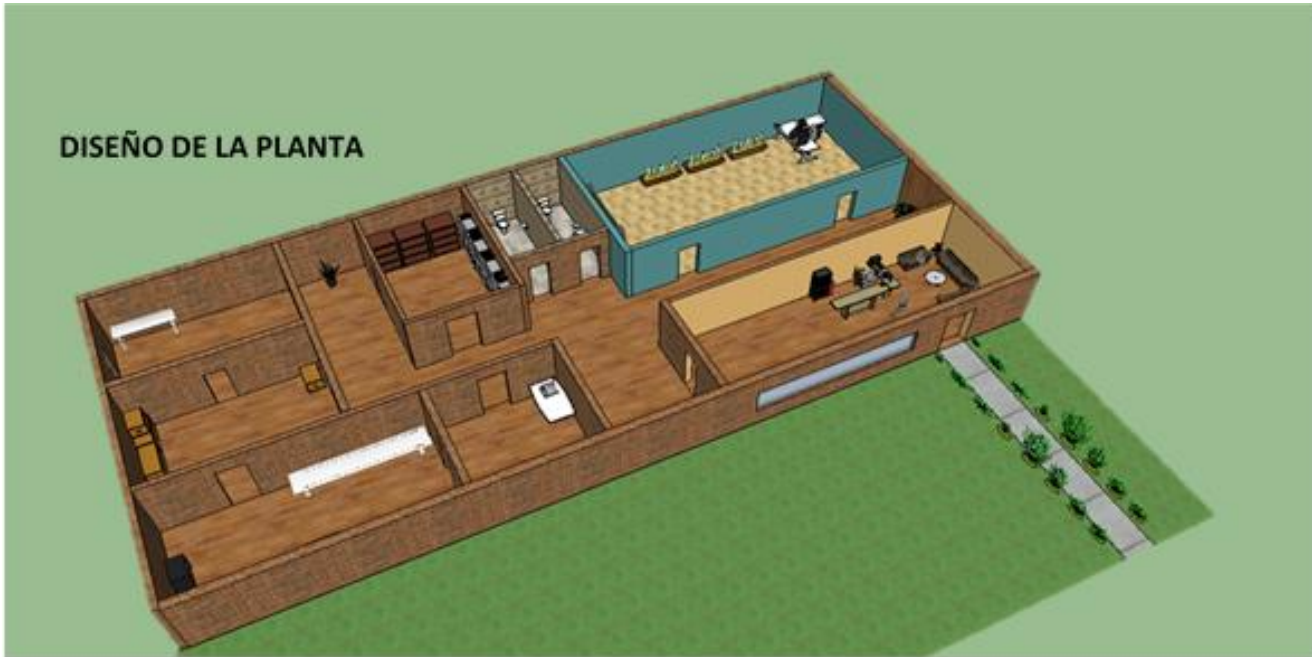
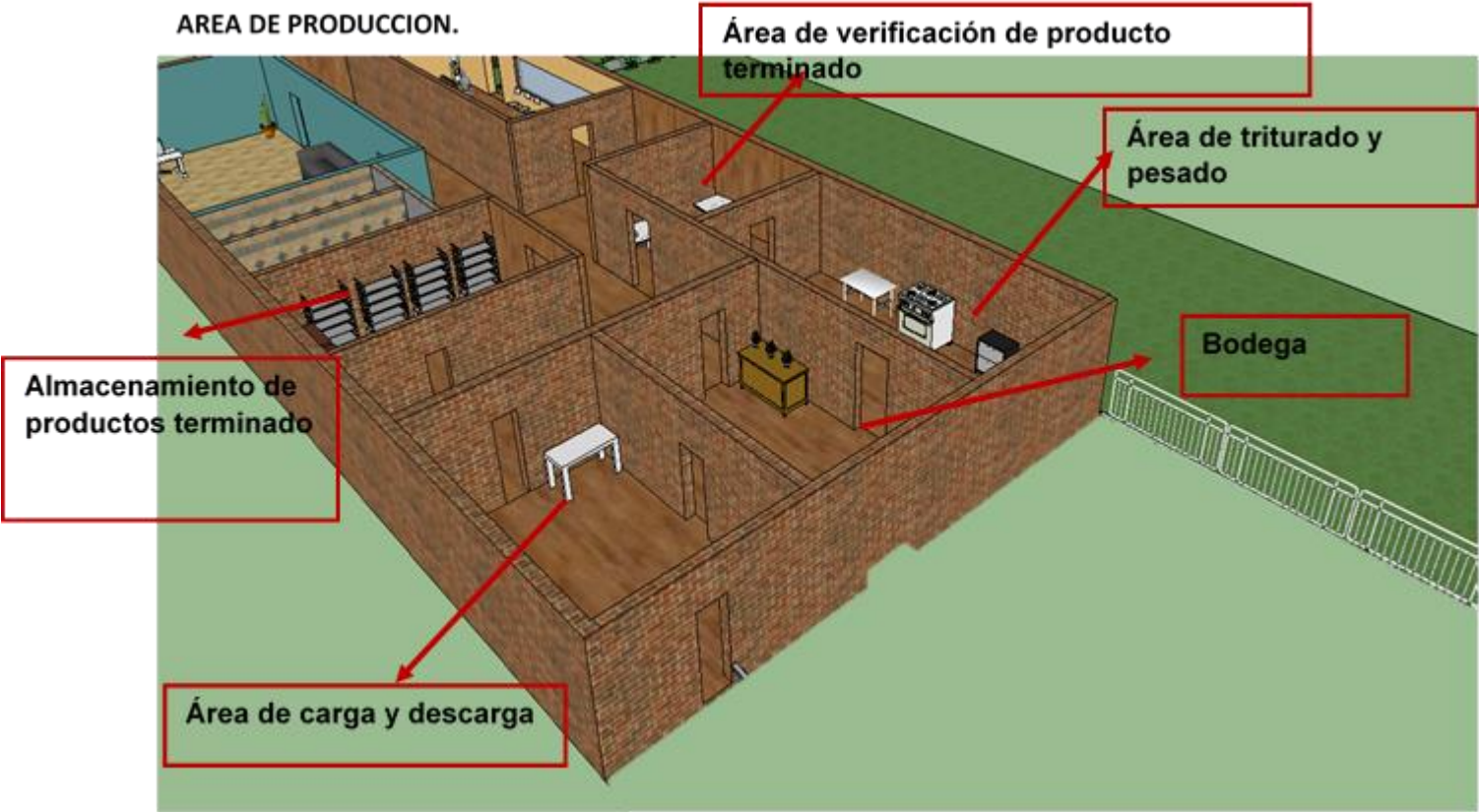


Ilustración 10 Diseño de Planta





Uno de los factores más importantes es la fijación del tamaño de la planta donde se determina la capacidad de la producción de té, en función del volumen de la demanda que deseamos obtener, en el cual estará referido a la producción anual.

Tomando en cuenta la capacidad real del molino utilizada para la producción semanal (6.87lbs), permitirá una producción de 125 cajas equivalentes a 3125 sachet de 1 gramo.

Retomando el dato anterior BOLDONIC, producirá.

- 125 cajas x 4 semanas = 500 cajas por mes.

Dando como resultado que la capacidad productiva de la microempresa anualmente será dependiente del incremento que se obtenga de la estimación de venta de cajas de té de boldo.

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

En la siguiente tabla se muestra la materia prima e insumo a utilizar para las operaciones de BOLDONIC, para una producción de 125 cajas que equivalen a una semana de operaciones, adicionalmente todos y cada uno de los materiales e insumos que se presentan se encuentra en el país resultando esto muy ventajoso para la micro empresa, ya que no incurriría en gastos de traslado de materiales provenientes de otros países.

La planta de Boldo será proveída a través de acuerdos o negociaciones de los viveros cercanos al municipio, considerando el vivero Nambume, ubicado en el Rosario y el vivero Ampie ubicado en el barrio san José – Jinotepe.

Los insumos en cuanto a sachet serán adquiridos por la distribuidora Mayorga, ubicada en el mercado oriental – Managua, todos estos insumos serán transportado hasta las instalaciones de la micro empresa BOLDONIC.

*Tabla 12 Materia Prima, Costo Y disponibilidad.*

<b>Uso de material mensual</b>	<b>Cantidades</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Precio unit.</b>	<b>Precio total</b>
Hojas de Boldo	27.5	Libras	C\$ 25.00	C\$ 687.50
Guantes plásticos Caja 100 unidades	1	Cajas	C\$ 120.00	C\$ 120.00
prensa de sellado al calor	1	Unidad	C\$ 4,162.50	C\$ 4,162.50
Molino de mano	1	Unidad	C\$ 648.00	C\$ 648.00
Sache	12500	Unidad	C\$ 0.30	C\$ 3,750.00
caja para los te e imprenta	500	Unidad	C\$ 5.00	C\$ 2,500.00
sobre de empaque (sache)	12500	Unidad	C\$ 0.50	C\$ 6,250.00
Colador	2	Unidad	C\$ 25.00	C\$ 50.00
Pana plástica	3	Unidad	C\$ 40.00	C\$ 120.00
Balanza	1	Unidad	C\$ 1,900.00	C\$ 1,900.00
Cucharas Medianas	3	Unidad	C\$ 10.00	C\$ 30.00
<b>TOTAL</b>				<b>C\$ 20,218.00</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigador

**4.2.8 Mano de obra su costo y disponibilidad.**

BOLDONIC contará con dos trabajadores en el área de producción el cual se encargarán del pesado y empaque del producto y los otros tres trabajadores estarán encargados de la parte administrativa y de venta.

Tabla 13 Mano de obra.

Mano de Obra				
N° de trabajadores	Descripción del proceso productivo	Días trabajados	Precio Unit.	Precio Total
1	Molido y pesado de las hojas	8	C\$ 150.00	C\$ 1,200.00
2	Empacado del producto	8	C\$ 150.00	C\$ 1,200.00
<b>Total</b>				<b>C\$ 2,400.00</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigado

**Nota:** El salario presentado para los operarios es el salario mensual.

#### 4.2.9 Gastos generales de producción.

Los gastos generales de producción, conocidos también como gastos generales de fabricación, se utilizan para describir algunos de los costos indirectos asociados a la fabricación de productos de una empresa.

*Tabla 14 Costo Indirecto de fabricación.*

<b>Costo Indirecto de Fabricación</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unit.</b>	<b>Precio Total</b>
Guantes plásticos	15	C\$ 3.00	C\$ 45.00
Agua			C\$ 48.00
Luz			C\$ 36.00
Depreciación del molino de mano	1	C\$ 648.00	C\$ 10.82
Depreciación de prensa a calor	1	C\$ 4,162.50	C\$ 69.51
Depreciación de bascula	1	C\$ 1,900.00	C\$ 31.66
caja para los te e imprenta	500	C\$ 5.00	C\$ 2,500.00
sobre de empaque (sache)	12500	C\$ 0.50	C\$ 6,250.00
Depreciación mesa de madera	1	C\$ 900.00	C\$ 15.03
Sache	12500	C\$ 0.30	C\$ 3,750.00
<b>Total</b>			<b>C\$ 12,756.02</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigado



### **4.3 Plan de organización y gestión.**

#### **4.3.1 Marco legal.**

La microempresa BOLDONIC para su debida legalización, deberá ser registrada ante las siguientes instituciones como la DGI, la alcaldía municipal de Jinotepe, MINSA, también esta deberá registrarse ante MIPYME que legalizan, acredita y entregar el AVAL correspondiente.

#### **Pasos para formalizar la microempresa.**

- ✓ Presentarse al centro de apoyo, MIPYME, el cual deberá llenar el formato de AVAL.
- ✓ Presentarse a la administración de rentas para que le sea emitido su carnet RUC con el AVAL emitido por la MIPYME firmado y sellado se dirige a la administración de rentas.
- ✓ Presentarse al MINSA para su debida inspección.
- ✓ Presentarse a la alcaldía municipal de Jinotepe y cumplir los requisitos correspondientes.
- ✓ Bajar el formato en línea del MIFIC, llenarlo y enviarlo esto para lo concerniente a la marca de la microempresa.

#### **Formas de establecer un negocio.**

**Persona Natural:** Es una persona humana que ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal. Al constituir una empresa como Persona Natural, la persona asume a título personal todas obligaciones de la empresa. Lo que implica que la persona asume la responsabilidad y garantiza con todo el patrimonio que posea (los bienes que estén a su nombre), las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa. (Tarmeño, 2014)

**Persona Jurídica:** Persona Jurídica es una empresa que ejerce derechos y cumple obligaciones a nombre de ésta. Al constituir una empresa como Persona Jurídica, es la empresa (y no el dueño) quien asume todas las obligaciones de ésta. Lo que implica que las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa, están garantizadas y se limitan solo a los bienes que pueda tener la empresa a su nombre (tanto capital como patrimonio). (Tarmeño, 2014)

### **Sociedades mercantiles en Nicaragua.**

En Nicaragua existen 4 sociedades mercantiles, de las cuales únicamente 2 de ellas tiene mención en el país:

**Sociedad anónima:** La sociedad anónima es una persona jurídica formada por la reunión de un fondo común, suministrado por accionistas responsables sólo hasta el monto de sus respectivas acciones, administrada por mandatarios revocables, y conocida por la designación del objeto de la empresa. (Adolfo Diaz, 1914)

**Sociedades colectivas:** El régimen de la sociedad colectiva se ajustará a los pactos que contenga la escritura social, y en lo que no estuviere previsto en ellos. (Adolfo Diaz, 1914)

La sociedad colectiva es una sociedad personalista que desarrolla una actividad mercantil bajo una razón social, con la peculiaridad de que los socios responden de forma subsidiaria del cumplimiento de las deudas sociales de manera personal, ilimitada y solidariamente.

La microempresa BOLDONIC, se establecerá como persona natural, es decir será una sola persona que habla en nombre de la microempresa, y se establecerá como sociedad colectiva debido a que los socios que la conformarán aportarán con las deudas sociales.

### **Requisitos para establecerse como persona Natural.**

- ✓ Documento de identificación ciudadana.
- ✓ Tener la edad de 18 años cumplidos.
- ✓ Documentos de identificación: Cedula de identidad.
- ✓ Documentos para hacer constar el domicilio fiscal. Al menos unas de las siguientes facturas de servicios básicos: agua, luz, teléfono o contrato de arriendo. En el caso de que las facturas mencionadas no estén a nombres del solicitante, las personas naturales inscritas en el régimen general deben presentar constancia emitida por el dueño del local debidamente notariada, o constancia simple para los que opten al régimen de cuota fija.
- ✓ Poder especial de representación, en caso que sea una tercera persona quien realice el trámite para el régimen general y poder en escrito simple para el régimen de cuota fija.

**Requisitos para solicitar la licencia sanitaria por parte del ministerio de salud (MINSA).**

- ✓ Cop. de cedula de identidad.
- ✓ Cop. de licencia anterior (en caso de renovación)
- ✓ Cop de matrícula de alcaldía.
- ✓ Constancia de fumigación.
- ✓ Constancia de la policía (para los establecimientos que lo requieran)
- ✓ Constancia de inspección de bomberos.
- ✓ Pago de aranceles (si es regulado por INTUR)
- ✓ Cop. de certificados de salud.
- ✓ Inspección sanitaria.

**Requisitos para solicitar la matricula en la alcaldía municipal.**

- ✓ Presentar cedula de identidad y/o numero R.U.C - DGI.
- ✓ En caso de negocio nuevo, realizar por escrito, solicitud de apertura de negocio (Lic. Mirtha Cortez Silva/ Responsable de administración tributaria)
- ✓ Llenar formulario de inscripción de tributos.
- ✓ Presentar inventario inicial con sus respectivos valores.
- ✓ Presentar solvencia municipal, del o los propietarios del negocio y solvencia municipal del propietario del local donde funcionara el negocio, además de la copia del contrato de arriendo respectiva.
- ✓ Permiso sanitario de funcionamiento para el caso de negocios con manipulación de alimentos.
- ✓ Permiso de la policía nacional para el caso de los expendios de licores o actividades de espectáculos públicos rifas y/o apuestas.
- ✓ Copia de escritura de constitución, estatutos y poder general para las personas jurídicas.

### **POLÍTICAS ESPECÍFICAS PARA LOS OPERARIOS.**

- ❖ La microempresa se compromete en proporcionar información sobre el seguro facultativo en las modalidades de IVM (Invalidez, vejez y muerte) y la del régimen integral.
- ❖ Los operarios respetaran los acuerdos establecidos en la carta de compromiso.
- ❖ Los días destinados para la ejecución de sus labores podrán ser modificados según las circunstancias (incremento inesperado de pedidos), y será un acuerdo establecido entre operarios y administrador de la micro empresa.

#### **4.3.2 Estructura organizacional.**

##### **Razón social.**

BOLDONIC produce y comercializa te a base de la planta medicinal peumus boldus conocida comercialmente como boldo, se denomina una microempresa ya que el objetivo de la ley es fomentar y desarrollar de manera integral la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) propiciando la creación de un entorno favorable y competitivo para el buen funcionamiento de este sector económico de alta importancia para el país; contando con un personal de 4 personas. Para determinar el nombre de la micro empresa tendremos en cuenta algunos pasos como; nombre corto, fácil de pronunciar, ser diferente, entre otros, retomando los aspectos anteriores se determinó el nombre de BOLDONIC, una combinación de la materia prima principal de la cual está elaborado el producto (Boldo) y el país donde se va a producir (Nicaragua).

##### **Misión:**

Conformar una microempresa capaz de ofrecer una alternativa a la población nicaragüense a través de un producto de medicina natural que ayude a mitigar enfermedades y se comprometa a mejorar la calidad de vida de nuestros clientes.

##### **Visión:**

Fomentar el consumo de medicina natural, específicamente los derivados del boldo para reducir enfermedades del hígado, problemas respiratorios y digestivos, procesados para alcanzar la mayor cantidad de clientes a mediano plazo.

## **Valores**

### **La vida:**

La vida es nuestro valor supremo, por lo tanto, tenemos que hacer todo lo posible por conservarla y mejorarla, fomentando la conciencia y la práctica de las medidas de autocuidado y bioseguridad.

### **Integridad:**

Ser honesto, veraz y leal con nuestros clientes y colaboradores, para BOLDONIC significa comportarse con transparencia y coherencia entre lo que decimos y lo que hacemos ya que es la base para la generación de confianza entre las personas.

### **Respeto:**

Reconocer los derechos y escuchar las opiniones de los demás que contempla la actitud y el trato educado, correcto y justo.

### **Compromiso:**

Asumir las responsabilidades que nuestra microempresa nos asigna identificándonos plenamente con nuestro trabajo dentro de ella, el cual implica actuar con empatía, entrega y pro actividad, dando solución a posibles problemas del grupo o de toda la microempresa.

### **Políticas.**

- ❖ Bridar trato justo y esmerado a todos los clientes en sus solicitudes y reclamos considerando que el fin de la empresa es el servicio.
- ❖ Todos los integrantes de la empresa deben mantener un comportamiento ético.
- ❖ Los puestos de trabajo de la empresa son poli funcional; ningún trabajador podrá negarse a cumplir una actividad para la que esté debidamente capacitado.
- ❖ Realizar evaluaciones periódicas a todos los procesos de la microempresa.
- ❖ Presentar los presupuestos y planes operativos de manera trimestral.
- ❖ Usar materia prima de calidad para ofrecer un producto de calidad a los clientes.
- ❖ La microempresa podrá prohibir a cualquiera de sus empleados el trabajar para la competencia y podrá hacerlos firmar un acuerdo de no competencia que vayan a impedir hacer negocios o la divulgación de información confidencial.
- ❖ La microempresa se rige por horario flexible, pero es obligatorio estar en el puesto de trabajo de 8:00 a 5:00 tanto el personal operativo como el de administración.

**Principios.**

**Lideramos a través de los valores y principios.**

El liderazgo será capacidad de ganarnos la mente y el corazón de las personas a través de la integridad, el respeto y el compromiso. La gente se motiva y da lo mejor de sí cuando observa coherencia en la aplicación de los valores y principios. Es por ello que los líderes de BOLDONIC serán modelos en la aplicación de nuestros valores y principios.

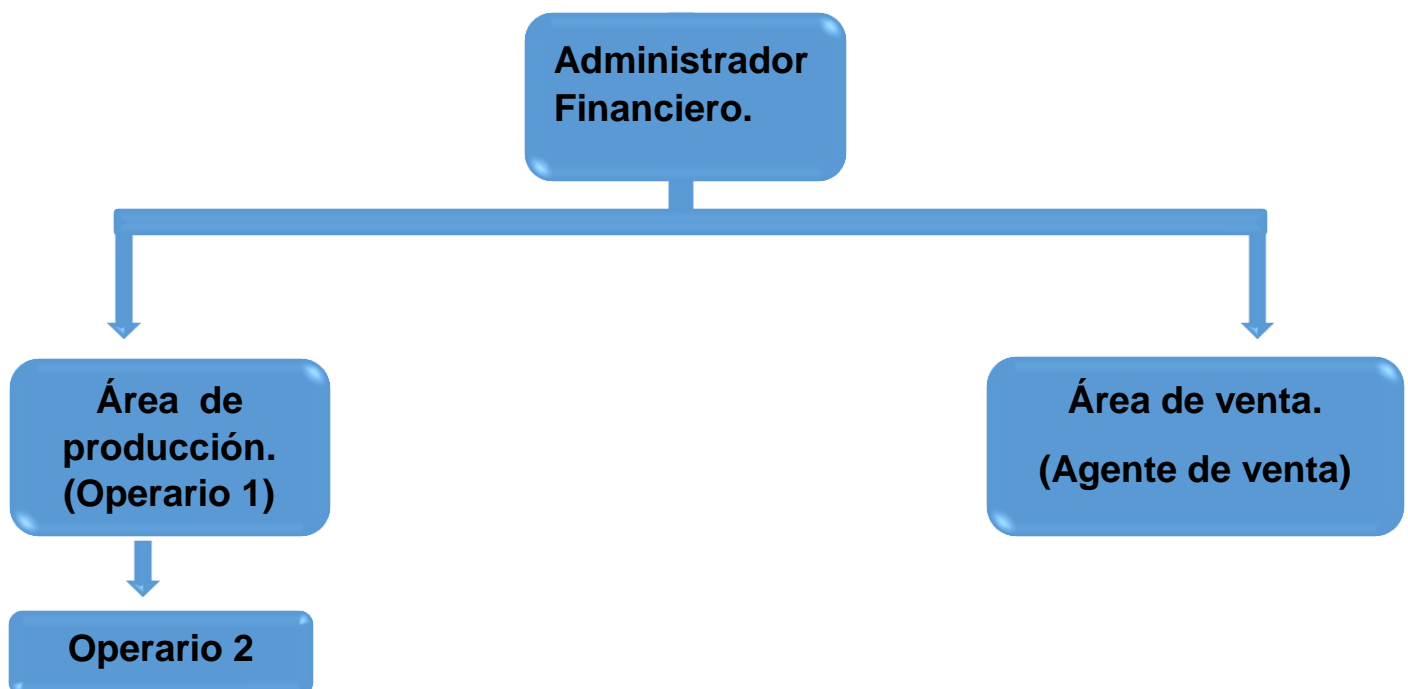
**El cliente es nuestra razón de ser.**

Nuestro negocio comienza y termina con el cliente quien nos valora y retribuye por lo que hacemos. Por ello, nos tomaremos la tarea de conocerlo a fondo y tratar de satisfacerlo en todo momento ofreciéndole productos que cumpla sus expectativas.

**Fomentamos una cultura de trabajo en equipo.**

Esto se basa en la comunicación efectiva, la disciplina, el respeto mutuo, la asignación y aceptación de roles diferenciales según nuestras capacidades y el sólido compromiso de todos los miembros del equipo de alcanzar la meta con la calidad requerida y en el tiempo acordado.

*Ilustración 11 Organigrama de la microempresa.*



*Tabla 15 ficha de cargo personal de producción.*

**De producción:**

<b>Descripción del cargo</b>	
<b>Denominación del cargo</b>	Molido y pesado de la hoja (operario 1)
<b>Jefe inmediato</b>	Administrador
<b>Número de personas a cargo</b>	-----
<b>Propósito del cargo</b>	
Realizará las funciones de triturado (molido), y posteriormente pesaje en gramo del material obtenido. También será responsable del aseo y limpieza de su área.	

<b>Descripción del cargo</b>	
<b>Denominación del cargo</b>	Empacador y responsable de producción (operario 2)
<b>Jefe inmediato</b>	Administrador
<b>Número de personas a cargo</b>	-----
<b>Propósito del cargo</b>	
Llenara las bolsitas de Té con los gramos establecidos, lo sellará, haciendo uso de la prensa selladora a calor, pesara la materia prima procesada y deberá colocar las 25 unidades de sachet dentro de la caja. Supervisará los proceso de manufactura del té, de igual forma deberá realizar las compras de utensilios de producción cuando sea necesario y controlará el inventario. También será responsable del aseo y limpieza de su área.	

*Tabla 16 ficha de cargo de personal Administrativo, venta y Marketing.*

De administración, venta y Marketing.

<b>Descripción del cargo</b>	
<b>Denominación del cargo</b>	Administrador financiero
<b>Jefe inmediato</b>	_____
<b>Personas a cargo</b>	Personal de producción, y venta.
<b>Propósito del cargo</b>	
Deberá encargarse del correcto funcionamiento de la microempresa, situación financiera y contable y también será responsable del aseo y limpieza de su área.	

<b>Descripción del cargo</b>	
<b>Denominación del cargo</b>	Agente de ventas
<b>Jefe inmediato</b>	Administración
<b>Personas a cargo</b>	-----
<b>Propósito del cargo</b>	
Llevará un control de las ventas, solicitudes y reportes de entrega de nuevos pedidos así mismos deberá Ofrecer el producto en los diferentes puntos de ventas, tratando así de incrementar los ingresos de la micro empresa. Se encargara de la publicidad y deberá analizar las variables del mercado en cuanto a promoción y deberá diseñar los formatos publicitarios También será responsable del aseo y limpieza de su área.	



**4.3.3 Actividades y gastos preliminares.**

Dentro de los gastos preliminares en los que incurrirá la microempresa BOLDONIC, están los gastos de organización que incurre a la inscripción del negocio en la alcaldía de Jinotepe, el pago de matrícula y como empresa responsable gestionará la licencia y registro sanitario al ministerio de salud (MINSA). En el siguiente cuadro se detalla el costo de estos gastos preliminares de organización, así como el costo de las gestiones de la marca del producto.

Tabla 17 Registros Institucionales.

Instituciones a pagar	Actividades	Cantidad
<b>Ministerio de salud (MINSA)</b>	Registro para licencia	C\$ 500.00
	Pago del registro Sanitario	C\$ 1,200.00
<b>Dirección General de ingreso (DGI)</b>	Pago de régimen cuota fija	C\$ 250.00
<b>Alcaldía municipal de Jinotepe</b>	Tramite de matricula	C\$ 500.00
<b>Registro de marcas y patentes en Nicaragua en MIFIC.</b>	Pago de la inscripción de la marca	C\$ 3,360.00
<b>Otros</b>	Acta constitutiva (abogado)	C\$3,500.00
	Bomberos	C\$ 325.00
<b>TOTAL</b>		<b>C\$ 9,635.00</b>

**Nota:** El monto presentado en el pago de marcas, fue extraído de <https://www.mific.gob.ni/Propiedad-Intelectual/Signos-Distintivos/Tasas-y-Tarifas-Marcas>

#### **4.3.4 Equipos de oficina.**

En cuanto a equipos de oficina, la Empresa BOLDONIC incurrirá en gastos de equipos los que permitirá el funcionamiento organizacional de la microempresa, así como en los logros de los objetivos propuestos por la empresa en cada una de las áreas que la conforman el costo de las mismas y su depreciación

*Tabla 18 Depreciaciones de equipos de oficina.*

<b>Depreciación de equipo de oficina BOLDONIC.</b>									
<b>Maquinaria</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>precio total</b>	<b>vida útil</b>	<b>Depreciación anual</b>	<b>Depreciación mensual</b>	<b>Monto Anual</b>	<b>Monto mensual.</b>	<b>Años Utilizados</b>
<b>Mesa de escritorio</b>	1	C\$ 1,500.00	C\$1,500.00	5	20%	1.67%	C\$ 300.00	C\$ 25.05	2
<b>Impresora</b>	1	C\$ 750.00	C\$ 750.00	2	50%	4.17%	C\$ 375.00	C\$ 31.28	1
<b>Sillas de oficina</b>	5	C\$ 850.00	C\$ 4,250.00	5	20%	1.67%	C\$ 850.00	C\$ 70.98	
<b>Teléfono</b>	1	C\$ 1,280.00	C\$ 1,280.00	5	20%	1.67%	C\$ 256.00	C\$ 21.38	1
<b>Laptop</b>	1	C\$ 6,000.00	C\$ 6,000.00	2	50%	4.17%	C\$ 3,000.00	C\$ 250.20	1
<b>Total</b>			C\$16,000.00						

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigador

Maquinaria	Tamaño	Características
	<p>Modelo Deskjet Ink Advantage 2135                      Capacidad: 60 hojas                      Sistema operativo Windows / Mac</p>	<p>Herramienta Versátil Permite Copiar, Escanear E Imprimir, En Un Diseño Compacto Y Fácil De Usar.                      cartuchos: 664: Negro - Multicolor / 664 Xl: Negro – Multicolor</p>
	<p>Marca del Procesador: AMD                      Modelo: A8                      Versión: 7410 APU                      Velocidad: 2.2GHz (Frecuencia ráfaga 2.5GHz )</p>	<p>Memoria RAM:                      Capacidad: 8 GB                      Tipo: DDR3L                      Bus: 1600MHz                      No. Memorias: 1x 8GB</p>

*Ilustración 12 Representación de equipos de oficina.*

#### **4.3.5 Gastos administrativos.**

Refiriéndose a los gastos administrativos, como organización responsable en velar por los derechos de sus colaboradores nos apegaremos a lo establecido por la ley del salario mínimo, para remunerar a nuestros colaboradores.

Los gastos que conformaran el área administrativa son: pago de salarios de los trabajadores del área administrativa, obligaciones patronales del total de los salarios de personal que según Instituto Nicaragüense de seguro social (INSS), las vacaciones , indemnización, aguinaldo que se obtiene del total de ingresos entre los doce meses del año ,así del total de gastos de papelería que distribuyó al área de venta , de los gastos totales de agua , luz ,electricidad, teléfono, se distribuyó hacia las otras área como las de producción , venta y administración, dando como resultado que el monto de gastos de administración anual para la micro empresa BOLDONIC es de C\$ 113,053.76.

<b>BOLDONIC.</b>													
<b>Cédula N° 14 Proyecciones de Gastos de Administración</b>													
<b>Descripción</b>	<b>Ene</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>May</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Sep</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Total</b>
Salario.	C\$ 4,487.41	C\$ 4,487.41	C\$ 4,487.41	C\$ 4,487.41	C\$ 4,487.41	C\$ 4,487.41	C\$ 4,487.41	C\$ 4,487.41	C\$ 4,487.41	C\$ 4,487.41	C\$ 4,487.41	C\$ 4,487.41	C\$ 53,848.92
Vacaciones.	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 4,487.40
Treceavo mes	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 4,487.40
Indemnización	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 4,487.40
INSS Patronal.	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 11,577.48
Agua.	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 432.00
Energía	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$

*Plan de Negocios Boldonic*

Eléctrica.	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	720.00
Amortización Gts. Constitución.	C\$ 803.00	C\$ 803.00	C\$ 803.00	C\$ 803.00	C\$ 803.00	C\$ 803.00	C\$ 803.00	C\$ 803.00	C\$ 803.00	C\$ 803.00	C\$ 803.00	C\$ 803.00	C\$ 9,636.00
Depreciación.	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 2,393.28
Alquiler	C\$ 1,351.99	C\$ 1,351.99	C\$ 1,351.99	C\$ 1,351.99	C\$ 1,351.99	C\$ 1,351.99	C\$ 1,351.99	C\$ 1,351.99	C\$ 1,351.99	C\$ 1,351.99	C\$ 1,351.99	C\$ 1,351.99	C\$ 16,223.88
Servicio de internet	C\$ 330.00	C\$ 330.00	C\$ 330.00	C\$ 330.00	C\$ 330.00	C\$ 330.00	C\$ 330.00	C\$ 330.00	C\$ 330.00	C\$ 330.00	C\$ 330.00	C\$ 330.00	C\$ 3,960.00
Materiales de limpieza	C\$ 250.00						C\$ 250.00						
Papelera y Utiles	C\$ 300.00			C\$ 300.00				C\$ 300.00				C\$ 300.00	
<b>Total</b>	<b>C\$ 9,904.48</b>	<b>C\$ 9,354.48</b>	<b>C\$ 9,354.48</b>	<b>C\$ 9,354.48</b>	<b>C\$ 9,354.48</b>	<b>C\$ 9,354.48</b>	<b>C\$ 9,604.48</b>	<b>C\$ 9,354.48</b>	<b>C\$ 9,354.48</b>	<b>C\$ 9,354.48</b>	<b>C\$ 9,354.48</b>	<b>C\$ 9,354.48</b>	<b>C\$ 113,053.76</b>

#### **4.4 Plan financiero.**

El plan financiero que se describe a continuación para la micro empresa productora y comercializadora de té a base de la planta medicinal boldo detalla la viabilidad económica-financiera de BOLDONIC, su elaboración toma en cuenta factores como: costos de publicidad, venta, mano de obra, costos indirectos de fabricación, costos de producción y la inversión total que se hará para que el proyecto sea puesto en marcha.

Este plan definirá detalladamente los ingresos de BOLDONIC para tomar decisiones que permita no solo el crecimiento de la micro empresa sino también la satisfacción de los clientes.

##### **4.4.1 Inversión del proyecto.**

La inversión inicial que se presenta a continuación es el resultado de datos obtenidos en plan de mercadotecnia, plan de producción y plan de organización y gestión, el cual consiste en la adquisición de maquinarias, equipos y materiales de producción, equipos administrativos, equipo de cómputo y capital de trabajo.

##### **Análisis del plan de inversión.**

BOLDONIC se conforma por cinco socios cuatro del sexo femenino y uno del sexo masculino. Cada uno realizara un aporte de C\$ 22,780.438 córdobas, este dato se obtuvo de la división del monto total de la inversión entre la cantidad de socios. En la siguiente tabla se detallan cada uno de los socios junto a sus aportaciones de capital.

*Tabla 19 Aportaciones de socios.*

<b>Socios</b>	<b>Aporte</b>	<b>Porcentaje en acciones</b>
Socio 1	C\$ 22,780.438	20%
Socio 2	C\$ 22,780.438	20%
Socio 3	C\$ 22,780.438	20%
Socio 4	C\$ 22,780.438	20%
Socio 5	C\$ 22,780.438	20%
<b>Total</b>	<b>C\$ 113,902.19</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

#### **4.4.1.1 Activos fijos.**

Este rubro se agrupa en tangibles, diferenciación que va a facilitar el costo del proyecto en su fase operativa. Se considera como inversión a todas las compras o adquisición que formaran parte de la propiedad de la empresa a constituirse en el proyecto que se está estructurando.

*Tabla 20 Inversión Fija.*

<b>Inversion Fija</b>	
Mobiliario y equipo de oficina	C\$ 16,000.00
Maquinaria de equipo de producción.	C\$ 7,610.00
Utensilios de produccion	C\$ 270.00
<b>Subtotal Inversion Fija</b>	<b>C\$ 23,880.00</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

Los activos fijos están comprendidos por mobiliario y equipo de oficina, maquinaria y utensilios de producción que suman un total de C\$ 23,880.00.



#### **4.4.1.2 Activos intangibles.**

Estas inversiones se realizan en bienes intangibles que son indispensables del proyecto, pero no intervienen directamente en la producción. Por ser intangibles a diferencias de las inversiones fijas están sujetas a amortizaciones y se recuperan a largo plazo.

*Tabla 21 Inversión Diferida.*

<b>Inversion Diferida</b>	
Alquiler	C\$ 2,703.98
Gastos publicidad.	C\$ 500.00
Gastos legales.	C\$ 9,635.00
Papeleria y Utiles.	C\$ 300.00
Materiales de limpieza.	C\$ 250.00
<b>Subtotal Inversion Diferida</b>	<b>C\$13,388.48</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

Están divididos en alquiler, papelería y útiles, gastos de publicidad, gastos legales, y materiales de limpieza C\$ 13,388.48.

#### **4.4.1.3 Capital de trabajo.**

Constituye el conjunto de recursos necesario en la forma de activos corriente para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo para una capacidad y tamaño determinado

*Tabla 22 Capital de Trabajo.*

<b>Capital de Trabajo</b>	
Inventario.	C\$ 43,518.75
Salarios.	C\$ 34,124.46
Servicios basicos.	C\$ 2,250.00

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

La empresa para poder operar requiere de inventario, salario y servicios básicos C\$ 79,893.21

#### **4.4.2 Balance de apertura.**

El balance de apertura de la micro empresa BOLDONIC está comprendido por los activos, pasivos y patrimonio que serán con los que iniciara operaciones.

Es de vital importancia el balance de apertura porque así se puede conocer e identificar la situación actual de la micro empresa al momento de iniciar operaciones, y de este se desprenden otros aspectos importantes durante la ejecución de las actividades correspondientes a la micro empresa.

*Tabla 23 Balance de Apertura.*

<b>BOLDONIC.</b>	
<b>Balance de Apertura</b>	
<b>Activos</b>	
<b>Corriente</b>	
Banco	C\$36,374.46
Inventario	C\$43,518.75
<b>Sub total Activo Corriente</b>	<b>C\$79,893.21</b>
<b>No Corriente</b>	
Mobiliario y equipo de oficina	C\$16,000.00
Maquinaria de equipo de producción.	C\$7,610.00
Materiales de limpieza	C\$270.00
Rentas pagados por anticipado.	C\$2,703.98
<b>Sub total No Corriente</b>	<b>C\$26,583.98</b>
<b>Total Activo</b>	<b>C\$106,477.19</b>
<b>Capital Contable</b>	
Capital propio.	C\$106,477.19
<b>Total Capital Contable</b>	<b>C\$106,477.19</b>
<b>Total P + C</b>	<b>C\$106,477.19</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

### 4.4.3 Ingresos, egresos y costo.

Los ingresos constituyen la parte más importante del proyecto, provienen de la venta de los bienes o servicios, principales subproductos, desperdicios y desechos generados en el sistema productivo. Los ingresos se calculan multiplicando la cantidad de productos por el precio de venta unitario. (Janneth A. Viñán Villagrán, 2018)

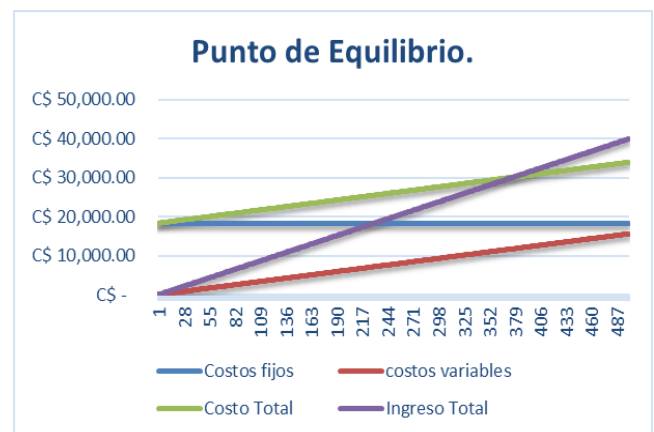
#### 4.4.3.1 Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio, es el nivel de producción y ventas en el cual la empresa cubre la totalidad de sus costos. Es decir que no gana ni pierde dinero.

Analizando el resultado del punto del equilibrio habiendo identificado el costo fijo, costo variable unitario y el precio de venta obtenidos de las cédulas presupuestarias, nos damos cuenta que BOLDONIC muestra un punto de equilibrio de 375 en unidades físicas al equivalente de C\$ 30,055.45 en unidades monetarias, es decir una producción y venta no mayor al punto de equilibrio, la empresa únicamente cubriría la totalidad de sus costos. Lo cual debe mantener una producción mayor para generar ganancias.

IT*CT	
PUV*X=CF+CVU*X	
Costo Fijo	C\$ 18,315.04
precio de venta unitario	80.00
Costo Variable Unitario	C\$ 31.25
<b>Punto de Equilibrio</b>	<b>C\$ 375.69</b>
Costo Variable Total	11740.41
<b>Ingresos Totales de Ventas</b>	<b>C\$ 30,055.45</b>

*Tabla 24 Calculo Punto de Equilibrio.*



**4.4.3.2 Presupuesto de ingreso.**

Para determinar los ingresos del periodo a presupuestar, BOLDONIC elaboró sus respectivas cédulas correspondientes, en la cual previamente planeó un pronóstico de sus ventas. Lo cual en la siguiente tabla lo muestra de manera que se estimó una producción y venta de 500 cajas de té a un precio de C\$ 80.00 córdobas, con un incremento del 5% trimestral. Para un total 6465 cajas el primer año.

*Tabla 25 Proyecciones de venta en Unidades Monetarias.*

<b>BOLDONIC</b>													
<b>Cédula N° 4 Proyecciones de Ventas al Contado</b>													
<b>Descripción</b>	<b>Ene</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>May</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Sep</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Total</b>
Unidades Físicas	500	500	500	525	525	525	551	551	551	579	579	579	6465
Precio de Venta	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00
<b>Ventas al Contado</b>	C\$ 40,00 0.00	C\$ 40,00 0.00	C\$ 40,00 0.00	C\$ 42,00 0.00	C\$ 42,00 0.00	C\$ 42,00 0.00	C\$ 44,10 0.00	C\$ 44,10 0.00	C\$ 44,10 0.00	C\$ 46,30 5.00	C\$ 46,30 5.00	C\$ 46,30 5.00	C\$ 517,2 15.00

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

#### **4.4.3.3 Presupuestos de egresos.**

Los egresos son salidas de dineros que se efectúan durante el tiempo que se está en marcha una empresa. El presupuesto de egresos es en el cual se realiza un presupuesto de compras que al igual que el presupuesto de venta también se hace un pronóstico de compras a realizar para la producción, es decir se plasman los pagos por las diversas adquisiciones que hará la empresa. De igual manera se toman en cuenta los gastos administrativos, venta y otros gastos, porque son partes de las salidas de dinero que debe cubrir la empresa.

Las compras proyectadas en la producción de las cajas de té, detalla la cantidad de dinero a fluctuar para adquirir los insumos necesarios a utilizar para su fabricación. De igual forma se presentan las proyecciones de los gastos de administración y venta que corresponde a los pagos de salarios, prestaciones sociales, servicios básicos, etc.

Tabla 26 Proyecciones de Inventario Requerido

BOLDONIC.													
Cédula N° 8 Proyecciones de Inventario Requerido													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
hoja de boldo. (gr)	15125	13750	13750	14506	14438	14438	15232	15159	15159	15993	15917	15917	179384
Costo Unitario	C\$ 0.055	C\$ 0.055	C\$ 0.055	C\$ 0.055	C\$ 0.055	C\$ 0.055	C\$ 0.055	C\$ 0.055	C\$ 0.055	C\$ 0.055	C\$ 0.055	C\$ 0.055	C\$ 0.06
<b>Total</b>	<b>C\$ 831.88</b>	<b>C\$ 756.25</b>	<b>C\$ 756.25</b>	<b>C\$ 797.84</b>	<b>C\$ 794.06</b>	<b>C\$ 794.06</b>	<b>C\$ 837.74</b>	<b>C\$ 833.77</b>	<b>C\$ 833.77</b>	<b>C\$ 879.62</b>	<b>C\$ 875.45</b>	<b>C\$ 875.45</b>	<b>C\$ 9,866.14</b>
caja (und)	550	500	500	530	525	525	557	551	551	585	579	579	C\$ 6,530.95
costo unitario	C\$ 5.00	C\$ 5.00	C\$ 5.00	C\$ 5.00	C\$ 5.00	C\$ 5.00	C\$ 5.00	C\$ 5.00	C\$ 5.00	C\$ 5.00	C\$ 5.00	C\$ 5.00	C\$ 5.00
<b>Total</b>	<b>C\$ 2,750.00</b>	<b>C\$ 2,500.00</b>	<b>C\$ 2,500.00</b>	<b>C\$ 2,651.25</b>	<b>C\$ 2,623.75</b>	<b>C\$ 2,625.00</b>	<b>C\$ 2,783.81</b>	<b>C\$ 2,754.94</b>	<b>C\$ 2,756.25</b>	<b>C\$ 2,923.00</b>	<b>C\$ 2,892.68</b>	<b>C\$ 2,894.06</b>	<b>C\$ 32,654.75</b>
sobre empaque (und)	15125	12925	13550	14897	15271	15803	17312	17687	18246	19932	20307	20895	201949.125
costo unitario	C\$ 0.50	C\$ 0.50	C\$ 0.50	C\$ 0.50	C\$ 0.50	C\$ 0.50	C\$ 0.50	C\$ 0.50	C\$ 0.50	C\$ 0.50	C\$ 0.50	C\$ 0.50	C\$ 0.50
<b>Total</b>	<b>C\$ 7,562.50</b>	<b>C\$ 6,462.50</b>	<b>C\$ 6,775.00</b>	<b>C\$ 7,448.50</b>	<b>C\$ 7,635.25</b>	<b>C\$ 7,901.25</b>	<b>C\$ 8,656.07</b>	<b>C\$ 8,843.49</b>	<b>C\$ 9,123.19</b>	<b>C\$ 9,965.77</b>	<b>C\$ 10,153.47</b>	<b>C\$ 10,447.57</b>	<b>C\$ 100,974.56</b>
sache (und)	15125	12375	12500	13256	13119	13125	13919	13775	13781	14615	14463	14470	<b>164523.75</b>
costo unitario	C\$ 0.30	C\$ 0.30	C\$ 0.30	C\$ 0.30	C\$ 0.30	C\$ 0.30	C\$ 0.30	C\$ 0.30	C\$ 0.30	C\$ 0.30	C\$ 0.30	C\$ 0.30	C\$ 0.30
<b>Total</b>	<b>C\$ 4,537.50</b>	<b>C\$ 3,712.50</b>	<b>C\$ 3,750.00</b>	<b>C\$ 3,976.88</b>	<b>C\$ 3,935.63</b>	<b>C\$ 3,937.50</b>	<b>C\$ 4,175.72</b>	<b>C\$ 4,132.41</b>	<b>C\$ 4,134.38</b>	<b>C\$ 4,384.50</b>	<b>C\$ 4,339.03</b>	<b>C\$ 4,341.09</b>	<b>C\$ 49,357.13</b>
<b>Total</b>	<b>C\$ 15,681.88</b>	<b>C\$ 13,431.25</b>	<b>C\$ 13,781.25</b>	<b>C\$ 14,874.47</b>	<b>C\$ 14,988.69</b>	<b>C\$ 15,257.81</b>	<b>C\$ 16,453.34</b>	<b>C\$ 16,564.60</b>	<b>C\$ 16,847.58</b>	<b>C\$ 18,152.90</b>	<b>C\$ 18,260.64</b>	<b>C\$ 18,558.18</b>	<b>C\$ 192,852.58</b>

Fuente: Elaborado por equipo de investigación.

*Tabla 27 Proyecciones de Gastos de venta.*

<b>BOLDONIC.</b>													
<b>Cédula N° 13 Proyecciones de Gastos de Ventas</b>													
<b>Descripción</b>	<b>Ene</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>May</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Sep</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Total</b>
Salarios.	C\$ 4,487.4 1	C\$ 4,487.4 1	C\$ 4,487.4 1	C\$ 4,487.4 1	C\$ 4,487.4 1	C\$ 4,487.4 1	C\$ 4,487.4 1	C\$ 4,487.4 1	C\$ 4,487.4 1	C\$ 4,487.4 1	C\$ 4,487.4 1	C\$ 4,487.4 1	C\$ 53,848.92
Vaciones.	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 4,487.40
Terceavo mes.	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 4,487.40
Indemnizacion .	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 373.95	C\$ 4,487.40
INSS Patronal.	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 964.79	C\$ 11,577.48
Agua	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 432.00
Energía Eléctrica	C\$ 45.00	C\$ 45.00	C\$ 45.00	C\$ 45.00	C\$ 45.00	C\$ 45.00	C\$ 45.00	C\$ 45.00	C\$ 45.00	C\$ 45.00	C\$ 45.00	C\$ 45.00	C\$ 540.00
Depreciacion.	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 199.44	C\$ 2,393.28
Alquiler	C\$ 1,351.9 9	C\$ 1,351.9 9	C\$ 1,351.9 9	C\$ 1,351.9 9	C\$ 1,351.9 9	C\$ 1,351.9 9	C\$ 1,351.9 9	C\$ 1,351.9 9	C\$ 1,351.9 9	C\$ 1,351.9 9	C\$ 1,351.9 9	C\$ 1,351.9 9	C\$ 16,223.88
Publicidad y internet	C\$						C\$ 500.00						C\$ 3,960.00
						C\$ 330.00	C\$ 330.00	C\$ 330.00	C\$ 330.00	C\$ 330.00	C\$ 330.00	C\$ 330.00	C\$ 3,960.00
<b>Total</b>	<b>C\$ 9,036.4 8</b>	<b>C\$ 8,536.4 8</b>	<b>C\$ 8,536.4 8</b>	<b>C\$ 8,536.4 8</b>	<b>C\$ 8,536.4 8</b>	<b>C\$ 8,536.4 8</b>	<b>C\$ 9,036.4 8</b>	<b>C\$ 8,536.4 8</b>	<b>C\$ 8,206.4 8</b>	<b>C\$ 8,206.4 8</b>	<b>C\$ 8,206.4 8</b>	<b>C\$ 8,206.4 8</b>	<b>C\$ 102,117.7 6</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

*Tabla 28 Proyecciones de Gastos de Administración.*

#### **4.4.3.4 Presupuesto de costo.**

El presupuesto de costos es estimado de qué manera específica intervienen en todo el proceso de fabricación unitaria de un producto, quiere decir que del total de presupuesto del requerimiento de materiales se debe calcular la cantidad requerida para producir la misma que debe concordar con presupuesto de producción.

La siguiente tabla muestra la clasificación de los costos mensuales que incurrirá la empresa para la producción de las cajas de té boldo, la cual detalla los tres elementos fundamentales del costo para la fabricación de este producto.



<b>BOLDONIC.</b>													
<b>Cédula N° 12 Proyecciones de Costos de Producción Mensual</b>													
<b>Descripción</b>	<b>Ene</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mayo</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Sep</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Total</b>
Materia Prima Directa	C\$ 756.25	C\$ 687.50	C\$ 687.50	C\$ 725.31	C\$ 721.88	C\$ 721.88	C\$ 761.58	C\$ 757.97	C\$ 757.97	C\$ 799.66	C\$ 795.87	C\$ 795.87	C\$ 8,969.22
Mano de Obra Directa	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 28,800.00
CIF	C\$ 14,030.02	C\$ 12,780.02	C\$ 12,780.02	C\$ 13,467.52	C\$ 13,405.02	C\$ 13,405.02	C\$ 14,126.90	C\$ 14,061.27	C\$ 14,061.27	C\$ 14,819.24	C\$ 14,750.33	C\$ 14,750.33	C\$ 166,436.96
<b>Costo total de producción.</b>	<b>C\$ 17,186.27</b>	<b>C\$ 15,867.52</b>	<b>C\$ 15,867.52</b>	<b>C\$ 16,592.83</b>	<b>C\$ 16,526.90</b>	<b>C\$ 16,526.90</b>	<b>C\$ 17,288.47</b>	<b>C\$ 17,219.24</b>	<b>C\$ 17,219.24</b>	<b>C\$ 18,018.90</b>	<b>C\$ 17,946.20</b>	<b>C\$ 17,946.20</b>	<b>C\$ 204,206.18</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

#### **4.4.3.5 Estructura de costo.**

La estructura de costo es el estado que muestra la integración y cuantificación de la materia prima, mano de obra y los CIF, que nos ayuda para valorar la producción terminada y transformada para conocer el costo de su fabricación.

En la estructura de costo se refleja el inventario tanto inicial como el final. El inicial es el saldo de la cuenta de inventario al inicio de un periodo contable mientras que el otro es el saldo al final del periodo. El inventario inicial refleja tu saldo antes de que compres inventario adicional o antes de que lo vendas durante el periodo; ambos son tomados en cuentas para la determinación del costo de venta para cada producción.

*Tabla 29 Proyecciones de Costo de Proyección mensual*

<b>BOLDONIC.</b>													
<b>Cédula N° 12 Proyecciones de Costos de Producción Mensual</b>													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Materia Prima Directa	C\$ 756.25	C\$ 687.50	C\$ 687.50	C\$ 725.31	C\$ 721.88	C\$ 721.88	C\$ 761.58	C\$ 757.97	C\$ 757.97	C\$ 799.66	C\$ 795.87	C\$ 795.87	C\$ 8,969.22
Mano de Obra Directa	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 28,800.00
CIF	C\$ 14,030.02	C\$ 12,780.02	C\$ 12,780.02	C\$ 13,467.52	C\$ 13,405.02	C\$ 13,405.02	C\$ 14,126.90	C\$ 14,061.27	C\$ 14,061.27	C\$ 14,819.24	C\$ 14,750.33	C\$ 14,750.33	C\$ 166,436.96
<b>Costo total de producción.</b>	<b>C\$ 17,186.27</b>	<b>C\$ 15,867.52</b>	<b>C\$ 15,867.52</b>	<b>C\$ 16,592.83</b>	<b>C\$ 16,526.90</b>	<b>C\$ 16,526.90</b>	<b>C\$ 17,288.47</b>	<b>C\$ 17,219.24</b>	<b>C\$ 17,219.24</b>	<b>C\$ 18,018.90</b>	<b>C\$ 17,946.20</b>	<b>C\$ 17,946.20</b>	<b>C\$ 204,206.18</b>
Inventario final de productos terminados	C\$ 1,562.39	C\$ 1,586.75	C\$ 1,586.75	C\$ 1,651.42	C\$ 1,652.69	C\$ 1,652.69	C\$ 1,720.65	C\$ 1,721.92	C\$ 1,721.92	C\$ 1,793.35	C\$ 1,794.62	C\$ 1,794.62	C\$ 20,239.78
costo de artículos disponibles	C\$ 18,748.66	C\$ 17,454.27	C\$ 17,454.27	C\$ 18,244.25	C\$ 18,179.58	C\$ 18,179.58	C\$ 19,009.13	C\$ 18,941.16	C\$ 18,941.16	C\$ 19,812.25	C\$ 19,740.82	C\$ 19,740.82	C\$ 224,445.96
inventario inicial de productos terminados		C\$ 1,586.75	C\$ 1,586.75	C\$ 1,572.78	C\$ 1,652.69	C\$ 1,652.69	C\$ 1,638.72	C\$ 1,721.92	C\$ 1,721.92	C\$ 1,707.95	C\$ 1,794.62	C\$ 1,794.62	C\$ 18,431.42
<b>Costo de venta.</b>	<b>C\$ 18,748.66</b>	<b>C\$ 15,867.52</b>	<b>C\$ 15,867.52</b>	<b>C\$ 16,671.47</b>	<b>C\$ 16,526.90</b>	<b>C\$ 16,526.90</b>	<b>C\$ 17,370.41</b>	<b>C\$ 17,219.24</b>	<b>C\$ 17,219.24</b>	<b>C\$ 18,104.29</b>	<b>C\$ 17,946.20</b>	<b>C\$ 17,946.20</b>	<b>C\$ 206,014.54</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

**4.4.3.6 Flujo de caja.**

El flujo de caja consiste en las entradas y salidas de dinero en efectivo, en oposición a la utilidad contable neta (ingreso contable neto) que puede fluir hacia dentro o hacia fuera de una empresa durante algún periodo específico. (Janneth A. Viñán Villagrán, 2018)

*Tabla 30 Flujo de Caja.*

<b>BOLDONIC.</b>				
<b>Flujo de Caja</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Años</b>			
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Ingresos por Ventas		C\$ 517,215.00	C\$ 537,903.60	C\$ 559,419.74
Costos de Producción		C\$ 206,014.54	C\$ 214,255.12	C\$ 222,825.33
Depreciación		C\$ 6,123.10	C\$ 6,123.10	C\$ 6,123.10
Devengaciones		C\$ 503.67	C\$ 503.67	C\$ 503.67
Utilidad Marginal		C\$ 317,827.23	C\$ 330,275.25	C\$ 343,221.19
Gastos Administrativos		C\$ 113,053.76	C\$ 117,575.91	C\$ 122,278.95
Gastos de Venta		C\$ 102,117.76	C\$ 106,202.47	C\$ 110,450.57
Utilidad antes de Impuesto		C\$ 102,655.71	C\$ 106,496.87	C\$ 110,491.67
Impuesto de Renta fija		C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00
<b>Utilidad Neta</b>		<b>C\$ 100,255.71</b>	<b>C\$ 104,096.87</b>	<b>C\$ 108,091.67</b>
Depreciación		C\$ 6,123.10	C\$ 6,123.10	C\$ 6,123.10
Devengaciones.		C\$ 503.67	C\$ 503.67	C\$ 503.67
Inversión Fija	C\$ 23,880.00			
Inversión Diferida	C\$ 10,128.98			
Capital de Trabajo	C\$ 79,893.21			
<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>C\$ 113,902.19</b>	<b>C\$ 93,628.94</b>	<b>C\$ 97,470.10</b>	<b>C\$ 101,464.90</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

**Análisis del flujo de caja:** El flujo de caja sintetiza numéricamente todos los aspectos desarrollados a lo largo del plan de operación. Su preparación requiere la elaboración de una lista de todos los ingresos y egresos de fondo que se espera que produzca para poner en operación el proyecto.

**4.4.3.7 Valor actual Neto (VAN).**

El valor actual neto (VAN) es el método más conocido y generalmente más aceptado por los evaluadores de proyectos. Mide el excedente resultante después de obtener la rentabilidad deseada o exigida.

Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación, y le resta la inversión total expresada en el momento 0. Si el resultado es mayor que 0, mostrará cuánto se gana con el proyecto, después de recuperar la inversión, por sobre la tasa de descuento que se exigirá al proyecto; si el resultado es igual a 0, indica que el proyecto reporta exactamente la tasa que se quería obtener después de recuperar el capital invertido; y si el resultado es negativo, muestra el monto que falta para ganar la tasa que se deseaba obtener después de recuperada la inversión.

$$VAN = -I_0 + \sum_{j=1}^n \frac{FN_j}{(1+i)^j}$$

*Tabla 31 Valor Actual Neto.*

Descripción	Años			
	0	1	2	3
Inversión Inicial	-C\$ 113,902.19	C\$ 93,628.94	C\$ 97,470.10	C\$ 101,464.90

<b>Tasa de descuento</b>	<b>18%</b>
<b>VAN</b>	<b>C\$97,200.55</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

Tras los cálculos obtenidos en el flujo de caja y aplicando la fórmula del valor anual neto, tomando en cuenta una tasa de descuento del 18% en base a lo establecido por el Banco central de Nicaragua, para la microempresa BOLDONIC dio como resultado un total de C\$ 97,200.55 en la actualidad.

**4.4.3.8 Tasa interna de retorno (TIR)**

La tasa interna de retorno (TIR) se utiliza como indicador de la rentabilidad de un proyecto a mayor TIR mayor, mayor rentabilidad así se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgos, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgos). Si la tasa de rendimiento del proyecto-expresada por la TIR-supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario se rechaza.

**Fórmula de cálculo de la TIR.**

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

*Tabla 32 tasa interna de Retorno.*

Descripción	Años			
	0	1	2	3
Inversión Inicial	-C\$ 113,902.19	C\$ 93,628.94	C\$ 97,470.10	C\$ 101,464.90

<b>Tasa de descuento</b>	<b>18%</b>
<b>TIR</b>	<b>66%</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

De igual forma utilizando los flujos de efectivo y la tasa de descuento del 18% para el cálculo de la TIR de la microempresa BOLDONIC, se obtuvo un resultado de 66% como TIR. Dato muy razonable que nos indica que la inversión de este proyecto es rentable.

#### **4.4.3.9 Período de recuperación de la inversión.**

El Período de Recuperación (PRI) es otro criterio muy usual al momento de evaluar un proyecto y tiene por objeto medir en cuánto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado; esto hace que se pueda medir la rentabilidad en términos de tiempo y se interpreta como el tiempo necesario para que el proyecto recupere el capital invertido. (Janneth A. Viñán Villagrán, 2018)

*Tabla 33 Período de Recuperación de la Inversión.*

Periodo	Flujo	Flujo acumulado
1	C\$93,628.94	C\$93,628.94
2	C\$97,470.10	C\$191,099.04
3	C\$101,464.90	C\$292,563.94

Inversión inicial	C\$113,902.19	
Último flujo	C\$97,470.10	
Por recuperar	C\$20,273.25	
PRI en años	0.207994547	<b>1.10 Años</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.



**4.4.3.10 Estados financieros Proyectados.**

Estado de resultado: El estado de resultados es el principal instrumento que se utiliza para medir la rentabilidad de una empresa a lo largo de un período. Este estado se presenta en forma escalonada o progresiva de tal manera que se puede estudiar la utilidad o la pérdida resultante después del detalle de cada tipo de gasto. (Janneth A. Viñán Villagrán, 2018)

*Tabla 34 Estado de Resultado Proyectado.*

<b>BOLDONIC</b>			
<b>Estado de Resultado Proyectado</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Ventas Totales	C\$ 517,215.00	C\$ 537,903.60	C\$ 559,419.74
Costos de Producción	C\$ 206,014.54	C\$ 214,255.12	C\$ 222,825.33
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>C\$ 311,200.46</b>	<b>C\$ 323,648.48</b>	<b>C\$ 336,594.42</b>
Gastos de Operación	C\$ 215,171.52	C\$ 223,778.38	C\$ 232,729.52
Gastos de Venta	C\$ 102,117.76	C\$ 106,202.47	C\$ 110,450.57
Gastos de Administración	C\$ 113,053.76	C\$ 117,575.91	C\$ 122,278.95
<b>Utilidad de Operación</b>	<b>C\$ 96,028.94</b>	<b>C\$ 99,870.10</b>	<b>C\$ 103,864.90</b>
<b>Otros Ingresos</b>	<b>C\$ 0.00</b>	<b>C\$ 0.00</b>	<b>C\$ 0.00</b>
<b>Impuesto renta fija.</b>	<b>C\$ 2,400.00</b>	<b>C\$ 2,400.00</b>	<b>C\$ 2,400.00</b>
<b>Utilidad antes de impuesto</b>	<b>C\$ 93,628.94</b>	<b>C\$ 97,374.10</b>	<b>C\$ 101,269.06</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

#### **4.4.3.11 Balance General proyectado.**

Balance general: El balance general representa la situación de los activos y pasivos de una empresa, así como también el estado del patrimonio. En otras palabras, presenta la situación financiera o las condiciones de un negocio, en un momento dado según se refleja en los registros contables. (Janneth A. Viñán Villagrán, 2018).

*Tabla 35 Balance General Proyectado.*

<b>Boldonic.</b>			
<b>Balance General Proyectado</b>			
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<b>Activos</b>			
<b>Corriente</b>			
Banco	C\$137,476.18	C\$145,530.49	C\$153,624.59
Inventario	C\$64,325.39	C\$66,898.41	C\$69,574.34
<b>Sub total Activo Corriente</b>	<b>C\$ 201,801.57</b>	<b>C\$212,428.90</b>	<b>C\$223,198.93</b>
<b>No Corriente</b>			
Mobiliario y Equipo de Oficina	C\$16,000.00	C\$11,213.44	C\$6,426.88
Depre. Mob. Y Eq. De oficina	C\$4,786.56	C\$4,786.56	C\$4,786.56
Maquinaria de Equipo de producción.	C\$7,610.00	C\$6,273.46	C\$4,936.92
Depre, Maq. Y Eq. De produccion.	C\$1,336.54	C\$1,336.54	C\$1,336.54
Herramientas y Enseres.	C\$1,080.00	C\$918.76	C\$757.52
Devengaciones herramientas y enseres	C\$161.24	C\$161.24	C\$161.24
Materiales de Limpieza.	C\$500.00	C\$460.82	C\$421.64
Devengaciones Mat. Lim.	C\$39.18	C\$39.18	C\$39.18
Rentas pagadas por anticipado	C\$32,447.76	C\$32,447.76	C\$32,447.76
Gastos de constitucion.	C\$3,211.66	C\$2,408.66	C\$1,605.66
Amortizacion de los Gts. Constitucion.	C\$803.00	C\$803.00	C\$803.00
Papeleria y utiles de oficina	C\$1,200.00	C\$1,260.00	C\$1,323.00
Publicida y propaganda	C\$1,000.00	C\$1,050.00	C\$1,102.50
<b>Sub total No Corriente</b>	<b>C\$ 55,922.90</b>	<b>C\$48,906.38</b>	<b>C\$41,895.36</b>
<b>Total Activo</b>	<b>C\$ 257,724.47</b>	<b>C\$261,335.28</b>	<b>C\$265,094.29</b>
<b>Pasivo</b>			
<b>Corriente</b>			
prestaciones por pagar	C\$ 26,924.46	C\$26,924.46	C\$26,924.46
INSS patronal	C\$ 23,155.04	C\$23,155.04	C\$23,155.04
INSS laboral	C\$ 7,538.85	C\$7,538.85	C\$7,538.85
<b>Total Pasivo</b>	<b>C\$ 57,618.34</b>	<b>C\$57,618.34</b>	<b>C\$57,618.34</b>
<b>Capital Contable</b>			
capital propio	C\$ 106,477.19	C\$ 106,477.19	C\$ 106,477.19
utilidades retenidas		C\$93,628.94	C\$97,374.10
utilidad del ejercicio.	C\$ 93,628.94	C\$ 97,374.10	C\$ 101,269.06
<b>Total Capital Contable</b>	<b>C\$ 200,106.13</b>	<b>C\$203,851.29</b>	<b>C\$207,746.25</b>
<b>Total P + C</b>	<b>C\$ 257,724.48</b>	<b>C\$261,469.63</b>	<b>C\$265,364.60</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

#### **4.4.3.12 Análisis financiero.**

Con la evaluación financiera del proyecto de la micro empresa BOLDONIC se determinó la rentabilidad del nuevo negocio mediante el plan financiero esto nos servirá como medida de base para emprender, poder identificar las oportunidades, superar las debilidades; amenazas y aprovechar de mejor manera las fortalezas, se demostró que el plan requiere de una inversión total de C\$ 113,902.19 y cabe mencionar que no se utilizaron fuentes de financiamientos ya que será por aportaciones de los 5 emprendedores.

Así mismo se proyectan los estados financieros correspondientes (estado de resultado, balance general y el flujo de caja) y estimación del punto de equilibrio demostrando que la empresa debe vender como mínimo un total de 375.69 unidades de producto para no perder en lo invertido.

Para finalizar se evaluó la rentabilidad del negocio mediante los indicadores financieros: valor actual neto (VAN); dando un resultado de C\$ 97,200.55 resultando mayor que la inversión inicial y según los criterios de evaluación es financieramente rentable y la tasa interna de retorno (TIR); siendo esta de un 66%. Ambos demostraron la viabilidad económica-financiera del plan de negocio de la micro empresa.

Tabla 36 Cronograma.

5 Cronograma del trabajo.

N°	Actividades	septiembre		octubre				Noviembre				Diciembre			
		1	2	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	
		19-sep	27-sep	4-oct	11-oct	18-oct	25-oct	1-nov	8-nov	15-nov	22-nov	29-nov	4-dic	6-dic	13-dic
9	Portada (Marca institucional, tema, Subtema, Autores, Tutor y fecha)														
	Dedicatorias														
	Agradecimientos														
	Valoración del docente														
	Resumen														
	Indice de contenidos (se actualiza conforme el avance del informe)														
	Indice de graficos														
	Indice de tablas														
	Indice de ilustraciones														
	<b>Introducción</b>														
2	<b>Objetivos del Proyecto</b>														
	Objetivo General														
	Objetivos Especificos														
3	<b>Generalidades Del Proyecto</b>														
	Solución														
	Diseño o modelo en 3D														
	Oportunidad en el Mercado														
	Propuesta de Valor														
	La novedad del proyecto desde la base de la Propiedad Intelectual														
1	<b>Plan de Negocios</b>														
	<b>Plan de Mercadotecnia</b>														

	Ubicación de la empresa																		
	Macro localización																		
	Micro localización																		
	Mercado/ Zona Comercial																		
	Principales Clientes																		
	Demanda insatisfecha																		
	Participación del mercado (oferta y competencia)																		
	Precio de Venta																		
	Estimado de ventas																		
	Estrategias de Mercado y presupuesto (4P)																		
	<b>Plan Técnico</b>																		
	Proceso de Producción/Servicio																		
	Proveedores y condiciones de compra de los equipos																		
	Capital Fijo y Vida Útil del Capital Fijo																		
	Mantenimiento y Reparaciones																		
	Capacidad planificada y a futuro																		
	Ubicación y distribución física de la planta																		
	Materia prima necesaria, su costo y disponibilidad.																		
	Mano de obra, su costo y disponibilidad.																		
	Gastos generales de producción.																		
4	<b>Plan de organización y gestión</b>																		
	Marco Legal (Forma Jurídica)																		
	Estructura Organizacional (fichas de cargo)																		
	Actividades y gastos preliminares																		
	Equipos de oficina																		
	Gastos Administrativos																		
5	<b>Plan Financiero</b>																		
	Inversión del Proyecto																		
	Activos fijos.																		

	Activos intangibles.																			
	Capital de trabajo.																			
	Balance de apertura																			
	Ingresos, egresos y costos.																			
	Punto de Equilibrio																			
	Presupuesto de ingreso.																			
	Presupuesto de egresos.																			
	Presupuesto de costos.																			
	Estructura de costo																			
	Flujo de caja																			
	Valor actual neto (VAN).																			
	Tasa interna de retorno (TIR).																			
	Período de recuperación de la inversión																			
	Estados Financieros proyectados																			
	Análisis Financiero																			
6	Cronograma de trabajo																			
	Bibliografía																			
	Anexos																			
	Revisión final del documento, por parte del tutor																			
7	Entrega del documento, para predefensa																			
8	Predefensa de Seminario de Graduación																			
	Incorporación de correcciones del Comité																			
	Entrega del documento corregido																			
10	Defensa de Seminario de Graduación																			

**Fuente:** Elaborado por equipo de investigación.

## **6 Bibliografía**

Adolfo Diaz, D. S. (24 de Abril de 1914). Obtenido de Código de comercio de la republica de nicaragua, CAPITULO III, Seccion 3, Arto. 148:  
[https://www.poderjudicial.gob.ni/pjupload/registros/pdf/codigo\\_de\\_comercio\\_de\\_nicaragua](https://www.poderjudicial.gob.ni/pjupload/registros/pdf/codigo_de_comercio_de_nicaragua)

Eslava sarmiento, L. A. (2017). *Canales de distribucion logísticos - comerciales*. Bogota: Ediciones de la U.

fleitman, j. (2015). *plan de negocios*.

Janneth A. Viñán Villagrán, M. I. (2018). *Proyecto de inversion: un enfoque practico*. Ecuador: La Caracola Editores.

kotler, p. y. (2008). fundamentos del marketing. En p. y. kotler, *fundamentos del marketing* (pág. 52). mexico: pearson education.

kotler, p. y. (2008). *fundamentos del marketing*. Mexico: person education.

kotler, p. y. (2008). *fundamentos del marketing*. mexico: pearson education.

kotler, p. y. (2008). fundamentos del marketing. En p. y. kotler, *Fundamentos del marketing* (pág. 52). Mexico: pearson education.

kotler, p. y. (2008). *fundamentos del marketing*. Mexico: Pearson education.

Patricio Bonta, M. F. (1997). "199 preguntas sobre Marketing y publicidad". En M. F. Patricio Bonta, *"199 preguntas sobre Marketing y publicidad"* (pág. 37). Grupo Editorial Norma.

Tarmeño, I. (14 de septiembre de 2014). *Slideshare*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/eldulce1/persona-natural-y-persona-juridica>  
urbina. (2013). *localizacion optima del proyecto*. Mexico, Bogota, Buenos Aires: Mexico.



**7 Anexos**

**Anexo No 1 cálculo de población económicamente activa ocupada**

<b>MÍNIMO CUADRADO</b>		<b>Diseño de : MSc. Raúl Medrano Chávez</b>					
<b>FORMULA</b>	<b><math>Pp = Po (1 + TAC)^n</math></b>	<b>Ejemplo</b>					
<b>Pp</b>	<b>Población proyectada</b>	21,543					
<b>Po</b>	<b>Población actual</b>	14,554					
<b>Variable</b>	<b>1</b>	1					
<b>TAC</b>	<b>Tasa anual de crecimiento</b>	4%					
<b>n</b>	<b>Años a proyectar</b>	10					
		en decimal					
	<b>Po</b>	<b>1</b>	<b>TAC</b>	<b>1+TAC</b>	<b>n</b>	<b>(1+ TAC)<sup>n</sup></b>	<b>Pp</b>
	14,554	1	4%	1.04	10	1.48	21,543

Anexo. No 2 cálculo de muestra poblacional.

TAMAÑOS DE MUESTRAS

$$\frac{Z^2 \sigma^2}{e^2}$$

MEDIA POBLACIONAL

	Z	Var	Error	n	REDONDEAR
99%	2.58	0.09	0.04	374.4225	374
95%	1.96	0.09	0.05	138.2976	138
90%	1.65	0.09	0.05	98.01	98

$$\frac{NZ^2 \sigma^2}{Z^2 \sigma^2 + e^2(N - 1)}$$

MEDIA MUESTRAL

	Z	Var	Error	N	Num	Denominador	n	REDONDEAR
99%	2.58	0.09	0.05	1000	599.076	3.096576	193.464	193
95%	1.96	0.09	0.05	21543	7448.362992	54.200744	137.422	137
90%	1.65	0.09	0.05	1000	245.025	2.742525	89.3429	89

trabajar con este dato

Aquí escribir la población



**Anexo. N0 3 Encuesta**

Facultad Regional Multidisciplinario de Carazo.

Farem. Carazo.

Encuesta.

Carreras: V Banca y Finanzas y Administración turística y hotelera.

Objetivo: Conocer la opinión de usted, con respecto a nuestro producto de emprendimiento, elaborados de las hojas de la planta medicinal llamada “**BOLDO**”

Le agradecemos su colaboración al brindarnos su atención ya que su opinión será de mucha importancia para la realización de su proyecto, la información suministrada será únicamente para uso de nosotros, marque con una X la respuesta de su preferencia.

**I. Aspectos Demográficos.**

1. Edad

1. De 18 a 20 años.\_\_\_\_\_ 2. De 21 a 25 años.\_\_\_\_\_ 3. De 26 a 30 años.\_\_\_\_\_

4. De 31 a 35 años \_\_\_\_\_ 5. De 36 a 40 años \_\_\_\_\_ 6. De 40 a más. \_\_\_\_\_

2. Sexo.

1. Masculino \_\_\_\_\_ 2. Femenino. \_\_\_\_\_

3. Ingreso Mensual.

1. 2500 a 3000 \_\_\_\_\_ 2. 3001 a 3500 \_\_\_\_\_ 3. 3501 a 4000 \_\_\_\_\_

4. 4001 a más.\_\_\_\_\_.

**II. Aspectos relacionados con la demanda del producto.**

4. consumiría usted te a base de plantas medicinales.

1. Si\_\_\_\_\_ 2. No\_\_\_\_\_

5. ¿con que frecuencia consume te?

1. Una vez a la semana\_\_\_\_\_ 2. 2 o 3 veces a la semana.\_\_\_\_\_

3. casi todos los días.\_\_\_\_\_

6. ¿qué características considera usted importante al momento de elegir un té?

1. Precio.\_\_\_\_ 2. sabor.\_\_\_\_ 3. Marca.\_\_\_\_ 4. Aroma.\_\_\_\_

**III. Aspectos relacionadas al producto.**

7. ¿Tiene usted conocimiento acerca de la planta de boldo?

1. Si\_\_\_\_\_ 2. No\_\_\_\_\_

8. ¿Sabía que la planta de boldo tiene beneficios para el hígado, problemas digestivos y respiratorios?

1. Si\_\_\_\_\_ 2.No\_\_\_\_\_

9. ¿consumiría te a base de la planta de boldo?

1. Si\_\_\_\_\_ 2. No\_\_\_\_\_

10. ¿considera que el té de boldo ayudara a mejorar las condiciones de salud de la población?

1. Si \_\_\_\_\_ 2. No \_\_\_\_\_

11. conociendo las propiedades de la planta de boldo ¿Que otro producto le gustaría que elaboráramos?

1. Jabón. \_\_\_\_\_ 2. Shampoo. \_\_\_\_\_ 3. Crema facial. \_\_\_\_\_

12. ¿considera que este producto es innovador?

1. Si. \_\_\_\_\_ 2. No. \_\_\_\_\_

#### **IV. Aspecto de distribución y publicidad.**

13. ¿En qué presentación le gustaría adquirir el té de boldo? (Empaque)

1. Caja, envase plástico. \_\_\_\_\_ 2. Bolsa. \_\_\_\_\_ 3. Caja. \_\_\_\_\_

14. ¿En qué presentación le gustaría adquirir el té de boldo? (Cantidad Gr)

1. 25 gr \_\_\_\_\_ 2. 50gr. \_\_\_\_\_ 3. 100gr. \_\_\_\_\_

15. ¿Dónde preferirías comprar este tipo de producto?

1. Farmacias. \_\_\_\_\_ 2. Centros Naturistas. \_\_\_\_\_

3. Supermercados. \_\_\_\_\_ 4. Pulperías. \_\_\_\_\_

16. ¿por qué medio de publicidad le gustaría conocer el té de la planta de boldo?

1. Radios. \_\_\_\_\_ 2. Redes sociales. \_\_\_\_\_ 3. volantes. \_\_\_\_\_

#### **V. Aspectos relacionados al precio.**

17. ¿cuánto paga actualmente por el té que consume? (presentación en caja)

1. 25 a 40 \_\_\_\_\_ 2. 41 a 55 \_\_\_\_\_ 3. 56 a 60 \_\_\_\_\_

18. En la actualidad usted está de acuerdo con los precios establecidos?

1. SI \_\_\_\_\_ 2. NO \_\_\_\_\_

19. Cuanto estaría dispuesto a pagar por una presentación de 20 unidades (infusiones en bolsitas) del té de boldo?

1. 30 a 40 \_\_\_\_\_ 2. 41 a 50 \_\_\_\_\_ 3. 51 a 65 \_\_\_\_\_

**VI. Aspectos relacionados a la competencia.**

20. ¿Qué tipo marca prefiere consumir en te?

1. ISNAYA \_\_\_\_\_ 2. MANZA-TE. \_\_\_\_\_ 3. LIPTON \_\_\_\_\_ 4. MONDAISA \_\_\_\_\_

5. Otros \_\_\_\_\_

DISEÑO DE LA CUENTA EN INSTAGRAM DE BOLDONIC



21. ¿conoce usted algún lugar donde se ofrezcan productos a base de la planta de boldo?

1. Si \_\_\_\_\_ 2. No \_\_\_\_\_ ¿cuál?

**Anexo No. 4 Medios publicitarios.**

**Anexo No 5 Manta Publicitaria.**

**Diseño de la manta publicitaria de Boldonic**



**Anexo No 6. Cuenta de Facebook.**

**DISEÑO DE LA CUENTA EN FACEBOOK DE BOLDONIC**



**Publicaciones**



Comunidad  
[Invita a tus amigos](#) que les gusta de esta página.

A 1, 346,698 personas les gustan esto.

1, 587, 461 peoples allowe this.  
A [alyssa dash](#) le gusta esto.

Información. [Ver todo](#)

Normalmente respondemos al instante.  
[ENVIAR MENSAJE](#)



Anexo. 7 Proforma.



**IDEARTE IMPRESIONES**

Tel.: 2534-4037/8928-4276 .  
idearteimpresiones15@hotmail.com  
Frente al centro Comercial Gutierrez.  
Diriamba- Carazo.

RUC:0422602910006M

**PROFORMA.**

Fecha: 04/12/2019

Nombre del Cliente: BoldoNic.

Cant.	Descripción	Prec Unit.	Total.
500	Cajas de te.	C\$5.00	C\$2.500.00
12.500	Sobre empaque.	C\$0.50	C\$6.250.00
<i>Por ser cliente constante se le proporcionara etiqueta de marca para cada sache gratis.</i>		<b>Sub - Total.</b>	<b>C\$8.750.00</b>
		<b>I.V.A.</b>	
		<b>Gran Total.</b>	<b>C\$8.750.00</b>

Nota: Para la elaboración de todo trabajo se requiere el 50% de anticipo y 50% contra entrega, Proforma valida de 04 de Diciembre al 30 Diciembre 2019.

**Lic. Celia Obando**

**Autorizado por:**

Anexo No 8 Diseño de Caja.

