



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:** Proyectos de Graduación con enfoque de Emprendimiento.

**SUBTEMA:** Proyecto de emprendimiento para la Microempresa Súper Delivery, dirigida a las zonas urbanas y Residenciales, ubicado en el Municipio de Jinotepe en el departamento de Carazo durante el Segundo Semestre del año 2019.

**Autores:**

**No. de carnet.**

Br. Bermúdez Baltodano Juanita Dolores	15093500
Br. Cruz Norori Tomasa Yulissa	15091036
Br. Díaz Aguilar Yeribel Yubelkis	15093907
Br. García Martínez Juana Francis	15091410
Br. Salinas Andrea del Carmen	12094886

**Tutores:**

Lic. Martha José Arévalo Medrano.

Msc. Nerd David Arauz Carrillo.

## **Dedicatoria**

A Dios porque a él le debemos todo lo que tenemos y todo lo que somos, porque nos regala sabiduría, entendimiento y conocimiento día a día, gracias porque nos fortalece y nos llena de oportunidades y misericordia cada mañana y por qué no dedicarlo si gracias a él tenemos el privilegio de presentar este proyecto importante en nuestras vida.

A nuestros Padres.

Este proyecto se lo dedicamos también a ellos porque siempre están apoyando incondicionalmente con recursos financieros. Se los dedicamos a ellos porque son personas que nos han enseñado a desafiar retos y alcanzar metas y nos han motivado, es por esa razón que hoy nos encontramos dedicándoles este proyecto.

A nuestros Maestros.

Dedicamos este trabajo como símbolo de gratitud, respeto y admiración por el labor que diario realizan, por compartir sus conocimientos con cada una de nosotras, por la atención y el tiempo que nos brindaron durante este periodo.

***Bermúdez Baltodano Juanita Dolores***

***Cruz Norori Tomasa Yulissa***

***Díaz Aguilar Yeribel Yubelkis***

***García Martínez Juana Francis.***

***Salinas Andrea del Carmen.***

## **Agradecimiento**

Agradecemos a Dios por darnos sabiduría y por brindarnos salud para realizar y terminar este proyecto de investigación multidisciplinaria.

También agradecemos a nuestros padres por su apoyo incondicional que nos han brindado durante estos años en la universidad, a nuestros profesores por toda su enseñanza y entrega en esta última etapa de la carrera,

Se les agradece de corazón a todas las personas que nos brindaron información en los diversos lugares que visitamos y así poder terminar el proyecto. A cada uno de nuestros amigos que de alguna manera siempre estuvieron ahí para brindarnos apoyo, para motivarnos y seguir siempre adelante

**GRACIAS**

## Valoración del Docente (Cata aval del tutor)



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.

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

N°	Apellidos y Nombres	Carné
1	Br. Cruz Norori Tomasa Yulissa	15091036
2	Br. Díaz Aguilar Yeribel Yubelky	15093907
3	Br. García Martínez Juana Francis	15091410

**Siendo el subtema:** Proyecto de emprendimiento para la MIPYME del Súper Delivery dirigida a las zonas Urbanas y Residenciales Ubicado 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 de Banca y Finanzas 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.

Tutor de proyecto de Graduación  
Lic. Martha José Arévalo Medrano

Cc/ Archivo

¡A la libertad por la Universidad!

De la Policía Nacional 2 cuadra al Oeste, Jinotepe, Carazo| Edificio Reynaldo Roñales  
Telf.: 2532 2668 / Ext. 7712-7723 | depto.ceconom.faremc@unan.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``

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	Bermúdez Baltodano Juanita Dolores	15-09350-0
2	Salinas Andrea del Carmen	12-09488-6

**Siendo el subtema:** Proyecto de emprendimiento para la MIPYME del super Delibery a domicilio dirigida a las zonas urbanas y Residenciales ubicadas en los municipios de Diriamba y 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.faremo@unanf.edu.ni | www.faremcarazo.unan.edu.ni

## **Resumen**

El proyecto de innovación consiste en realizar un estudio de viabilidad comercial para introducir al mercado como un servicio el cual lleva como nombre Súper Delivery.

Se pretende buscar una oportunidad de negocio al ofrecer una gama de productos para el consumo de la familia ya sea de productos de las primeras necesidades como (arroz, frijoles, azúcar, aceite, fideos y harina) productos de limpieza (Jabones, detergente, Shampoo y cloro) bebidas, confiterías, productos cárnicos y embutidos. A través de precios competitivos, promociones y calidad que haga distinto el mercado local para que satisfaga los gustos y preferencias.

El servicio de cobro y entrega de los artículos serán más eficiente permitiendo optimizar el tiempo de la familia. El cual trabajamos con una gestión totalmente responsable para el desarrollo de la empresa, vender productos reconocidos por la población y conservando la calidad de los productos

## 1. Introducción.

La evolución de los mercados basado en la tecnología hacia la creación de nuevas pymes abren posibilidades para la implementación de nuevos supermercados vía delivery en el departamento de Carazo necesario dentro de una sociedad en constante desarrollo. Esto unido al aumento de la población y que cada vez se hace más difícil tomarte el tiempo para las compras.

En Jinotepe y Diriamba la mayoría de las personas por su estilo de vida cada vez queda menos tiempo para realizar las compras de la canasta básica debido a eso hemos apostado por un proyecto de súper a domicilio (Delivery).

Por otro lado, el hecho de ser un consumidor de este tipo de productos y conocer las necesidades de estos y la carencia de servicios en el medio online ha sido otro factor motivador.

El objetivo del trabajo es la creación y montaje de un pequeño súper que cumpla con las exigencias de los habitantes, es decir, el sector seleccionado como nuestro mercado meta brindando un servicio personalizado donde se mantenga un ambiente familiar entre los clientes y los miembros de la empresa.

Por consiguiente en el desarrollo del trabajo se hizo un estudio de mercado para descripción y aceptación del mercado potencial y parámetros en cuanto a gustos y preferencias, posteriormente se realizó un estudio técnico donde se determina el diseño técnico del súper Delivery, la estructura administrativa y los parámetros legales que contempla este tipo de empresa y por último un estudio financiero para conocer la rentabilidad del proyecto en cuanto a recursos económicos utilizando las herramientas financieras para mantener la estabilidad de la empresa y que se convierta cada día en algo más factible y necesario para nuestros clientes.

## Tabla de contenido

Agradecimiento.....	3
1.Introducción.....	7
2. Objetivos del Proyecto.....	1
2.1 Objetivo General.....	1
2.2 Objetivos Específicos.....	1
3. Generalidades Del Proyecto.....	2
3.1 razón social.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
3.2 Misión.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
3.3 Visión.....	67
3.4 Valores.....	68
3.5 Políticas del súper delivery.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
3.5.1 Políticas de Precio.....	68
3.5.2 Políticas Ventas.....	68
3.5.3 Políticas de Compras.....	68
3.5.4 Política de Proveedores.....	69
3.5.5Políticas de Pago.....	69
3.5.6 Políticas de Servicio.....	69
3.5.7 Políticas administrativas.....	70
3.5.8 Políticas del personal.....	70
3.5.9 Salarial.....	71
3.6 objetivo general del supermercado delivery.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

3.7	Objetivos específicos.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
3.8	Solución.....	2
3.9	Diseño o modelo en 3D.....	4
3.10	Oportunidad en el Mercado.....	5
3.11	Propuesta de Valor.....	6
3.11.1	La novedad del proyecto desde la base de la Propiedad Intelectual.....	9
4.	Plan de Negocios.....	14
4.1	Plan de Mercadotecnia.....	14
4.1.1	Ubicación de la empresa.....	14
4.1.2	Mercado/ Zona Comercial.....	16
4.1.3	Principales Clientes.....	17
4.1.4	Demanda insatisfecha.....	18
4.1.6	Precio de Venta.....	20
4.1.7	Estimado de ventas.....	22
4.1.8	Estrategias de Mercado y presupuesto marketing de servicio (7P).....	26
4.2	Plan Técnico.....	30
4.2.1	Proceso de Producción/Servicio.....	30
4.2.2	Proveedores y condiciones de compra de los equipos.....	34
4.2.3	Capital Fijo y Vida Útil del Capital Fijo.....	37
4.2.4	Mantenimiento y Reparaciones.....	37
4.2.4	Capacidad planificada y a futuro.....	43
4.2.6	Ubicación y distribución física de la planta.....	45
4.2.7	Materia prima necesaria, su costo y disponibilidad.....	47
4.2.8	Mano de obra, su costo y disponibilidad.....	56
4.2.9	Gastos generales de comercialización.....	59
4.3	Plan de organización y gestión.....	62
4.3.1	Marco Legal.....	62
4.3.2	Estructura Organizacional.....	72
4.3.2	Actividades y gastos preliminares.....	76
4.3.3	Equipos de oficina.....	77
4.3.5	Gastos Administrativos.....	78
	<b>Bibliografía.....</b>	<b>99</b>

<b>Trabajos citados</b> .....	99
<b>Referencias</b> .....	100

## **2. Objetivos del Proyecto**

### **2.1 Objetivo General**

Diseñar proyecto de emprendimiento para la microempresa de ***Súper Delivery*** dedicada a las Zonas Urbanas y Residenciales Ubicada en el Municipio de Diriamba y Jinotepe en el Departamento de Carazo durante el segundo semestre del año 2019.

### **2.2 Objetivos Específicos**

1. Identificar los aspectos mercadológicos que permita a la microempresa posicionarse en el mercado para el buen funcionamiento de dicha empresa.
2. Determinar el proceso que conlleva la prestación del servicio de super delivery para conocer la efectividad del mismo.
3. Establecer los aspectos legales y organizacionales de la microempresa para reflejar el cumplimiento de nuestras obligaciones creando confianza hacia todos nuestros clientes.
4. Presentar los costos y gastos de la micro empresa para pronosticar el grado de factibilidad económica del proyecto.

### **3. Generalidades Del Proyecto.**

#### **3.1 Solución.**

Actualmente la tendencia de las personas es llevar una vida de muchas ocupaciones entre el trabajo, el hogar, los estudios etc.

Con este estilo de vida cada vez queda menos tiempo para ir a los supermercados y hacer las compras del día a día, se vuelve desanimante pensar en las filas de las cajas para el pago de las compras, en el pesado tráfico, en el clima en los tiempo de verano e invierno es por eso que pensamos que las compras por medio de internet se volverá atractivo y útil para el ahorro de tiempo de las personas.

Nuestra idea de proyecto se trata de un servicio delivery que entrega a domicilio de productos de supermercados a personas que se les dificulta realizar compras por motivo de salud o simplemente no desean perder tiempo en realizar las compras.

Se tendrá la opción de realizar las compras por internet utilizando las redes sociales, con simplemente proporcionar una lista de compra con el mismo medio y luego se paga el importe por todo los productos reflejados en el recibo, además los productos deberán ser idéntico a los que se han solicitado y ninguna deberá de estar en mal estado.

En las ciudades de Jinotepe y Diriamba se han ido creciendo y desarrollando, presentando así muchas urbanizaciones residenciales que se van extendiendo en sus construcciones para alquileres de hogar, en la cual se observó un buen punto para generar ingresos a nuestro proyecto recalando que es una segmentación permanente, en estos siglos moderno la gente busca como actualizarse con la tecnología para el ahorro de dinero y tiempo para el desarrollo en la cotidianidad de sus vidas.

En las zonas antes mencionadas se da la visita y permanencia de extranjeros que tienen la costumbre de realizar sus compras por internet por lo cual no tienen conocimiento en donde están ubicados los supermercados o por inseguridad en las calles en donde esto sería la oportunidad para satisfacer las necesidades existentes y a la vez ser una empresa de generador de empleos.

### 3.2 Diseño o modelo en 3D



**Fuente:** elaborado por equipo multidisciplinario

### 3.3 Oportunidad en el Mercado

Según los resultados obtenidos en la encuesta que se realizó permite establecer que tan viable sería el proyecto, se captaron razones por las cuales creemos que el servicio cubrirá las necesidades actualmente insatisfechas en el mercado.

En la gráfica el servicio de súper delivery presenta un grado de aceptación significativo de un 95% eso es equivalente a hombres y mujeres que utilizarían el servicio.



**Fuente:** Equipo Multidisciplinario

El grado de aceptación se da debido a que las personas muchas veces cancelan sus compras por compromiso familiares, laborales, y que aceres domésticos los cuales son de mayor influencia para la razón antes mencionada. Sin embargo, aunque si bien la compra es cancelada, la necesidad de hacer la compra siempre está presente hasta el momento en que haya sido realizado por lo tanto el **súper delivery** es una buena opción en caso en que exista compromiso familiar, laboral o doméstico que no puedan ser desatendidos.

También existe otras ocasiones en que las personas en cuanto disponen de un tiempo libre podrían preferir hacer uso de ese tiempo dedicándolo a su familia en este caso el servicio que se pretende ofrecer podría ser un regalo para aquella persona que desean invertir su tiempo de esa manera.

### **3.4 Propuesta de Valor.**

Ofrecemos una alternativa de compras ya sea al por mayor o menor, con una actitud de calidad indiscutible y con un enfoque en las personas. Ahorrar más y disfrutar más el super delivery, también estamos decididos en generar ahorro a nuestros clientes con nuestras políticas de bajos precios y de calidad, buscando como darles ofertas y promociones contribuyendo a mejorar la calidad de vida a los nicaragüenses.

Los clientes potenciales del super delivery son los hogares, ubicados en los residenciales de Jinotepe tales como: Residencial Xilotepe, Residencial Santa Rosa, Residencial San José, Residencial el Carmen y Residencial San Isidro. Seguidamente los Residenciales de Diriamba: Residencial Regina, Residencial los Cocos, Residencial los Ciprés y Residencial San Sebastián. Aparte de dichos Residenciales se incluirán hogares que puedan hacer uso del servicio a domicilio.

### **Beneficiario**

Es aquella persona a la cual se le transfiere un bien o determinada facultad sobre un activo en este caso tenemos beneficiarios directos e indirectos.

#### **Beneficiarios directo:**

Propietarias del proyecto: en la cual adquirirán beneficio financiero

Clientes: aprovechamiento del servicio

### **Beneficiario indirecto:**

Proveedores: personas o empresas que abastecen otras empresas con existencia (productos o artículos) lo cual serán vendidos directamente o transformados para su posterior venta.

Los colaboradores de la empresa del super delivery serán los encargados de agilizar el proceso de gestión para luego ser distribuidos a los residenciales.

### **Diferencias con respecto a la competencia**

Nuestras competencias indirectas son: el pali, el super Santiago, la colonia y distribuidoras ya que venden los mismos productos de abarrotes, víveres y productos de limpieza de opción elegible, pero no ofrecen el servicio a domicilio y mandaditos Jinotepe ofrece el servicio a domicilio pero no los productos.

Por lo tanto nuestra empresa de servicio delivery es una buena opción, que genera oportunidades en precios más bajos, mejor servicio y calidad para nuestros clientes, que a pesar que somos nuevos seremos una empresa competitiva al mercado.

- En lo que nos diferenciamos de la competencia es que nuestra empresa super delivery está dirigida, concentrada y dedicada especialmente a realizar compras de productos para el hogar, alimentos, bebidas y todo lo que ofrece un supermercado.
- Seremos una empresa en donde contaremos con instalaciones físicas para la adecuada atención al cliente contando con personal capacitado a la honestidad y amabilidad que merece todo clientes.
- Somos una empresa con un servicio a domicilio para ayudar a personas que no tengan disposición de tiempo, que presente alguna discapacidad, por salud o simplemente no puedan realizar sus compras especialmente de productos alimenticios esenciales para el hogar.
- Contaremos con respaldo legal, además implementaremos políticas para interactuar acuerdos con los clientes.

## **Ventajas o beneficio del servicio**

A través de la fidelidad, experiencia y confianza que va adquiriendo el cliente con la empresa, le daremos un beneficio extra sobre el servicio a domicilio en el cual el super delivery guardará la lista del pedido otorgando un código para que la siguiente compra sea a un más fácil y rápida si se requiere de algún cambio solo tendrá que agregar o quitar de la lista ya existentes. Esto es dedicado para las personas o familias que realizan sus compras de una quincena o un mes, esto es opcional para los clientes y en el tiempo en que ellos consideren pertinente.

Ahora bien son cada vez más las personas que están utilizando el servicio delivery por que se dan cuenta de las ventajas que este cambio de modo de compra. Para ello utilizar el servicio delivery ha contribuido a que su calidad de vida aumente al convertir el tiempo de compra en una experiencia rápida y cómoda, de modo que ya no les dé pereza en pensar en ella.

### **3.4.1 La novedad del proyecto desde la base de la Propiedad Intelectual.**

Los servicios son actividades de beneficio o satisfacción y que son esencialmente intangibles que son resultados de esfuerzos humanos o mecánicos a personas u objetos.

Los servicios delivery existentes en las ciudades de Jinotepe y Diriamba se da frecuentemente a lo que se refiere restaurantes, comidas rápidas, farmacias y accesorios, debido a esto implementamos la idea innovadora de ofrecer servicio del ***Súper Delivery***.

El nuevo servicio de compras a domicilio del ***Súper Delivery*** es para que las personas hagan sus pedidos. Se tendrán productos de la canasta básica de manera que estarán siempre disponibles, ya no será necesario hacer grandes filas en caja para pagar pocos productos, porque unos de los colaboradores se encargaran de llevar hasta la puerta de los hogares las compras de las personas que soliciten el servicio. De igual manera los clientes nos pueden contactar utilizando los medios como redes sociales, llamadas, mensajes, para que realicen las compras. Los colaboradores estarán identificados con una gorra y camiseta proporcionada por la misma empresa, estaremos ubicados en el departamento de Carazo de la ciudad de Diriamba y Jinotepe.

#### **Servicio principal o esencial.**

- Venta de productos de la canasta básica.

#### **Servicios suplementarios.**

- Servicio a domicilio
- Servicio de G.P.S: Seguridad para el cliente para la entrega de sus productos y a la empresa para prevenir robos y otra circunstancia que ocurra.

- Servicios del P.O.S.
- Atención telefónica.
- Página en Facebook para un catálogo de productos.

## **Pasos para registrar una Marca**

### **Solicitud:**

La solicitud de registro de una marca, nombre comercial, emblema o señal de propaganda, se presenta ante la secretaria del registro de la propiedad intelectual, en el formulario correspondiente, todo de conformidad del art.9 Ley 380 (ley de marca y otros signos distintivos)

Este formulario debe concluir

- 1- Nombre y dirección del solicitante
- 2- Nombre del representante legal cuando fuese el caso.
- 3- Nombre y dirección del apoderado en el país, cuando se hubiera designado
- 4- Denominación de la Marca o nombre comercial cuyo registro se solicita si fuese denominativa sin grafía, forma ni color especial.
- 5- Etiquetas con la reproducción de la Marca, emblema o señal de la publicidad, cuando tuviera grafía formas o colores especiales, o fuese figurativa mixta, tridimensional con o sin color.
- 6- Señalar si el interesado reivindica derecho de su prioridad.
- 7- Una lista de productos o servicios agrupados por clase conforme a la clasificación internacional de productos y servicios. En caso de ser nombre comercial, emblema, el giro de actividades de la empresa o establecimientos comercial.
- 8- La firma del solicitante o de su apoderado.

Nuestro proyecto de innovación de **Súper Delivery** les ofrecerá productos de calidad hasta la puerta de sus casas, por control y seguimiento del GPS: cada una de las sub-etapas de la fase de inversión, es esencial desarrollar instrumentos diseñados especialmente para realizar el seguimiento físico y financiero, monitorear el desempeño de proceso decisivo como la adquisición de bienes y servicios, así como velar por el cumplimiento de referencia a la unidad ejecutora y aspecto organizativo referente a la dotación y utilización del personal responsable de la ejecución del proyecto

Operacionalmente el seguimiento consiste en la recolecta de datos de forma sistemática y permanente que una vez procesado (información que permita detectar problemas y tomar decisiones o medidas y realizar algunos ajuste según la conveniencia o necesidad). Además del seguimiento operacional es recomendable realizar evaluaciones sobre la marcha que permita determinar desde un punto de vista más crítico, la calidad con que se está ejecutando el GPS la calidad gerencial ejecutor, el cumplimiento y el apego a los procedimientos administrativos.

Descripción del servicio GPS:

- 1- Localización en tiempo real de cada vehículo
- 2- Acceso vía web o ap. móvil con mapa digitalizado
- 3- Histórico de recorrido: por fecha y por su recorrido en mapa, identificando posición velocidad, distancia recorrida en kilómetro, duración en horas minutos-segundos
- 4- Creación de GEO cercas y envíos de alarmas de ingresos o salidas a la misma (vía de correo electrónico).
- 5- Envíos de alerta, via correo electrónico de baja batería, desconexión de baterías y límite de velocidad.
- 6- Gestión de alarma (sesión eventos) por fecha, por lugar, de ocurrencia.
- 7- Asignación de costo del vehículo por kilómetro o por hora, para la generación de informe de costo por uso.
- 8- Estado conexión de la unidad por pantalla

- 9- Estado de vehículo en pantalla (encendido, apagado, pérdida de conexión temporal y pérdida de conexión definitiva)
- 10- Reporte exportable al formato de Excel, PDF, CSV, HTML y XML.
- 11- Gestión de usuario multinivel para acceso a la plataforma.
- 12- Segmentación de flota por grupo según su función o uso.
- 13- Estadística de uso de vehículo por día, por semana, por horas del día.
- 14- Botones de pánico etc.

Las motocicletas del **Súper Delivery** tendrán la instalación de GPS para saber la ubicación por donde se desplaza, de modo que estaremos dándole seguimiento al agente de entrega por medio de los celulares para que nuestro colaborador no se salga del camino no indicado.

Equipo básico:

- Contrato por 12 meses por una unidad
- Tarifa mensual U\$13 más IVA
- Pago de contado \$179.40
- Garantía de equipo permanente siempre y cuando este la cuenta al día.
- Instalación y mantenimiento gratis en los talleres de dicha empresa.
- Monitoreo 24/7.

### **Servicio de P.O.S.**

- Tener un negocio.
- Estar el establecido legalmente con su matrícula y Ruc.
- La cantidad de POS depende del tamaño y los ingresos del negocio.
- No requiere un mínimo en cuenta para adquirirlo.
- La comisión para el cliente o pago al banco lo establecerá el encargado a inspeccionar el negocio para poder adquirir el P.O.S.

## 4. Plan de Negocios

### 4.1 Plan de Mercadotecnia

#### 4.1.1 Ubicación de la empresa

##### 4.1.1.1 Macro localización

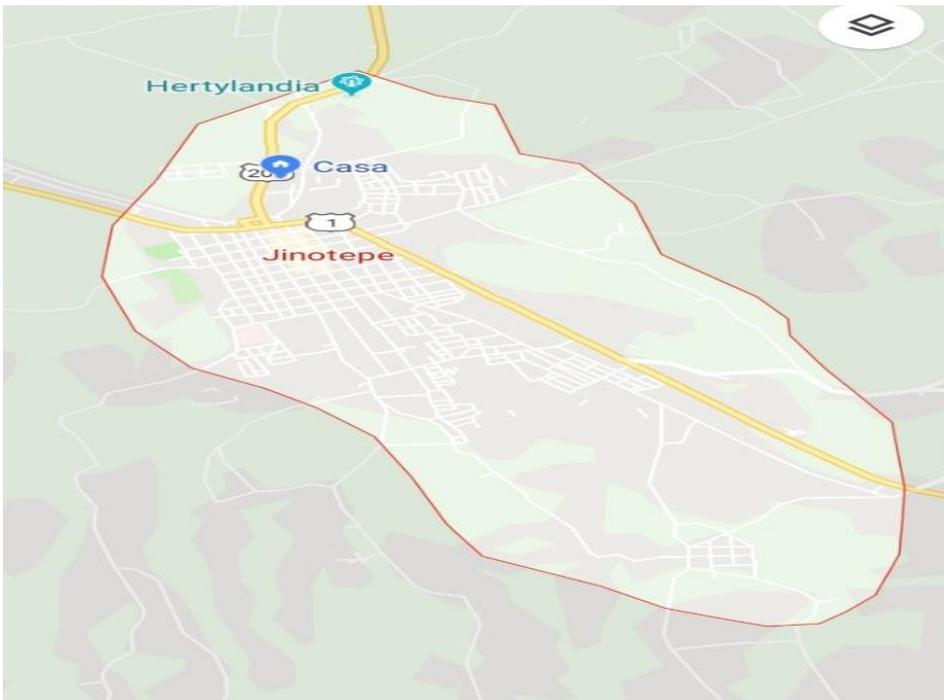
La empresa está ubicada en el departamento de Carazo municipio de Jinotepe debido al fácil acceso con los proveedores que son supermercados de preferencia para los clientes.



**Fuente:** elaborado por equipo multidisciplinario

#### **4.1.1.2 Micro localización**

Estará ubicado en el barrio la competencia contiguo a la quinta Santa Rosa, esta localización permitirá reducir gastos de transporte que es la mayor actividad operativa de la empresa por estar ubicados en zona céntrica, además esta localización permite acceder a diferentes mercados que a un no poseen servicios a domicilio.



**Fuente:** elaborado por equipo multidisciplinario

#### **4.1.2 Mercado/ Zona Comercial**

Jinotepe y Diriamba son zonas comerciales debido a los diferentes puestos de comidas rápidas, restaurantes y la variedad de almacenes, distribuidoras y tiendas que se agrupan en estas zonas. De la misma manera existen ciertos grados de desarrollos en los diferentes sectores.

### 4.1.3 Principales Clientes

Está dirigido a las personas de los residenciales de Jinotepe y Diriamba pero también en los hogares que no están en dichos residenciales pero que si estén interesados a utilizar este servicio a domicilio. Por ende el **Súper Delivery** estará ubicado en el departamento de Carazo de la ciudad de Jinotepe en el barrio la competencia contiguo a la quinta santa rosa.

Los clientes que se desean alcanzar son familias que puedan hacer uso de este servicio a domicilio. Especialmente para las personas que prefieren comodidad, calidad y que sus ingresos les permitan acceder a tenerlo, ya sea para amas de casa que no desean salir de su hogar por falta de tiempo o porque no poseen transporte individual en el momento, como también personas o profesionales que no tengan tiempo para realizar sus compras o el cansancio de un día de trabajo no se los permita.

En las encuestas realizadas se llegó a la conclusión que las personas que serían nuestros clientes potenciales son de los Residenciales de dichas ciudades, porque presentan muchas dificultades al realizar sus compras por ende son personas que están dispuesto a utilizar el servicio del **Súper Delivery**.

#### 4.1.4 Demanda insatisfecha

(Kotler, Grande y Cruz) Refiere que la demanda es el deseo que se tiene de un determinado producto pero que está respaldado por una capacidad de pago.

(Fischer, 2011) Dice por otra parte que son las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios de mercado.

➤ **Demanda Real (DR).**

(Fischer, 2011) Refiere que la demanda real compuesta por un grupo de personas que tienen necesidad de un producto o servicio, que posee los medios financieros necesarios para cubrirlo y que está interesado en adquirirlo.

Discriminante:  $1,836 \times 5\% = 92$

DT: 1,836 Hogares pertenecientes a los residenciales de Jinotepe y Diriamba.

DR:  $DT - 5\%$ (Hogares que no usaran el Súper Delivery)

$DR = 1,836 - 92$

DR: 1,744 hogares utilizarían el Súper Delivery.

➤ **Demanda insatisfecha (DI).**

$DI = 1,744 \times 60\%$ (porcentaje cubierto por la competencia indirecta)

$DI = 1,046$ .

$DI = 1,744 - 1,046$

DI=698 Demanda insatisfecha de personas que se sienten inconformes de realizar sus compras en el **Súper Delivery**.

Con el cálculo de la demanda insatisfecha se estimó que la demanda real es de 1,744 hogares lo que representa los clientes potenciales, por consiguiente tomando en cuenta la competencia indirecta, se concluye que la demanda insatisfecha es de 698 hogares, el cual son personas que dijeron que no estaban de acuerdo a utilizar este servicio delivery.

#### **4.1.5 Participación del mercado (oferta y competencia)**

##### **Oferta**

(Fischer, 2011) La oferta se refiere a las cantidades de un producto que los fabricantes están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado.

##### **Oferta indirecta.**

$OI = \% \text{ del competidor líder} \times \text{Demanda Potencial}$ .

$OI = 60\% \times 1,836 \text{ Hogares}$ .

$OI = 1,102$ .

La oferta indirecta es de 1,102 hogares referente a los residenciales que cubre el Supermercado Pali como competidor indirecto.

##### **Competencia**

Tenemos que a través del instrumento como es la encuesta calculamos que el 60% es cubierto por nuestra competencia indirecta como serían los supermercados y las distribuidoras comunes.

Al realizar las encuestas a la población de los residenciales se tenía conocimiento que no existía una empresa que realizara la misma labor como es el servicio a domicilio, en los últimos días se conoció que ya está en funcionamiento una empresa que se dedica a realizar mandados pero no iguala nuestra actividad pues tendremos un **Súper Delivery** propio y un servicio a domicilio lo cual pone en otro panorama a nuestro proyecto.

Según lo investigado la competencia hace poco inicio labores así que no tiene una posición todavía exacta en el mercado al cual nos dirigimos, para eso mantendremos estrategias para poder llegarle al cliente y que vea las ventajas de utilizar nuestro servicio

#### **4.1.6 Precio de Venta.**

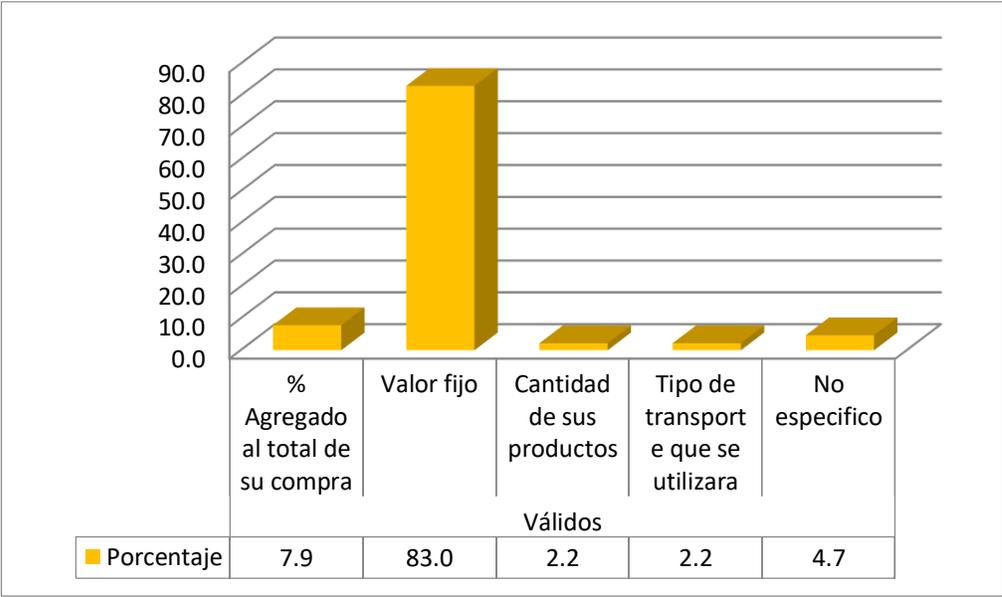
(Lovelock, 2011) Dice que para obtener ganancias una empresa debe de fijar precios eficientes para recuperar los costos completos de producción y comercialización del servicio.

En este sentido para administrar la percepción del valor, se requiere de comunicación efectiva e incluso explicaciones personales para ayudar a los clientes a entender el valor que reciben, con frecuencia no reconocen que hay costo fijos que los propietarios de negocio debe recuperar: la oficina, el teléfono, el combustible, el personal entre otro. Los costos variables de una visita a domicilio también son más elevados de lo que parece.

Las empresas que ofrecen servicios relativamente poco diferenciados necesita conocer los precio de sus competidores y tratar de fijar lo suyo de acuerdo con tales parámetros.

Una estrategia de fijación debe de abordar los temas centrales del precio que se cobrara por vender una unidad de servicio en un momento específico debido a que con frecuencia los servicios combinan múltiples elementos, las estrategia de fijación de precio necesita ser muy creativas, por ultimo las empresa debe de cuidar que sus escalas de precio no se vuelva completas y difícil de comparar para no confundir a los clientes ni provocar acusaciones de conducta poco ética, perdida de la confianza e insatisfacción del cliente.

Una vez realizada las encuestas obtuvimos que el 83% de las personas prefieren que establezcamos un valor fijo al envió de los productos como se muestra en la grafica



**Fuente:** elaborado por equipo multidisciplinario

Tomando como referencia la competencia concluimos fijar un precio en él envió de los productos con un costo de 30 córdobas fijo, sin tomar en cuenta la cantidad de compra que vaya a realizar el cliente correspondiente a los residenciales y el casco urbano de Jinotepe y Diriamba.

Los productos ofrecidos en el supermercado Delivery estarán a precios establecidos conformes en el mercado.

#### 4.1.7 Estimado de ventas

(J.GITMAN) La entrada clave en el proceso de la planificación financiera a corto plazo es el pronóstico de ventas de la empresa.

De acuerdo con el pronóstico de ventas, el administrador financiero calcula los flujos de efectivo mensuales generados por los ingresos de ventas proyectadas y los desembolsos relacionados con la producción, el inventario y las ventas.

El súper ofrece marcas reconocidas como: Tip-Top, Suli, fósforos Águila, Ketchup, galletas Cancán, Del Monte, Parmalat, Faysan, Caballo Negro, Aceite Gloria, cremmy, Coman, Cainsa, Colgate, Saba etc. Estas marcas son las más demandadas por los consumidores.

El **Súper Delivery** estima las ventas para un mes, con los principales rubros de productos de la siguiente manera:

<b>Planeación De Ventas</b>	<b>Unidades Físicas</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total Unidades Monetarias</b>
<b>INGRESOS TOTALES</b>			
<b>Granos Básicos</b>			
Arroz	500 Libras	15	C\$7,500.00
Frijol	200 Libras	22	C\$4,400.00
Maseca	50 Libras	14	C\$700.00
Azúcar	200 Libras	12	C\$2,400.00
Aceite	50 Litros	45	C\$2,250.00
<b>Sub Total</b>			<b>C\$17,250.00</b>
<b>Productos Perecederos</b>			
Huevo	6 Cajillas	120	C\$1,200.00
Salchicha	30 Unidades De 500	65.5	C\$1,965.00

	gms		
Leche	20 Litros	30	C\$600.00
Crema	15 Libras	35	
Muslo De Pollo	50 Libras	45	C\$2,250.00
Carne De Cerdo	100 Libras	67	C\$6,700.00
Carne Molida	20 Libras	40	C\$800.00
Queso	20 Libras	56	C\$1,120.00
Pechuga De Pollo	100 Libras	55	C\$5,500.00
Jugos	30 Unidades	20	C\$600.00
<b>Sub Total</b>			<b>C\$20,735.00</b>
<b>Consumo Inmediato</b>			
Caramelo	6 Bolsas	33	C\$198.00
Yogur Yes	20 Unidades	20	C\$400.00
Hojuelas De Maíz 500 Gms	20 Bolsas	45	C\$900.00
Galletas Escolar	5 Bolsas	27	C\$135.00
Galleta Chikis	10 Bolsas	55	C\$550.00
Gaseosa Coca Cola	50 Unidades	62	C\$3,100.00
<b>Sub Total</b>			<b>C\$5,283.00</b>
<b>Productos Empacados</b>			
Salsa De Tomate 29 Oz	20 Unidades	57	C\$1,140.00
Sopa Maggi 57gr	30 Unidades	12	C\$360.00
Mostaza	20 Unidades	35	C\$700.00
Pastas	50 Unidades	17	C\$850.00
Café Presto	20 Unidades	130	C\$2,600.00
Café Selecto	10 Unidades	91	C\$1,820.00
Café Toro	10 Unidades	100	C\$2,000.00
Cremera	15 Unidades	56	C\$840.00
Atún	25 Unidades	43	C\$1,720.00
Sardina	25 Unidades	30	C\$900.00

Leche En Polvo 1lr Pinito	10 Unidades	110	C\$2,200.00
Jalea	15 Unidades	35	C\$700.00
Maicena	30 Unidades	12	C\$480.00
Avena Quaquer	30 Unidades	30	C\$1,200.00
Salsa Inglesa	20 Unidades	95	C\$1,900.00
Pitipua	10 Botecitos	28	C\$280.00
Maicito	10 Botecitos	32	C\$320.00
Margarina	5 Cajas	54	C\$540.00
Papas P/Freír	20 Lb	35	C\$1,750.00
<b>Sub Total</b>			<b>C\$22,300.00</b>
<b>Artículos De Uso Personal</b>			
Shampoo 75 Ml	15 Unidades	35	C\$525.00
Jabón De Baño Protex	30 Unidades	21	C\$630.00
Desodorante	15 Unidades	55	C\$825.00
Cepillo Dental	20 Unidades	18	C\$360.00
Pasta Dental	30 Unidades	34	C\$1,020.00
Papel Higiénico	70 Unidades	24	C\$1,680.00
Toallas Sanitarias Nocturnas	30 Unidades	40	C\$1,200.00
Toallas Sanitarias	30 Unidades	22	C\$660.00
Gelatina Para El Cabello	15 Unidades	37	C\$555.00
Crema Para El Cabello	15 Unidades	85	C\$1,275.00
Hisopos De Oído	12 Unidades	10	C\$120.00
Máquina Para Afeitar	24 Unidades	14	C\$490.00
<b>Sub Total</b>			<b>C\$9,340.00</b>
<b>Limpieza Para El Hogar</b>			
Escobas	12 Unidades	55	C\$660.00
Lampazos	12 Unidades	75	C\$900.00
Palas Plásticas	12 Unidades	55	C\$660.00

Mecha De Lampazo	10 Unidades	56	C\$560.00
Azistin Botella	30 Unidades	23	C\$690.00
<b>Sub Total</b>			<b>C\$3,470.00</b>
<b><i>Lavandería</i></b>			
Jabón Para Ropa	50 Unidades	24	C\$1,200.00
Cloro En Bolsita	24 Unidades	7	C\$168.00
Cloro En Botella	30 Unidades	55	C\$1,650.00
Ase Grande	30 Unidades	43	C\$1,290.00
Suavitel Botella	30 Unidades	34	C\$1,020.00
Cepillo Para Ropa	6 Unidades	18	C\$108.00
Paste Para Traste	24 Unidades	5	C\$120.00
Paste De Alambre	12 Unidades	7	C\$84.00
Jabón De Traste Tasita 235g	24 Unidades	27	C\$324.00
<b>Sub Total</b>			<b>C\$5,964.00</b>
<b><i>Zona De Carbón</i></b>			
Autan	12 Unidades	32	C\$384.00
Fósforos	100 Unidades	3	300
Candelas	6 Cajas	36	C\$720.00
Bujías	12 Unidades	14	C\$336.00
Lámparas	12 Unidades	90	C\$1,080.00
Encendedores	18 Unidades	30	C\$540.00
<b>Sub Total</b>			<b>C\$3,360.00</b>
<b>Total</b>			<b>C\$87,702.00</b>

**Fuente:** elaborado por equipo multidisciplinario

#### 4.1.8 Estrategias de Mercado y presupuesto marketing de servicio (7P)

**Servicio:** En el **Súper Delivery** nos dedicamos a la venta de productos de la canasta básica a personas de las ciudades de Jinotepe y Diriamba.

Ofrecerá productos que están posicionados en el mercado adecuados para cubrir las necesidades de los clientes.

La estrategia que hemos considerado para darle publicidad al **Súper Delivery** es por medio de facebook invitando a todos nuestros amigos y de mis amigos para hacer de esa manera nuestra publicidad ya que ese es el medio en que todas las personas están actualizados y activados.

**Precio.** El precio del **Súper Delivery** va hacer competitivo para tener un posicionamiento dentro del mercado, se va a reconocer por el servicio de calidad y es percibido por el cliente potencial.

El precio debe mantener un equilibrio entre la calidad del producto y su valor, de manera que realmente valga lo que se exige.

El mercado delivery cuenta con variedades de precios según los productos de la canasta básica.

#### **Canales de distribución:**

En este punto nuestra plaza será para atender al cliente sobre cualquier sugerencia que tenga y de igual manera el área para el proceso de recesión de los pedidos.

**Agentes de entrega:** Son agentes de entrega a domicilio con transporte particular, el cual se encarga de llevar productos hasta los hogares de las personas que han solicitado pedidos del **Súper Delivery**.

**Llamadas:** La conveniencia que te da el **Súper Delivery** es que puedas hacer sus pedidos, les damos la solución que necesitan para comprar de manera rápida y fácil, con un horario de las 8.00am hasta las 5:00pm.

**Mensajes:** El **Súper Delivery** tiene la opción de hacer pedidos vía whatsapp o mensajes de textos para que nuestros clientes realicen los pedidos sin ninguna dificultad.

**Redes sociales:** Las redes sociales son una herramienta y una opción para fidelizar a los clientes del **Súper Delivery**, el cual es la interacción con los clientes a través de las redes sociales, compartiremos contenidos de calidad sin olvidar que cada promoción se realizara de acuerdo a las temáticas de los meses del año, con el objetivo de tener informados a nuestros clientes

**Promoción:** Abarca una serie de actividades cuyo objetivo es: informar, persuadir y recordar las características, ventajas y beneficios del producto. Sus variables son las siguientes: Publicidad Venta Personal Promoción de Ventas Relaciones Públicas Tele mercadeo, Propaganda.

Como personas nos referimos a toda la gente que participa en el proceso de elaboración de un servicio: empleados y clientes. Ya que la calidad del servicio dependerá de los dos. Por eso es muy importante el cómo reclutamos, capacitamos, motivamos, qué recompensas les damos a nuestros empleados, etc.

**Evidencia física:** Se entiende como la ambientación, señalización, la imagen corporativa, el vestuario, olor, colores, tickets, etc. y todos aquellos elementos físicos que interactúen con el cliente. Cuando un cliente entra en contacto con un servicio, ya sea a través de un establecimiento, una presentación o una llamada telefónica, todo los elementos tienen que hacerle respirar la esencia del servicio y negocio.

La promoción busca ser lo suficientemente atractiva como para captar la atención a los consumidores y enviarle efectivamente el mensaje que quiere transmitir el negocio.

**Persona:** Los colaboradores de la empresa son personas profesionales respetuosas comprometidas en brindar un servicio de calidad, que generen al cliente satisfacción a la hora de hacer las ventas utilizando el servicio delivery, nuestro objetivo principal son las personas ya que son clientes potenciales y reales. Por ellos, el trato debe ser siempre personalizado y los mensajes dirigidos a las emociones de los usuarios dando respuestas a las necesidades que ellos demanden.

**Procesos:** Se describe el proceso desde que el cliente entra en contacto para realizar un pedido de compra al **Súper Delivery**, el cual es recepcionado y gestionado hasta su efectiva entrega por un agente repartidor el cual tiene el contacto directo con el cliente.

**Posicionamiento:** Lograr establecerse en el mercado como una empresa en el sector servicio que ofrece calidad y seguridad a sus clientes mediante la transparencia y seguridad de sus operaciones lo que permitirá hacer frente a la competencia e ir generando utilidades que permita un crecimiento permanente y continuo a lo largo del tiempo. El posicionamiento del super delivery depende de una gran medida de reputación por ende se dará un buen servicio para que los clientes tengan un buen testimonio y la posibilidad de comentar de nuestros servicios ya que esto nos ayudara a ganar confianza y fidelidad en los clientes.

### **Administración de Servicios. Christopher Lovelock**

Los servicios son actividades económicas que crean valor y proporcionan beneficios a los clientes en tiempos y lugares específicos como resultado de producir un cambio deseado en el receptor de un servicio. Los administradores de servicio son grupos de estudio relativamente nuevo, los primeros pasos para su desarrollo se llevan a cabo en marketing. También ha sido un gran reto para nosotras, tradicionalmente los libros en el area del servicio han tenido una función

muy importante ya que nos indagamos para tener conocimiento sobre la administración de servicio.

## 4. 2 Plan Técnico

### 4.2.1 Proceso de Producción/Servicio

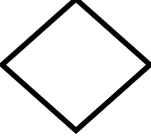
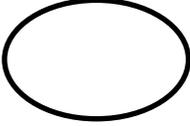
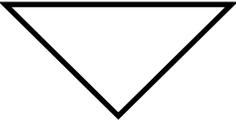
El proceso de servicio que va a tener el **Súper Delivery** (domicilio) se va a definir en las siguientes etapas:

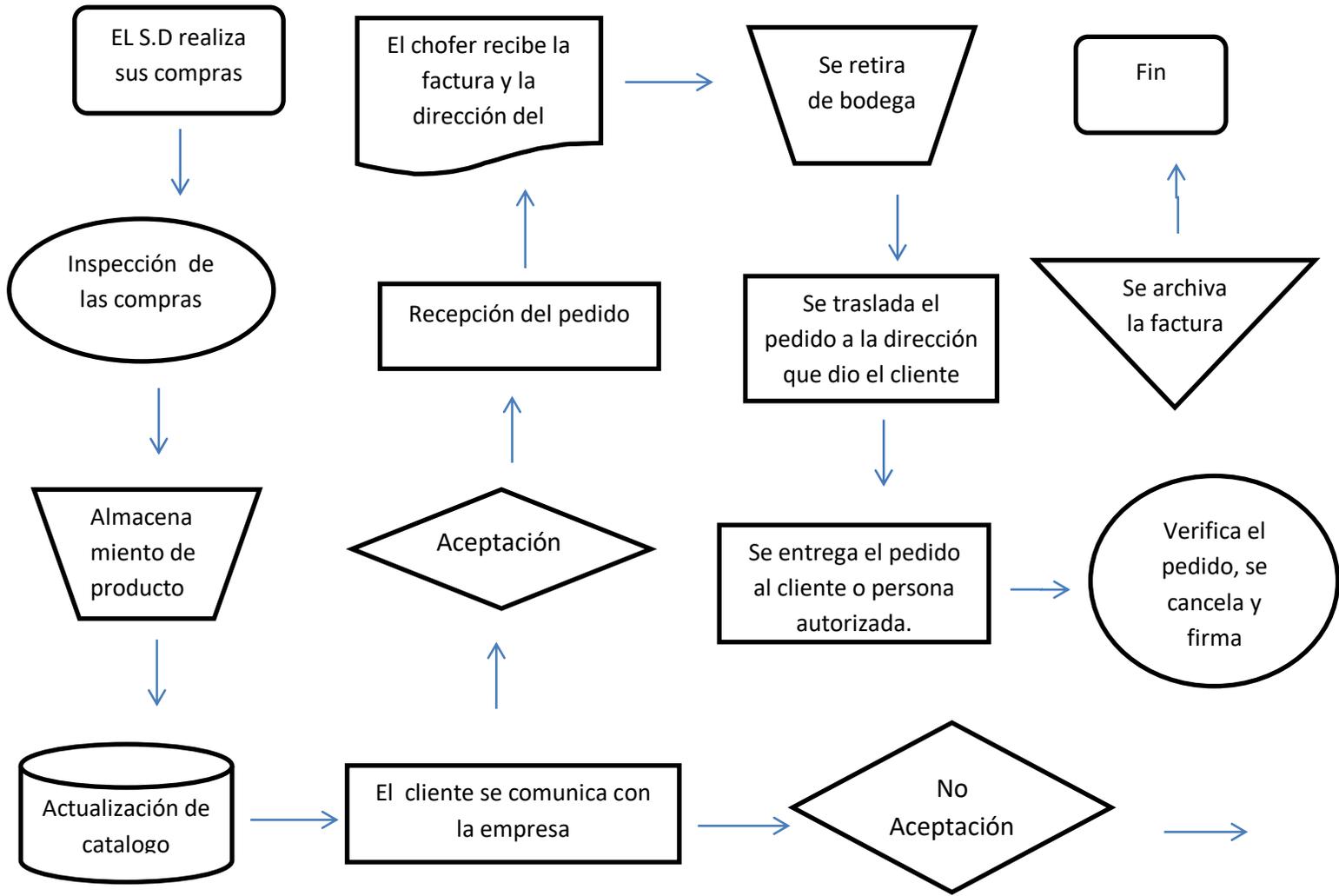
- El súper adquiere a través de compra de contado los productos por medio de sus proveedores.
- El encargado de bodega revisa los productos antes de la cancelación de los mismos.
- Por consiguiente el almacenamiento en bodega de los productos en su respectivo orden.
- Actualizar la cuenta de Facebook lite de los productos existentes.
- El cliente se comunica utilizando el medio más factible para hacer sus encargos delivery y a la vez se arregla la forma de pago de los productos
- La persona encargada de atender a los clientes diseña la ruta de entrega de los productos.
- Se realiza la facturación del pedido para enviarla a bodega y permitir la salida del producto
- El repartidor recibe la factura del pedido y la dirección exacta del cliente con todas las especificaciones según el requerimiento del cliente.
- El repartidor recibe el pedido y lo coloca en la motocicleta y se tendrá una alianza con un taxista cuando los productos sean mayores para entregar.
- En esta etapa del proceso los productos son transportados de forma cuidadosa hacia los clientes
- Finalmente el repartidor entrega el pedido en el lugar en que el cliente especifico previamente

- Por último el cliente recibe y verifica el pedido, lo cancela en cualquiera que sea la forma de pago que eligió.

El tiempo máximo es de media hora en dependencia de la distancia y el tráfico donde se entregaran los productos y la maquinaria que se utilizara en este proyecto seran las motocicletas que son de los agentes de entrega y en otros casos especiales en dependencias de la cantidad de las compras se utilizara una canasta más grande donde alcancen los productos.

## Simbología ANSI

Símbolo	Significado	Símbolo	Significado
	Termino-inicio		actividad
	Decisión		documento
	Multi-documento		Inspección-firma
	Conector de un proceso		Archivo
	Base de datos		Línea de flujo
	Almacenamiento		



#### **4.2.2 Proveedores y condiciones de compra de los equipos**

Para una eficaz distribución de los productos contaremos con estantes y mesas, en este caso solo se comprará un estante de madera en la cual lo realizara un carpintero cercano a nuestra zona de ubicación de proyecto y el resto serán aportaciones

También contaremos con archivadores para el almacenamiento de los documentos importantes de la empresa y escritorio para una de las áreas de trabajo, en esto nuestra fuente de proveedores será Displey Nicaragua siendo así una empresa confiable y duradera en nuestro país mostrando así garantía en su trabajo.

Con la tienda Fixing podemos contar con la compra de accesorios tecnológicos en este caso un celular táctil para acceso a la lista de pedidos de los clientes vía whatsapp.

La compra de estos equipos hacia nuestros proveedores se realizara en efectivo y al contado, en el caso del carpintero sedara un 50% al inicio y el restante al completar el trabajo.

El frizzer se comprara de segunda esto es para no invertir en una nueva por lo que se está iniciando nuestro proyecto claramente se encuentra en buen estado y la empresa distribuidora de la coca cola nos facilitara una mantenedora para los productos que no requieren mucho de congelación.

Proveedores	Descripcion	Cantidad	compras	aportaciones	Precio Unitario de compras	precio de aportaciones	Total	Condiciones
	<b>Muebles</b>							
Carpintero Ordoñez	Estantes	3	1	2	C\$1,600.00	C\$832.00	C\$3,264.00	efectivo/ contado
Displey nicaragua	Escritorios	2	1	1	C\$1,500.00	C\$300.00	C\$1,800.00	efectivo/ contado
Propetarias	Mesas	4	0	4		C\$300.00	C\$1,200.00	
Propetarias	Sillas de madera	2	0	2		C\$200.00	C\$400.00	efectivo/ contado
Propetarias	Sillas de plastico	4	0	4		C\$60.00	C\$240.00	efectivo/ contado
Displey nicaragua	Archivadoras	1	1	0	C\$850.00		C\$850.00	efectivo/ contado
	<b>Equipos De Oficina</b>						C\$0.00	
Socias	Impresora	1	0	1		C\$80.00	C\$80.00	efectivo/ contado
Socias	Computadoras de escritorio	1	0	1		C\$6,235.00	C\$6,235.00	efectivo/ contado
Fixing	Celular	1	1	0	C\$3,000.00		C\$3,000.00	efectivo/ contado
	<b>Maquinaria</b>						C\$0.00	
Ericka Espinoza	frizeer	1	1	0	C\$7,800.00		C\$7,800.00	efectivo/ contado
	<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>5</b>	<b>15</b>	<b>C\$14,750.00</b>	<b>C\$8,007.00</b>	<b>C\$24,869.00</b>	

**Fuente:** elaborado por equipo multidisciplinario

Para reducir los gastos de inversión se realizaran aportaciones dentro del grupo de socias como muebles y equipos de oficinas, esto nos favorecerá con la disminución de gastos para poder invertir más en el proyecto.

## Información de los proveedores para los medios de trabajo

Distribuidor	Tipo
Displey Nicaragua Managua. <a href="tel:2251-5149">Tel:2251-5149</a>	Escritorios Archivadoras
Tienda FIXING Del gallo más gallo 1c,al norte Jinotepe <a href="tel:2532-2312">Tel:2532-2312</a>	Celular
Carpintero Emmanuel Antonio Ordoñez. <a href="tel:8577-6002">Tel:8577-6002</a>	Realización de los estantes

**Fuente: elaborado por equipo multidisciplinario**

### **4.2.3 Capital Fijo y Vida Útil del Capital Fijo**

(J.GITMAN) El capital de trabajo denominado como los activos corrientes, representan la parte de la inversión que circula de una forma a otra en la conducción ordinaria del negocio. Como sustitutos del efectivo los valores negociables se consideran parte del capital de trabajo.

La empresa Súper delivery contara con un capital fijo a través de aportaciones de las 5 accionistas, aportando una cantidad significativas de C\$C\$ 26,274.38 (Veinte Seis Mil ciento setenta y cuatro Córdoba con treinta y ocho centavos Netos) lo cual da un total de C\$131,371.90 (Ciento Treinta y un mil trescientos setenta y uno córdobas con noventa centavos netos) para la inversión de dicha empresa. Con una vida útil de 3 años.

### **4.2.4 Mantenimiento y Reparaciones**

Es importante tener en cuenta los medios tecnológicos que serán parte del proceso en la realización de nuestro servicio a domicilio, en lo cual es necesario su manteniendo y en otro casos reparaciones.

Computadoras e impresora

Según el ingeniero en sistema Norman Lao, el periodo de mantenimiento de estos es depende de diversos factores como la cantidad de horas diarias de operación, tipo de actividad que hay que ejecutar, el ambiente donde se encuentre instalados los dispositivos (si hay polvo, calor etc.) y si son nuevos o usados.

En nuestro caso estos dispositivos se utilizaran alrededor 8 horas al día, en donde tendrán mucho tiempo de operación, en la cual se recomienda realizar mantenimiento tanto para software y hardware anualmente(mantenimiento preventivos)una vez al año.

<b>Descripción</b>	<b>Costo por Unidad (1 evento)</b>
<b>PC escritorios</b>	C\$300.00
<b>Impresoras de tinta</b>	C\$150.00
<b>Total</b>	C\$450.00

**Fuente:** Elaborado por equipo multidisciplinario

En esta tabla se muestra los costos para los chequeos y mantenimientos de los dispositivos, esto es necesario para que nuestros equipos de trabajo de oficina ofrezcan un buen rendimiento eficaz a la hora de su funcionamiento, este servicio con el ingeniero será de forma domiciliar.

En el caso de los medios de entrega (transporte motocicleta) solo se le dará los gastos de combustible, y el mantenimiento será por cuenta de los trabajadores.

### **Tablas de depreciaciones de mobiliario y equipo.**

(J.GITMAN) Las empresas de negocios están autorizadas, con propósitos de información fiscal y financiera, para cobrar sistemáticamente una parte de los costos de los activos frente a los ingresos anuales. Esta distribución del costo histórico a través del tiempo se denomina depreciación.

(Gerencia, 2015) la depreciación de línea recta es uno de los métodos de deprecación más utilizados, supone una depreciación constante, una alícuota periódica de depreciación variable en función de la vida útil del activo objeto de depreciación donde cada periodo se multiplica en número de unidades producidas en el periodo por el costo de depreciación correspondiente a cada unidad.

#### ***Depreciación de la computadora.***

Vida útil: 5 años

Valor residual: 5% por el precio real

<b>Año</b>	<b>costo del activo</b>	<b>Depreciación anual</b>	<b>Depreciación Acumulada</b>	<b>valor en libro</b>
1	C\$14,500.00	C\$2,755	2,755.00	11,745.00
2		C\$2,755	5,510.00	8,990.00
3		C\$2,755	8,265.00	6,235.00
4		C\$2,755	11,020.00	3,480.00
5		C\$2,755	13,775.00	725.00

***Fuente:*** Elaborado por equipo multidisciplinario.

### ***Depreciación de impresora.***

Vida útil: 2 años

Valor residual: 50% por el precio real.

<b>Año</b>	<b>costo del activo</b>	<b>Depreciación anual</b>	<b>Depreciación Acumulada</b>	<b>valor en libro</b>
1	C\$ 4,000.00	C\$1,960.00	1,960.00	2,040.00
2		C\$1,960.00	3,920.00	80.00

***Fuente:*** Elaborado por equipo multidisciplinario.

### **Depreciación del frizeer**

Vida útil: 2 años

Valor residual: 20% por el precio real

<b>Año</b>	<b>costo del activo</b>	<b>Depreciación anual</b>	<b>Depreciación Acumulada</b>	<b>valor en libro</b>
1	C\$15000.00	2,400.00	2,400.00	12,600.00
2		2,400.00	4,800.00	10,200.00
3		2,400.00	7,200.00	7,800.00
4		2,400.00	9,600.00	5,400.00
5		2,400.00	12,000.00	3,000.00

**Fuente:** Elaborado por equipo multidisciplinario.

En este caso el frizzer presenta un valor de C\$7,300.00 debido a que se comprara de segunda mano pero claramente en buen estado , por consiguiente el dueño de esta mantenedora ha decido la venta de este por motivo de cambio de domicilio.

### **Depreciación de Estante**

Vida útil: 5 años

Valor residual: 20% por el precio real

<b>Años</b>	<b>Costo activo</b>	<b>Depreciación Anual</b>	<b>Depreciación Acumulada</b>	<b>Valor en Libro</b>
0	C\$1,600.00			C\$1,600.00
1		C\$256.00	C\$256.00	C\$1.344.00
2		C\$256.00	C\$512.00	C\$1,088.00
3		C\$256.00	C\$768.00	C\$832.00

4		C\$256.00	C\$1.024.00	C\$576.00
5		C\$256.00	C\$1,280.00	C\$320.00

**Fuente:** Elaborado por equipo multidisciplinario.

Contamos con este estante realizado con madera de pino de medida de 2 ½ de alto, 3 ancho con 4 separadores en donde estará en bodega para orden de los productos e higiene y en la cual no buscamos que sea tan atractivo por lo que no estará a la vista del cliente o no aplicara como una estrategia de marketing.

#### 4.2.4 Capacidad planificada y a futuro

(J.GITMAN) La planificación financiera es proporcionar rutas que guían, coordinan y controlen las acciones de la empresa para lograr sus objetivos; dónde se inicia con los planes financieros a largo plazo o estratégicos. La clave del proceso son la planificación de efectivo y la planificación de utilidades.

Aplicado el instrumento como las encuestas determinamos que el tiempo trascendido para realizar el servicio delivery será de 30 minutos, contamos con dos agentes de venta equipados con su motocicleta en un horario comprendido de 8am a 5:00 pm, lo cual concluimos que en una hora ellos podrán realizar 2 mandados a lo que equivale a 18 mandados al día, con respecto al tiempo de almuerzo será variable para cada agente con el objetivo de no perder mucho tiempo y poder satisfacer la necesidad de los clientes sin que el súper cierre operaciones a la hora de almuerzo.

En la siguiente tabla se muestra la capacidad de servicios delivery con que cuenta el súper.

<b>Estimación De Pedidos</b>	<b>Nº De Agentes</b>	<b>Precio Por Pedido</b>	<b>Total Pedidos Al Día</b>	<b>Unidades Monetarias Al Día</b>	<b>Total De Pedidos Al Mes</b>	<b>Unidades Monetarias Al Mes</b>	<b>Total De Pedidos Al Año.</b>	<b>Unidades Monetaria Al Año</b>
	1	C\$30.00	18	C\$540.00	468	C\$14,040.00	5616	C\$168,480.00
	1	C\$30.00	18	C\$540.00	468	C\$14,040.00	5616	C\$168,480.00
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>C\$60.00</b>	<b>36</b>	<b>C\$1,080.00</b>	<b>936</b>	<b>C\$28,080.00</b>	<b>11232</b>	<b>C\$336,960.00</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo multidisciplinario



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



**Fuente:** Elaborado por equipo multidisciplinario

Esta planta estará equipada de la siguiente manera:

1. Sala de recepción y llamadas.
2. Área administrativa.
3. Área contable.
4. Baño higiénico.
5. Bodega para almacenamiento de productos.

Este es el modelo en cómo estará distribuido el ***Súper Delivery***, el lugar físico de operación de la empresa y las áreas que tiene para cada cargo.



**Fuente:** Elaborado por equipo multidisciplinario

Esta será la casa destinada al servicio del super delivery.

#### 4.2 .7 Materia prima necesaria, su costo y disponibilidad.

##### Precio de compra

(Gardey, 2011 - 2014) Se conoce como la compra la orden que facilita considerablemente a los empleados el cálculo de los niveles de inventarios adecuados, además de ayudarles a detectar con más precisión el momento en el cual es necesario realizar un nuevo pedido.

<b>compras totales</b>	<b>unidades físicas</b>	<b>unidades monetarias</b>	<b>Total</b>
egresos totales			
<b>granos básicos</b>			
arroz	500 lb	C\$12.00	C\$6,000.00
Frijol	200 lb	C\$14.00	C\$2,800.00
Maseca	50 lb	C\$10.00	C\$500.00
Azúcar	200 lb	C\$10.00	C\$2,000.00
Aceite	50 lt	C\$32.00	C\$1,600.00
<b>sub total</b>			<b>C\$12,900.00</b>
<b>productos perecedero</b>			
Huevo	6 cajillas	C\$80.00	C\$480.00
salchicha	30 und	C\$23.00	C\$690.00
Leche	20 lt	C\$22.00	C\$440.00
crema	15 lb	C\$22.00	C\$330.00
muslo de pollo	50 lb	C\$33.00	C\$1,650.00
carne de cerdo	100 lb	C\$55.00	C\$5,500.00

carne molida	20 lb	C\$28.00	C\$560.00
Queso	20 lb	C\$48.00	C\$960.00
Pechuga	100 lb	C\$45.00	C\$4,500.00
Jugos	30 und	C\$10.00	C\$300.00
<b>sub total</b>			<b>C\$15,410.00</b>
<b>consumo inmediato</b>			
caramelos	6 bolsa	C\$22.00	C\$132.00
yogur yes	20 und	C\$18.00	C\$360.00
hojuela de maíz 500gms	20 caja	C\$32.00	C\$640.00
galletas escolares	5 pqtes	C\$14.00	C\$70.00
galletas chikis	10 pqtes	C\$45.00	C\$450.00
gaseosa coca cola	50 und	C\$50.00	C\$2,500.00
<b>sub total</b>			<b>C\$4,152.00</b>
<b>productos empacados</b>			
salsa de tomate 140 Oz	20 und	C\$34.00	C\$680.00
sopa Maggi 57gr	30 und	C\$8.00	C\$240.00
mostaza	20 und	C\$28.00	C\$560.00
Pastas	50 und	C\$9.00	C\$450.00
café presto	20 botes	C\$95.00	C\$1,900.00
café selecto	10 botes	C\$72.00	C\$720.00
café toro 113 gr	10 botes	C\$9.00	C\$90.00
Cremera	15 botes	C\$35.00	C\$525.00
Atun	25 lata	C\$45.00	C\$1,125.00
sardina	25 lata	C\$22.00	C\$550.00
leche en polvo 1lb pinito	10 bolsa	C\$95.00	C\$950.00
jalea	15 panita	C\$22.00	C\$330.00
Maizena	30 und	C\$8.00	C\$240.00
avena quaquer	30 bolsa	C\$22.00	C\$660.00
salsa inglesa	20 botella	C\$74.00	C\$1,480.00
Pitipua	10 lata	C\$20.00	C\$200.00

Maicito	10 lata	C\$22.00	C\$220.00
margarina	5 caja	C\$25.00	C\$125.00
papas p/freír	20 bolsa	C\$23.00	C\$460.00
<b>sub total</b>			<b>C\$11,505.00</b>
<b><i>artículos de uso personal</i></b>			
Shampoo 75ml	15 botella	C\$15.00	C\$225.00
jabón de baño Protex	30 und	C\$12.00	C\$360.00
desodorante	15 und	C\$40.00	C\$600.00
cepillo dental	20 und	C\$10.00	C\$200.00
Colgate triple 150 ml	30 und	C\$50.00	C\$1,500.00
papel higiénico	70 und	C\$14.00	C\$980.00
toallas sanitarias nocturna	30 und	C\$30.00	C\$900.00
toallas sanitarias	30 und	C\$15.00	C\$450.00
gelatina para cabello	15 panita	C\$25.00	C\$375.00
crema para cabello	15 botella	C\$68.00	C\$1,020.00
hisopos de oído	12 bolsa	C\$8.00	C\$96.00
máquina para afeitar	24 und	C\$10.00	C\$240.00
<b>sub total</b>			<b>C\$6,946.00</b>
<b><i>limpieza para el hogar</i></b>			
escobas	12 und	C\$40.00	C\$480.00
lampazo	12 und	C\$62.00	C\$744.00
palas plásticas	12 und	C\$35.00	C\$420.00
mechas de lampazo	10 und	C\$43.00	C\$430.00
Azistin botella	30 botella	C\$18.74	C\$562.20
<b>sub total</b>			<b>C\$2,636.20</b>
<b><i>lavandería</i></b>			
jabón para ropa extra	50 und	C\$18.00	C\$900.00
cloro en bolsita	24 bolsita	C\$5.00	C\$120.00
cloro en botella	30 botella	C\$31.25	C\$937.50
ase mediano	30 bolsa	C\$20.75	C\$622.50

suavitel botella	30 botella	C\$48.00	C\$1,440.00
cepillo para ropa	6 und	C\$10.00	C\$60.00
paste para traste	24 und	C\$6.00	C\$144.00
paste de alambre	12 und	C\$4.00	C\$48.00
jabón de traste tasita 425g	24 panita	C\$20.00	C\$480.00
<b>sub total</b>			<b>C\$4,752.00</b>
<b>zona de carbón</b>			
Autan	12 botella	C\$25.00	C\$300.00
candelas	6 cajas	C\$16.00	C\$96.00
fósforos	100 cajas	C\$0.42	C\$42.00
bujías	12 und	C\$13.00	C\$156.00
lámparas	12 und	C\$60.00	C\$720.00
encendedores	18 und	C\$20.00	C\$360.00
<b>sub total</b>			<b>C\$1,674.00</b>
<b>total</b>			<b>C\$59,975.20</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo multidisciplinario

## Proveedores para el súper delivery de productos de abarrotes

Según LYNN SHOSTACK los proveedores tratan de que las persona que surten otra empresa con existencia, lo cual serán vendidos directamente o transformados para su posterior venta. Esta existencia adquirida está dirigidas directamente a la actividad del negocio principal de la empresa que las compra.

En concreto hoy en día es frecuente encontrar empresas que presentan servicios a domicilio es por eso que implementamos este servicio de súper delivery para ahorrarle tiempo al cliente y que tenga seguridad y calidad en los productos que sean llevados hasta los hogares.

Varios factores que son importantes para la distribución de los productos, el servicio y la estrategia de posicionamiento que requiere la empresa, las decisiones sobre, cuando y como distribuir, el tipo de relación personal, el tipo de contacto que se tiene con el cliente, así como el precio y demás costos.

Distribuidoras	Tipos de productos
Arrocera de Diriamba ( Ruth Bejarano)	Variedad de arroz: caballo negro 80/20 Faysan etc.
Distribuidora Jinotepe (Jairo Rodríguez)	Variedad de productos.
Distribuidora de la coca cola (Byron Bermúdez)	Surtido de productos de la coca cola.
Distribuidora Colgate ( Héctor Narváez)	Productos personal y de limpieza.
UNIMAR – Granada	Surtido de productos como papel higiénico, aceite, margarina etc.

ERIFAR – Masaya	Surtido de productos como avena, arroz, Shampoo, etc.
KEYRI – Diriamba	Variedad de caramelos y galletas
SINSA – Masaya	Surtido de productos como la mostaza, salsa inglesa, sopa Maggi, etc.

Lista de proveedores del Super Delivery

**Fuente:** Elaborado por equipo multidisciplinario

## **Tarjeta Kardex**

La palabra Kardex (marca registrada de una compañía que manufactura un sistema de fichas que registra los detalles de la empresa). La tarjeta Kardex es una herramienta necesaria e indispensable para tener un control seguro que facilita el trabajo y lo reduce.

El Kardex es un documento, tarjeta o registro utilizado para mantener el control de la mercadería, cuando se utiliza el método de permanencia en inventarios con este registro podemos controlar las entradas y salidas de los productos y conocer de todos los artículos que posee la empresa para la venta. El objetivo de la tarjeta Kardex es para tener un control de inventarios de productos existentes en la bodega.

Lo verdaderamente importante de la tarjeta Kardex en los inventarios es que proporcionan información y ayudan al control de los mismos, por lo cual se debe tener buena clasificación de productos. Es de vital importancia establecer un sistema de inventario puesto que así se tiene un mayor control de los costos de producción en un momento dado a través de la tarjeta Kardex.

## **Costos PEPS primera entradas y primeras salidas**

Este método se basa en el supuesto de que las primeras unidades de entrada al almacén o de producción son de salir, razón por la cual al finalizar el periodo contable, las existencias quedan prácticamente valuadas a los últimos costos de adquisición o producción, resultado de esto es que el inventario final que aparece en el balance general queda valuado, prácticamente a costos actuales o muy cercanos a costos de reposición. Por otra parte el costo de venta quedara valuado a los costos del inventario inicial (el cual corresponde a los costos del inventario final del ejercicio anterior y a los costos de las primeras compras del ejercicio por

lo que el importe que aparecerá en el estado de resultado será absoleto o no actualizado.

Por lo tanto en el super delivery estaremos utilizando este tipo de método ya que es el más adecuado para utilizar en dicha empresa.

**A continuación se mostrara un ejemplo de la tarjeta cardex**



#### 4.2.8 Mano de obra, su costo y disponibilidad.

##### SUPER DELIVERY

##### Nómina Mensual

##### Gastos de Venta

N°	Nombres y Apellidos	Cargo	Salario Base	comisiones	viaticos	Total Remuneración	Salario Bruto	Deducciones		Total Deducciones	Salario Neto	Firma	INSS Patronal	INATEC	Prestaciones de Ley	
								INSS Laboral	IR						Vacaciones	Treceavo Mes
1		servicio de entrega	C\$2,900.00	C\$2,900.00	C\$1,600.00	C\$4,500.00	C\$7,400.00	C\$518.00		C\$518.00	C\$6,882.00		C\$1,247.00	C\$116.00	C\$483.33	C\$483.33
2		servicio de entrega	C\$2,900.00	C\$2,900.00	C\$1,600.00	C\$4,500.00	C\$7,400.00	C\$518.00		C\$518.00	C\$6,882.00		C\$1,247.00	C\$116.00	C\$483.33	C\$483.33
<b>Total</b>			<b>C\$5,800.00</b>	<b>C\$5,800.00</b>	<b>C\$3,200.00</b>	<b>C\$9,000.00</b>	<b>C\$14,800.00</b>	<b>C\$1,036.00</b>		<b>C\$1,036.00</b>	<b>C\$13,764.00</b>		<b>C\$2,494.00</b>	<b>C\$232.00</b>	<b>C\$966.67</b>	<b>C\$966.67</b>

##### SUPER DELIVERY

##### Nómina Mensual

##### Gastos de Administración

N°	Nombres y Apellidos	Cargo	Salario Base	Horas Extras	Total Remuneración	Salario Bruto	Deducciones		Total Deducciones	Salario Neto	Firma	INSS Patronal	INATEC	Prestaciones de Ley	
							INSS Laboral	IR						Vacaciones	Treceavo Mes
1		Administrador	C\$5,854.99		C\$5,854.99	C\$ 5,854.99	C\$ 409.85		C\$ 409.85	C\$ 5,445.14		C\$ 1,258.82	C\$ 117.10	C\$ 487.92	C\$ 487.92
2		Contador	C\$5,854.99		C\$ 5,854.99	C\$ 5,854.99	C\$ 409.85		C\$ 409.85	C\$ 5,445.14		C\$ 1,258.82	C\$ 117.10	C\$ 487.92	C\$ 487.92
3		Mercadologo	C\$5,854.99		C\$ 5,854.99	C\$ 5,854.99	C\$ 409.85		C\$ 409.85	C\$ 5,445.14		C\$ 1,258.82	C\$ 117.10	C\$ 487.92	C\$ 487.92
<b>Total</b>			<b>C\$17,564.97</b>		<b>C\$ 17,564.97</b>	<b>C\$ 17,564.97</b>	<b>C\$ 1,229.55</b>		<b>C\$ 1,229.55</b>	<b>C\$ 16,335.42</b>		<b>C\$ 3,776.47</b>	<b>C\$ 351.30</b>	<b>C\$ 1,463.75</b>	<b>C\$ 1,463.75</b>

Fuente: Elaborado por equipo multidisciplinario

(Colin, 2002-2011) Llamamos nómina al documento en el que se consignan los días trabajados y los sueldos percibidos por los trabajadores y se asientan los demás conceptos de percepción o deducción para cada uno de ellos, en un período determinado.

Vale decir que por este motivo, cualquier pago o descuento que se efectúe a los empleados debe estar reflejado en una nómina y debe seguir un proceso de nómina. Podría decirse que el proceso de nómina empieza por la definición de políticas relativas al pago a trabajadores y terminan con el pago de participación de los trabajadores en las utilidades

El súper delivery realiza la elaboración de nómina, lo cual representa el personal que necesitaremos para poder operar en el mercado , los salarios básicos reflejan la remuneración para las personas colaboradoras de nuestra empresa, lo cual nos clasificamos como una MI PYME contando con 5 trabajadores ubicados según la estructura organizacional de la empresa.

Se elabora la nómina cumpliendo con la última reforma tributaria lo cual destaca que el seguro social laboral es calculado con el 7 % sobre el salario bruto, el IR laboral es aplicable para personas con un salario mayor a 10,000 información brindada por el INSS (Jinotepe), el seguro social patronal representa el 21.5% debido a que nuestra empresa cuenta con menos de 50 trabajadores como antes se menciona es una MI PYME y el aporte al INATEC es del 2%.

El personal de ventas, en este caso los servicios de entrega tendrán una remuneración dividido en salario base y comisiones por ventas, lo cual significa que, entre más ventas o más entregas a domicilio se realicen, su salario incrementará en cambio, si no se hacen servicios delivery su salario reducirá.

Se estableció que un 50% representa el salario base y el otro 50% en concepto de comisiones de esta manera se obtendrá un salario básico. Cabe recalcar que el cálculo y el proceso que muestra esta nómina se hizo suponiendo que estos trabajadores como lo son las 2 personas de servicio delivery, realicen 18 servicios

al día, Lo cual es lo planificado debido al alcance de estos mismos. (Ver capacidad planificada)

#### 4.2.9 Gastos generales de comercialización.

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total
<b>Muebles</b>			
Estantes	2	1600 - 832	3,264.00
Escritorios	2	1500 - 300	1,800.00
Mesas	4	300.00	1200.00
Sillas	2	200.00	400.00
Sillas De Espera	4	60.00	240.00
Archivadores	1	850.00	850.00
<b>Sub Total</b>	<b>16</b>		<b>7754.00</b>
<b>Equipos De Oficinas</b>			
Impresora	1	80.00	80.00
Computadora De Escritorio	1	6,235.00	6,235.00
Celular	1	3,000.00	3,000.00
<b>Sub total</b>	<b>3</b>	<b>9,315.00</b>	<b>9,315.00</b>
Frizeer	1	7,800.00	7,800.00

<b>Sub Total</b>	<b>1</b>	<b>7,800.00</b>	<b>7,800.00</b>
<b>Materiales Organizacional</b>			
Resma De Papel Block	2	80.00	160.00
Lapiceros	6	5.00	30.00
Lápiz De Grafito	6	3.00	18.00
Correctores	3	10.00	30.00
Resaltadores	3	7.00	21.00
Engrapadora	3	120.00	360.00
Caja De Grapas	3	40.00	120.00
Saca Grapas	2	25.00	50.00
Cuaderno Universitarios	5	15.00	75.00
Facturas	2	72.00	144.00
Sello	1	300.00	300.00
<b>Sub Total</b>	<b>42</b>	<b>767.00</b>	<b>1,308.00</b>
<b>Materiales De Limpieza</b>			
Lampazo	1	43.00	43.00
Escoba	1		

		68.00	68.00
Palita	1	40.00	40.00
Mechas	2	49.00	98.00
Ambientador	1	75.00	75.00
Cloro	1	47.00	47.00
Detergente Xedex	2	38.00	76.00
Alfombras	2	50.00	100.00
<b>Sub Total</b>	<b>12</b>	<b>408.00</b>	<b>545.00</b>
<b>Otros Costos</b>			
Bujías	3	14.00	42.00
Lámparas	2	90.00	180.00
<b>Sub Total</b>	<b>5</b>	<b>104.00</b>	<b>222.00</b>
<b>Totales</b>	<b>76</b>	<b>27,365.</b>	<b>26,944.00</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo multidisciplinario

### 4.3 Plan de organización y gestión

#### 4.3.1 Marco Legal

El **súper Delivery** está regido bajo el marco legal de la ley 645 la cual es la ley MYPYME de promoción y fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa (Ley MYPYME) aprobada del 24 de enero del 2008.

Según la Ley Expresa:

Es necesario establecer el marco legal de promoción y fomento de la micro, pequeña empresa y mediana empresa a que contribuya a promover el desarrollo empresarial de las MYPYME y el desarrollo económico nacional a través del fomento y creación de nuevas empresas, de este sector es un contexto competitivo nacional e internacional como una dinámica propia y capaz de generar oportunidades de empleo estable, mejor nivel de vida de los demás nicaragüenses y la incursión de los nuevos mercados que contribuyan a la riqueza nacional.

Conforme a la ley explica el concepto de MYPYME

La MYPYME, Son todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que operan como persona natural o jurídica en los diversos sectores de la economía, siendo en general empresas manufactureras, industriales, agroindustriales, agrícola, pecuarias, comerciales de exportación, turísticas, artesanales y de servicios entre otros.

El súper delivery está clasificado como una empresa de acuerdo a lo establecido en el reglamento de la MYPYME decreto No 17 2008, aprobado el 04 del 2008.

Clasificación de las MYPYME

<b>VARIABLE</b>	<b>MICRO EMPRESA</b>	<b>PEQUEÑA EMPRESA</b>	<b>MEDIANA EMPRESA</b>
Número Total de	1-5	6-30	31-100

Trabajadores			
Activos Totales córdobas	Hasta 20mil	Hasta 1.5 Millones	Hasta 6.0 Millones
Ventas Totales anual Córdobas	Hasta 1 Millón	Hasta 9 Millones	Hasta 40 Millones

**Fuente:** Tomada del reglamento de la ley 645 ley de fomento de desarrollo de la micro, pequeñas y medianas empresas.

Dado los parámetros anteriores ilustrados a la clasificación de la MYPYME estara clasificado como una micro empresa y se constituirá como una persona natural, para ello debe cumplir con las siguientes disposiciones legales de acuerdo a la ley y los decretos pertinentes.

Deberá de inscribirse como contribuyente ante la dirección general de ingreso de conformidad con el art.2 decreto N. 850 “LEY CREADORA DE REGISTRO UNICO”; art.18 del código tributario y los artículos 4, 110, 152, 174 ley de concertación tributaria. Los requisitos para poder inscribirse, se describen en el art.251 ley de concertación tributaria.

La microempresa **Súper Delivery** está constituida como persona natural para ello se debe de cumplir con los siguientes requisitos legales de acuerdo a las leyes normas y decreto pertinentes. Deberá inscribirse en el artículo 2 del decreto No. 850. Para la debida formalización como persona natural se deben realizar los siguientes:

1. Llenar el formulario de inscripción que la Renta proporciona gratuitamente.
2. Tener las edades de 18 años cumplidos
3. Documento de identificación ciudadana :

- a) Nacionales cedula de identidad ciudadana de acuerdo a lo establecido en el literal (Artículo 4 de la ley 151, Ley de identificación ciudadana)
  - b) Nacionales residente en el exterior pasaporte y/o cedula de residencia en el extranjero, EN BASE AL ARTICULO 1 DE LA LEY No 514 ley de reforma a la ley 152 Ley de identificación ciudadana.
4. Documento para hacer constar el domicilio fiscal: debe de presentar al menos una de las siguientes facturas de servicios básicos agua, energía eléctrica, teléfono o contrato de arrendamiento de inmueble, si la factura no está a su nombre debe de adjuntarle fotocopia cedula de identidad ciudadana y constancia de la persona que aparece refleja en la misma donde autoriza el uso de su domicilio como domicilio.
5. En caso de ser tercera persona quien realiza el trámite, la representación se deberá hacer a través de un escrito simple.

También deberá cumplir con lo establecido con el art.3 del plan de arbitrio municipal vigente que establece de todas las personas que se dedique habitualmente a la venta de bienes y prestación de servicio, se han estos profesionales o no deberá matricularse anualmente en el municipio cada una de las actividades económicamente diferenciadas que en el mismo desarrollo. La matrícula deberá efectuarse entre el quince de enero y el quince de febrero, el valor de la matricula según el artículo cinco del plan de árbitro municipal. Se calculara aplicando el tipo del dos por ciento 2% obtenido por las ventas de bienes o prestaciones de servicio de los doce meses anteriores, de los meses transcurridos desde la fecha de apertura, cuando se trata de apertura de una nueva actividad, negocios, establecimiento, se abonara como matricula con 1% (uno por ciento) del capital invertido y no grabado por otro impuesto municipal.

### **Registro Mercantil:**

El registro mercantil tiene por objeto la inscripción de los comerciantes o empresarios, de los actos y contratos de comercio., la inscripción de los libros de Diarios, Mayores, actas, acciones y cualquier otra información que determina la ley 698

### **Arto. 161 registro mercantil**

- Presentar la escritura constitucional.
- Presentar libros Mayor y Diario contables. Estos libros son requeridos para registros y pueden adquirirlos en las librerías locales.

### **Requisito de la DGI:**

De acuerdo a la ley 822 nos catalogamos como régimen legal y cuota mensual

- Cuota mensual
- Fotocopia de cedula
- Carta de inscripción
- Foto copia de recibo de luz y agua, teléfono, Contrato de arrendamiento más recibo básico del total de alquiler.
- Correo electrónico

Según la Ley cualquier persona natural o jurídica que se dedique a una actividad económica (negocio) dentro del municipio por el cual lleva los registros contables correspondientes está en obligación de matricularse ante la alcaldía conforme establece el Arto.3 del plan de Árbitros vigentes.

### **Arto. 13: Requisitos para matricula en la Alcaldía de Jinotepe:**

- Presentar Cedula de identidad y/o número Ruc DGI.
- Presentar solicitud de apertura de negocio Lic. Mirtha Cortez Silva/ Responsable de Admón. Tributaria.

- Llenar formulario de inscripción de tributo.
- Presentar el inventario inicial con sus respectivos valores.
- Presentar solvencia municipal de los propietarios del negocio donde funcionara el negocio además de la copia de contrato de arrendamiento respectiva.
- Copia de contrato de arrendamiento.

El administrador es el que va asumir todas las obligaciones, esto significa que acepta asumir las responsabilidades de la MYPIME se encargara de hacer la inscripción del negocio para disminuir los gastos en la empresa.

### **Contrato de trabajo**

(Ley 185 código de trabajo)

En conformidad con el código del trabajo de Nicaragua, un contrato individual de trabajo es el acuerdo escrito o verbal entre un empleado y el empleador porque se establece una relación de trabajo con el fin de que el empleado ejecute una función o preste un servicio.

Nuestro contrato del super delivery está escrito en español redactado por duplicado y será firmado por ambas partes. Estas copias seran enviadas al ministerio de trabajo para la certificación.

La empresa cumplirá con todas las prestaciones de servicio que manda la ley como: Inss, terceavo mes, vacaciones pagos de salarios, descansos y permisos, accidentes de trabajo.

#### **4.3.1.1 Generalidades de la Empresa**

##### **Razón social**

El Super Delivery es empresa dedicada a la venta al detalle de abarrotes y productos de consumo masivo de buena calidad, con entrega a domicilio en la ciudad de Jinotepe y Diriamba. El cual trabajamos con una gestión socialmente responsable para el desarrollo de los compromisos legales que la pequeña empresa lo asuma. Por ende el ***Súper Delivery*** es una empresa que venderá productos reconocidos y de muy buena calidad, además garantiza confiabilidad y seguridad para nuestros clientes. Los clientes nos pueden contactar utilizando todos los medios como redes sociales, llamadas y mensajes, para que realicen las compras en nuestro ***Súper Delivery***.

##### **4.3.1.2 Misión**

Somos una pequeña empresa dedicada a la venta de abarrotes con entrega a domicilio del súper delivery. Dirigido a personas con capacidad de utilizar este servicio, como también brindar comodidad facilitando el acceso a productos desde el hogar reduciendo el uso de recursos de tiempo, ofreciendo comodidad, calidad y variedad al recibir las compras en casa garantizando compras exactas y en tiempo indicado.

##### **4.3.1.3 Visión**

Llegar hacer una empresa reconocida de compras del ***Súper Delivery*** y ser los mejores en garantizarles seguridad y satisfacción al recurrir al servicio de entrega a domicilio.

#### **4.3.1.4 Valores**

- ✚ Escuchar y responder a las necesidades de los clientes y a nuestro entorno.
- ✚ responsabilizarse con compromiso
- ✚ Compañerismo
- ✚ Honestidad
- ✚ seguridad
- ✚ Confianza
- ✚ calidad
- ✚ respeto.

#### **4.3.1.5 Políticas del *Súper Delivery***

#### **4.3.1.6 Políticas de Precio**

- Precios similares a la competencia
- No se otorgan descuentos por volumen.

#### **4.3.1.7 Políticas Ventas**

- Las ventas serán cien por ciento de contado.
- Si regresan las mercancías los clientes tienen la obligación de pagar el transporte.
- Es deber del cliente revisar su mercadería al momento de la entrega para comprobar su buen estado de la misma.
- La factura debe tener el sello de cancelado en la parte de arriba, visible de la factura una vez realizado el pago total.

#### **4.3.1.8 Políticas de Compras**

- El abastecimiento del super delivery será cada 15 días

#### **4.3.1.9 Política de Proveedores**

- Es importante que las solicitudes de anticipo se realicen con un mínimo cuatro días avilés de anterioridad al viaje y así poder cumplir de forma oportuna con el pago.
- Las compras de los proveedores serán de contado.
- Todos los pagos de los proveedores se realizarán en área de administración.
- Comprar solamente a los proveedores que estén totalmente establecidos y que poseen solides.
- Los proveedores están establecidos de acuerdo a su RUC.

#### **4.3.1.10 Políticas de Pago**

- Pagos con tarjetas por medios de POS
- Pago en efectivo.

#### **4.3.1.11 Políticas de Servicio**

- Todo pedido debe pasar por revisión antes de su envío para calificar que el pedido este completo y los productos sean los que el cliente ha ordenado.
- La empresa cumplirá con el tiempo de entrega acordado con el cliente.
- Se maneja el tiempo de entrega al tiempo de la orden.
- La empresa estará en continua mejora en cuanto a tiempos de entrega y calidad en cuanto a la reducción del tiempo de entrega.
- Brindar tratos justos y esmerados a todos los clientes en sus solicitudes acatando los procedimientos establecidos.
- Mantener en la empresa un sistema de información sobre los trabajos realizados en cumplimiento de sus funciones, proyectos y planes operativos.
- Atención personalizada.

#### **4.3.1.12 Políticas administrativas**

- Lograr que nuestros procesos se desarrollen de una manera eficaz y segura.
- Llevar a cabo un cuidadoso proceso de higiene de todas las áreas del local, muebles y equipos de trabajo.
- Alcanzar un servicio rápido y eficiente siempre cuidando cada paso del proceso, modales y comportamiento para con el cliente.
- Capacitar y entrenar continuamente a los colaboradores para que den un buen servicio
- Mantener volúmenes de productos acorde a la demanda de los mismos.
- Realizar estrategias de negociación con los proveedores.

#### **4.3.1.13 Políticas del personal**

- Brindamos un trato digno, respetuoso a los colaboradores para prevenir cualquier manifestación de acoso laboral.
- Todos los integrantes de la empresa deben mantener un comportamiento ético e íntegro, respetuoso acorde a sus funciones.
- Los colaboradores deben usar uniformes para ser identificados
- Respetamos la diversidad evitando la discriminación por condición socioeconómica, religiosa, política, cultural, de género y edad, tanto en los procesos de selección como durante el tiempo de permanencia del colaborador del super delivery.
- Promovemos un adecuado equilibrio entre la vida profesional, personal y familiar que permita un ambiente laboral favorable que contribuya a la productividad y competitividad de la organización de dicha empresa.
- Cada trabajador tendrá un día de descanso una vez por semana.

#### **4.3.1.14 Política Salarial**

- Los sueldos se pagaran quincenalmente mediante planilla a todos los colaboradores.
- Los empleados del mercado delivery con contrato indefinido además de los beneficios de la ley recibirán los siguientes beneficios:
  - 1- Una vez al año se proporcionara uniformes sin costo para los mismos
  - 2- Del sueldo mensual de los empleados directos se descontará de los siguientes rubros.
    - INSS
    - Valor de útiles materiales, equipos, muebles, cuya posesión indebida, pérdida o destrucción dolorosa sea comprobada

### 4.3.2 Estructura Organizacional.



**Fuente:** Elaborado por equipo multidisciplinario.

## Fichas de cargos

### Ficha No. 1

<b>Nombre del cargo:</b>	Administrador
<b>Dependencia de jerarquía:</b>	No tiene dependencia jerarquía
<b>Descripción del cargo:</b>	Revisar controlar los movimientos y registro contables, estados de cuenta y los balances
<b>Funciones:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Proporcionar el crecimiento y desarrollo de la empresa.</li><li>- Planificar las estrategias y asignación de los recursos.</li><li>- Controlar el registro contable de las operaciones.</li></ul>
<b>Horario</b>	8:00 am – 5:00 pm
<b>Perfil del cargo</b>	Ser una persona que tenga una actitud positiva con conocimientos básicos adquiridos en administración que demuestre confianza, eficiencia y orden en su labor.
<b>Nivel académico:</b>	Licenciado en administración de empresa
<b>Sexo</b>	Femenino o masculino

**Fuente:** Elaborado por el equipo investigador

### Ficha 2

<b>Nombre del cargo</b>	Area de Marketing y Atención al Cliente
<b>Dependencia Jerárquica</b>	Dependencia del administrador
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Diseñar e implementar plan de marketing de la organización</li><li>- Definir la estrategia de marketing</li></ul>

	<p>para ofertar el servicio</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Planificar, elaborar y gestionar el presupuesto del departamento bajo unos estándares bajos de eficiencia, optimización de recursos.</li> <li>- Monitorear el ciclo completo de atención al cliente asegurándose la recepción y entendimiento de la respuesta por la parte de este.</li> </ul>
<b>Horarios</b>	8:00am – 5:00pm
<b>Perfil del cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Controlar el lanzamiento de campaña publicitaria.</li> <li>- Diseñar, planificar e instaurar los planes de marketing.</li> </ul>
<b>Nivel académico</b>	Lic. En Mercadeo
<b>Sexo</b>	Femenino – Masculino

### Ficha 3

<b>Nombre del cargo</b>	Contador y Bodega
<b>Dependencia Jerárquica</b>	Dependencia del Administrador
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar informes de gestión del area de su desempeño relevando y analizando.</li> <li>- Presentando la información de diferente formato estadístico, cuadro formulario.</li> <li>- Elaborar informes sobre la situación presupuestal financiera y contable de la empresa.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bodega: encargado de recibir todo el producto que ingresa a la empresa.</li> <li>- Controlar la rotación y el vencimiento de los productos de bodega.</li> </ul>
<b>Horarios</b>	8:00am – 5:00pm
<b>Nivel académico</b>	Lic. En Banca y Finanzas
<b>Sexo</b>	Femenino – Masculino

#### Ficha 4

<b>Nombre del cargo</b>	Responsable de reparto
<b>Dependencia jerárquica</b>	Responsable del area de Marketing
<b>Descripción del cargo</b>	Ser una persona con capacidad simpatía, compromiso y honesta.
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conduce el vehiculo desde su lugar de elaboración hasta domicilio de entrega.</li> <li>- Organizar la ruta de transporte en función del número de pedidos y localización domiciliar de entrega.</li> <li>- Entregar pedidos cuidando que la atención al cliente sea la correcta.</li> <li>- Papeles legales en regla</li> <li>- Tener moto propia.</li> </ul>
<b>Requisitos</b>	
<b>Horarios</b>	8:00am- 5:00pm
<b>Sexo</b>	Femenino – Masculino

**Fuente:** Elaborado por equipo multidisciplinario

### 4.3.3 Actividades y gastos preliminares

Las actividades y gastos preliminares son actividades antes de la realización física del proyecto.

Institución a Cargo	Detalle de Gestión	Costo de Gestión
Notario Publico	Tramite de Constitución	C\$ 1,000.00
Registro Mercantil	solicitud de Comerciante	C\$ 300.00
	Libro diario	C\$ 100.00
	Libro Mayor	C\$ 100.00
	libro contable de 200 pág.	C\$ 100.00
	Sellado de hojas de los libros Diario, Mayor y Contable.	C\$ 400.00
Alcaldía Municipal	Formulario de Inscripción de tributo	C\$ 10.00
	Matricula Municipal	C\$ 2,000.00
	Impuesto Municipal	C\$ 1,000.00
DGI		C\$ 200.00
<b>TOTAL</b>		<b>C\$ 5,210.00</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo multidisciplinario

#### 4.3.4 Equipos de oficina

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Total
<b>Equipos de oficina</b>			
Impresora	1	4, 000.00	4,000.00
Computadora de escritorio	1	14,500.00	14,500.00
Teléfono de planta	3	1,014.00	1,014.00
<b>Sub total</b>		<b>19,514.00</b>	<b>19,514.00</b>
<b>Materiales de oficina</b>			
Rema de papel block	2	80.00	160.00
Lapiceros	6	5.00	30.00
Lápiz de grafito	6	3.00	18.00
Correctores	5	10.00	50.00
Resaltadores	5	7.00	35.00
Engrapadoras	3	120.00	360.00
Caja de grapas	3	40.00	120.00
Saca grapas	2	25.00	50.00
diario y Mayor	2	90.00	180.00
Cuaderno universitario	5	15.00	75.00
Facturas comerciales	2	72.00	144.00
Sello	1	300.00	300.00
<b>Sub total</b>		<b>767.00</b>	<b>1,522.00</b>

**Fuente:** Elaborado por equipo multidisciplinario

### **4.3.5 Gastos Administrativos**

**(Ver tabla en Excel)**

#### 4.4 Plan Financiero

##### 4.4.1 Inversión del Proyecto

###### 4.4.1.1 Activos fijos.

###### 4.4.1.2 Activos intangibles.

###### 4.4.1.3 Capital de trabajo.

#### Super Delivery Plan de Inversión

Descripción	Total
<b>Inversión Fija</b>	
Mobiliario y equipos	C\$ 24,869.00
<b>Sub total Inversión Fija</b>	<b>C\$ 24,869.00</b>
<b>Inversión Diferida</b>	
Gastos preliminares	C\$ 5,210.00
GPS	C\$ 501.00
P.O.S	C\$ 500.00
Uniforme	C\$ 500.00
Rentas pagados por anticipado	C\$ 3,350.00
Enseres de limpieza	C\$ 545.00
Accesorio de moto	C\$ 1,000.00
Materiales de oficina(papeleria y herramienta)	C\$ 1,308.00
Gastos de investigacion y estudio	C\$ 1,000.00
Propaganda y publicidad	C\$ 4,830.00
<b>Sub total Inversión Diferida</b>	<b>C\$ 18,744.00</b>
<b>Capital de Trabajo</b>	
Inventario	C\$ 94,752.90
Caja chica	C\$ 3,000.00
<b>Sub total Capital de Trabajo</b>	<b>C\$ 97,752.90</b>
<b>Inversión Total</b>	<b>C\$ 141,365.90</b>

<b>Total Inversión</b>	<b>C\$ 141,365.90</b>
<b>Fondo Propio</b>	<b>C\$ 56,546.36</b>
<b>Estructura del Financiamiento</b>	<b>C\$ 84,819.54</b>

Fuente: Elaborado por equipo multidisciplinario

Nota: En inversión fija se presenta (C\$ 24,869.00) en lo cual este total se reducirá por medio de las aportaciones que aremos como propietarias del proyecto de (C\$14,750.00), esto explica que la inversión total no pasa del rango del capital que aportaremos (141,365.9), en estas aportaciones que daremos de mobiliaria y equipo se agregaron porque son una inversión que estará dentro de nuestra pequeña empresa para el fusiona miento de ella.

#### 4.4.2 Balance de apertura

Este balance de apertura expresa la situación en que se presenta la micro empresa súper delivery al inicio según su actividad contable.

<b>Super Delivery</b>		
<b>Balance de Apertura</b>		
<b>Activos</b>		
<b>Corriente</b>		
Banco		C\$ 500.00
Caja chica		C\$ 3,000.00
Almacén		C\$ 94,752.90
Papelera y útiles de oficina		C\$ 1,308.00
Propaganda y publicidad		C\$ 4,830.00
<b>Sub total Activo Corriente</b>		<b>C\$104,390.9</b>
<b>No Corriente</b>		
Rentas pagadas por anticipado		C\$ 3,350.000
Maquinaria y mueble		C\$ 15,554.00
Equipos de oficina		C\$ 9,315.00
Enseres de limpieza		C\$ 545.00
Gastos de constitución		C\$ 5,210.00
Equipos de venta		C\$ 1,500.00
Pagos anticipados		C\$ 501.00
Gastos de investigación		C\$ 1,000.00
<b>Sub total No Corriente</b>		<b>C\$ 36,975.00</b>
<b>Total Activo</b>		<b>C\$141,365.9</b>
<b>Pasivo</b>		
<b>Corriente</b>		
<b>Sub total Pasivo Corriente</b>		
<b>No Corriente</b>		
<b>Sub total Pasivo No Corriente</b>		
<b>Total Pasivo</b>		<b>C\$ 0.00</b>
<b>Capital Contable</b>		
propetaria 1	C\$25,323.18	
propetaria 2	C\$25,323.18	
propetaria 3	C\$25,323.18	
propetaria 4	C\$25,323.18	
propetaria 5	C\$25,323.18	
<b>Total Capital Contable</b>	<b>C\$126,615.9</b>	

Elaborado por

Revisado por

Autorizado por

**Nota:** igual que la tabla de inversión, se presenta el total de activos que es mayor que el total del capital contable debido a las aportaciones que se harán.

### 4.4.3 Ingresos, egresos y costos.

#### 4.4.3.1 Punto de Equilibrio

(Gabriel 2013) es el nivel de producción en que los ingresos por venta son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los costos variables.

Es un método que se utiliza para determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, es decir el punto en que la empresa se equilibrara, pero también muestra la magnitud de las utilidades o de la empresa cuando las ventas exceden o caen por debajo de ese punto.

Tomando en promedio 18 pedidos diarios

Costo del servicio c\$30.00

Costos variables		Costos fijos	50%
Servicio de entrega	15.23	Depreciación	175.46
Materiales de oficina	3.06	Servicios básicos	707
Devengacion de limpieza	1.12	Alquiler	1675
		Impuesto municipal	500
		GPS	250.5
<b>Total</b>	<b>19.41</b>	<b>Total</b>	<b>3307.96</b>

$$\text{Formula} \quad \frac{\text{CF}}{\text{PV-CV}} = \frac{3,307.96}{30 - 19.41} = 312 \quad \text{servicios de entrega}$$

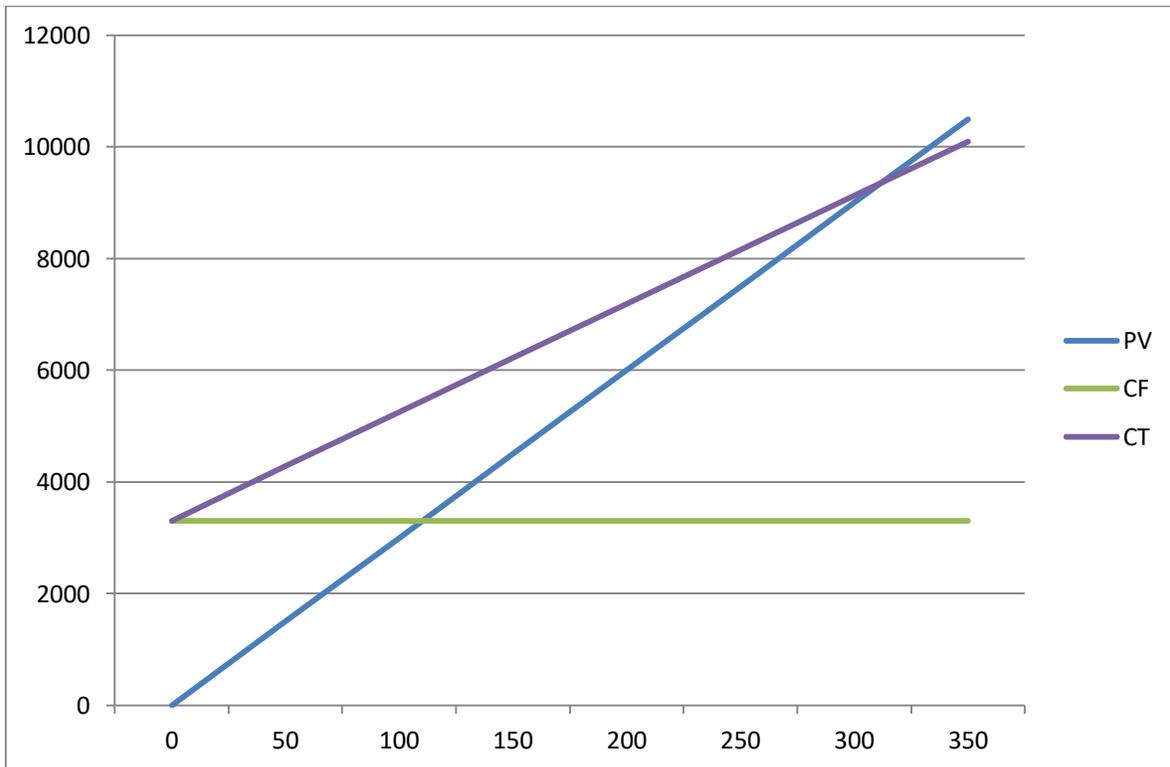
Formula

$$\text{PE} = \frac{\text{CF}}{\text{PV-CV}} = \frac{3,307.96}{30 - 19.41}$$

$$\frac{1 - CV}{\text{Ventas}} = \frac{1 - 19.41}{81525}$$

MENSUAL	C\$	3,308.75
PARA UN DIA	C\$	183.82

En la siguiente tabla se muestra el punto equilibrio



**Fuente:** Elaborado por equipo multidisciplinario

**4.4.3.2 Presupuesto de ingreso.**

**4.4.3.3 Presupuesto de egresos.**

**(Revisar tabla en Excel)**

#### 4.4.3.4 Presupuesto de costos.

#### 4.4.3.5 Estructura de costo

Servicio Delivery													
Cédula N° 11 Proyecciones de Costos Indirectos de Comercialización													
Descripción CIF	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
<b>Costos Fijos</b>													
Depreciaciones	C\$ 350.92	C\$ 4,211.04											
Servicios Basicos	C\$ 1,414.00	C\$ 16,968.00											
Impuesto municipal	C\$ 1,000.00	C\$ 12,000.00											
GPS	C\$ 501.00	C\$ 6,012.00											
Rentas pagadas por anticipado	C\$ 3,350.00	C\$ 40,200.00											
<b>Sub total Costos Fijos</b>	<b>C\$ 6,615.92</b>	<b>C\$ 79,391.04</b>											
<b>Costos Variables</b>													C\$ -
Servicio de entrega	C\$ 14,800.00	C\$ 177,600.00											
Materiales de oficina	C\$ 1,488.00	C\$ 600.00	C\$ 8,088.00										
Materiales de limpieza	C\$ 545.00	C\$ 100.00	C\$ 545.00	C\$ 100.00	C\$ 2,090.00								
<b>Sub total Costos Variables</b>	<b>C\$ 16,833.00</b>	<b>C\$ 15,500.00</b>	<b>C\$ 15,945.00</b>	<b>C\$ 15,500.00</b>	<b>C\$ 187,778.00</b>								
<b>Total Costos</b>	<b>C\$ 23,448.92</b>	<b>C\$ 22,115.92</b>	<b>C\$ 22,560.92</b>	<b>C\$ 22,115.92</b>	<b>C\$ 267,169.04</b>								

**Fuente:** Elaborado por equipo multidisciplinario

#### 4.4.3.6 Flujo de caja.

##### Super Delivey flujo de caja

Descripción	Años			
	0	1	2	3
Ingresos por Ventas		C\$ 1,328,741.10	C\$ 1,528,052.27	C\$ 1,757,260.10
Costos de venta		C\$ 958,637.82	C\$ 1,102,433.49	C\$ 1,267,798.52
Depresacion				
Amortizacion				
Utilidad Marginal		C\$ 370,103.28	C\$ 425,618.77	C\$ 489,461.59
Gastos Administrativos		C\$ 358,769.54	C\$ 358,769.54	C\$ 357,392.04
Gastos de Venta		C\$ 299,778.18	C\$ 299,778.18	C\$ 296,976.72
Utilidad antes de Impuesto		-C\$ 288,444.44	-C\$ 232,928.95	-C\$ 164,907.17
<b>Utilidad Neta</b>		<b>-C\$ 288,444.44</b>	<b>-C\$ 232,928.95</b>	<b>-C\$ 164,907.17</b>
otros ingresos		C\$ 336,960.00	C\$ 336,960.00	C\$ 336,960.00
Depreciación		C\$ 4,179.00	C\$ 4,179.00	
Devengacion		C\$ 2,090.00	C\$ 2,090.00	C\$ 2,090.00
Inversión Fija	-C\$ 24,869.00			
Inversión Diferida	-C\$ 18,744.00			
Capital de Trabajo	-C\$ 97,752.90			

Fuente: elaborado por equipo multidisciplinario

#### 4.4.3.7 Valor Actual Neto (VAN).

El valor presente neto (VPN) consiste en encontrar la equivalente de los flujos de efectivo futuros de la microempresa, para después de compararlo con la inversión inicial.

(Nassir, 2008) Plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual o superior a cero, donde la VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda nacional.

Descripción	Años			
	0	1	2	3
<b>Inversión Inicial</b>				
<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>-C\$ 141,365.90</b>	<b>C\$ 54,784.56</b>	<b>C\$ 110,300.05</b>	<b>C\$ 174,142.83</b>
<b>Tasa de descuento</b>	<b>18%</b>			
<b>VAN</b>	<b>C\$ 90,266.17</b>			

La fórmula para el cálculo del VAN es la siguiente, donde I es la inversión, Qn es el flujo de caja del año n, r la tasa de interés con la que estamos comparando y N el número de años de la inversión:

$$VAN = -I + \sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

Permite la valoración de inversión del proyecto, se puede definir como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y los pagos generados por una

inversión, es decir encontrar la equivalencia de los flujos futuros con la inversión inicial de plan de negocios.

#### 4.4.3.8 Tasa Interna de Retorno (TIR).

La tasa interna de retorno (TIR) evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda nacional.

---

<b>TIR</b>	<b>47.86%</b>
------------	---------------

---

La tasa interna del retorno nos permite tomar decisiones a largo plazo ya queda las pautas para medir el crecimiento progresivo, así como la rentabilidad que tiene la microempresa Súper Delivery, la tasa interna es el 47.86% eso quiere decir que tiene una oportunidad de invertir en este negocio.

El TIR realiza el mismo cálculo llevando el VAN a cero, por lo cual el resultado de esta ecuación da por resultado un porcentaje. Como su nombre lo indica, la TIR muestra un valor de rendimiento interno de la empresa expresado en porcentaje, y comparable a una tasa de interés.

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

#### 4.4.3.9 Periodo de recuperación de la inversión

Periodo	Flujo	Flujo acumulado
1	54,784.56	54,784.56
2	110,300.05	165,084.61
3	174,142.83	339,227.44

<b>Inversión inicial</b>	141,365.9	
<b>Últimos flujos</b>	110,300.05	
<b>Por recuperar</b>	31,065.85	
<b>PRI en años</b>	0.28	2.3 años

#### 4.4.3.9 Estados Financieros proyectados

Es un reporte financiero que envase a un periodo determinado muestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se produce y como consecuencia, el beneficio o perdida que ha generado la empresa en dicho periodo de tiempo.

En instrumento de análisis sistematiza toda la información de los ingresos por venta de producto efectiva por el proyecto cuyo monto corresponde al volumen de venta multiplicado por el precio de venta y los costos en que se incurren para la comercialización de estos volúmenes.

#### Super Delivery Estado de Resultado Proyectado

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas Totales			
Descuento sobre venta			
Rebajas sobre venta			
Venta Netas	C\$ 1,328,741.10	C\$1,528,052.27	C\$1,757,260.10
Costos de comercializacion.	C\$ 958,637.82	C\$1,102,433.49	C\$1,267,798.52
<b>Utilidad Bruta</b>	C\$ 370,103.28	C\$ 425,618.77	C\$ 489,461.59
Gastos de Operación	C\$ 658,547.72	C\$ 658,547.72	C\$ 654,368.76
Gastos de Venta	C\$ 299,778.18	C\$ 299,778.18	C\$ 296,976.72
Gastos de Administración	C\$ 358,769.54	C\$ 358,769.54	C\$ 357,392.04
<b>Utilidad de Operación</b>	C\$ (288,444.44)	C\$ (232,928.95)	C\$ (164,907.17)
Otros Ingresos	C\$ 336,960.00	C\$ 336,960.00	C\$ 336,960.00
utilidad antes de impuesto	C\$ 48,515.56	C\$ 104,031.05	C\$ 172,052.83

Elaborado por

revisado por

autorizado por

**Nota:** recordemos que somos una mi pyme de compra y venta, y nuestra principal actividad es el servicio delivery tomándolo en cuenta como otros ingresos.

<b>Super Delivery</b>			
<b>Balance General Proyectado</b>			
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<b>Activos</b>			
<b>Corriente</b>			
Efectivo y equivalente	C\$ 54,784.56	C\$ 63,002.24	C\$ 72,452.58
Banco	C\$ 500.00	C\$ 575.00	C\$ 661.25
Caja chica	C\$ 3,000.00	C\$ 3,450.00	C\$ 3,967.50
Inventario	C\$ 94,752.90	C\$ 108,965.84	C\$ 125,310.71
Papelera y utiles de oficina	C\$ 7,908.00	C\$ 9,094.20	C\$ 10,458.33
Propaganda y publicidad	C\$ 9,660.00	C\$ 11,109.00	C\$ 12,775.35
<b>Sub total Activo Corriente</b>	<b>C\$ 170,605.46</b>	<b>C\$ 196,196.28</b>	<b>C\$ 225,625.72</b>
<b>No Corriente</b>			
Maquinaria, mobiliario y equipo	C\$24,869.00	C\$28,599.35	C\$32,889.25
Depresacion acumulada	C\$ 4,179.00	C\$4,805.85	C\$5,526.73
Rentas pagado por anticipado	C\$ 40,200.00	C\$46,230.00	C\$53,164.50
Otros equipos (parrilla)	C\$ 1,000.00	C\$1,150.00	C\$1,322.50
Materiales de limpieza	C\$ 545.00	C\$626.75	C\$720.76
Devengacion de limpieza	C\$ 2,090.00	C\$2,403.50	C\$2,764.03
Gastos de constitucion	C\$ 4,010.00	C\$4,611.50	C\$5,303.23
Cuentas pagadas x anticipado	C\$ 6,012.00	C\$6,913.80	C\$7,950.87
<b>Sub total No Corriente</b>	<b>C\$ 70,367.00</b>	<b>C\$ 80,922.05</b>	<b>C\$ 93,060.36</b>
<b>Total Activo</b>	<b>C\$ 240,972.46</b>	<b>C\$ 277,118.33</b>	<b>C\$ 318,686.08</b>
<b>Pasivo</b>			
<b>Corriente</b>			
Salarios x pagar	C\$ 29,164.97	C\$ 33,539.72	C\$ 38,570.67
Prestaciones por pagar	C\$ 7,291.29	C\$ 8,384.98	C\$ 9,642.73
Inss patronal	C\$ 6,270.74	C\$ 7,211.35	C\$ 8,293.05
Impuestos x pagar	C\$ 1,200.00	C\$ 1,380.00	C\$ 1,587.00
Servicios basicos x pagar	C\$ 1,414.00	C\$ 1,626.10	C\$ 1,870.02
Otras cuentas x pagar(t)	C\$ 3,200.00	C\$ 3,680.00	C\$ 4,232.00
Otros gastos por pagar	C\$ 2,550.00	C\$ 2,932.50	C\$ 3,372.38
<b>Sub total Pasivo Corriente</b>	<b>C\$ 51,091.00</b>	<b>C\$ 58,754.65</b>	<b>C\$ 67,567.85</b>
<b>No Corriente</b>			
<b>Total pasivo</b>	<b>C\$ 51,091.00</b>	<b>C\$ 58,754.65</b>	<b>C\$ 67,567.85</b>
<b>Capital propio</b>	<b>C\$ 141,365.90</b>	<b>C\$ 162,570.79</b>	<b>C\$ 186,956.40</b>
Utilidad neta del ejercicio	C\$ 48,515.56	C\$ 55,792.89	C\$ 64,161.83
<b>Total Capital Contable</b>	<b>C\$ 189,881.46</b>	<b>C\$ 218,363.68</b>	<b>C\$ 251,118.23</b>
<b>Total P + C</b>	<b>C\$ 240,972.46</b>	<b>C\$ 277,118.33</b>	<b>C\$ 318,686.08</b>

Elaborado por

revisado por

autorizado por

#### **4.4.3.10 Análisis Financiero**

De acuerdo a los estudios realizados se encontró que al establecer una microempresa que se dedica a la venta de productos de la canasta básica vía Delivery es factible, ya que se revelo en el estudio de mercado que cuenta con la capacidad de cubrir el mercado meta al cual se dirige con el inventario inicial.

De acuerdo a los costos y gastos que incurre la microempresa para iniciar labores se presenta un cuadro del plan de inversión con las descripciones de la inversión fija y diferida con el capital de trabajo.

También como se puede observar la proyección del Flujo de Caja que se expresa en momentos constituye uno de los elementos más importantes del Estudio del Proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los Resultados que en ella se determinen, el momento cero reflejara los egresos previos a la puesta en marcha del Proyecto lo cual puede denominarse inversión inicial y en los años uno, dos y tres se refleja los ingresos y egresos del negocio, los flujos a futuros descontados al día de hoy para la microempresa es C\$ 90,266.17 reflejando que se obtiene ganancias.

De igual manera nos revela que es rentable ya que su tasa es el 47.86% esto quiere decir que es mayor 29.86 unidades porcentuales que la tasa de descuento, se logra recuperar la inversión inicial en 2 año y 3 meses determinando que la implementación de la microempresa es factible para los propietarios que piensan no solo satisfacer a sus clientes sino también en un futuro ser una fuente de trabajo en un país en busca de desarrollo.

**5 Cronograma de trabajo**

No	Actividades	septiem bre		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	dic
	Lectura y análisis de la Normativa de SG - Plan 2013															
	Presentación del tema general aprobado en Consejo de Dirección															
	Conformación de equipos de seminario															
	presentación de estructura, cronograma y plan de talleres prácticos															
	Portada (Marca institucional, tema, Subtema, Autores, Tutor y fecha)															
	Dedicatorias															
	Agradecimientos															
	Valoración del docente															
	Resumen															



	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.																	
	<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																	
	<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														
	Cronograma de trabajo														
	Bibliografía														
	Anexos														
	Revisión final del documento, por parte del tutor														
	Entrega del documento, para predefensa														
	Predefensa de Seminario de Graduación														
	Incorporación de correcciones del Comité														
	Entrega del documento corregido														
	Defensa de Seminario de Graduación														

**Fuente:** elaborado por equipo multidisciplinario

## 6 Bibliografía

### Bibliografía

Colin, L. A. (2002-2011). Estudio Integral de la nomina. En L. A. Colin, *Estudio Integral de la nomina* (págs. 25-29). Mexico: ediciones fiscales isef s.a.

Fischer, L. (2011). *Mercadotecnia*. Mexico D.F: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES S.A DE C.V.

Gardey, J. P. (2011 - 2014). Obtenido de publicado 2011 Actualizado 2014.

J.GITMAN, L. (s.f.). *Administracion financiera*. San Diego State: Pearson,Addison Wesley.

Lovelock, C. (2011). *Marketing de Servicios*. Mexico.

Richard, s. L. (2016). *marketing de servicio*. sexta edicion pag. 344.

### Trabajos citados

Colin, L. A. (2002-2011). Estudio Integral de la nomina. En L. A. Colin, *Estudio Integral de la nomina* (págs. 25-29). Mexico: ediciones fiscales isef s.a.

Fischer, L. (2011). *Mercadotecnia*. Mexico D.F: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES S.A DE C.V.

Gardey, J. P. (2011 - 2014). Obtenido de publicado 2011 Actualizado 2014.

J.GITMAN, L. (s.f.). *Administracion financiera*. San Diego State: Pearson,Addison Wesley.

Lovelock, C. (2011). *Marketing de Servicios*. Mexico.

Richard, s. L. (2016). *marketing de servicio*. sexta edicion pag. 344.

## Referencias

Colin, L. A. (2002-2011). Estudio Integral de la nomina. En L. A. Colin, *Estudio Integral de la nomina* (págs. 25-29). Mexico: ediciones fiscales isef s.a.

Fischer, L. (2011). *Mercadotecnia*. Mexico D.F: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES S.A DE C.V.

Gardey, J. P. (2011 - 2014). Obtenido de publicado 2011 Actualizado 2014.

J.GITMAN, L. (s.f.). *Administracion financiera*. San Diego State: Pearson,Addison Wesley.

Lovelock, C. (2011). *Marketing de Servicios*. Mexico.

Richard, s. L. (2016). *marketing de servicio*. sexta edicion pag. 344.

<https://es.slideshare>KarenLaAg>

## 7. Anexos

1. Resultados de encuestas.

Datos

N: 1,836

P: 0.5

e: 0.05

Z: 1.96

$$n = \frac{N[p(1 - p)]}{N - 1(E \cdot Z)^2 + p(1 - p)}$$

$$n = \frac{1,836[0.5(1 - 0.5)]}{1,836 - 1(0.05 \cdot 1.96)^2 + 0.5(1 - 0.5)}$$

$$n = \frac{459}{1.44}$$

$$n = 318$$

n: (ni/N)

Residenciales Jinotepe y Diriamba, Carazo.

Varones

$$318 = 886 / 1,836 = 153.5$$

Mujeres

$$318 = 950 / 1,836 = 164.5 \quad \left. \begin{array}{l} \phantom{318 = 886 / 1,836 = 153.5} \\ \phantom{318 = 950 / 1,836 = 164.5} \end{array} \right\} 318$$

## Pilotaje 10%

Estrato	Ni	P	Nr
886	153.5	15.3	138.2
950	164.5	16.4	148.1
1,836	318	31.8	286.2
			572.5 (10%)
			57.25

Sondeo	Se utilizó el sondeo para conocer la aceptación del servicio en los Municipios de Jinotepe y Diriamba enfocada a los residenciales.
Entrevistas	Permitió la recopilación de información sobre la población de los residenciales así como los funcionarios de estas que interactúan.
Observación	A través de esta técnica se logró identificar el universo de estudio y la muestra
Encuestas	Se realizara un total de 318

## Fuentes de información.

Son instrumentos para obtener información relevante mediante la exploración de variables.

### Fuentes Primarias

- Sondeo
- Encuestas
- Entrevistas

### Fuentes Secundarias

- Libro(Gestión de proyectos, Baca Urbina)
- Páginas web

N°	Medio	Localización	Impacto esperado	Frecuencia	Distribución por cantidad	Costo unitario	Costo total
1	Fanpage ( Red social)	Online	Información del servicio a ofrecer.	1	1 vez Al día Por un mes	C\$ 161	C\$ 4,830.
2	Radial	Radial Okey 93.3 FM Jinotepe-Carazo	Reconocimiento del servicio en un 10%	1	2 veces al día por un mes	C\$ 2592	C\$ 2592
3	Volantes	Diriamba y Jinotepe (Residenciales )	Clientes	500	500	C\$ 4.50	C\$2,250

**Fuente:** elaborado por equipo multidisciplinario

## 2. Estructura de las encuestas

### 1. Aspectos demográficos

#### 1. Genero

M

F

#### 2. Edad

20-35

36-51

52-66

#### 3. Nivel académico

secundaria

universidad

maestrías

#### 4. Ingresos económicos

trabajo

negocio propio

#### 5. rango salarial

C\$6,000-12,000

C\$13,000-C\$18,000

C\$19,000-C\$24,000

C\$25,000-C\$30,000

C\$31,000-C\$36,000

C\$37,000-C\$42,000

### 2. ¿Ha utilizado alguna vez un servicio delivery (a domicilio)?

Si

NO

Si su respuesta es **NO**, salte a la pregunta ( No 4)

### 3. ¿Cuál de estos servicios a domicilio ha usado?

Opciones	si	No
1. Comida china		
2. Pizza		
3. pollo tip-top		
4. rostipollo		
5. farmacia(medicinas)		
6. cosméticos		
7. Gas		

### 4. ¿Cuál es el lugar que visita con frecuencia para realizar sus compras alimenticias?

1-supermercado pali

3-supermercado la colonia

5-distribuidoras

2.supermercado Santiago

4-Pulperías

**5. ¿con que frecuencia realiza las compras de la canasta básica?**

1. Diario  2. Dos veces por semana  3. Semanal   
4. Quincenal  5. Mensual

**6. ¿Cuánto dinero gasta al realizar sus compras de la canasta básicas?**

C\$4,000.00-C\$6,000.00

C\$7,000.00-C\$9,000.00

C\$10,000.00-C\$12.000.00

**7. ¿Es de su conocimiento la existencia de un negocio que se encargue de llevar a su domicilio productos de la canasta básica?**

1. SI  2. NO

**8. ¿Estaría dispuesto a utilizar el servicio de mercado a domicilio para realizar sus compras de la canasta básica?**

- SI  NO

Si su respuesta es **NO**, pase a la pregunta (No11)

**9. ¿Por qué utilizaría este servicio a domicilio?**

1. seguridad  2. Garantía  3. Comodidad

**10. ¿Por qué no estaría dispuesto a utilizar este servicio?**

1. Por desconfianza  2. Por qué no me interesa   
3. por qué dispone de tiempo

**11. ¿En cuales medios le gustaría realizar su compra a domicilio?**

1. Llamadas  2. SMS  3. Whatsapp

**12. ¿Con que frecuencia utilizaría el servicio?**

1. Diario  2. Dos veces por semana  3. Semanal   
4. Quincenal  5. Mensual

**13. ¿Cuáles de los siguientes aspectos le atrae de este servicio?**

1. Simplicidad       2. Que es nuevo       3. Que es necesario

**14. ¿de qué medios publicitarios le gustaría informarse acerca de este servicio a domicilio?**

1. Redes sociales       2. Radios       3. volantes       4. Brochures

**15. ¿A qué tiempo le gustaría que los productos ofrecidos por nuestro servicio estén en su hogar?**

**1- Zona de Jinotepe**

30 minutos a 50 minutos

55 minutos a 1:30 hrs

**2- Zona de Diriamba**

1 hrs a 1:30 hrs

2 hrs a 2:30 hrs

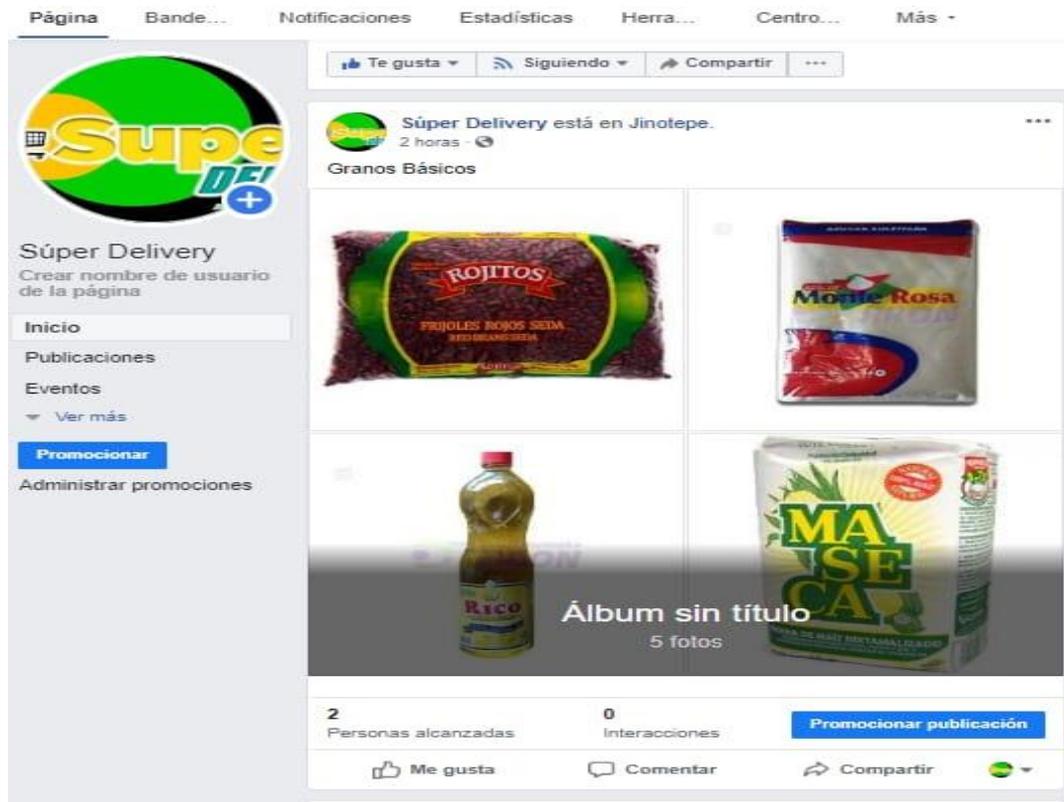
**16. ¿Cuál sería para usted el medio de pago más fácil en realizar este servicio?**

- 1-efectivo       2-tarjeta electrónica       3- banca net

**Teniendo en cuenta los aspectos anteriores, ¿De qué manera le gustaría que se estableciera el precio de este servicio?**

- 1-% agregado al total de sus compras       2-Valor fijo   
3-Cantidad de sus productos       4-Tipo de transporte que se utilizara.

### 3. Catalogo de los productos en la página de Facebook





Álbum PRODUCTOS EMPACADOS



**Súper Delivery** agregó 6 fotos nuevas – en **Jinotepe**.

16 min • Jinotepe • 🌐

Productos empacados para el consumo en el hogar





Súper Delivery  
Crear nombre de usuario de la página

- Inicio
- Publicaciones
- Eventos
- Ver más
- Promocionar**
- Administrar promociones

Te gusta Siguiendo Compartir

Súper Delivery ha añadido 5 fotos nuevas al álbum Productos de Consumo Rapido. 2 horas

Productos de consumo rápido a bajo costo



Productos de Consumo Rapido

5 fotos

2 Personas alcanzadas 0 Interacciones Promocionar publicación

Me gusta Comentar Compartir

#### 4. BANEX



**Misión**

Brindar una excelente atención enfocada a la venta de alimentos con entrega a domicilio del super delivery.

Dirigido a personas con capacidad de utilizar este servicio, como también brindar comodidad facilitando el acceso a productos desde el hogar reduciendo el uso de recursos de tiempo, ofreciendo variedad, calidad y variedad al recibir los pedidos en casa garantizando siempre puntualidad y en tiempo indicado.

**Visión**

Lograr hacer una empresa referente de negocios del super delivery y ser los mejores en garantizar seguridad y satisfacción, al recibir el servicio de entrega a domicilio.

**Venta de productos de la canasta básica**



**Seguridad en el servicio**

Seguridad para el cliente en la entrega de sus productos.

**confiamos con:**

Página en Facebook para mayor información de productos.



**Horario de Atención**

8:00 am - 8:00 pm.

**Super Delivery Jinotepe**

**Teléfonos**

☎ 87595318

☎ 57288123

## **5. CONTRATO DE TRABAJO.**

Nosotros ----- mayor de edad, comerciante, con domicilio en la ciudad de Diriamba Carazo y de transito por esta ciudad quien en lo sucesivo del presente contrato de trabajo se denominara **CONTRATISTA** y soltera, licenciada en administración turística y hotelera, con domicilio en esta ciudad, Nicaragüense, identificada con cédula número ----- hemos convenido celebrar contrato de trabajo, sujeto a las cláusulas siguientes clausulas:

### **PRIMERA: (DESCRIPCIÓN DE TRABAJO)**

En este estado habla la contratista ----- y expresa que es agente del super delivery por lo que a través del presente acto contrata a la segunda compareciente ----- para entregar pedidos a domicilio a diferentes clientes, , una vez recibido el dinero al contratista esta (contratista) se encargara de llevar el dinero hasta la empresa ----- liberando de toda responsabilidad a la contratada.

### **SE GUNDA: (FORMA DE PAGO)**

La contratista pagara a la contratada un salario por el trabajo realizado de modo y tiempo convenido con el trabajador el cual se le pagara cada quince días, tendrá una duración de ocho horas laborales.

### **TERCERA: (DURACION DEL CONTRATO)**

El presente contrato tendrá una vigencia de doce meses, iniciando con la firma del presente contrato de Trabajo y finalizando el día treinta y uno del presente año.

### **CUARTA: (arbitrio).**

Por cualquier inconformidad nos someteremos a un mediador elegido por voluntad

de ambas, al encontrarse inconformidad por alguna de las partes procederán en la vía correspondiente a la materia.

**(ACEPTACIÓN).**

En fe de nuestra aceptación de todo lo referido en el presente contrato, firmamos el presente contrato en dos tantos de un mismo tenor, en la ciudad de Jinotepe, a los --  
--- días de ----- del año -----.

-----

-----

**CONTRATISTA.**

**CONTRATADA.**

**PASÓ ANTE MÍ**

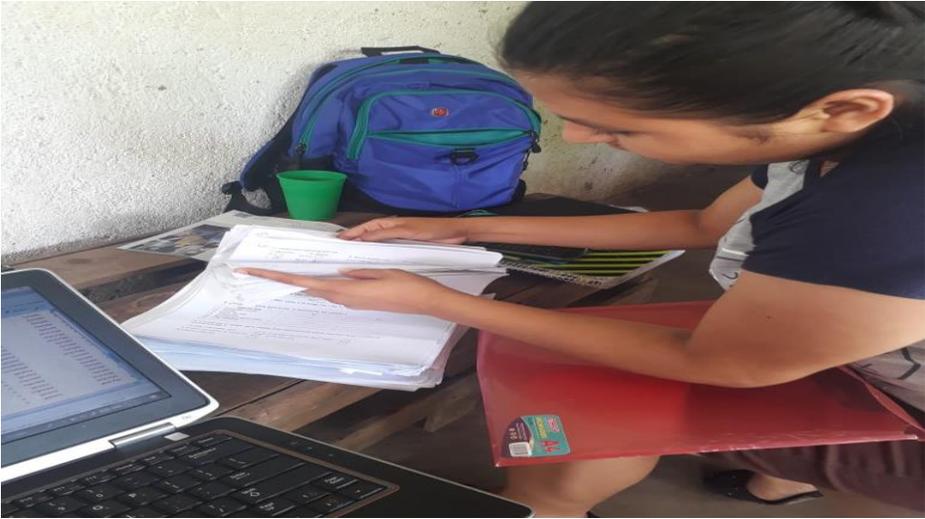
**Lic. ROGER ABEL REYES BARRERA**

**ABOGADO Y NOTARIO PÚBLICO.**

}

## 6. Investigación de campo.







Contrato de Arrendamiento más recibo básico del Local en caso de Alquiler.

- En caso de que se venta de licor, billares, etc. traer resolución de la policía.
- En caso de farmacia traer el permiso del MINSA.
- Tercera persona traer carta poder y cedula de identidad.
- Correo electrónico.

2 Jueg  
de  
copias

Nota: En Caso que el recibo básico del servicio no esté a su nombre presentar Constancia Domiciliar del Dueño del Servicio.