



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO
FAREM-CARAZO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

Proyecto de graduación para optar al título de Licenciado en Banca y Finanzas

Tema: Proyecto de emprendimiento

Subtema: Diseño de un proyecto para la creación de la Micro empresa Caballo Bayo “El Nandaiméño” dedicado a la elaboración del platillo Nicaragüense caballo bayo, ubicada en la ciudad de Nandaimé, departamento de Granada, durante el primer semestre del año 2019.

Autores:	N° Carne
Br. Castellón Acosta Adriana del Carmen.	14-09067-3
Br. Noguera Rosales Greissel Danieth.	14-09222-4
Br. Zerón Rodríguez Diana Carolina.	14-09381-9

Tutor: Lic. Cela del Carmen Mendieta Baltodano

Jinotepe, Abril del 2019



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

2019: *“Año de la Reconciliación”*

24 de abril 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 Innovación o Emprendimiento en la cuarta región del país, presentado por los (as) bachilleres:

Nº	Apellidos y Nombres	Carné
1	Castellón Acosta Adriana del Carmen	14 - 09067 - 3
2	Noguera Rosales Greissel Danieth	14 - 09222 - 4
3	Zerón Rodríguez Diana Carolina	14 - 09381 - 9

Siendo el subtema: Diseño de un proyecto para la creación de la Micro empresa Caballo Bayo “El Nandaimeño” dedicado a la elaboración del platillo Nicaragüense caballo bayo, ubicada en la ciudad de Nandaime, departamento de Granada, durante el segundo semestre del año 2018.

El cual ha cumplido con los requisitos técnicos y metodológicos establecidos de acuerdo a la normativa de Proyecto de Graduación. Este trabajo contribuye a desarrollar y obtener habilidades y conocimientos relacionados al perfil de la carrera y sobre todo se ajusta a las exigencias del entorno económico y laboral actual.

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

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

Atentamente.

Lic. Celsa del Carmen Mendieta Baltodano
Tutor de Proyectos de Graduación

Ce/ 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.econom.faremc@unan.edu.ni | www.faremcarazo.unan.edu.ni

Dedicatoria

“Muchos son los planes en el corazón del hombre, pero son los propósitos de Dios lo que prevalecen”

Proverbios 19:21

A Dios

Por habernos permitido llegar hasta este punto, habernos dado salud y espíritu de perseverancia para lograr nuestros objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A nuestros Padres

Por habernos apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que nos ha permitido ser personas de bien, por sus incontables ejemplos de constancia, pero más que nada por su amor.

A nuestros Maestros

Por su gran apoyo y motivación para la culminación de nuestros estudios profesionales y para la elaboración de este proyecto, aquellos que marcaron cada etapa de nuestro camino universitario que nos ayudaron en asesorías y dudas presentadas.

A la Universidad

Por el prestigio recibido al ser profesionales graduados de la UNAN Managua FAREM Carazo, por el nivel de calidad docente que posee, con el cual forjamos nuestros estudios profesionales.

Agradecimientos

Le agradecemos a Dios por habernos acompañado y guiado a lo largo de nuestra carrera, por ser nuestra fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarnos una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

Le damos gracias a nuestros padres por apoyarnos en todo momento, por los valores que nos han inculcado, y por habernos dado la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de nuestra vida. Sobre todo por ser un excelente ejemplo de vida a seguir.

Le agradecemos la confianza, apoyo y dedicación de tiempo a nuestros profesores, por haber compartido con nosotros sus conocimientos y sobre todo su amistad.

Resumen

La propuesta de plan de emprendimiento busca mediante la aplicación de un modelo de negocio de un restaurante tradicional que tendrá por nombre caballo bayo “El Nandaimaño” de tal manera reafirmar la validez del modelo en una realidad mediante la elaboración de una investigación de mercado, para conocer aspectos relevantes sobre lo que serán los futuros clientes, como implementar las herramientas necesarias para darse a conocer como una nueva micro empresa y forjarse camino en la región.

Todo de acuerdo a los objetivos de esta investigación de dar respuesta a la necesidad que se vio marcada en la ciudad de Nandaima de implementar un local con la especialidad en el platillo caballo bayo, que además de ofrecer un buen servicio busca reforzar los valores de la tradición nicaragüense.

Esta investigación se realizó en el primer semestre del año lectivo 2019 en la cual se aplicó métodos y técnicas de recopilación de la información, como encuestas, observación directa, análisis del entorno e investigación de campo todo esto para sustentar el estudio, lo cual facilita la manera de explicar de forma clara y con base, lo antes mencionado en este plan de emprendimiento.

Con este trabajo de investigación se pretende realizar un diagnóstico base para la evaluación de un plan de emprendimiento, con el objetivo de demostrar su rentabilidad puesto que mediante el plan financiero se realizó el cálculo de la inversión para que la micro empresa pueda iniciar sus operaciones, en este plan se reflejan y desglosan los costos en que se debe incurrir durante todo el proceso, así como el costo total del plan de inversión, el punto de equilibrio y se proyectaron los estados financieros correspondiente para constatar el nivel de aceptación que este tipo de empresa tendría.

Este plan de emprendimiento es muy importante ya que viene a generar nuevas formas, estrategias y herramientas para los negocios de la zona, viene apoyar y a proporcionar ideas frescas e innovadoras, además de brindar un sentimiento de seguridad a los futuros clientes.

Objetivos

Objetivo general: Proponer un plan de emprendimiento de un restaurante tradicional, Caballo Bayo “El Nandaiméño” ubicada en la ciudad de Nandaime, departamento de Granada, durante el primer semestre del año 2019.

Objetivos específicos:

- Estructurar un plan de producción para la micro empresa Caballo Bayo “El Nandaiméño” especificando los costos de producción y gastos generales de la misma.
- Realizar un plan financiero para la evaluación de la rentabilidad de la micro empresa.

Índice

2.	Cuerpo del trabajo	1
2.1.	Generalidades del proyecto.....	1
2.1.1.	Solución	2
2.1.2.	Diseño o modelo en 3D	3
2.1.3.	Oportunidad en el mercado.....	5
2.1.4.	Propuesta de valor	9
2.1.4.1.	La novedad de mi proyecto desde la base de la Propiedad Intelectual	13
2.1.5.	Ciclo del Proyecto	16
2.1.6.	Presupuesto	17
2.1.6.1.	Compra de materiales insumos y herramientas	17
2.1.6.2.	Visibilidad del proyecto.....	20
2.1.7.	Plan de negocio.....	22
2.1.7.1.	Plan de mercadotecnia	22
2.1.7.1.1.	Ubicación de la empresa.....	23
2.1.7.1.2.	Mercado/zona comercial.....	23
2.1.7.1.3.	Segmentación de mercado (clientes potenciales).....	25
2.1.7.1.4.	Análisis Demanda total.....	28
2.1.7.1.5.	Participación de mercado.....	29
2.1.7.1.6.	Precio de venta	33
2.1.7.1.7.	Estimado de ventas.....	36
2.1.7.1.8.	Medidas promocionales	38
2.1.7.1.9.	Estrategias de marketing.....	38
2.1.7.1.10.	Presupuesto de marketing	39
2.1.7.2.	Plan de producción	40
2.1.7.2.1.	El proceso de producción.....	42
2.1.7.2.2.	Capital fijo y vida útil del capital fijo.....	49
2.1.7.2.3.	Mantenimiento y reparaciones	50
2.1.7.2.4.	Fuentes de los equipos.....	52
2.1.7.2.5.	Capacidad planificada a futuro	63

2.1.7.2.6.	Materia prima necesaria su costo y disponibilidad	64
2.1.7.2.7.	Mano de obra, su costo, disponibilidad y productividad	65
2.1.7.2.8.	Gastos generales de la fabrica	66
2.1.7.3.	Plan de organización y gestión	67
2.1.7.3.1.	Marco legal (forma jurídica)	67
2.1.7.3.2.	Estructura de la organización	76
2.1.7.3.3.	Actividades y gastos preliminares	82
2.1.7.3.4.	Equipos de oficina	82
2.1.7.3.5.	Gastos administrativos	83
2.1.7.4.	Plan financiero	86
2.1.7.4.1.	Costo del proyecto	87
2.1.7.4.2.	Estado de ganancias y perdidas	88
2.1.1.1.1.	Estado de flujo de caja	90
2.1.1.1.2.	Balance general de apertura	91
2.1.1.1.3.	Balance general de cierre	92
2.1.1.1.4.	Punto de equilibrio	95
2.1.1.1.5.	VAN, TIR, relación beneficio costo	101
2.1.1.1.6.	Análisis financiero	102
	Cronograma de actividades	104
	Bibliografía	108
	Anexos	109

Índice de imágenes

<i>Imagen N° 1 Plano de instalaciones Caballo Bayo “El Nandaimeño”</i>	3
<i>Imagen N° 3 Plano de instalaciones Caballo Bayo “El Nandaimeño”</i>	4
<i>Imagen N° 4 “Caballo bayo”</i>	5
<i>Imagen N°5 Logotipo</i>	10
<i>Imagen N° 6 Platillo Caballo Bayo</i>	11
<i>Imagen N°7 Brochure</i>	20
<i>Imagen N° 8 Brochure</i>	21
<i>Imagen 9 zona de comercialización donde estará ubicado.</i>	23
<i>Imagen 10 Mercado al que estará dirigido.</i>	24
<i>Imagen 11 Menù</i>	124

Índice de gráficos

<i>Gráfica 1 Demanda total</i>	7
<i>Grafica 2 Demanda total</i>	7
<i>Gráfica 3 Oferta de mercado</i>	8
<i>Grafica 4 Procedimiento del registro de marca</i>	14
<i>Gráfica 5 Ciclo del proyecto</i>	8
<i>Grafica 6 Los principales clientes (Edad)</i>	25
<i>Grafica 7 Los principales clientes (Nivel de ingresos)</i>	26
<i>Grafica 8 Los principales clientes (preferencias)</i>	26
<i>Gráfica 9 Demanda total</i>	28
<i>Gráfica 10 Demanda total</i>	28
<i>Gráfica 11 Oferta de mercado</i>	31
<i>Gráfica 12 Oferta de mercado (presentación de platillo)</i>	32
<i>Grafica 13 Flujo grama del servicio</i>	48
<i>Grafica 14 organigrama de la empresa</i>	77
<i>Grafica N°15 punto de equilibrio</i>	96
<i>Grafica N°16 punto de equilibrio</i>	98
<i>Grafica N°17 punto de equilibrio</i>	100
<i>Grafica N°18 Encuesta</i>	113

<i>Grafica N°19 Encuesta</i>	113
<i>Grafica N°20 Encuesta</i>	114
<i>Grafica N°21 Encuesta</i>	114
<i>Grafica N°22 Encuesta</i>	115
<i>Grafica N°23 Encuesta</i>	115
<i>Grafica N°24 Encuesta</i>	116
<i>Grafica N°25 Encuesta</i>	116
<i>Grafica N°26 Encuesta</i>	117
<i>Grafica N°27 Encuesta</i>	117
<i>Grafica N°28 Encuesta</i>	118
<i>Grafica N°29 Encuesta</i>	118
<i>Grafica N°30 Encuesta</i>	119
<i>Grafica N°31 Encuesta</i>	119
<i>Grafica N°32 Encuesta</i>	120
<i>Grafica N°33 Encuesta</i>	120
<i>Grafica N°34 Encuesta</i>	121
<i>Grafica N°35 Encuesta</i>	121
<i>Grafica N°36 Encuesta</i>	122
<i>Grafica N°37 Encuesta</i>	122
<i>Grafica N°38 Encuesta</i>	123
<i>Grafica N°39 Encuesta</i>	123
<i>Grafica N°40 Encuesta</i>	124

Índice de tablas

<i>Tabla 1 Enseres de producción</i>	17
<i>Tabla 2 Enseres de producción</i>	17
<i>Tabla 3 Enseres de producción</i>	18
<i>Tabla 4 Enseres de producción</i>	18
<i>Tabla 5 Enseres de producción</i>	18
<i>Tabla 6 Enseres de producción</i>	19
<i>Tabla 7 Enseres de producción</i>	19
<i>Tabla 9 Precio de venta Caballo Bayo</i>	33
<i>Tabla 10 Precio de venta Caballo Bayo</i>	34
<i>Tabla 11 Precio de venta Cacao</i>	35
<i>Tabla 12 Proyecciones de ventas Caballo Bayo en unidades físicas</i>	36
<i>Tabla 13 Proyecciones de ventas Caballo Bayo en unidades monetarias</i>	37
<i>Tabla 14 Presupuesto de mercadería</i>	40
<i>Tabla 15 Recepción y almacenamiento de la materia prima</i>	42
<i>Tabla 17 Cocción de los alimentos</i>	44
<i>Tabla 18 Servicio de venta de alimentos</i>	45
<i>Tabla 19 Lavado de vajilla y utensilios</i>	46
<i>Tabla 20 Flujo grama de Limpieza</i>	47
<i>Tabla 21 Maquinaria y equipos de cocina</i>	49
<i>Tabla 22 Maquinaria y equipos de comedor</i>	49
<i>Tabla 23 Maquinaria y equipos de oficina</i>	50
<i>Tabla 24 Proveedores</i>	52
<i>Tabla 25 Proveedor ollas de acero inoxidable</i>	59
<i>Tabla 26 Proveedor Frízer</i>	60
<i>Tabla 27 Proveedor cocina industrial</i>	60
<i>Tabla 28 Proveedor licuadora</i>	61
<i>Tabla 29 Proveedor Tv</i>	62
<i>Tabla 30 Proveedor Mesas y sillas</i>	62
<i>Tabla 31 Proveedor computadora de escritorio</i>	63

<i>Tabla 32 Programación de producción</i>	64
<i>Tabla 33 Materia prima directa</i>	64
<i>Tabla 34 proyecciones de mano de obra</i>	65
<i>Tabla 35 Gastos básicos</i>	66
<i>Tabla 36 Gastos de papelería</i>	66
<i>Tabla 37 Clasificación de empresas según números de trabajadores</i>	71
<i>Tabla 38 Ficha de cargo Gerente general</i>	78
<i>Tabla 39 Ficha de cargo cocinero</i>	79
<i>Tabla 40 Ficha de cargo ayudante de cocina</i>	80
<i>Tabla 41 Ficha de cargo mesero</i>	81
<i>Tabla 42 Gastos de constitución</i>	82
<i>Tabla 44 Proyecciones gastos de administración</i>	83
<i>Tabla 45 proyecciones gastos de venta</i>	84
<i>Tabla 46 Inversión del proyecto</i>	87
<i>Tabla 47 Estado de resultados</i>	88
<i>Tabla 48 Flujo de Caja</i>	90
<i>Tabla 49 Balance general de apertura</i>	91
<i>Tabla 50 Balance general de cierre</i>	92
<i>Tabla 51 Balance general de cierre</i>	93
<i>Tabla 52 Balance general de cierre</i>	94
<i>Tabla 53 Punto de equilibrio Caballo bayo</i>	95
<i>Tabla 54 Punto de equilibrio Caballo bayo</i>	97
<i>Tabla 55 Punto de equilibrio Cacao</i>	99
<i>Tabla 56 VAN Y TIR</i>	101
<i>Tabla 57 Relación beneficio, costo</i>	101
<i>Tabla 58 Cronograma de actividades</i>	104
<i>Tabla 59 Flujo de efectivo</i>	126
<i>Tabla 60 Nomina</i>	126
<i>Tabla 61 CIF</i>	126

2. Cuerpo del trabajo

2.1. Generalidades del proyecto

Sandoval, explica las razones por las cuales es importante emprender para una mejor economía tanto, para el emprendedor como para el estado y los ciudadanos, los productos y servicios innovadores de los cuales disfrutamos día a día , mejoras y desarrollo para el país, satisfacción y solución de problemas ya que sin la iniciativa de los emprendedores sería imposible que existieran los productos y servicios que utilizamos a diario, disciplina personal es necesaria para ser un emprendedor porque son atributos que nos hacen mejor persona, por lo que ser emprendedores nos puede convertir en mejores personas. (Sandoval, 2017)

El emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios y pasar de ser empleados a ser empleadores. (Sandoval, 2017)

Según Shtterstock es común entre los jóvenes recién graduados de la universidad que su poca o nula experiencia laboral le resulte el principal obstáculo a la hora de conseguir empleo generando un problema académico. El emprendimiento por necesidad puede ser exitoso o no, pero usualmente contiene beneficios el cual se busca generar ingresos de manera rápida a través de un producto o servicio. (Shtterstock, 2015)

En la ciudad de Nandaime a través de la observación se ha podido percibir la falta de un restaurante donde se brinde un servicio de calidad que funcionen en forma rápida y efectiva, con la opción de un ambiente al aire libre, a causa de la carencia de estos lugares nos hemos enfocado en la creación de restaurante, este proyecto es un servicio de alimento y bebidas típicas nicaragüenses, con el propósito de satisfacer las necesidades del público, nuestros clientes podrán disfrutar de una velada en el área de mesas al aire libre en compañía de familiares y amistades. La realización de este proyecto se ejecuta para beneficiar a familias nicaragüenses y turistas extranjeros mediante un excelente servicio dejando en ellos el gozo de ser bien atendidos de tal manera lograr que al retirarse del país

tengan deseo de retornar pronto y a los nacionales brindarle la oportunidad de satisfacer su paladar en un ambiente diferente con estándares de calidad, servicio personalizado.

2.1.1. Solución

Ante la falta de un lugar de esparcimiento y recreación familiar en la ciudad de Nandaime se plantea la propuesta de emprendimiento de un restaurante tradicional, con la especialidad de ofrecer uno de nuestros reconocidos platillos nicaragüenses, nuestro exquisito caballo bayo “El Nandaimeño” dándole la oportunidad a los clientes que consumen o estarían dispuestos a consumir nuestro producto.

Para implementar nuestra propuesta se necesitaría alquiler del local, materiales e insumos, personal y presupuesto; por lo cual el proyecto estará compuesto con un financiamiento propio por parte de las tres socias, el capital es proveniente de herencias que fueron obtenidas, los cuales contamos con un terreno ubicado en la zona rural de Nandaime el cual se pondrán a la venta con un valor de 9,000 dólares para reunir la inversión que necesitaríamos para la apertura del negocio e iniciar las actividades en el mismo.

Según el tipo de cambio del dólar utilizada es según la tasa oficial del banco central de Nicaragua. La estructura de capital estará compuesta por fondos propios, el cual fue obtenido por la venta de un terreno. No hay uso de financiamiento porque no somos sujetas de crédito.

Es la sazón y la calidad de nuestro platillo lo que queremos mostrar a nuestros clientes para llegar a ellos. Es por ello que a la vez implementaremos estrategias de marketing y publicidad para darnos a conocer como un restaurante con un servicio de calidad y acogedor.

2.1.2. Diseño o modelo en 3D

Imagen N° 1 Plano de instalaciones Caballo Bayo “El Nandaiméño”



Fuente:
Equipo
investigador.

Descripción imagen N° 1. Vista de frente o alzado, en esta imagen se puede apreciar la entrada del restaurante.

Imagen N° 2 Plano de instalaciones Caballo Bayo “El Nandaiméño”



Fuente:
Equipo
investigador.

Descripción imagen N° 2. Vista superior o planta, en esta imagen se puede apreciar cada área determinada del restaurante:

- Entrada y salida
- Área de mesas
- Caja
- Servicios Higiénicos
- Área de cocina

Imagen N° 3 Plano de instalaciones Caballo Bayo “El Nandaimeño”



Fuente:
Equipo
investigador.

Descripción imagen N° 3. Vista de frente o alzado del área inferior, en esta imagen se puede apreciar:

- Área de mesas, este salón cuenta con 6 mesas, cada mesa con la capacidad para 4 personas.
- El área de caja tendrá una persona encargada de esta área, cuenta con un escritorio donde se llevarán a cabo todos los registros contables del restaurante.

2.1.3. Oportunidad en el mercado

Imagen N° 4 “Caballo bayo”



Fuente:
Equipo
investi
gador.

Imagen N° 5 “Caballo bayo”



Fuente:
Equipo
investiga
dor.

Imagen N° 6 “Caballo bayo”



Fuente:
Equipo
investiga
dor.

A partir de la investigación realizada pudimos observar que sector restaurante y hotelería ha crecido fuertemente en los últimos años en nuestro país. En este sentido podemos apreciar que existe una gran oportunidad de negocio en esta industria, el sector gastronómico se ha desarrollado bastante en los últimos años, refiriéndonos a la oferta de restaurante exponencialmente como calidad y variedad por ende nuestro restaurante será una alternativa a los cliente ofreciendo un cambio en las preferencia de consumo.

Para efecto de nuestro estudio con el propósito de conocer la demanda de nuestro producto pudimos verificar en un 100% que a la población le gusta la comida típica nicaragüense los que nos da una oportunidad significativa para implementar nuestra propuesta de emprendimiento.

Gráfica 1 Demanda total

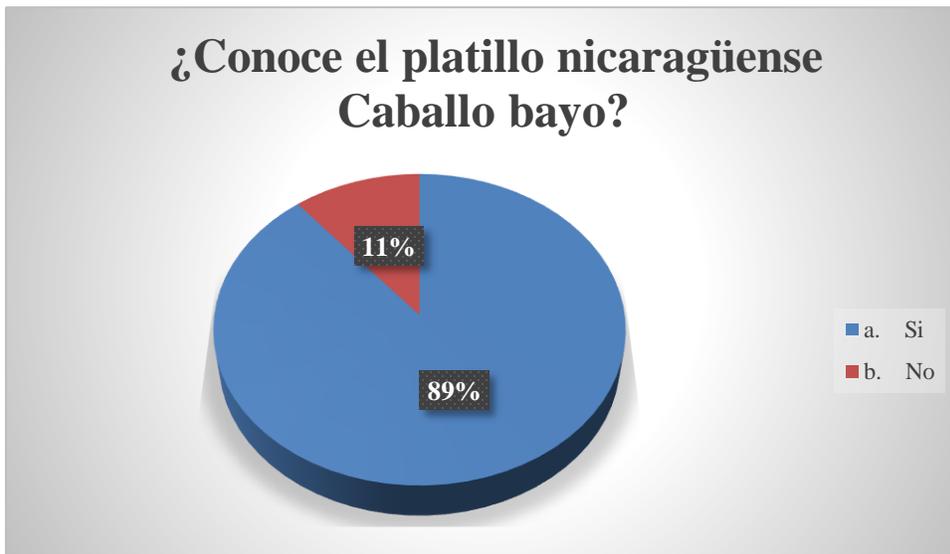


El 100% de los encuestados tienen aceptación por la comida nicaragüense.

Fuente: Equipo investigador.

Cabe recalcar que nuestro producto es exclusivamente una representación de cultura y tradiciones de nuestro país “caballo bayo” es un platillo que contiene diferentes sabores y un 89% de nuestra población conoce el platillo la cual nos resulta muy satisfactorio al implementar nuestro proyecto.

Gráfica 2 Demanda total

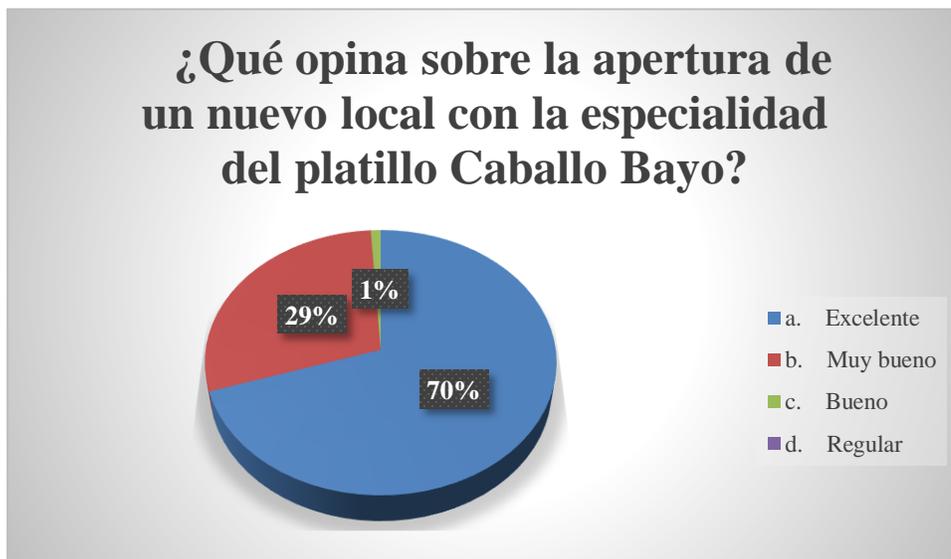


Un 89% conoce el platillo caballo bayo y un 11% no lo conoce equivalente a 11 personas.

Fuente: Equipo investigador.

De igual manera podemos definir que en la ciudad de Nandaimo no existe un lugar igual o parecido a nuestra propuesta de emprendimiento, lo cual resulta ser para futuros cliente una idea excelente ya que en un mismo lugar se reencontran una serie de opciones para distraerse y disfrutar en familia. Cabe mencionar que acorde a nuestra localización nos sería una buena oportunidad ya que tanto los habitantes de la ciudad y visitantes pueden llegar a nosotros de una manera más fácil

Gráfica 3 Oferta de mercado



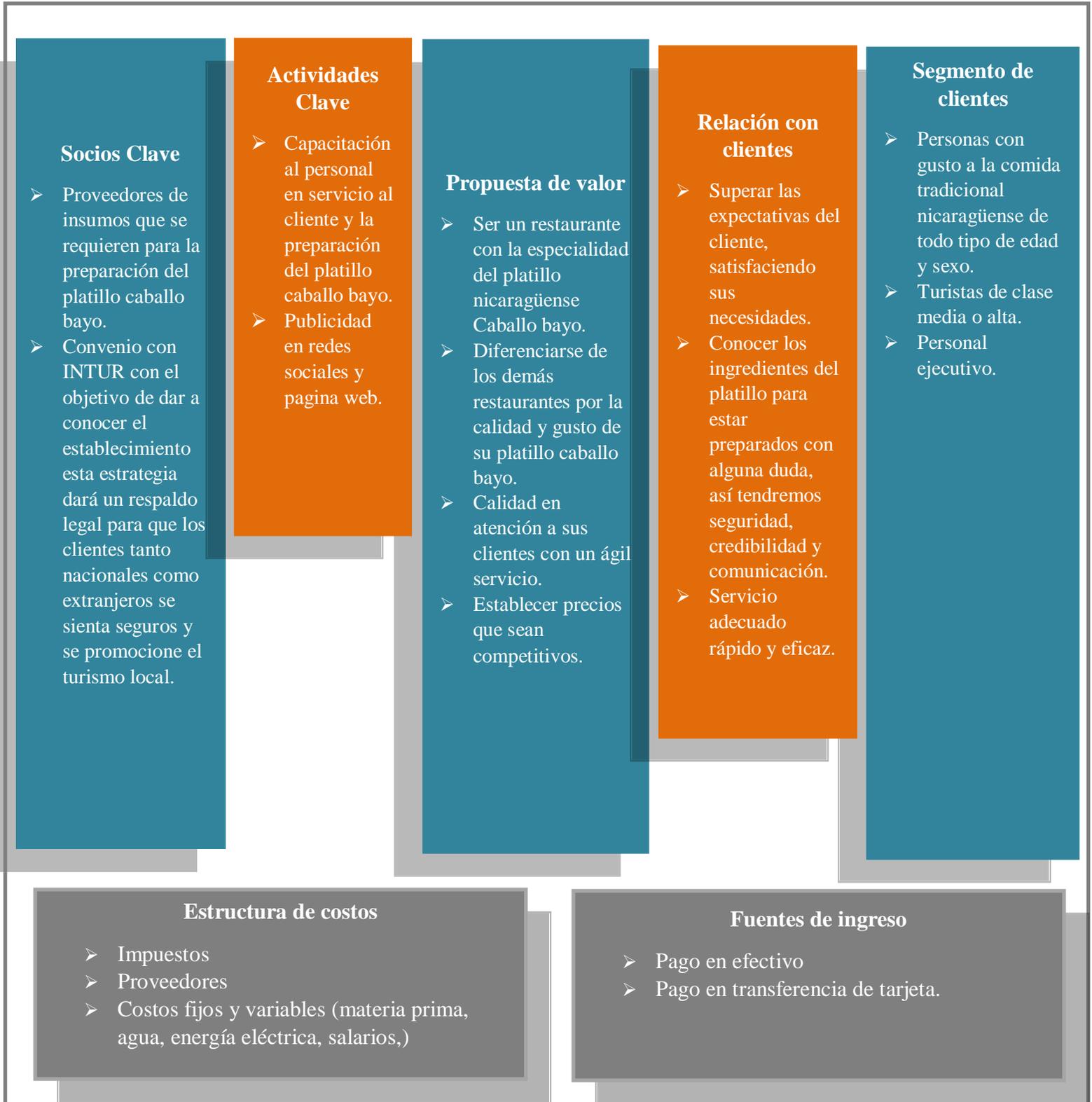
Fuente: Equipo investigador.

Según resultados obtenidos de la investigación de mercado realizada en el año 2019 en relación a la aceptación de este plan de emprendimiento, se ha podido observar que el 70% de los encuestados les parece excelente nuestra especialidad de platillo Caballo Bayo, en el gráfico se puede observar los resultados obtenidos, con base en dichos resultados de aceptación se determina que el proyecto será rentable.

Todo lo anterior refleja una oportunidad significativa para ofrecer nuestros servicios. Todo lo aspectos antes mencionados dan una muestra de un entorno promisorio para implementar “caballo bayo” se satisface una oportunidad presente en el mercado la cual ha ido creciendo cada vez más por lo tanto podemos creer en el éxito de nuestro proyecto.

2.1.4. Propuesta de valor

Modelo canvas. Caballo Bayo “El Nandaimeño”



La propuesta de valor se define como:

Satisfacer la necesidad de alimentación de manera rápida y entretenida bajo el concepto de consumir uno de nuestros platillos tradicionales, en un contexto envuelto en la cultura nicaragüense, dando a conocer sus características, propiedades y beneficios. Mientras se vive la experiencia se cambian los paradigmas del mercado, contribuyendo a la sociedad a través de lo sano que resulta distraerse y conectarse con los seres queridos y uno mismo. Todo lo anterior en un ambiente diseñado para sumergirlo en Nicaragua.

Nuestra propuesta de valor será ofrecer nuestra especialidad "caballo bayo" a través de un restaurante que les brinde a nuestros clientes satisfacción, nos enfocaremos en brindar un servicio de calidad, combinado con una decoración única, acorde a la cultura y tradición nicaragüense, y con unos precios razonables para que la suma de todos estos factores mueva a los consumidores no sólo a repetir la experiencia, sino también a recomendar el restaurante.

Nombre del proyecto: Caballo Bayo “El Nandaimeño”

Logotipo:



Imagen

Nº7 Logotipo

Descripción del logo: El logo del Caballo Bayo “El Nandaimé” está conformado con la imagen del Güegüense (también conocido como Macho Ratón) es un drama satírico y fue la primera obra teatral de la literatura nicaragüense, ya que es muy representativos de nuestra tierra destacando que el platillo que se ofrece en el lugar es 100% Nicaragüense, al observar el logo los clientes se darán una imagen de la temática del restaurante al igual que la calidad, el sabor y la calidez de la atención ya que todos los Nicaragüenses nos identificamos como personas hospitalarias en donde podrán degustar un platillo lleno de historia que comprende la cultura y tradición de la amplia gastronomía Nicaragüense.

El logotipo contiene una variedad de colores esto lo hace más llamativo para el cliente.

- El color blanco al fondo significa pureza, bondad, honradez
- El color amarillo energía, optimismo
- El color negro elegancia, conservador
- La flor nacional de sacuanjoche sus colores representan simpatía, armonía naturaleza

Lema:

“El placer de la variedad en su plato”

El lema de nuestro proyecto destaca nuestra iniciativa de llevar un platillo con buen sabor a todos nuestros clientes.

Nuestra especialidad en platillo Caballo Bayo

Imagen N°8 Platillo Caballo Bayo



Fuente:
Equipo
investigador.

Preparación del platillo Caballo bayo “El Nandaimeño”

- Cortar y marinar la carne de cerdo y el pollo con achiote, sal y naranja agria con antelación, luego freír en aceite caliente.
- Cortar las tortillas, queso, plátanos y la moronga luego freír en aceite caliente
- Sofreír los frijoles licuados
- Cortar en cuadro pequeños la cebolla, tomate y culantro. Sazonar los vegetales con sal y vinagre, servir sobre una cama de lechuga.

Imágenes de referencia a continuación:



Fuente: Equipo investigador

Imagen N°9 Preparación Platillo Caballo Bayo



Fuente: Equipo investigador

Imagen N°10 Preparación Platillo Caballo Bayo



Fuente: Equipo investigador

Imagen N°11 Preparación Platillo Caballo Bayo Imagen



Fuente: Equipo investigador

N°12 Preparación Platillo Caballo Bayo

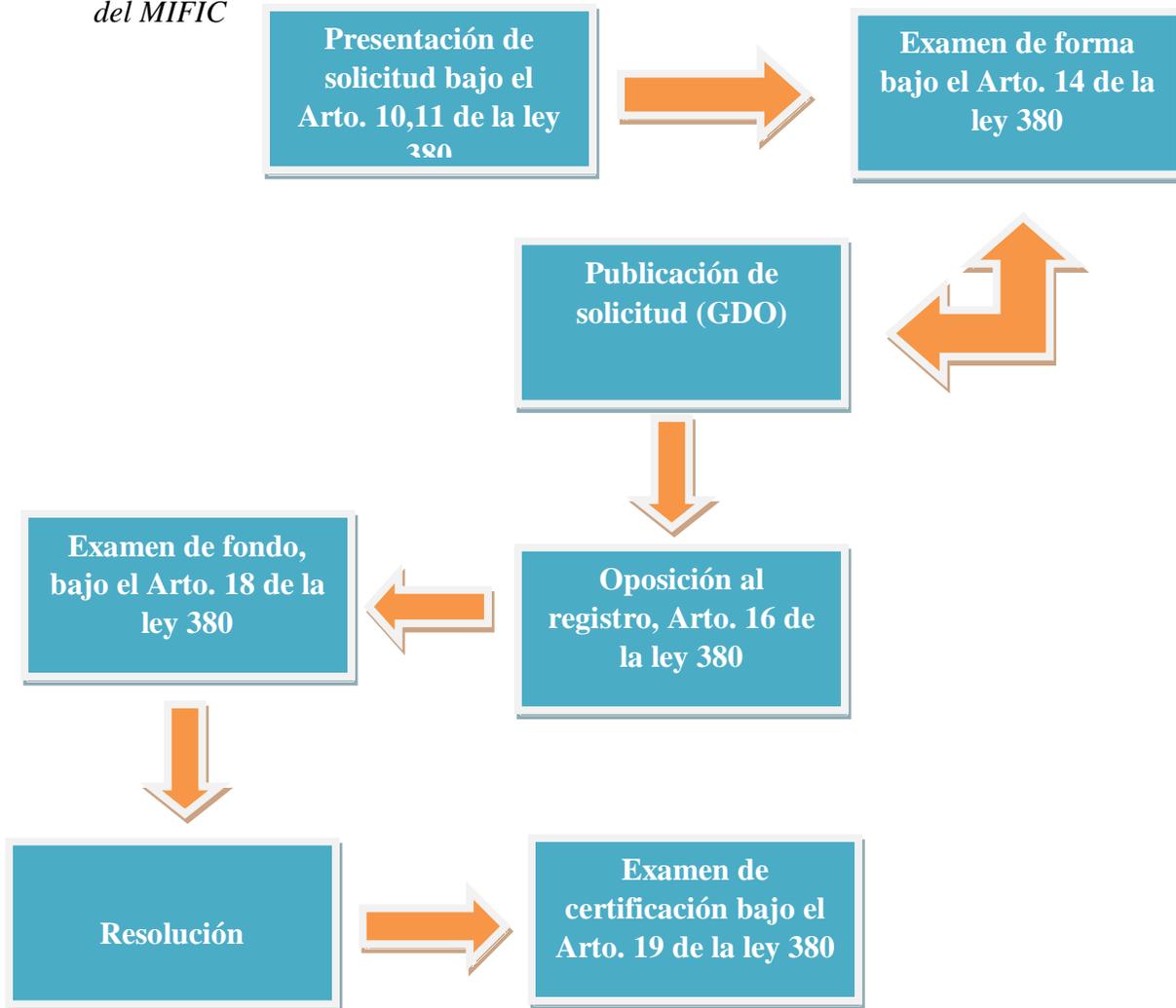
2.1.4.1. La novedad de mi proyecto desde la base de la Propiedad Intelectual

La propiedad intelectual está relacionada a proteger las creaciones de la mente y el ingenio de las personas, así como, las inversiones, obras literarias, y artísticas los símbolos, nombres, las imágenes, dibujos, modelos utilizados en el comercio. (mific, 2019)

La propiedad intelectual tiene por objeto la protección de los bienes inmateriales, que podemos definir como prestaciones producto de la creación o el esfuerzo humano, que se materializan en determinados bienes que encierran extraordinario valor informativo, de gran relevancia en el mercado moderno. El núcleo esencial de los distintos derechos de propiedad intelectual consiste en un derecho de exclusiva, que confiere a su titular no sólo

la facultad de explotar el bien inmaterial, sino también de impedir que pueda ser utilizado por terceros. (mific, 2019)

Grafica 4 Procedimiento del registro de marca en la dirección de la propiedad industrial del MIFIC



Para el registro y patente de marca caballo bayo procederá a registrar la marca en la dirección de la propiedad industrial del MIFIC, para esto presentamos el procedimiento del registro a seguir. (mific/registroidtelectual, s.f.)

Dentro de las ventajas del registro de patentes tenemos:

- Ofrece protección.
- Evita problemas legales.
- Facilita la transparencia de tecnología atreves de su licenciamiento.
- Fomenta el desarrollo tecnológico en base a la información que contiene.
- Ofrece información sobre oferentes tecnológicos. (tramitesnic, s.f.)

El Restaurante Caballo Bayo “El Nandaimaño” se constituyó como persona natural ya que somos una empresa que apenas inicia operaciones Y no cuenta con el capital suficiente, para constituirse como persona jurídica, aunque se tiene más ventaja competitiva en el mundo de negocios. Es por ello que se abrirá una cuenta en el banco que será independiente del giro del negocio el cual servirá de respaldo para obtener más credibilidad.

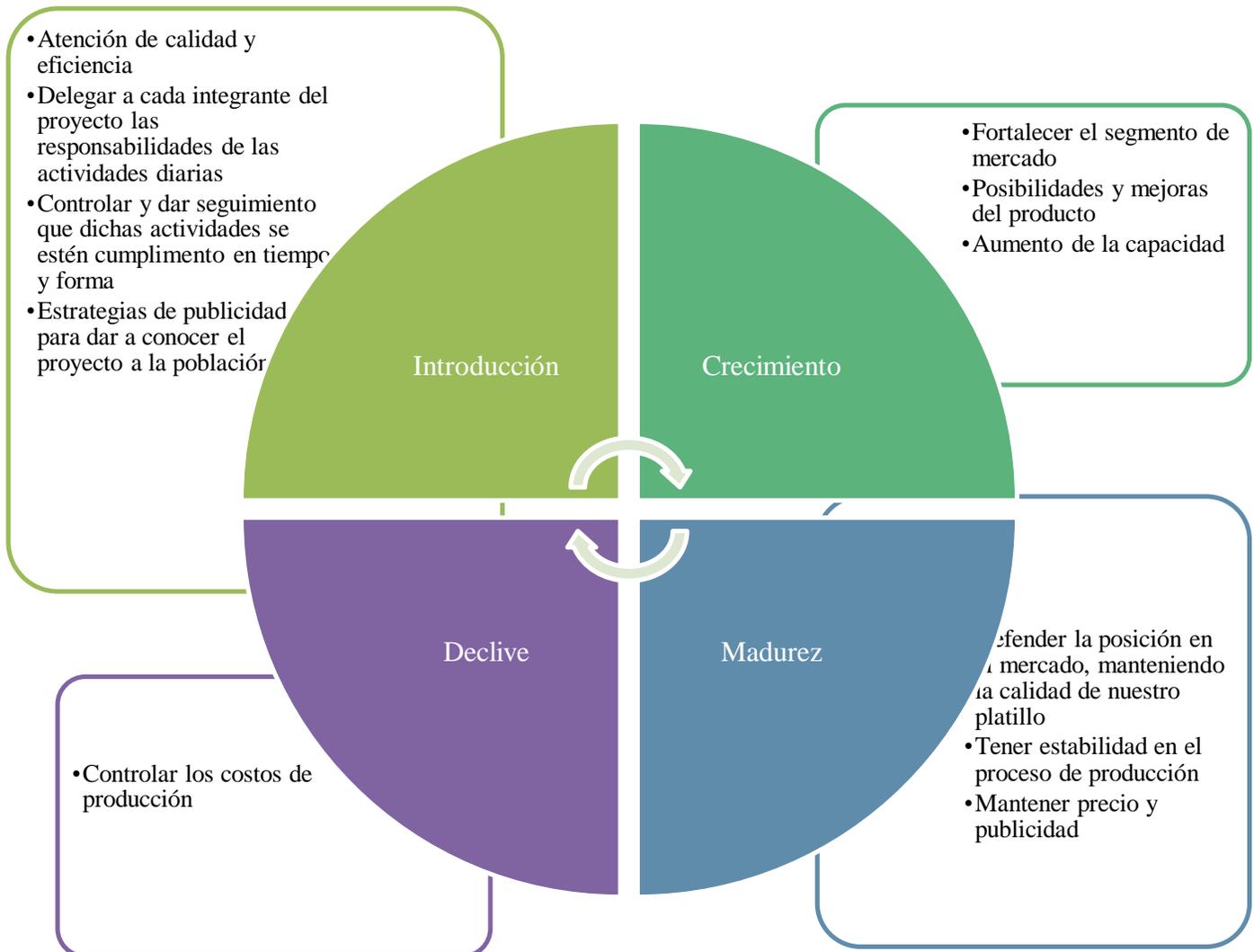
Dado a lo anterior Restaurante caballo bayo, se denomina pequeña empresa de acuerdo a la ley 645 de promoción fomento y desarrollo de MIPYME debido a que poseerá un numero de colaboradores mayor a 6 y menor a 30, Con el objetivo de aprovechar los beneficios que otorga la ley 645 se procederá a inscribir a esta pequeña empresa de servicio en calidad de persona natural ante las instancias correspondiente CAMIPYME, DGI, Alcaldía municipal de Nandaime.

Para iniciar operaciones el restaurante caballo bayo deberá regirse bajo la ley de promoción, fomento y desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa. El reglamento de la ley 645 arto.3 establece el marco legal de promoción y fomento de las micro, pequeñas y medianas empresa que constituye a promover el desarrollo empresarial de las MIPYMES y el desarrollo económico nacional a través de fomento y creación de empresas en contexto competitivo nacional e internacional, con una dinámica propia capaz de generar oportunidad de empleos estables.

2.1.5. Ciclo del Proyecto

Perfil: Un restaurante tradicional con la especialidad del platillo Caballo Bayo

Grafica 5 Ciclo del proyecto



Este proyecto nace con la idea de llevar un platillo nicaragüense “Caballo Bayo” a la población de Nandaime, motivando un estudio de mercado en la zona. En esta etapa no se pretende evaluar o medir la rentabilidad porque se llegara hasta la etapa de pre inversión, de tal manera que identificamos los aspectos básicos como segmentación del mercado con un análisis preliminar de la demanda y oferta, un análisis de las condiciones de precios y comercialización, en términos monetarios solamente presenta estimaciones globales de la inversión inicial de los ingresos y de los costos de operación.

En el gráfico N° 4 se presenta una propuesta para el ciclo de vida del proyecto identificando el objetivo y las posibles soluciones u opciones a implementar para alcanzar el éxito.

2.1.6. Presupuesto

2.1.6.1. Compra de materiales insumos y herramientas

Tabla 1 Enseres de producción

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaimeño"			
Enseres de producción			
Lencería	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Manteles para mesa de 4 personas	7	C\$90.00	C\$630.00
Delantales	2	C\$30.00	C\$60.00
Mallas para cocineros	2	C\$20.00	C\$40.00
Limpiones	3	C\$20.00	C\$60.00
Servilletas	5	C\$20.00	C\$100.00
Toallas	4	C\$25.00	C\$100.00
Total	23		C\$990.00

Tabla 2 Enseres de producción

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaimeño"			
Enseres de producción			
Artículos de limpieza	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Escobas	1	C\$40	C\$40
Palos de Lampazo	1	C\$50	C\$50
Mechas para lampazo	2	C\$30	C\$60
Palas	1	C\$40	C\$40
Cesto de basura grande	1	C\$200	C\$200
Cepillo para inodoro	1	C\$30	C\$30
Guantes para limpieza	1	C\$30	C\$30
Bolsas Para la basura (paq)	1	C\$30	C\$30
Esponjas lava trastos	2	C\$10	C\$20
Tanque de 100 lbs	2	C\$1,300	C\$2,600
Total	17	C\$1,760	C\$3,100

Tabla 3 Enseres de producción

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaimeño"			
Enseres de producción			
Artículos de cocina	Cantidad	costo unitario	costo total
Cacerolas	1	C\$650	C\$650
Cucharones	3	C\$300	C\$900
Tenedores (doc)	3	C\$90	C\$270
Cucharas (doc)	3	C\$90	C\$270
Cuchillos (doc)	3	C\$90	C\$270
Cucharas pequeñas (doc)	2	C\$80	C\$160
Saleros	7	C\$30	C\$210
Servilleteros	7	C\$60	C\$420
Tabla de picar grande	1	C\$100	C\$100
Bandeja metálica mediana	3	C\$150	C\$450
Bandejas metálicas grandes	2	C\$200	C\$400
Panas de guardado	2	C\$95	C\$190
Tostonera	1	C\$50	C\$50
Pinzas	2	C\$30	C\$60
Total			C\$4,400

Tabla 4 Enseres de producción

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaimeño"			
Enseres de producción			
Cristalería	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Vasos de agua (doc.)	3	C\$12	C\$36
Platos (doc)	3	C\$18	C\$54
Total			C\$90

Tabla 5 Enseres de producción

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaimeño"			
Maquinaria y equipos de cocina			
Detalle	Cantidad	Precio	Costo total
Cocina industrial	2	C\$4,000	C\$8,000
Frízer	2	C\$6,000	C\$12,000
Licuadaora	1	C\$800	C\$800
Total			C\$20,800

Tabla 6 Enseres de producción

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaimeño"			
Maquinaria y equipo de comedor			
Detalle	Cantidad	Precio	Costo total
Televisor plasma	1	C\$11,500	C\$11,500
Sillas y mesas (juegos)	6	C\$1,720	C\$10,320
Total			C\$21,820.00

2.1.6.2. Visibilidad del proyecto

Imagen N° 13 Brochure

Fuente: Equipo investigador

<p><i>Especialidad</i></p> <p>El Caballo Bayo es uno de los platillos ideales para compartir con la familia, ya que se compone de diferentes ingredientes que son muy deliciosos, y que usted definitivamente lo disfrutara al máximo.</p> <p>Le invitamos a que se anime a compartir con la familia este riquísimo platillo, le aseguramos que le encantara y además se ahorrara un poco de dinero ya que con solo 1 de estos platos pueden comer alrededor de 4 personas.</p>	<p><i>Contacto</i></p> <p> +505- 25323436</p> <p> Carretera Panamericana Sur Km 67 Nandaime, Granada</p> <p> caballobayo@gmail.com</p> <p> caballobayorest.com</p>	<p></p> <p><i>Caballo Bayo</i> <i>“El Nandaiméño”</i></p> <p>El placer de la variedad en su plato.</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Misión

Llevar el platillo típico nicaragüense Caballo Bayo ante la sociedad para satisfacer el gusto y preferencia de nuestros clientes, ofreciendo un excelente y ágil servicio.

Visión

Ser un reconocido restaurante con la especialidad en el platillo Caballo Bayo de la zona sur y posicionarnos en el mercado nacional comprometidos con un servicio eficiente cumpliendo con los más estrictos estándares de calidad productividad y competitividad

Caballo Bayo

"El Nandaimeño"

Les ofrece:

- *Caballo Bayo Para 4 personas
- *Caballo Bayo Para 2 personas
- *Fresco de Cacao
- *Gaseosas
- *Cerveza Nacional

Las instalaciones de Caballo Bayo "El Nandaimeño" cuenta con un salón amplio para el área de mesas con gran comodidad para nuestros clientes.



Platillo Caballo Bayo



2.1.7. Plan de negocio

2.1.7.1. Plan de mercadotecnia

El Según (Muñiz, 2010) La elaboración de un plan de marketing es una tarea realmente compleja, en la que ha de primar un criterio de planificación y metodológico riguroso. Con su elaboración se pretende sistematizar las diferentes actuaciones para conseguir los mejores resultados de acuerdo con las circunstancias del mercado.

Debemos tener en cuenta que el plan de marketing no es algo mágico que hace que se incrementen las ventas de nuestra empresa, sino el fruto de una planificación constante con respecto a nuestro producto o servicio y la venta del mismo con respecto a las necesidades detectadas en el mercado. Cualquier empresa, independientemente de su tamaño, tipo de actividad o entorno en el que opere, debe trabajar en base a un plan de marketing. (Muñiz, 2010)

El plan de marketing es un instrumento esencial en toda empresa, ya que facilita la comercialización eficaz de cualquier tipo de producto o servicio. Resulta muy arriesgado intentar que una empresa triunfe sin haber elaborado previamente un plan de marketing. Éste debe ser adecuado al tamaño de la empresa. No existe un modelo válido para todas ellas, cada empresa lo tiene que adaptar a sus propias necesidades, abordando todas y cada una de las variables que componen el marketing, prestando mayor o menor atención a cada una de ellas en función de los distintos factores ajustados a la propia vida interna de la empresa y a la tipología de su organigrama. (Muñiz, 2010)

Así pues, se encuentran tantos planes de marketing como empresas. Se define plan de marketing como «la elaboración de un documento escrito en el que de una forma sistemática, estructurada, y previa realización de los correspondientes análisis y estudios, se definen los objetivos a conseguir en un período de tiempo determinado, así como se detallan los programas y medios de acción que son precisos para alcanzar los objetivos enunciados en el plazo previsto». (Muñiz, 2010)

2.1.7.1.1. Ubicación de la empresa

Se seleccionó la ciudad de Nandaime, está ubicado a 67 kilómetros de la capital Managua, fue seleccionado debido a las características que posee el municipio es el segundo más importante del departamento de Granada, uno de sus mayores atractivos es presencia de piedras de cerámica precolombina en sus zonas rurales, sus fiestas patronales se celebran el 26 de julio en honor a santa Ana, lo que hace muy concurrida la zona.

Su ubicación será frente a la carretera panamericana sur en Nandaime, Granada con su posición geográfica podrán tener acceso los habitantes de la ciudad y visitantes promoviendo el turismo y la gastronomía nacional

2.1.7.1.2. Mercado/zona comercial

Distribución geográfica del mercado de consumo:



*Imagen 15
zona de
comercial
ización
donde
estará
ubicado.*

Fuente: Equipo investigador



Imagen 16
Mercado al que
estará dirigido.

Fuente: Equipo
investigador

Canales de distribución y distribución del producto

Canal de distribución, lo podríamos definir como «áreas económicas» totalmente activas, a través de las cuales el fabricante coloca sus productos o servicios en manos del consumidor final. Aquí el elemento clave radica en la transferencia del derecho o propiedad sobre los productos y nunca sobre su traslado físico. Por tanto, no existe canal mientras la titularidad del bien no haya cambiado de manos, hecho muy importante y que puede pasar desapercibido.

El canal de distribución representa un sistema interactivo que implica a todos los componentes del mismo: fabricante, intermediario y consumidor. Según sean las etapas de propiedad que recorre el producto o servicio hasta el cliente, así será la denominación del canal.

Descripción de los canales de distribución

Caballo Bayo “El Nandaiméño” utilizará el siguiente canal:



2.1.7.1.3. Segmentación de mercado (clientes potenciales)

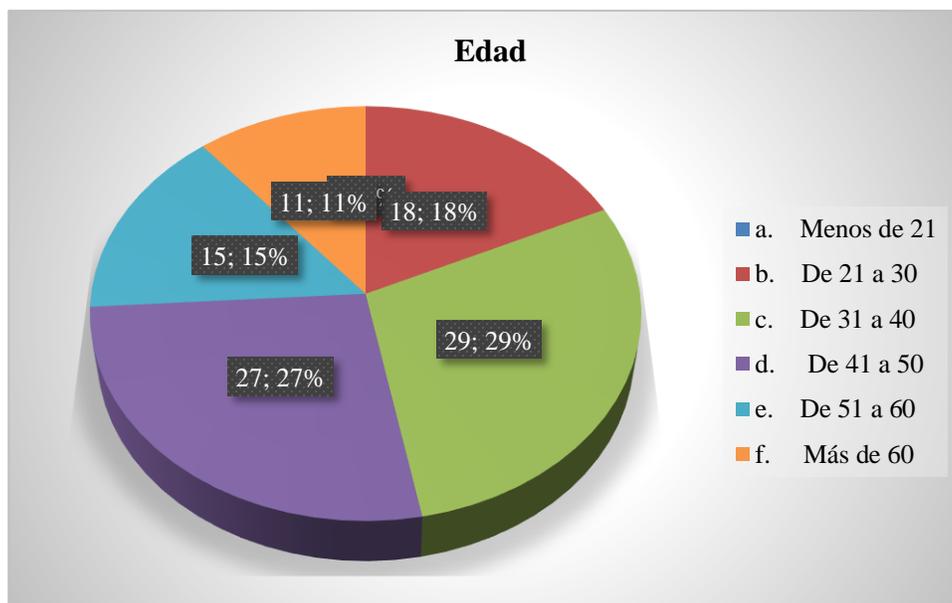
La investigación de mercado se realizó en la Ciudad de Nandaime en el año 2019 a través de 100 encuestas como muestra representativa debido a factores de tiempo, costos y por instrucciones en las tutorías de tal manera que en relación a la aceptación de este plan de emprendimiento se ha determinado que el 70% de los encuestados calificó como excelente la apertura de un nuevo local con la especialidad del platillo Caballo bayo y un 29% lo califica de muy bueno, con base en dichos resultados de aceptación se determina que el negocio será rentable.

El arte culinario nicaragüense es muy variado y la exigencia de los clientes cada vez es mayor, por lo que se pretende que el local preste las condiciones necesarias para que nuestros clientes puedan pasar un momento ameno con su familia y amigos fuera de su entorno cotidiano. Para el estudio se tomó en cuenta el criterio de segmentación, para conocer la clientela del proyecto se ha realizado una encuesta en la ciudad de Nandaime, para conocer el perfil concreto de los clientes potenciales (edad, sexo, ingresos económicos, ocupación, gustos) A partir de los datos obtenidos, se definió que el platillo Caballo Bayo es de excelente aceptación para todas las personas, el local estará ubicado al costado oeste de la carretera panamericana sur en satisfacción de todas las personas que estén dispuestos a consumir nuestro platillo con buena sazón nicaragüense.

Los clientes están representados como se muestra en la siguiente gráfica:

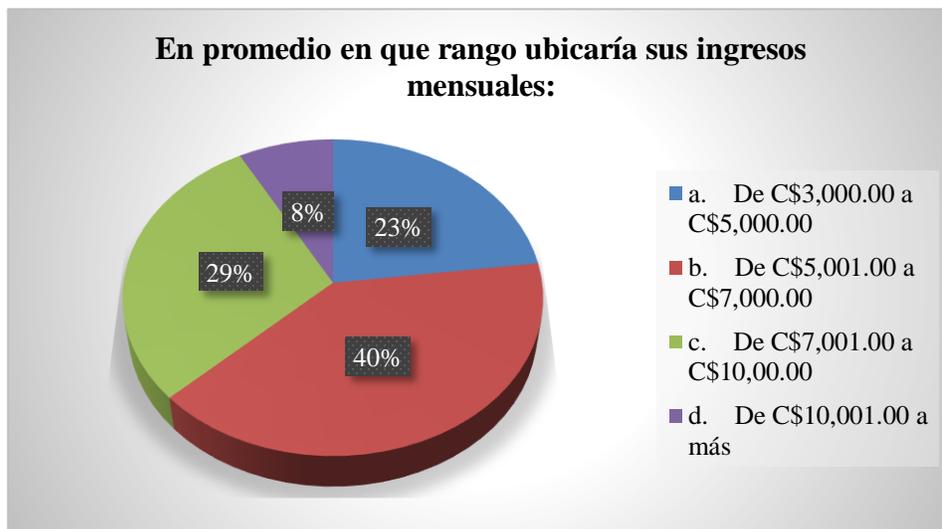
Grafica 6 Los principales clientes (Edad)

Fuente: Equipo investigador



Para efectos de la encuesta se toma como base la población económicamente activa de la ciudad de Nandaime, lugar donde se aplicaron dichas encuestas con un total de 100 personas encuestadas, resultando 18% de 21-30 años correspondiente a 18 personas, en el rango de 31-40 años 29% correspondiente a 29 personas, en el rango de 41-50 años 27% correspondiente a 27 personas, en el rango de 51-60 años 15% correspondiente a 15 personas y en el rango más de 60 años 11% correspondiente a 11 personas.

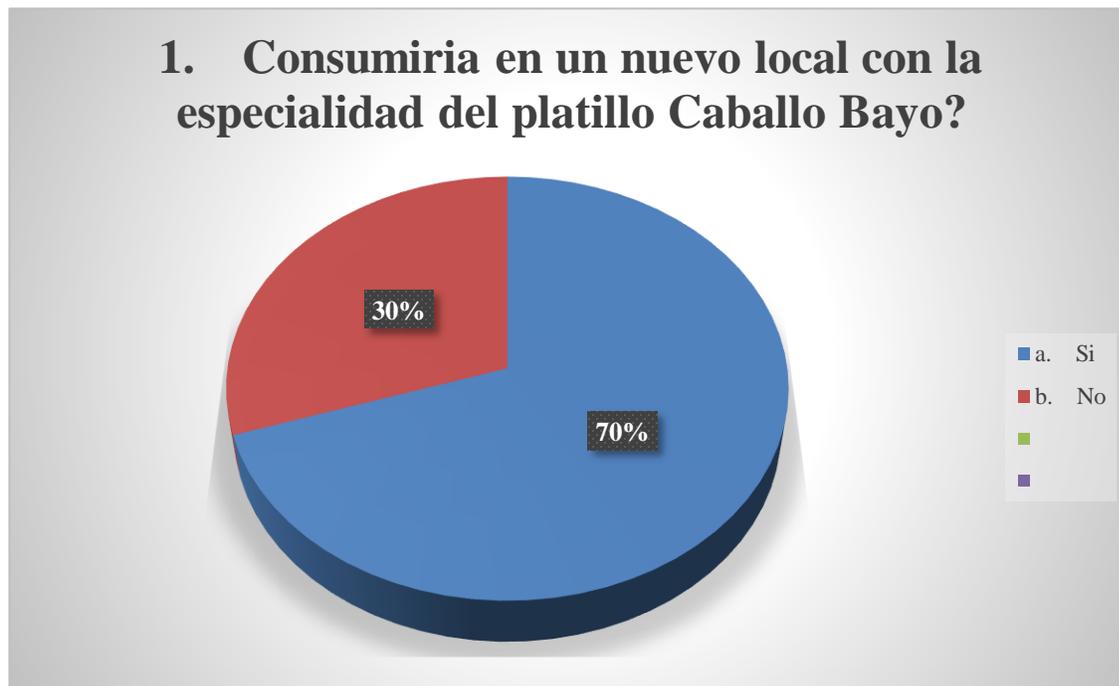
Grafica 7 Los principales clientes (Nivel de ingresos)



Fuente: Equipo investigador

De un total de 100 personas encuestadas en el nivel de ingreso mensual se obtuvo un 23% se encuentra de C\$3,000.00-C\$5,000.00 =23 personas, 40% de C\$5,001.00-C\$7,000.00 =40 personas, 29% de C\$7,001.00-C\$10,000.00 =29 personas y 8% de C\$10,001.00 a más =8 personas.

Grafica 8 Los principales clientes (preferencias)



Fuente: Equipo investigador

De un total de 100 personas encuestadas se obtuvo un 70% consumiría nuestro platillo= 70 personas y el 30% no consumiría el platillo=30 personas.

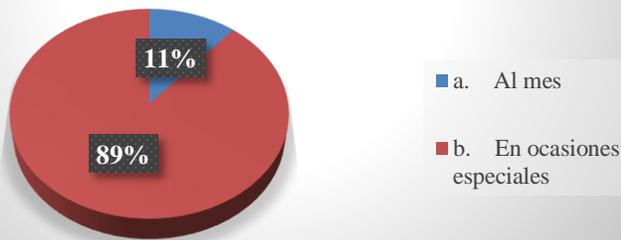
2.1.7.1.4. Análisis Demanda total

Con el propósito de cuantificar la demanda total del mercado, El 100% de los encuestados le gusta la comida típica Nicaragüense y están dispuestos a visitar nuestro local y degustar nuestro platillo.

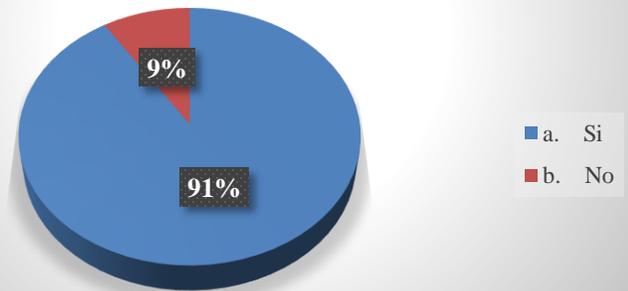
Grafica 9 Demanda total total

Grafica 10 Demanda total

En caso de que usted conozca el platillo "Caballo Bayo", ¿Con que frecuencia consume el platillo Caballo bayo?



En caso de que usted conozca el platillo "Caballo Bayo", ¿Le gustaría degustar el platillo Caballo bayo?



Fuente: Equipo investigador

Del 89% de personas que conoce el platillo Caballo bayo, consumen al mes el platillo 11% y el 89% en ocasiones especiales equivalente a 79 personas.

En el caso del 11% de personas que no conocen el platillo un 91% le gustaría degustar el platillo en nuestro local que corresponde a 10 personas y el 9% no le gustaría degustar el platillo que corresponde a 1 persona.

Se permitió utilizar una muestra representativa para elaborar el estudio de mercado sin embargo para el cálculo de la demanda total de Caballo Bayo "El Nandaimeño" se tomó en cuenta los datos de la demanda real en personas a partir de la población económicamente activa ocupada (PEAO) de la Ciudad de Nandaime, siendo de 3,640 personas según las estadísticas del octavo censo poblacional, realizado por el Instituto Nacional de Investigación y Desarrollo Económico, INIDE en el año 2008.

Se realizó el cálculo de la demanda insatisfecha y real con el fin de conocer la oportunidad de mercado que existe.

Para calcular la demanda real y la demanda insatisfecha, se hará uso de los siguientes datos:

DT: Demanda Total

DR: Demanda Real

DI: Demanda insatisfecha

DT: 5,200

DR: DT x % aceptación del servicio

DR: (5,200*70%)

DR: 3,640

DI: DR - % competencia (15%)

DI: 3,640 x 15%

DI: 3,640 – 546

DI: 3,094 (Demanda insatisfecha que se debe cubrir)

La demanda a cubrir es el 10%, debido a que la unidad económica iniciará operaciones con poca participación en el mercado.

2.1.7.1.5. Participación de mercado

El plan de emprendimiento consiste en un restaurante donde todas las personas puedan pasar un momento ameno con su familia y amigos fuera de su entorno cotidiano consientes de llevar un estilo de vida saludable que estén dispuestos a disfrutar de nuestro delicioso platillo Caballo bayo y permitiendo a la misma vez rescatar la cultura.

Lo que se pretende es llegar a aquellos clientes que reconocen sus raíces y aquellos visitantes los cuales vienen por primera vez para darles a conocer el platillo, con el fin de

satisfacer las necesidades de los clientes brindando un producto con excelente presentación y por supuesto con gran calidad e higiene.

Tenemos grandes beneficios ya que nuestro establecimiento será amplio y bien distribuido en áreas específicas además se utilizara materia prima de excelente calidad para la preparación del platillo. El entorno se basa en la relación directo con el cliente, vender una buena imagen del producto, ser serviciales y confiables con el cliente.

Análisis de la competencia

Es de conocimiento que la ciudad de Nandaime no existe un negocio dedicado especialmente a la venta de platillo Caballo bayo, este plan de negocio será el primero que va incursionar este tipo de comida, sin embargo, existen competencias indirectas que a pesar de que no ofertan nuestro platillo, estos tienen una buena participación en el mercado. Se tomó como principal competencia Restaurante “La Casona” el cual se dedica a la preparación de platillos, en el marco de análisis de este negocio el cual el restaurante “Caballo bayo” deberá confrontar con fortalezas en sus políticas y servicios brindados a la población.

Para una mejor comprensión se diseñó el siguiente cuadro con indicadores de mucha importancia obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 7 Cuadro con indicadores de la competencia.

Competencia	Ubicación	Ventajas	Desventajas
Restaurante “La Casona”	De la iglesia el calvario media cuadra al oeste. Nandaime, Granada	No ofertan nuestro platillo Caballo bayo	Lugar reconocido por los habitantes

Fuente: Equipo investigador

Análisis de la oferta:

Según (Andrade, pág. 220), autor del libro "Diccionario de Economía", define la oferta como "el conjunto de propuestas de precios que se hacen en el mercado para la venta de bienes o servicios". Complementando ésta definición, (Andrade) agrega que en el lenguaje de comercio, "se emplea la expresión estar en oferta para indicar que por un cierto tiempo una serie de productos tiene un precio más bajo del normal, para así estimular su demanda".

Nuestra oferta de mercado es la especialidad en el platillo nicaragüense “caballo bayo” a través de las encuestas se pudo definir qué presentación en los platillos son de su agrado, se puede apreciar en las siguientes gráficas:

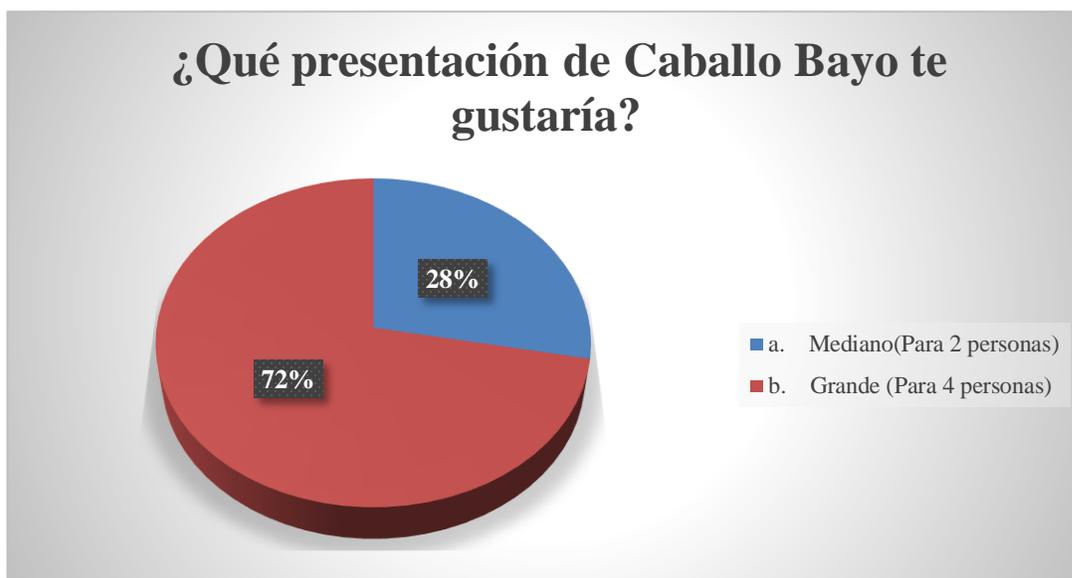
Gráfica 11 Oferta de mercado



Fuente: Equipo investigador

Según resultados obtenidos de la investigación de mercado realizada en el año 2019 en relación a la aceptación de este plan de emprendimiento, el 70% de los encuestados opina como excelente nuestra propuesta con la especialidad de platillo Caballo Bayo, en el grafico se puede observar los resultados obtenidos, con base en dichos resultados de aceptación se determina que el proyecto será rentable.

Gráfica 12 Oferta de mercado (presentación de platillo)



Fuente: Equipo investigador

El 28% de los encuestados prefieren el tamaño mediano (2 personas) y el 72% el tamaño grande (4 personas).

2.1.7.1.6. Precio de venta

Tabla 8 Precio de venta Caballo Bayo

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaimeño"					
Ficha de costo caballo bayo			4 personas		
Descripción	Porciones	Unidad de medida	Costo unitario	Total	
<u>Materiales directos</u>				C\$271.00	
Chicharon	1/2	Lb	C\$70.00	C\$70.00	
Pechuga	1/2	Lb	C\$53.00	C\$53.00	
Morongá	8	Unidad	C\$20.00	C\$20.00	
Frijoles licuados	1	Taza	C\$24.00	C\$24.00	
Queso	1/2	Lb	C\$34.00	C\$34.00	
Plátano (tostones)	1	Unidad	C\$4.00	C\$4.00	
Tortillas fritas	4	Unidad	C\$2.00	C\$8.00	
Carne de cerdo	1/2	Lb	C\$30.00	C\$30.00	
Crema	1	Unidad	C\$9.00	C\$9.00	
Lechuga (Para ensalada)	1/2	Unidad	C\$10.00	C\$10.00	
Cebolla, tomate, chiltoma	1	Unidad	C\$9.00	C\$9.00	
Amortización de MOD y CIF					
<u>Mano de obra</u>				3437.5	C\$6.86
Pago a Cocinera	208		1406.25	1406.25	C\$6.76
Pago de meseros	208		2031.25	C\$2,031.25	C\$0.10
<u>CIF</u>				C\$1,387.08	C\$24.83
Depreciación de maquinaria	208			C\$211.11	C\$0.99
Gastos Básicos	208			C\$910.13	C\$0.23
Amortización de enseres de Producción	208			C\$265.83	C\$0.78
Aceite	0.3333333	Litro	33	C\$ 11.00	C\$0.03
Vinagre	0.3333333	litro	16	C\$ 5.33	C\$0.06
Sal	0.05	Unidades	5	C\$ 0.25	C\$0.20
Naranja Agria	1	Docena	4	C\$ 4.00	C\$0.25
Culantro	0.25	unidad	5	C\$ 1.25	C\$0.20
Hoja de Chagüite	1	unidad		C\$ 1.00	C\$1.00
Achote	1	unidad	1	C\$ 1.00	C\$1.00
Total costo de producción					C\$302.69
Margen de utilidad					C\$117.31
<u>PRECIO DE VENTA</u>					C\$420.00

Tabla 9 Precio de venta Caballo Bayo

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaimaño"					
Ficha de costo caballo bayo				2 personas	
Descripción	Porciones	Unidad de medida	Costo unitario	Total	
<u>Materiales directos</u>				C\$184.00	
Chicharon	1/4	Lb	C\$35.00	C\$35.00	
Pechuga	1/4	Lb	C\$27.00	C\$27.00	
Moronga	4	Unidad	C\$10.00	C\$10.00	
Frijoles licuados	1/2	Taza	C\$12.00	C\$12.00	
Queso	1/4	Lb	C\$34.00	C\$34.00	
Plátano (tostones)	1	Unidad	C\$4.00	C\$4.00	
Tortillas fritas	2	Unidad	C\$2.00	C\$4.00	
Carne de cerdo	1/4	Lb	C\$30.00	C\$30.00	
Crema	1	Unidad	C\$9.00	C\$9.00	
Lechuga (Para ensalada)	1/4	Unidad	C\$10.00	C\$10.00	
Cebolla, tomate, chiltoma	1	Unidad	C\$9.00	C\$9.00	
Amortización de MOD y CIF					
<u>Mano de obra</u>				3437.5	C\$6.86
Pago a Cocinera	208		1406.25	1406.25	C\$6.76
Pago de meseros	208		2031.25	2031.25	C\$0.10
<u>CIF</u>					
Depreciación de maquinaria	208			C\$211.11	C\$0.99
Gastos Básicos	208			C\$910.13	C\$0.23
Amortización de enseres de Producción					
Aceite	0.25	Litro	33	C\$ 8.25	C\$0.03
Vinagre	0.25	litro	16	C\$ 4.00	C\$0.06
Sal	0.025	Unidades	5	C\$ 0.13	C\$0.20
Naranja Agria	1	Docena	4	C\$ 4.00	C\$0.25
Culantro	0.25	unidad	5	C\$ 1.25	C\$0.20
Hoja de chagüite	1	unidad		C\$ 1.00	C\$1.00
Achote	0.5	unidad	1	C\$ 0.50	C\$1.00
Total costo de producción					C\$210.98
Margen de utilidad					C\$149.02
<u>PRECIO DE VENTA</u>					C\$360.00

Tabla 10 Precio de venta Cacao

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaiméño"						
Ficha de costo fresco de cacao				Para 30 personas		
Descripción	Porciones	Unidad de medida	Costo unitario		Total	
<u>Materiales directos</u>					C\$278.00	
Cacao	3	Lb	C\$30.00		C\$90.00	
Arroz	3	Lb	C\$12.00		C\$36.00	
Leche	6	Litro	C\$18.00		C\$108.00	
Azúcar	4	Lb	C\$11.00		C\$44.00	
Amortización de MOD y CIF						
<u>Mano de obra</u>					3437.5	C\$6.86
Pago a Cocinera	208			1406.25	1406.25	C\$6.76
Pago de meseros	208			2031.25	2031.25	C\$0.10
<u>CIF</u>					1387.0778	C\$2.15
Depreciación de maquinaria	208				211.11111	C\$0.99
Gastos Básicos	208				910.13333	C\$0.23
Amortización de enseres de Producción	208				265.83333	C\$0.78
Clavo de olor	1	onza	C\$10.00		C\$10.00	C\$0.10
Canela	1	onza	C\$20.00		C\$20.00	C\$0.05
Total costo de producción						C\$12.48
Margen de utilidad						C\$12.52
<u>PRECIO DE VENTA</u>						C\$25.00

2.1.7.1.7. Estimado de ventas

Las proyecciones de venta se realizaron tomando en cuenta los meses en que pueda haber afluencia de visitantes y conmemoraciones especiales. (Febrero, mayo, julio, septiembre, noviembre y diciembre).

Tabla 11 Proyecciones de ventas Caballo Bayo en unidades físicas

Fuente: Equipo investigador

Caballo bayo "El Nandaimeño"															
Proyecciones de Ventas en Unidades Físicas															
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total Año 1	Año 2	Año 3
Caballo Bayo (2 personas)	156	208	182	208	234	182	208	182	234	182	208	234	2418	2442	2467
Caballo Bayo 4 personas)	156	208	182	208	234	182	208	182	234	182	208	234	2418	2442	2467
Cacao	1560	1664	1638	1664	1820	1430	1560	1430	1820	1690	1430	1820	19526	19721	19918
Total	1872	2080	2002	2002	2288	1794	1976	1794	2288	2054	1846	2288	24362	24606	24852

Tabla 12 Proyecciones de ventas Caballo Bayo en unidades monetarias

Fuente: Equipo investigador

Caballo bayo "El Nandaimeño"																
Proyecciones de Ventas en Unidades Monetarias																
Descripción	P. de Vta	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total Año 1	Año 2	Año 3
Caballo Bayo (2 personas)	C\$ 360.00	C\$ 56,160.00	C\$ 74,880.00	C\$ 65,520.00	C\$ 74,880.00	C\$ 84,240.00	C\$ 65,520.00	C\$ 74,880.00	C\$ 65,520.00	C\$ 84,240.00	C\$ 65,520.00	C\$ 74,880.00	C\$ 84,240.00	C\$ 870,480.00	C\$879,184.80	C\$887,976.65
Caballo Bayo 4 personas)	C\$ 420.00	C\$ 65,520.00	C\$ 87,360.00	C\$ 76,440.00	C\$ 87,360.00	C\$ 98,280.00	C\$ 76,440.00	C\$ 87,360.00	C\$ 76,440.00	C\$ 98,280.00	C\$ 76,440.00	C\$ 87,360.00	C\$ 98,280.00	C\$ 1,015,560.00	C\$1,025,715.60	C\$1,035,972.76
Cacao	C\$ 25.00	C\$ 39,000.00	C\$ 41,600.00	C\$ 40,950.00	C\$ 41,600.00	C\$ 45,500.00	C\$ 35,750.00	C\$ 39,000.00	C\$ 35,750.00	C\$ 45,500.00	C\$ 42,250.00	C\$ 35,750.00	C\$ 45,500.00	C\$ 488,150.00	C\$493,031.50	C\$497,961.82
Total		C\$ 160,680.00	C\$ 203,840.00	C\$ 182,910.00	C\$ 203,840.00	C\$ 228,020.00	C\$ 177,710.00	C\$ 201,240.00	C\$ 177,710.00	C\$ 228,020.00	C\$ 184,210.00	C\$ 197,990.00	C\$ 228,020.00	C\$ 2,374,190.00	C\$2,397,931.90	C\$2,421,911.22

2.1.7.1.8. Medidas promocionales

Medidas promocionales

Descuentos para empleados de empresas situadas próximas al restaurante

Bebidas de cortesía entre clientes habituales

Promociones especiales en fechas destacadas: Día de san Valentín, día de las madres, día del padre, navidad, año nuevo

2.1.7.1.9. Estrategias de marketing

El marketing tiene diversas funciones; según (Kotler) (considerado como el padre del Marketing) es “el proceso social y administrativo por el cual los grupos e individuos satisfacen sus necesidades al crear e intercambiar bienes y servicios.”

Sin embargo, hay otras definiciones como la que afirma que el marketing es el arte o ciencia de satisfacer las necesidades de los clientes y obtener ganancias al mismo tiempo.

Tabla 13 Estrategias de mercado

Fuente: Equipo investigador

Caballo bayo "El Nandaiméño"					
Estrategia de mercado					
Objetivos	Acción	Responsable	Impacto Esperado	Recursos	Costo
Diseñar medios masivos de comunicación en Facebook y demás redes sociales.	Diseño de publicidad cibernética en las redes sociales para lograr que el local sea reconocido por el platillo ofertado	Administración	Dar a conocer cada día el ambiente agradable con el que cuenta el local	Imágenes del negocio	C\$850
Buscar diferenciación de producto que se ofrece respecto al de los rivales por medio de diseño escrito que contenga el logo y lema del negocio	Brochure	Administración	Lograr que el negocio sea bien identificado en la mente de los clientes.	Recursos financieros	C\$100

2.1.7.1.10. Presupuesto de marketing

El presupuesto de marketing es la carta de presentación que constituye, en muchas ocasiones, la primera toma de contacto con un cliente. En este se definen los puntos certeros para llamar a nuestros potenciales clientes de una manera atractiva.

Tabla 14 Presupuesto de mercadotecnia

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaiméño"			
Presupuesto de Marketing			
Cantidades	Descripción	Costo unitario C\$	Costo mensual C\$
50	Brochure	C\$2	C\$100.00
		Total	C\$100.00

2.1.7.2. Plan de producción

Según (Montoyo, 2012), el área de producción tiene un objetivo claro: atender las necesidades de los clientes de la forma más eficiente y menos costosas, dentro de unos estándares de calidad. Para ello se deberá decidir el plan de producción en función de las previsiones de las ventas. Esto supone adecuar la capacidad de producción (limitada por la maquinaria, las materias primas y los operarios) para abastecer correctamente a los clientes. (Montoyo, 2012),

El plan de producción tiene como objetivo descubrir las operaciones de la empresa, es decir, el proceso de fabricación de los productos o de las prestaciones de los servicios, así como los recursos humanos, materiales y tecnológicos necesarios para el funcionamiento de dichas operaciones. (Montoyo, 2012),

El proceso de producción para (Montoyo, 2012), proceso productivo es la producción de bienes y servicios que consiste básicamente en un proceso de transformación que sigue unos planes organizados de actuación según el cual las entradas de factores de producción, como materiales, conocimientos y habilidades, se convierten en los productos deseados mediante la aplicación de mano de obra, de una determinada tecnología y de la aportación necesaria de capital. Para lo cual se ha hecho uso de curso gramas analíticos que presenten de forma gráfica todas las actividades que involucran la elaboración y el servicio para el Proyecto "Caballo Bayo", se utilizó la simbología ANSI para procesos administrativos que es la siguiente:

El significado de su simbología



Fuente:
(Montoyo,
2012),

A continuación, se muestran los cursos gramas analíticos para los siguientes procesos:
Recepción y almacenamiento de materia prima

En este acápite se demuestran los procesos de producción y de servicios que se implementaran en el Restaurante, pues de ello depende el equipo, mobiliario, utensilios, compra de productos. La manera que se organiza y como se establecen o determinan los puntos antes mencionados.

El proceso de elaboración es un tanto complejo por ello se requiere con una serie de pasos descritas en un protocolo de actividades partiendo de la preparación de alimentos, hasta finalizar con la limpieza de todas las áreas del local.

La elaboración de procesos es un factor determinante dentro de un servicio de alimentación pues de, el dependen la determinación de recursos materiales y presupuestos.

1. Preparación de alimentos
2. Cocción de los alimentos
3. Servicio de venta de los alimentos
4. Lavado de vajillas y utensilios
5. Limpieza de todas las áreas del local.

2.1.7.2.1. El proceso de producción

Tabla 15 Recepción y almacenamiento de la materia prima

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaimeño"							
Recepción y almacenamiento de la materia prima							
Descripción	Tiempo en (minutos)	Símbolos					
							
Chequeo de los insumos	5						
Rechazar la materia prima si no cumple con la calidad requerida	2						
Una vez adquirida la materia prima, se transporta a las instalaciones	12						
Almacenar materia prima que no necesita ser lavada	.10						Se almacena en recipientes adecuados
Para la materia prima que necesita lavado, se retira su envase original, se lava y desinfecta	10						
Después de lavados se trasladan los insumos	5						
Se almacenan los insumos colocándolos en el lugar que les corresponde	8						
Se registra la entrada de productos al sistema de inventario	10						
Total	62	3	0	1	2	2	

Tabla 16 Preparación de los alimentos

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo “El Nandaiméño”								
Preparación de los alimentos								
Descripción	Tiempo en (minutos)	Símbolos						
								
Limpieza y desinfección del equipo y utensilios a utilizar	3	●						
Lavarse las manos y colocarse la vestimenta adecuada para la manipulación de los alimentos	1	●						
el encargado de preparación elabora un orden de requisición de insumos	2	●						
Tomar de la bodega las cantidades requeridas en la orden	.3	●						
Se lleva los insumos a la mesa de trabajo	1				●			
Los insumos son lavados y debidamente desinfectados	2	●						
Se realiza los diferentes cortes a los vegetales y carnes luego se colocan en los recipientes correspondientes	8	●						
Total	20	6	0	1	0	0		

Tabla 17 Cocción de los alimentos

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaiméño"							
Cocción de los alimentos							
Descripción	Tiempo en (minutos)	Símbolos					Observaciones
							
Limpieza y desinfección del equipo a utilizar.	2						
Lavarse las manos y colocarse la vestimenta adecuada para la manipulación de alimentos	1						
Se encienden las cocinas u otro equipo a utilizar	1						
Se colocan sobre los quemadores de las cocinas las ollas, sartenes u otro tipo de implementos a utilizar	.5						
Se trasladan los insumos cortados del área de preparación al área de cocción	1						
El cocinero verifica las cantidades, condiciones y cortes realizados por preparación.	2						
Se procede a la cocción de los alimentos variación según platillo (en promedio)	12						
El cocinero verifica la adecuada cocción de los alimentos y el nivel del fuego de los quemadores	2						
Se apaga el fuego de los quemadores una vez que la cocción sea la adecuada.	2						
Total	28	6	0	1	2	0	

Tabla 18 Servicio de venta de alimentos

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo “El Nandaiméño”							
Servicio de venta de alimentos							
Descripción	Tiempo en (minutos)	Símbolos					Observaciones
							
El mesero de la bienvenida a los clientes y una vez ubicados en su mesa le presenta el menú del día.	1						
El cliente visualiza el menú del día	1						
El mesero atiende la solicitud del cliente, consultando la modalidad de servicio	.5						Las modalidades son para llevar, y para comer en el lugar.
Se selecciona el tipo de plato de acuerdo a la modalidad de servicio.	.2						Si es para comer en el lugar se servirá en platos, y si es para llevar será en platos desechables.
Se sirven los alimentos en el plato	.5						
Se le entrega el plato de comida al cliente (orden solicitada)	2						
Cuando el cliente decide cerrar su cuenta , se le entrega el total de los servicios prestados	1						
Efectúa el pago del servicio	1						
El cajero registra y verifica la venta del servicio (consumo del cliente)	1						
Se le entrega el comprobante de pago	.5						
Se despide y se le anima a volver a visitar el establecimiento	.2						
Total	24	10	0	0	1	0	

Tabla 19 Lavado de vajilla y utensilios

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaimeño"							
Lavado de vajilla y utensilios							
Descripción	Tiempo en (minutos)	Símbolos					Observaciones
							
Los encargados realizan la limpieza de su área y desinfección del equipo a utilizar	15						
Ponerse el equipo de protección necesario para sus labores.	5						
Diluir el jabón líquido en las cantidades adecuadas para el lavado de vajilla	5						
Recoger los utensilios que se encuentren sucios dentro de la cocina	10						
Trasladarse al área de lavado de vajillas	5						
Lavar y desinfectar adecuadamente los utensilios	15						
Colocarlos debidamente secos en los estantes	15						
Lavar y desinfectar los platos y cubiertos utilizados en las mesas del salón.	20						
Colocarlos debidamente secos en los estantes	15						
Total	105	8	0	1	0	0	

Tabla 20 Flujo grama de Limpieza

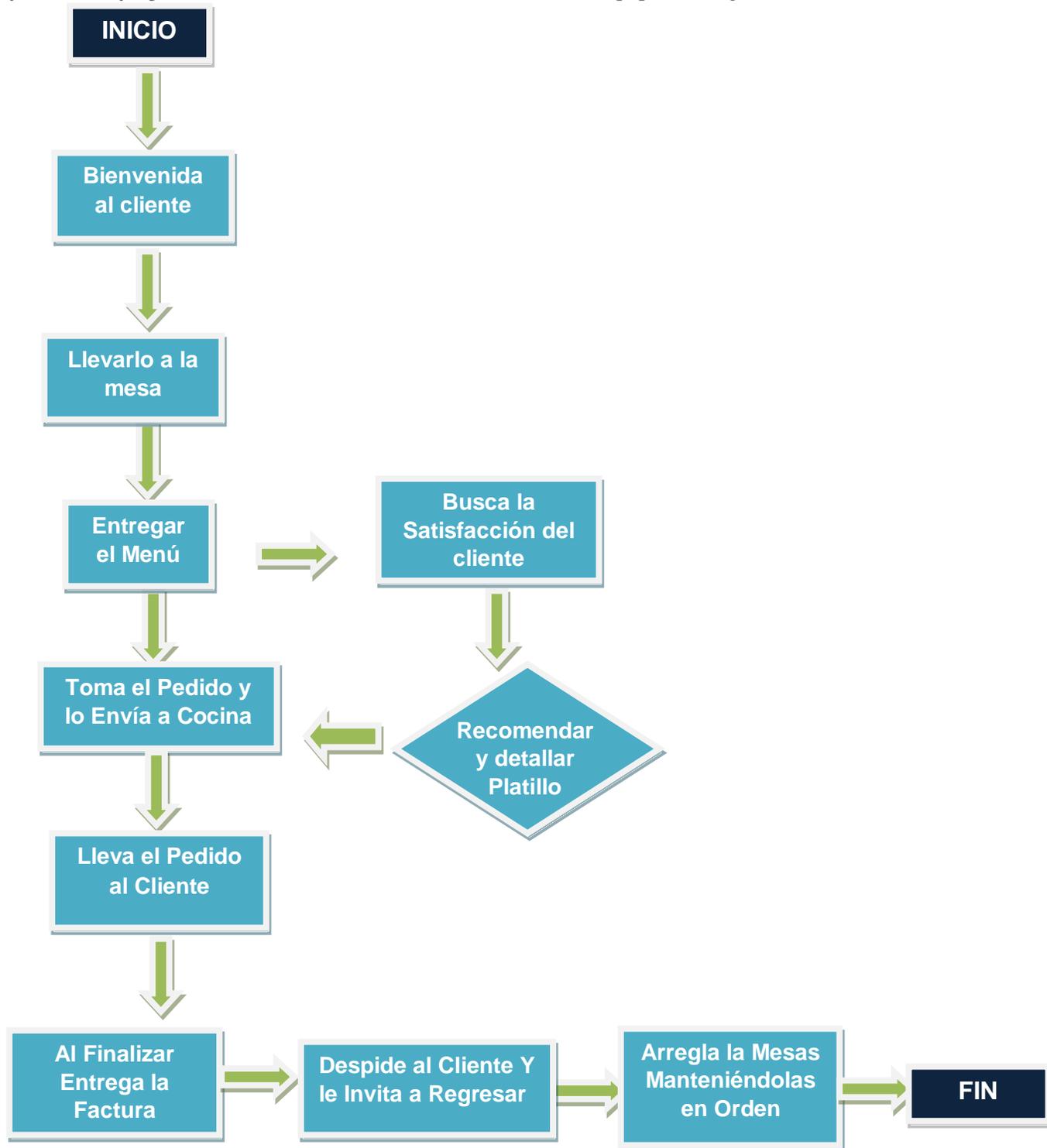
Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo “El Nandaiméño”							
Limpieza							
Descripción	Tiempo en (minutos)	Símbolos					Observaciones
							
Colocarse el equipo de protección necesario para sus labores.	5						
Trasladarse a la zona donde se encuentran los materiales a utilizar (desinfectante, escobas y palas)	2						
Trasladarse al área donde se realizará la limpieza	2						
Realizar la limpieza en todas las áreas del restaurante (cocina, área de las mesas, baños, etc.)	40						
Recoger los platos y cubiertos de las mesas	10						
Limpiar nuevamente las mesas	10						
Llevarlos al área de lavado los utensilios encontrados en la mesa	5						
Descargar los platos y cubiertos sucios	10						
Total	84	6	0	2	0	0	

Flujo grama del servicio

Grafica 13 Flujo grama del servicio

Fuente: Equipo investigador



2.1.7.2.2. Capital fijo y vida útil del capital fijo

La maquinaria, equipo y utensilios requeridos para el funcionamiento de Caballo Bayo “El Nandaiméño” son los siguientes:

Tabla 21 Maquinaria y equipos de cocina

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaiméño"						
Depreciación de maquinaria						
Maquinaria y equipos de cocina						
Detalle	Cantidad	Precio	Costo total	Vida útil	depreciación anual	Mensual
Cocina industrial	2	4,000.00	8,000.00	2	4,000.00	333.33
Frízer	2	6,000.00	12,000.00	5	2,400.00	200.00
Licuadaora	1	800.00	800.00	2	400.00	33.33
Total			20,800.00		6,800.00	566.67

Tabla 22 Maquinaria y equipos de comedor

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaiméño"						
Depreciación de maquinaria						
Maquinaria y equipo de comedor						
Detalle	Cantidad	Precio	Costo total	Vida útil	depreciación anual	Mensual
Televisor plasma	1	C\$10,000	10,000.00	2	5,000.00	416.67
Sillas y mesas (juegos)	6	C\$12,000	72,000.00	5	14,400.00	1,200.00
Total			82,000.00		19,400.00	1,616.67

Tabla 23 Maquinaria y equipos de oficina

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaiméño"						
Depreciación de maquinaria						
Equipo de oficina						
Detalle	Cantidad	Precio	Costo total	vida útil	depreciación anual	Mensual
Pc escritorio	1	C\$ 6,000.00	6,000.00	2	3,000.00	250.00
Escritorio	1	C\$ 1,500.00	1,500.00	5	300.00	25.00
Silla	1	C\$ 400.00	400.00	5	80.00	6.67
archivador	1	C\$ 1,000.00	1,000.00	5	200.00	16.67
Total			8,900.00		3,580.00	298.33

2.1.7.2.3. Mantenimiento y reparaciones

Según (Pallomaro, 2014) Los procesos de higienización y mantenimiento periódicos de los equipos juegan un papel importante, no sólo para mantener la vida útil, sino para elevar la eficiencia y la inocuidad de los mismos. Por lo tanto, son aspectos vitales en el desarrollo de las actividades diarias en una cocina de un servicio de alimentación. (Pallomaro, 2014)

Existen unos parámetros generales para la mayoría de los equipos utilizados en cocina y unos parámetros específicos determinados por los fabricantes de los equipos importados. (Pallomaro, 2014)

Para el proceso de higienización o limpieza general de los equipos de cocina del restaurante “Caballo Bayo” se tomarán en cuenta 4 aspectos de gran importancia que se describen continuación:

1. Acción mecánica: Consiste en retirar los residuos adheridos a las superficies del equipo de manera manual o mecánica.
2. Aplicación de agentes químicos u orgánicos: son compuestos químicos u orgánicos formulados que facilitan la disolución de los diferentes residuos (grasas) producidos durante los procesos de cocción realizados en los equipos (hornos combinados, hornos de cadena, planchas, estufas, parrillas).

3. Tiempo de exposición: el tiempo que permanece el desengrasante en el equipo determina la acción mecánica y la eficiencia de los agentes químicos. Entre mayor tiempo de contacto, mejores resultados van a obtenerse (según recomendaciones del fabricante).
4. Temperatura de aplicación: incide de manera directa en la eficacia de los agentes químicos, siguiendo las recomendaciones del fabricante. Este aspecto sólo aplica para equipos donde se realizan procesos de cocción (horno combi).

Etapas del proceso de higienización

1. Retirada de residuos gruesos: consiste en remover partículas gruesas. Este proceso se hace manual.
2. Aplicación de agentes químicos (detergentes, desengrasantes): se realiza de modo manual o mecánico (sistemas de aspersion).
3. Enjuague o aclarado: se realiza de manera manual o automática con agua para retirar el agente químico aplicado. Es muy importante que no queden residuos para garantizar la calidad final de alimento.
4. Desinfección: se efectúa aplicando un agente químico para eliminar microorganismos contaminantes.
5. Enjuague o aclarado: se realiza de manera manual o automática, con agua para retirar el agente químico aplicado. Es muy importante que no queden residuos, para garantizar la calidad final de alimento que se procesa en el equipo.
6. Desinfección: se efectúa aplicando un agente químico para eliminar microorganismos contaminantes.
7. Enjuague final.
8. Secado: se realiza de modo manual o mecánico, para evitar el crecimiento de microorganismos que puedan reproducirse y contaminar los alimentos elaborados en los mismos.

2.1.7.2.4. Fuentes de los equipos

Proveedores y condiciones de compra de los equipos

Un proveedor es una empresa o una persona física, que abastece a otras empresas de existencias. Estas existencias pueden venderse directamente o ser transformadas para su venta.

Tabla 24 Proveedores

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo “El Nandaimeño”			
Nombre	Proveedor	Descripción	Imagen de referencia
Manteles	Mercado municipal de Granada.	Mantel de varios colores, utilizado para cubrir las mesas.	
Delantales	Mercado municipal de Granada.	Delantal de tela utilizado, para la parte de higiene de los colaboradores.	
Mallas para cocinero	Mercado municipal de Granada.	Mallas para evitar que en los alimentos introduzcan algún cabello.	

<p>Limpiones</p>	<p>Mercado municipal de Granada.</p>	<p>Corte de tejido absorbente, cuyo uso principal limpiar las superficies sucias.</p>	
<p>Servilletas</p>	<p>Súper mercado maxi pali Nandaime, Granada</p>	<p>Es una pieza rectangular generalmente elaborada de papel empleada en las mesas para limpiar manos y labios mientras se come.</p>	
<p>Toallas</p>	<p>Mercado municipal de Nandaime, Granada</p>	<p>Trozo de tejido absorbente que se emplea para el secado de las manos.</p>	
<p>Tanque de gas</p>	<p>Tropigas de Nicaragua S.A</p>	<p>Tanque de gas butano, 100 lb.</p>	

<p>Cucharones</p>	<p>Mercado municipal de granada.</p>	<p>Utensilio metálico, usada principalmente para servir o Comer un alimento.</p>	
<p>Escurreidores</p>	<p>Mercado municipal de granada.</p>	<p>Utensilio de metal o de plástico, pero siempre debe tener agujeros que permitan la evacuación del Agua.</p>	
<p>Tenedores</p>	<p>Mercado municipal de Granada.</p>	<p>Utensilio, utilizado para comer.</p>	

<p>Cucharas</p>	<p>Mercado municipal de Granada.</p>	<p>Utensilio, para comer.</p>	
<p>Tablas de picar</p>	<p>Mercado municipal Nandaimé Granada</p>	<p>Utensilio plano de plástico, empleado en la cocina principalmente para cortar y picar alimentos.</p>	
<p>Bandeja metálica</p>	<p>Mercado municipal Granada.</p>	<p>Bandeja de metal utilizada para servir alimentos.</p>	
<p>Panas para guardar</p>	<p>Mercado municipal Nandaimé Granada</p>	<p>Panas plásticas, para guardar alimentos.</p>	

<p>Tostonera</p>	<p>Mercado municipal de Granada</p>	<p>Pieza metálica para registrar algunas características.</p>	
<p>Picheles</p>	<p>Mercado municipal Nandaime Granada.</p>	<p>Picheles plásticos para preparar bebidas.</p>	
<p>Pinzas</p>	<p>Mercado municipal de Granada.</p>	<p>Utensilio que permite agarrar trozos sin atravesarlo.</p>	
<p>Escobas</p>	<p>Mercado municipal Nandaime Granada.</p>	<p>Herramienta para limpiar.</p>	
<p>Palos de lampazo</p>	<p>Mercado municipal Nandaime Granada.</p>	<p>Herramienta para limpiar el piso de las instalaciones.</p>	
<p>Palas</p>	<p>Mercado municipal Nandaime Granada.</p>	<p>Herramienta para recoger basura.</p>	

			
Cesto de basura mediano	Mercado municipal de Granada	Cesto para depositar la basura.	
Cepillo para inodoros	Mercado municipal Nandaime Granada.	Utensilio para la limpieza interior del inodoro.	
Bolsas para basura	Ferretería talavera.	Bolsa de plástico destinada a introducir en ella los residuos generados.	
Tollas absorbentes	Súper mercado maxi pali Nandaime	Papel que se utiliza en labores de secado y limpieza, fundamentalment	

	Granada.	e, en la cocina.	
Vasos de agua	Mercado municipal Nandaime Granada.	Recipiente de vidrio que sirve para beber.	
Platos	mercado municipal de granada	Recipiente de vidrio, para comer.	

Tabla 25 Proveedor ollas de acero inoxidable

Fuente: Equipo investigador

<p>Proyecto: Caballo Bayo “El Nandaimeño”</p>		<p>Equipos ollas de acero inoxidable</p>	<p>Proveedor: Enomar Managua Nicaragua</p>
<p>Negocio: Producción y elaboración de platillo Caballo bayo</p>			
<p>Servicio: Preparación de alimentos</p>			
<p>Descripción del Diseño</p> <p>Este material es producto de una aleación particular de hierro (Fe), Cromo (Cr) Niquel (Ni) Molibdeno (Mo) y otros elementos en diferentes proporciones, que le da propiedades particulares como resistencia a la oxidación y una particular apariencia.</p>		<p>Dibujo de Referencia</p> 	

Tabla 26 Proveedor Frízer

Fuente: Equipo investigador

Proyecto: Caballo Bayo “El Nandaimeño”		Equipo: Frízer	Proveedor: El verdugo Jinotepe Carazo
Negocio: Producción y elaboración de platillo Caballo bayo			
Mantenimiento			
Descripción del Diseño Triple función que enfría, conserva congelado y congela. 9 niveles de temperatura: para regular de acuerdo a cada necesidad.		Dibujo de Referencia 	

Tabla 27 Proveedor cocina industrial

Fuente: Equipo investigador

Proyecto: Caballo Bayo “El Nandaimeño”		Equipo: Cocina industrial	Proveedor: IMI S.A Managua Nicaragua
Negocio: Producción y elaboración de platillo Caballo bayo			
Servicio: Cocción de alimentos			
Descripción del Diseño 4 quemadores de aluminio. 1 plancha multiusos de 16*22. 1 asador con piedra volcánica de doble parrilla. Base metálica y estructura tubular metálica.		Dibujo de Referencia	



Tabla 28 Proveedor licuadora

Fuente: Equipo investigador

<table border="0"> <tr> <td>Proyecto: Caballo Bayo “El Nandaimeño”</td> <td>Equipo: Licuadora</td> <td>Proveedor: El Verdugo Jinotepe Carazo</td> </tr> </table>		Proyecto: Caballo Bayo “El Nandaimeño”	Equipo: Licuadora	Proveedor: El Verdugo Jinotepe Carazo
Proyecto: Caballo Bayo “El Nandaimeño”	Equipo: Licuadora	Proveedor: El Verdugo Jinotepe Carazo		
<p>Negocio: Producción y elaboración de platillo Caballo bayo</p>				
<p>Servicio: tritura de frutas</p>				
<p>Descripción del Diseño</p> <p>Estado de la materia: solido.</p> <p>Materiales: vidrio templado.</p> <p>Licuadora De 450 Watts Y 6 Velocidades Fáciles De Utilizar.</p>	<p>Dibujo de Referencia</p> 			

Tabla 29 Proveedor Tv

Fuente: Equipo investigador

Proyecto: Caballo Bayo “El Nandaimeño”		Equipo: LED	Proveedor: El Verdugo Jinotepe Carazo
Negocio: Producción y elaboración de platillo Caballo bayo			
Descripción del Diseño Estado de la materia: solido. Televisor LED marca Samsung de 32 pulgadas.		Dibujo de Referencia 	

Tabla 30 Proveedor Mesas y sillas

Fuente: Equipo investigador

Proyecto: Caballo Bayo “El Nandaimeño”		Equipo: Mesas y sillas	Proveedor: Mercado Oriental.
Negocio: Producción y elaboración de platillo Caballo bayo			
Descripción del Diseño Materiales: Plástico		Dibujo de Referencia 	

Tabla 31 Proveedor computadora de escritorio

Fuente: Equipo investigador

Proyecto: Caballo Bayo “El Nandaimeño”		Equipo: Computadora de escritorio.	Proveedor: La curacao Jinotepe, Carazo
Negocio: Producción y elaboración de platillo Caballo bayo			
Descripción del Diseño	Dibujo de Referencia		
Materiales:			

Términos y condiciones de la compra de equipo

La compra de los equipos y herramientas se harán de contado puesto que la microempresa está en etapa de introducción al mercado y no desea endeudarse con sus proveedores, en el momento de la compra se recibirá la mercadería.

2.1.7.2.5. Capacidad planificada a futuro

El restaurante Caballo Bayo “El Nandaimeño” proyecta su capacidad planificada y a futuro en el siguiente cuadro estimando un crecimiento anual del 5%, porcentaje que representa el crecimiento que se quiere incurrir en cada año.

Tabla 32 Programación de producción

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo " El Nandaiméño "				
Capacidad de producción caballo bayo (4 personas)				
Descripción	diario	semanal	mensual	anual
Capacidad de producción	5	30	130	1560
Caballo Bayo " El Nandaiméño "				
Capacidad de producción caballo bayo (2 personas)				
Descripción	diario	semanal	mensual	anual
Capacidad de producción	5	30	130	1560
Caballo Bayo " El Nandaiméño "				
Capacidad de producción cacao				
Descripción	diario	semanal	mensual	anual
Capacidad de producción	50	300	1300	15600

2.1.7.2.6. Materia prima necesaria su costo y disponibilidad

Tabla 33 Materia prima directa

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo " El Nandaiméño "													
Materia prima directa													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total Año 1
Caballo Bayo (2 personas)	C\$13,455.00	C\$21,677.50	C\$13,455.00	C\$18,089.50	C\$23,920.00	C\$17,192.50	C\$19,435.00	C\$20,182.50	C\$20,033.00	C\$17,192.50	C\$21,677.50	C\$26,910.00	C\$23,322.00
Caballo Bayo 4 personas)	C\$24,300.00	C\$39,150.00	C\$24,300.00	C\$32,670.00	C\$43,200.00	C\$31,050.00	C\$35,100.00	C\$36,450.00	C\$36,180.00	C\$31,050.00	C\$39,150.00	C\$48,600.00	C\$42,120.00
Cacao	C\$2,710.50	C\$4,969.25	C\$3,614.00	C\$3,885.05	C\$5,330.65	C\$4,427.15	C\$4,517.50	C\$4,065.75	C\$4,969.25	C\$4,517.50	C\$4,878.90	C\$6,324.50	C\$54,210.00
Total	C\$40,465.50	C\$65,796.75	C\$41,369.00	C\$54,644.55	C\$72,450.65	C\$52,669.65	C\$59,052.50	C\$60,698.25	C\$61,182.25	C\$52,760.00	C\$65,706.40	C\$81,834.50	C\$70,863.00

2.1.7.2.7. Mano de obra, su costo, disponibilidad y productividad

La mano de obra directa es la mano de obra de producción o de servicios que se asigna a un producto, a un centro de costos, o a una orden de trabajo específica. Cuando una empresa fabrica productos, la mano de obra directa se considera la mano de obra del personal de producción que produce directamente los bienes. (Bragg, 2018)

El talento humano que requiere Caballo Bayo “El Nandaimeño” para comenzar sus actividades operativas, se encuentra situado en la Ciudad de Nandaime, en el cual existen personas con los conocimientos de cocina para la fabricación de los alimentos, y el servicio de meseros; por lo cual solicitará los servicios de cocineros, ayudantes de cocina y meseros, esto con el objetivo de procurar la eficiencia de la producción, quienes recibirán un salario fijo detallado en la nómina.

Tabla 34 proyecciones de mano de obra

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo " El Nandaimeño "															
Proyecciones de Mano de Obra Directa															
DES CRI PCION	En e	Fe b	Ma r	Ab r	Ma y	Ju n	Jul	Ag o	Se p	Oc t	No v	Di c	Tot al	Añ o2	Añ o3
Cocinero	C\$ 6.9 74, 44	C\$ 83. 693 ,30	C\$ 83. 693 ,30	C\$ 83. 693 ,30											
Ayudante de cocina	C\$ 4.6 49, 63	55. 795 ,54	C\$ 55. 795 ,54	C\$ 55. 795 ,54											
Total	C\$ 11. 62 4,0 7	C\$ 139 48 8,8 4	C\$ 139 48 8,8 4	C\$ 139 48 8,8 4											

2.1.7.2.8. Gastos generales de la fabrica

Tabla 35 Gastos básicos

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaimeño"				
Gastos básicos				
Descripción	Mensual	Producción	Ventas	Admón.
Consumo de Gas	C\$2,146.00	C\$2,146.00		
Consumo de Agua	C\$480.00	192	144	144
Consumo de Luz	C\$900.00	360	270	270
Internet pago de router (Redes sociales)	C\$750.00	300	225	225
Alquiler	C\$3,000.00	1200	900	900
Total	C\$7,276.00	C\$4,198.00	C\$1,539.00	C\$1,539.00

Tabla 36 Gastos de papelería

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaimeño"					
Gastos de papelería					
Descripción	unidades	Costo	Costo Semestral	vida útil	Costo Mensual
AMPO	2	150	300	6	50
Lapiceros	5	60	300	6	50
Papelería	1	120	120	6	20
	total	330	720		120

2.1.7.3. Plan de organización y gestión

2.1.7.3.1. Marco legal (forma jurídica)

Tramites básicos para inicio de operaciones convenios DGI -MIFIC. -INPYME. (tramitesnic, s.f.)

Como persona natural cuyo objetivo principal es facilitar a las micro y pequeñas empresas que se dedican a las actividades de transformación productiva la realización de trámites para la formalización del negocio a través de un sistema integrado que permita realizar la gestión en menor tiempo. (tramitesnic, s.f.)

Dentro de los beneficios tenemos:

- Atención y tramitación en VUI de las solicitudes y gestiones que el micro y pequeñas empresas realizan para formalización del restaurante de conformidad con las regulaciones existentes. (tramitesnic, s.f.)
- Capacitación a los nuevos contribuyentes en coordinación con INPYME, CAMIPYME y MIFIC (tramitesnic, s.f.)
- Facilitación de las inscripciones a través de periodos de gracia para la realización de valoración fiscal y coordinación entre las administraciones de renta, departamentos CAMIPYMES para facilitar la inscripción. (tramitesnic, s.f.)

El restaurante CABALLO BAYO, deberá seguir los siguientes pasos para constituirse como negocio, calidad de persona natural. (mific/registroyintelectual, s.f.)

1. Constituirse legalmente ante el registro mercantil y propiedad con escritura de constitución de la empresa bajo el Arto 3.

- Solicitud del registro mercantil
- Libros contables
- Fotocopias de identidad
- Fotocopias de inscripción
- Constancias de inscripción
- Contrato de arrendamiento (ver anexos)
- Poder especial para realizar cualquier tramites (ver anexos)

- Poder general ismo (ver anexos) (mific/registroyintelektual, s.f.)
(mific/registroyintelektual, s.f.)

2. Obtener numero RUC, ante la Dirección General de Ingresos.

- Registro UNICOM del contribuyente (RUC).
- Fotocopia de la solicitud de inscripción entregado en el registro Mercantil.
- Fotocopia de cédula de identidad nicaragüense.
- Fotocopia de constancia de disponibilidad de servicio público (agua, luz, teléfono, o contrato de arriendo) del domicilio particular y del negocio.
(mific/registroyintelektual, s.f.)

3. Fotocopia de poder especial para realizar trámite y cédula de identidad, si el trámite es realizado por un gestor, con C\$ 15.00 de timbres fiscales.

- Libro diario y mayor inscrito en el registro mercantil. (mific/registroyintelektual, s.f.)

4. Registro ante la Alcaldía Municipal con copia de libro contable.

- Copia del número RUC.
- Copia y original de la cédula de identidad.
- Carta de solicitud de Matricula.
- Carta de poder (si actúa en representación del contribuyente) con cédula de identidad.
- Permiso de policía Nacional urbanismo, Medio Ambiente, MINSAs según el giro del negocio.
- Formulario de solicitud de matrícula (C\$5.00 formula).
- Matricula (500.00).
 - Constancia de Matricula (C\$5.00). (mific/registroyintelektual, s.f.)
(mific/registroyintelektual, s.f.)

La microempresa se constituirá como persona natural ya que se ejerce derechos y cumplirá obligaciones a título personal de la microempresa. Lo que asume la responsabilidad total que la ley estipula. (mific/registroyintelektual, s.f.)

Toda empresa para poner en marcha sus funciones legalmente deberá cumplir una serie de trámites y pagos de acuerdo al tipo de negocio que quiera implementar. (mific, 2019)

Débitos anuales según categoría:

D= 300 córdobas

1 tenedor= 500 córdobas

2 tenedores=750 córdobas

3 tenedores= 1000 córdobas

4 tenedores= 2000 córdobas

5 tenedores= 2500 córdobas (mific, 2019)

Autorización para operar

Las personas naturales o jurídicas que pretendan operar como empresa y actividad turística requerirán el correspondiente título o licencia de operación, previa calificación y clasificación y pago del canon establecido ante el instituto. (mific, 2019)

Requisitos para las personas naturales:

- Nombres y apellidos, nacionalidad, estado civil, profesión del interesado.
- Lugar y fecha de nacimiento.
- Nombre comercial del establecimiento y ubicación del mismo.
- Domicilio o residencia habitual.
- Actividad o naturaleza del negocio.
- Permisos municipales
- Copia del contrato de arrendamiento o título del inmueble, debidamente inscrito.
- Cuantía de la inversión realizada o programada, indicados separadamente lo que corresponda inmuebles y a muebles.
- Fotocopia del documento de identidad
- Número de registro único del contribuyente (RUC)
- Otros documentos o información requeridos por el instituto. (mific, 2019)

Incentivos

La presente Ley determina como prioridad, la promoción de incentivos para las micros, pequeñas y medianas empresas, ante las autoridades competentes del Estado, conforme los siguientes criterios: (mific, 2019)

1. Por la generación de nuevos empleos, que incluya a mujeres, a personas de tercera edad, a personas con discapacidades o capacidades diferentes y a jóvenes rehabilitados socialmente.
2. Por la reinversión de capital provenientes de utilidades.
3. Por la instalación de nuevas industrias de las MIPYME en parques industriales o de reinstalación de empresas de cualquier sector en municipios en situación de pobreza.
4. Por la exportación de productos que integren, al menos, el cincuenta por ciento de materia prima o insumos nacionales.
5. Por la incorporación de alto componente de valor agregado nacional.
6. Por la implementación de medidas de protección al medio ambiente, la biodiversidad y el uso de tecnologías limpias.
7. Por la producción de productos y servicios que sustituyan los importados.
8. Que sean artesanos que promuevan la cultura nicaragüense. (mific, 2019)

Para fines de obtención de los incentivos existentes y los que en un futuro se establezcan, se adoptará una normativa uniforme con procedimiento expedito para la obtención de incentivos fiscales y arancelarios, así como un procedimiento para la devolución o reembolso de impuestos, cuando la Ley así lo determine.

- a) Trámites básicos para inicio de operaciones convenio DGI-MIFIC-INPYME:
Persona Natural (cuota fija)

Sin embargo, deberá estar sujeto al régimen de cuota fija establecido por la (DGI) (mific, 2019)

También se deberán realizar las diversas gestiones relacionados con las regulaciones que realiza el MINSA establecidos en el reglamento de inspección sanitaria. (mific, 2019)

Registro único de la micro, pequeña y mediana empresa (RUM)

Presentarse al Centro de Apoyo a la Micro, pequeña y mediana empresa (CAMIPYME) de su departamento o a la Ventanilla Única de Inversiones (VUI), para llenar formulario de inscripción acompañado de los siguientes requisitos:

- Fotocopia Cédula de Identidad
- Fotocopia Carnet RUC
- Fotocopia de Matrícula de la Alcaldía vigente (mific, 2019)

Una vez concluido el llenado del formulario de inscripción, el funcionario del CAMIPYME o la Ventanilla Única de Inversiones, deberá entregar al propietario o representante de la empresa, una constancia provisional que haga constar que esta ha iniciado el proceso de Registro, mientras se le emita su certificado RUM. El Certificado de Inscripción del Registro Único de las MIPYME, será entregado en la delegación en la que realice su trámite de Registro. (mific, 2019)

Tabla 37 Clasificación de empresas según números de trabajadores

Variables	Micro empresa	Pequeña	Empresa	Mediana
Número total de Trabajadores		1-5	6-30	31-100
Activos Totales (Córdobas)		Hasta 200.0 miles	Hasta 1.5 millones	Hasta 6.0 millones
Ventas Totales Anuales (Córdobas)		Hasta 1 millón	Hasta 9 millones	hasta 40 millones

Fuente: tramites nicaragua

Trámites para afiliarse como patrono al INSS

El trámite se realiza en el departamento de afiliación y fiscalización. (tramitesnic, s.f.)

Documentos que debe presentar Persona natural:

- Formulario de inscripción del empleador
- (original y copia) este formulario se entrega en ventanilla

- Formulario de inscripción del trabajador
- (original y copia) este formulario se entrega en ventanilla.
- Formulario de acceso al SIE (original y copia) este formulario se entrega en ventanilla
- Constancia de matrícula municipal (original copia)
- Certificado de inscripción en el RUC régimen general (original y copia) o certificado de inscripción en el RUC régimen cuota fija (original y copia)
- Cédula de registro único de contribuyente (RUC) (original y copia)
- Número de atención (original)
- Documento de identidad (original + copia simple) cédula de identidad (nacional) o cédula de residencia (extranjero). ([tramitesnic, s.f.](#))

Costo de la licencia de salubridad otorgada por el MINSA (Ministerio de Salud) o el INTUR (Instituto Nicaragüense de Turismo): 200 córdobas cada 2 años según renovación. ([tramitesnic, s.f.](#))

Es importante cumplir con los diferentes aspectos legales, para el inicio de operación de la pequeña empresa. En este caso como es la elaboración de pasteles con sabor napolitano, necesariamente hacer diversos pagos para la legalización del negocio, se tiene que realizar una serie de gestiones, tales como:

Según el Ministerio de Fomento, Industria y comercio (MIFIC).

- Constituirse legalmente ante el registro público mercantil y de la propiedad mediante escritura de constitución.
- Obtener su número de Registro Único de Contribuyente (RUC) ante la Dirección General de Ingresos (DGI).
- Otorgar Poder de Administración a su representante legal.
- Registrarse como contribuyente ante la Administración de Rentas.
- Registrarse en la Alcaldía Municipal de su localidad.

La ley No 645 ley de MIPYME establece que toda micro, pequeña y mediana empresa debe inscribirse en el registro de acuerdo con el artículo 29.

Pasos:

- Pedir inscripciones registrales en el registro mercantil.
- Pagar inscripciones en Banco de la Producción (BANPRO) o Banco de Desarrollo Financiero (BDF)
- Solicitar inscripciones registrales en la ventanilla registral.
- Registrar inscripciones registrales en la ventanilla registral.

Se recibirá: certificados de inscripción, libros sellados

- Duración: 1 día

Para la dirección General de Ingresos (DGI) se deben cumplir los siguientes requisitos.

- Fotocopia de la solicitud de inscripción entregada en el Registro Mercantil.
- Fotocopia de la minuta cancelada del pago del Registro Mercantil
- Solicitar formulario de inscripción en la administración de rentas.
- Verificar documentos para recibir la orden de pago por matrícula municipal
- Solicitar inscripciones de registro como contribuyente, donde se recibirá constancia de inscripción, cedula RUC provisional, documento único de registro, y recibo de pago.
- Retirar cedula RUC
- Duración: 5 días.

Para obtener la matrícula en la alcaldía según ordenanza tributaria No 03-11 en los artículos de 7 a 10 son los siguientes:

- Presentar copia de cedula de identidad.
- Llenar el formato de solicitud de matrícula.
- Inventario inicial para cuota fija.
- Permiso sanitario de funcionamiento.

En la obtención de la licencia sanitaria se debe cumplir los requerimientos que se presentan a continuación, de acuerdo con la resolución ministerial número 121-2007.

- Solicitud por escrito.
- Autorización para ubicación del establecimiento.
- Cumplir con los requisitos en la materia ambiental.
- Distribución del establecimiento.
- Descripción de producto que será elaborado.
- Cumplir con las Buenas Prácticas de Manufactura.
- Pago de aranceles.

La ley 774 establece en el capítulo III, artículo 15 que el órgano rector es directamente el MINSA para otorgar registro sanitario; por ello se presenta a continuación los pasos para el registro sanitario.

- Llenar solicitud de registro sanitario.
- Llevar ficha técnica del producto a registrar.
- Presentar tres muestras.
- Fotocopia de licencia sanitaria.
- Certificado de libre venta para los productos.
- Comprobante de pago de análisis.
- Comprobante de pago de certificado.
- Retirar dictamen de aprobación en el Ministerio de Salud.

Requisitos para obtener código de barras en el País:

- Fotocopia de cedula identidad para persona natural.
- Pago de afiliación de Nicaragua.
- Descripción de producto a inscribir.

Según la normativa de registro de marca de acuerdo con lo establecido en la página de marcaria.com.ni:

- Nombre y dirección del solicitante.
- Nombre del representante legal.

- Denominación de la marca o nombre comercial.
- Etiquetas con la reproducción de la marca, emblema o señal de publicidad.
- Señalar si el interesado reivindica derecho de prioridad.
- Descripción de producto.
- Firma del solicitante.

Caballo Bayo "El nandaimaño" será su razón social y cumpliendo lo establecido en la ley 645 (ley de promoción fomento y desarrollo de la micro pequeña y mediana empresa (Ley MIPYME) la pastelería se encuentra clasificada como una pequeña empresa, de acuerdo con lo establecido de dicha Ley en el Título 1 (Disposiciones Generales) artículo 3, y teniendo en efecto 7 colaboradores.

La cual será registrada como una persona natural ante el registro público mercantil, correspondiente a su ubicación, se ha decidido establecer de esta manera, debido a que es una idea de plan de negocio, realizada por estudiantes universitarios que esperan en un futuro poder ejecutarla y siendo persona natural los gastos y trámites legales, serán más sencillos y accesibles para su realización.

Para poder llevar a cabo sus actividades comerciales, la pequeña empresa deberá estar regida por las siguientes instancias:

- Cumplir la normativa establecida de la alcaldía en el departamento de Carazo
- Dirección General de ingreso (DGI)
- Instituto Nacional de Seguro Social (INSS)
- Ministerio Salud (MINSA).

2.1.7.3.2. Estructura de la organización

Misión

Llevar el platillo típico nicaragüenses “Caballo Bayo” ante la sociedad para satisfacer el gusto y preferencia de nuestros clientes, ofreciendo un excelente y ágil servicio.

Visión

Ser un reconocido restaurante con la especialidad en el platillo “Caballo Bayo” de la zona sur y posicionarnos en el mercado nacional comprometidos con un servicio eficiente cumpliendo con los más estrictos estándares de calidad, productividad y competitividad.

Valores

- Honestidad
- Respeto
- Calidez humana
- Pasión por el trabajo y el cliente.
- Compromiso.
- Integridad.

Políticas empresariales

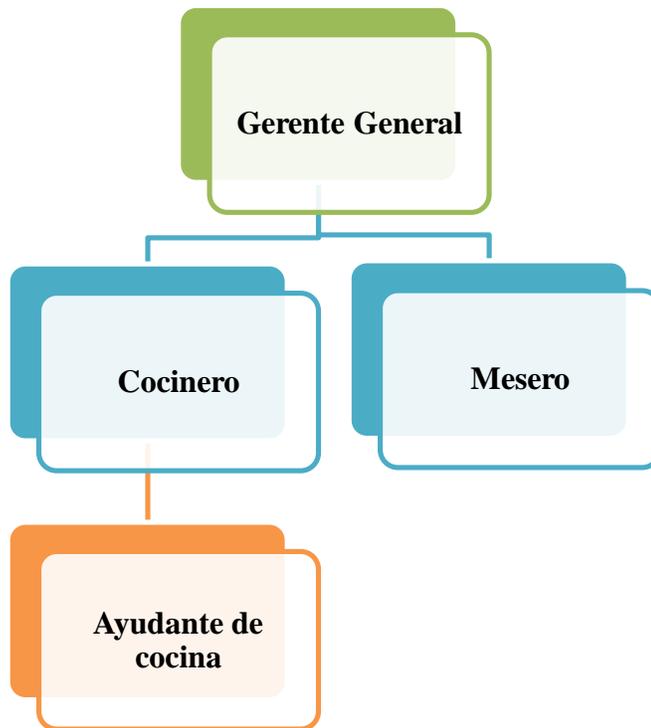
- Ofrecer un platillo bien preparado, proporcionando al cliente un producto sano de excelente sabor y calidad.
- Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes, en sus solicitudes y reclamos, acatando los procedimientos establecidos.
- Todos los integrantes de la empresa deben mantener un comportamiento ético e íntegro.
- Mantener en la empresa un sistema de información sobre los trabajos realizados en cumplimiento de sus funciones y planes operativos.
- Lograr que nuestros procesos se desarrollen de manera eficaz y segura.
- Mantener un personal calificado y motivado.

- Llevar a cabo un cuidadoso proceso de higiene en todas las áreas del local, muebles, equipos de trabajo y alimentos.

Organigrama de la empresa

Grafica 14 organigrama de la empresa

Fuente: Equipo investigador



Fichas de cargo

Tabla 38 Ficha de cargo Gerente general

Fuente: Equipo investigador

Ficha de cargo
Denominación de puesto: Gerente general
Funciones: logística interna
Responsabilidades
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dirige, supervisa y evalúa el buen funcionamiento del restaurante, así como a todos los empleados a su cargo. ➤ Responsable de las reservas de los huéspedes en el restaurante. ➤ Pleno conocimiento de los menús, métodos de preparación de los alimentos y conocimiento profundo de los vinos. ➤ Comunicación diaria con el Gerente de alimentos y bebidas, el Chef Ejecutivo/ Chef y el Sommelier para asegurarse del buen rendimiento del restaurante. ➤ Elabora horarios y días de descanso al personal. ➤ Control de inventarios y supervisión del programa de limpieza del restaurante. ➤ Responsable de la capacitación de los empleados a su cargo, así como organizar reuniones de empleados antes de cada comida. ➤ Responsable del control de gastos dentro del restaurante como identificar posibles reducciones en gastos.
Competencia necesaria para el puesto de trabajo
Conocimiento necesario del negocio, conocimientos básicos en administración de negocios, supervisión y manejos financieros.

Tabla 39 Ficha de cargo cocinero

Fuente: Equipo investigador

Ficha de cargo
Denominación de puesto: cocinero
Funciones: logística interna
Responsabilidades:
<ul style="list-style-type: none"> ➤ ➤ Preparar los ingredientes para consumir o cocinar (lavar, pelar, cortar y desengranar las frutas y las verduras y cortar la carne). ➤ Comprobar la calidad de la comida, probándola, oliéndola, atravesándola con utensilios, etc. ➤ Pesar, medir y mezclar ingredientes según las recetas y el criterio personal, utilizando diferentes utensilios y equipos de cocina. ➤ Regular la temperatura de hornos, parrillas, asadores y otros equipos de cocina. ➤ Condimentar y cocinar el alimento según las recetas, el criterio personal o la experiencia, utilizando una serie de métodos (por ejemplo, hornear, estofar, freír, asar, tostar y cocer al vapor). ➤ Dividir el alimento en porciones y asegurarse de que está bien presentado. ➤ Entregar los platos a los camareros o servir a los clientes. ➤ Preparar menús y calcular las necesidades de alimentos y los costes. ➤ Controlar, pedir, recibir y almacenar los suministros (de alimentos) y evitar que se estropeen. ➤ Inspeccionar y limpiar la cocina, el equipo de cocina, las áreas de servicio, etc., para garantizar la seguridad y las prácticas higiénicas de manejo de alimentos.
Competencia necesaria para el puesto de trabajo formación
Conocimiento de las actividades del restaurante, conocimientos básicos en preparación de platillos y porciones.

Tabla 40 Ficha de cargo ayudante de cocina

Fuente: Equipo investigador

Ficha de cargo
Denominación de puesto: ayudante de cocina
Funciones: logística interna
Responsabilidades:
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ayudar a los cocineros a preparar los alimentos (p.ej., limpiar y pelar frutas y verduras, cortar pan y carne). ➤ Medir y mezclar ingredientes, p.e., utilizando básculas y jarras medidoras. ➤ Preparar platos para servir. ➤ Controlar las existencias e informar al supervisor cuando se necesite hacer más pedidos. ➤ Desempaquetar y almacenar las existencias en congeladores, armarios y otras áreas de almacenaje. ➤ Mantener limpia la zona de trabajo (p.ej., limpiando las superficies de trabajo, los utensilios, los armarios y el equipo de cocina). ➤ Mantener limpia la cocina (p.ej., barriendo y fregando suelos y sacando la basura). ➤ Escurrir y lavar los platos y colocarlos en el sitio adecuado (p.ej., en armarios, cajones, etc.)
Competencia necesaria para el puesto de trabajo.
Formación oportuna para desempeñar sus actividades en los momentos precisos.

Tabla 41 Ficha de cargo mesero

Fuente: Equipo investigador

Ficha de cargo
Denominación de puesto: mesero
Numero de mesero: 2
Funciones: logística interna
Responsabilidades
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Darles la bienvenida a los clientes, guiarlos a sus mesas de ser necesario y brindarles servicio una vez estén ubicados: ➤ Entregar y describir los menús y especiales del día, hacer recomendaciones y dar respuesta a cualquier inquietud sobre lo platos o bebidas ofertadas. ➤ Dar recomendaciones sobre vinos para acompañar las comidas, además de abrir la botella frente a los clientes y servirlo debidamente en sus copas. ➤ Verificar la identificación de los clientes para cerciorarse de que tengan la edad mínima para consumir alcohol. ➤ Tomar nota de los pedidos de alimentos y bebidas y entregar la comanda en la cocina o el bar para su preparación. ➤ Servir los alimentos y bebidas y velar por el disfrute de los clientes. ➤ Preparar y servir platillos especiales en las mesas de los comensales, tales como el trinchado de carne, flambeado de postres, entre otros. ➤ Entregarles la factura a los clientes y recibir su pago o, en su defecto, guiarlos a la caja. ➤ Agradecer a los clientes por su visita
Competencia necesaria para el puesto de trabajo

2.1.7.3.3. Actividades y gastos preliminares

Es necesario tener en cuenta cada uno de estos acápites para que una empresa pueda funcionar en el mercado así mismo manejar las leyes que debe regirse la misma. En la siguiente tabla se presenta cada uno de los gastos preliminares.

Tabla 42 Gastos de constitución

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaiméño"		
Gastos de constitución.		
Descripción	Costo	Mensual
Inspección sanitario	300.00	25.00
Registro sanitario	1,000.00	83.33
Fumigación	400.00	33.33
Licencia control sanitario	1,000.00	83.33
INTUR	200.00	16.67
Bomberos	327.50	27.29
Inscripción o movimiento del empleador (INSS)	-	-
Registro MEFCCA cédula(RUM)	300.00	25.00
Total	3,527.50	293.96

2.1.7.3.4. Equipos de oficina

Es preciso tomar en cuenta los gastos que se deben incurrir en la empresa que está insertándose en el mercado, como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 43 Equipo de oficina

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaiméño"			
Equipo de oficina			
Detalle	Cantidad	Precio	Costo total
Pc escritorio	1	C\$ 6,000.00	C\$ 6,000.00
Escritorio	1	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00
Silla	1	C\$ 400.00	C\$ 400.00
archivador	1	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00
Total			C\$ 8,900.00

														00
Gastos básicos	C\$	18,												
	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	46
	39.	39.	39.	39.	39.	39.	39.	39.	39.	39.	39.	39.	39.	8.0
	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	0
Total	C\$	22												
	19,	19,	19,	19,	19,	19,	19,	19,	19,	19,	19,	19,	19,	8,1
	014	014	014	014	014	014	014	014	014	014	014	014	014	78.
	.87	.87	.87	.87	.87	.87	.87	.87	.87	.87	.87	.87	.87	39

Los gastos de venta son los que se incurren para promocionar y comercializar los productos o servicios a los clientes. Estos gastos pueden incluir desde campañas publicitarias y exhibiciones en tiendas, hasta el envío de productos a los clientes. (Corvo, s.f.)

Tabla 45 proyecciones gastos de venta

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo " El Nandaimeño "													
Proyecciones de Gastos de Ventas													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Agosto	Sep	Oct	Nov	Dic	Total Año 1
Salarios	9,2 99. 26	11 1,5 91. 07											
Inss laboral	560 .00	6,7 20. 00											
Depreciación	1,6 16. 67	19, 40 0.0 0											
Gastos básicos	C\$ 1,5 39. 00	18, 46 8.0 0											
Publicidad	C\$ 100 .00	1,2 00. 00											
Amortización de estudio de	91. 67	1,1 00. 00											

mercado													
Total	C\$ 13, 206 .59	15 8,4 79. 07											

2.1.7.4. Plan financiero

El plan financiero es una herramienta vital del plan de negocio para contemplar la viabilidad de un proyecto empresarial. Es la parte del plan de negocio que desgana toda la información económica sobre el proyecto empresarial que tenemos en mente.

El plan financiero es un documento que recoge toda la información cuantificada y desarrollada, calculada ya en euros, dólares o cualquier moneda, de cada plan de actuación dependiente de cada área de la empresa.

Está considerado como la mejor herramienta para estudiar la viabilidad económica y financiera de un nuevo modelo de negocio, en distintas perspectivas temporales (corto, medio y largo plazo). No solo es necesario para crear empresas nuevas, o que vayan a dar sus primeros pasos, sino también para aquellas compañías que quieran mantenerse y mejorar sus resultados. (EmprendePyme.net, 2016)

2.1.7.4.1. Costo del proyecto

La estimación de costo de un proyecto consiste en estimar los costos de los recursos necesarios (humanos y materiales) para completar las actividades del proyecto. En la aproximación de costos la persona que estima considera las posibles variaciones del estimado final con propósito de mejorar la administración del presupuesto del proyecto. (ESTERKIN, 2008)

Tabla 46 Inversión del proyecto

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaimeño"			
Inversión del proyecto			
CANT	DESCRIPCION	Precio Adquisición	TOTAL
Inversión Fija			
1	Pc de escritorio	C\$ 7,000.00	C\$ 7,000.00
1	Escritorio	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00
1	Silla	C\$ 400.00	C\$ 400.00
1	Archivador	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00
2	Cocina industrial	C\$4,800	C\$ 9,600.00
2	Frízer	C\$6,000	C\$ 12,000.00
1	Licuidora	C\$800	C\$ 800.00
1	Televisor plasma	C\$11,500	C\$ 11,500.00
6	Sillas y mesas	C\$1,720	C\$ 10,320.00
	Sub Total Inversión Fija		C\$54,120.00
Inversión Diferida			
	Gastos constitución		C\$3,527.50
	Publicidad al inicio de las operaciones		C\$1,100.00
	Encuesta	C\$200.00	C\$200.00
	Manta publicitaria	C\$900.00	C\$900.00
	Total Inversión Diferida		C\$4,627.50
Capital de Trabajo			
	Compra de materia prima directa	C\$ 29,442.40	C\$ 29,442.40
	Compra de materia prima indirecta	C\$ 9,184.93	C\$ 9,184.93
	Enseres de producción	C\$ 9,570.00	C\$ 9,570.00
	Enseres de administración	C\$ 330.00	C\$ 330.00
	Sueldos y Salarios	C\$ 25,312.50	C\$ 25,312.50
	Seguro Social (Aporte Patronal, 3 meses)	C\$5,500.00	C\$ 5,500.00
	agua y luz	C\$ 1,680.00	C\$ 1,680.00
	alquiler	C\$ 3,000.00	C\$ 3,000.00
	Total Capital de Trabajo		C\$ 84,019.83
	Total Inversión		C\$142,767.33

2.1.7.4.2. Estado de ganancias y perdidas

Tabla 47 Estado de resultados

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaiméño"															
Estado de Resultado															
	En ero	Fe bre ro	M ar zo	Ab ril	Ma yo	Ju nio	Jul io	Ag ost o	Se pti em bre	Oc tub re	No vie mb re	Di cie mb re	Añ o 1	Añ o 2	Añ o 3
Ingresos	C\$ 86, 10 0.0 0	C\$ 14 3,0 50. 00	C\$ 92 ,6 00 .0 0	C\$ 11 7,4 90. 00	C\$ 15 6,7 50. 00	C\$ 11 6,9 50. 00	C\$ 12 8,7 00. 00	C\$ 12 9,1 50. 00	C\$ 13 4,9 10. 00	C\$ 11 7,6 00. 00	C\$ 14 2,4 00. 00	C\$ 17 8,7 00. 00	C\$ 15 44, 40 0.0 0	C\$ 16 22, 86 8.0 0	C\$ 16 39, 09 6.6 8
	C\$ 28, 80 0.0 0	C\$ 46, 40 0.0 0	C\$ 28 ,8 00 .0 0	C\$ 38, 72 0.0 0	C\$ 51, 20 0.0 0	C\$ 36, 80 0.0 0	C\$ 41, 60 0.0 0	C\$ 43, 20 0.0 0	C\$ 42, 88 0.0 0	C\$ 36, 80 0.0 0	C\$ 46, 40 0.0 0	C\$ 57, 60 0.0 0	C\$ 49 9,2 00. 00	C\$ 56 7,2 16. 00	C\$ 57 2,8 88. 16
	C\$ 37, 80 0.0 0	C\$ 60, 90 0.0 0	C\$ 37 ,8 00 .0 0	C\$ 50, 82 0.0 0	C\$ 67, 20 0.0 0	C\$ 48, 30 0.0 0	C\$ 54, 60 0.0 0	C\$ 56, 70 0.0 0	C\$ 56, 28 0.0 0	C\$ 48, 30 0.0 0	C\$ 60, 90 0.0 0	C\$ 75, 60 0.0 0	C\$ 65 5,2 00. 00	C\$ 66 1,7 52. 00	C\$ 66 8,3 69. 52
	C\$ 19, 50 0.0 0	C\$ 35, 75 0.0 0	C\$ 26 ,0 00 .0 0	C\$ 27, 95 0.0 0	C\$ 38, 35 0.0 0	C\$ 31, 85 0.0 0	C\$ 32, 50 0.0 0	C\$ 29, 25 0.0 0	C\$ 35, 75 0.0 0	C\$ 32, 50 0.0 0	C\$ 35, 10 0.0 0	C\$ 45, 50 0.0 0	C\$ 39 0,0 00. 00	C\$ 39 3,9 00. 00	C\$ 39 7,8 39. 00
Costos de Producción	C\$ 65, 17 5.7 4	C\$ 95, 20 7.4 0	C\$ 66 ,1 57 .2 4	C\$ 81, 99 5.6 0	C\$ 10 3,1 21. 25	C\$ 79, 57 6.0 0	C\$ 87, 19 5.4 0	C\$ 89, 21 1.7 4	C\$ 89, 69 1.8 2	C\$ 79, 67 4.1 5	C\$ 95, 10 9.2 5	C\$ 11 4,2 29. 24	C\$ 10 46, 34 4.8 4	C\$ 10 52, 15 5.8 4	C\$ 10 56, 25 0.9 5
Egresos	C\$ 32, 22 1.4 6	C\$ 32, 22 1.4 6	C\$ 32 ,2 21 .4	C\$ 32, 22 1.4 6	C\$ 38 6,6 57. 46	C\$ 38 2,0 29. 96	C\$ 37 4,0 29. 96								

			6												
Gastos de Venta	C\$ 13,206.59	C\$ 13,206.59	C\$ 13,206.59	C\$ 13,206.59	C\$ 13,206.59	C\$ 13,206.59	C\$ 13,206.59	C\$ 13,206.59	C\$ 13,206.59	C\$ 13,206.59	C\$ 13,206.59	C\$ 13,206.59	C\$158,479.07	C\$157,379.07	C\$152,379.07
Gastos de administración	C\$ 19,014.87	C\$ 19,014.87	C\$ 19,014.87	C\$ 19,014.87	C\$ 19,014.87	C\$ 19,014.87	C\$ 19,014.87	C\$ 19,014.87	C\$ 19,014.87	C\$ 19,014.87	C\$ 19,014.87	C\$ 19,014.87	C\$ 22,817.39	C\$ 22,465.89	C\$ 22,165.89
Utilidad antes del impuesto	- C\$ 11,297.19	C\$ 15,621.14	- C\$ 5,778.69	C\$ 3,272.94	C\$ 21,407.29	C\$ 5,152.54	C\$ 9,283.14	C\$ 7,716.81	C\$ 12,996.73	C\$ 5,704.39	C\$ 15,069.21	C\$ 32,249.31	C\$ 11,139.70	C\$ 18,862.20	C\$ 20,881.77
IR	- C\$ 3,389.16	C\$ 4,686.34	- C\$ 1,733.61	C\$ 981.88	C\$ 6,422.19	C\$ 1,545.76	C\$ 2,784.94	C\$ 2,315.04	C\$ 3,899.02	C\$ 1,711.32	C\$ 4,520.79	C\$ 9,674.79	C\$ 33,419.31	C\$ 56,604.66	C\$ 62,644.73
Utilidad o Pérdida del ejercicio	- C\$ 7,908.03	C\$ 10,934.80	- C\$ 4,045.08	C\$ 2,291.06	C\$ 14,985.10	C\$ 3,606.78	C\$ 6,498.20	C\$ 5,401.77	C\$ 9,097.71	C\$ 3,993.07	C\$ 10,548.50	C\$ 22,574.52	C\$ 77,978.39	C\$ 13,207.54	C\$ 14,617.04

2.1.1.1.1. Estado de flujo de caja

Tabla 48 Flujo de Caja

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaiméño"				
Flujo de Caja				
	año 0	año 1	año 2	año 3
Efectivo	C\$ -		C\$ 111,397.70	C\$ 300,079.90
Ingresos		C\$ 1544,400.00	C\$ 1622,868.00	C\$ 1639,096.68
Total Ingreso		C\$ 1544,400.00	C\$ 1622,868.00	C\$ 1639,096.68
Costo de producción		C\$ 1046,344.84	C\$ 1052,155.84	C\$ 1056,250.95
Egresos		C\$ 386,657.46	C\$ 382,029.96	C\$ 374,029.96
Gastos de operación		C\$ 386,657.46	C\$ 382,029.96	C\$ 374,029.96
Disponibilidad		C\$ 111,397.70	C\$ 188,682.20	C\$ 208,815.77
Disponibilidad Neta Final		C\$ 111,397.70	C\$ 300,079.90	C\$ 508,895.67

2.1.1.1.2. Balance general de apertura

Tabla 49 Balance general de apertura

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaimeño"					
Balance Inicial - Año 0					
ACTIVO			PASIVO		
ACTIVOS CORRIENTES					
Efectivo caja y banco	164,66 0.61				
			PASIVO CORTO PLAZO		
			PASIVO		
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	116,32 7.50				
ACTIVOS NO CORRIENTES					
	C\$8,90 0				
	82,000. 00				
	20,800. 00				
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	C\$111,700		CAPITAL SOCIAL	280,988.11	
ACTIVOS INTANGIBLES			Socio 1		
Publicidad	C\$1,10 0.00		Socio 2	40,141 .16	
Gastos de Constitución	C\$3,52 7.50		Socio 3	40,141 .16	
Gastos de Instalación			Socio 4	40,141 .16	
TOTAL DE ACTIVOS INTANGIBLES	C\$4,627.50		Socio 5	40,141 .16	
OTROS ACTIVOS			Socio 6		
Herramientas y enseres			Socio 7	40,141 .16	
TOTAL DE ACTIVOS		280,988.11	TOTAL PASIVO + CAPITAL		280,988.11

2.1.1.1.3. Balance general de cierre

Tabla 50 Balance general de cierre

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaimeño"					
Balance de cierre - Año 1					
ACTIVO				PASIVO	
ACTIVOS CORRIENTES					
Banco	C\$ 164,660.61				
Efectivo caja	145,805.20			PASIVO CORTO PLAZO	
					C\$ 33,419.31
				PASIVO	33,419.31
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	310,465.81				
ACTIVOS NO CORRIENTES	81,920.00				
	C\$5,320				
	62,600.00				
	14,000.00				
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	C\$0			CAPITAL SOCIAL	280,988.11
ACTIVOS INTANGIBLES				Socio 1	40,141.16
Publicidad		C\$0.00		Socio 2	40,141.16
Gastos de Constitución		C\$0.00		Socio 3	40,141.16
Gastos de Instalación				Socio 4	40,141.16
TOTAL DE ACTIVOS INTANGIBLES	C\$0.00			Socio 5	40,141.16
OTROS ACTIVOS				Socio 6	40,141.16
Herramientas y enseres				Socio 7	40,141.16
				Utilidad	C\$ 77,978.39
TOTAL DE ACTIVOS	392,385.81			TOTAL PASIVO + CAPITAL	392,385.81

Tabla 51 Balance general de cierre

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaiméño"					
Balance cierre - Año 2					
ACTIVO				PASIVO	
ACTIVOS CORRIENTES					
Banco	C\$ 310,465.81				
Efectivo caja	B/. 185,042.8 9			PASIVO CORTO PLAZO	
				C\$ 56,604.66	
				PASIVO	56,604.66
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	495,508.7 0				
ACTIVOS NO CORRIENTES					
	52,140.00				
	C\$1,740				
	43,200.00				
	7,200.00				
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	C\$0			CAPITAL SOCIAL	280,988.1 1
ACTIVOS INTANGIBLES					
Publicidad		C\$0 .00		Socio 1	40,141.16
Gastos de Constitución		C\$0 .00		Socio 2	40,141.16
Gastos de Instalación				Socio 3	40,141.16
TOTAL DE ACTIVOS INTANGIBLES	C\$0.00			Socio 4	40,141.16
OTROS ACTIVOS					
Herramientas y enseres				Socio 5	40,141.16
				Socio 6	40,141.16
				Socio 7	40,141.16
				Utilida neta	132077.54
				Utilidad acumulada	C\$ 77,978.39
TOTAL DE ACTIVOS	547,648.7 0			TOTAL PASIVO + CAPITAL	547,64 8.70

Tabla 52 Balance general de cierre

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaiméño"					
Balance cierre - Año 2					
ACTIVO			PASIVO		
ACTIVOS CORRIENTES					
Banco	C\$ 495,508.70				
Efectivo caja	169,591.1 1		PASIVO CORTO PLAZO		
				C\$ 62,644.73	
			PASIVO	62,644.73	
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	665,099.8 1				
ACTIVOS NO CORRIENTES	34,760.00				
	C\$1,160				
	C\$28,800				
	C\$4,800				
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	C\$0		CAPITAL SOCIAL	280,988.1 1	
ACTIVOS INTANGIBLES			Socio 1	40,141.16	
Publicidad		C\$0 .00	Socio 2	40,141.16	
Gastos de Constitución		C\$0 .00	Socio 3	40,141.16	
Gastos de Instalación			Socio 4	40,141.16	
TOTAL DE ACTIVOS INTANGIBLES	C\$0.00		Socio 5	40,141.16	
OTROS ACTIVOS			Socio 6	40,141.16	
Herramientas y ensures			Socio 7	40,141.16	
			Utilida neta	146171.039	
			Utilidad acumulada	C\$ 210,055.93	
TOTAL DE ACTIVOS	699,859.8 1		TOTAL PASIVO + CAPITAL		699,85 9.81

2.1.1.1.4. Punto de equilibrio

La determinación del punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio pues nos permite determinar el nivel de ventas necesarias para cubrir los costes totales o, en otras palabras, el nivel de ingresos que cubre los costes fijos y los costes variables. Este punto de equilibrio (o de apalancamiento cero), es una herramienta estratégica clave a la hora de determinar la solvencia de un negocio y su nivel de rentabilidad. ([Blog Salmon, 2017](#))

Tabla 53 Punto de equilibrio Caballo bayo

Fuente: Equipo investigador

Caballo bayo "El Nandaiméño"			
Punto de equilibrio			
Unidades	Ventas	Costos Fijos	Utilidades
0	C\$0.00	C\$16,441.73	-C\$16,441.73
10	C\$4,200.00	C\$19,370.06	-C\$15,170.06
20	C\$8,400.00	C\$22,298.40	-C\$13,898.40
30	C\$12,600.00	C\$25,226.73	-C\$12,626.73
40	C\$16,800.00	C\$28,155.06	-C\$11,355.06
50	C\$21,000.00	C\$31,083.40	-C\$10,083.40
60	C\$25,200.00	C\$34,011.73	-C\$8,811.73
70	C\$29,400.00	C\$36,940.06	-C\$7,540.06
80	C\$33,600.00	C\$39,868.40	-C\$6,268.40
90	C\$37,800.00	C\$42,796.73	-C\$4,996.73
100	C\$42,000.00	C\$45,725.06	-C\$3,725.06
110	C\$46,200.00	C\$48,653.40	-C\$2,453.40
120	C\$50,400.00	C\$51,581.73	-C\$1,181.73
130	C\$54,600.00	C\$54,510.06	C\$89.94
140	C\$58,800.00	C\$57,438.40	C\$1,361.60
150	C\$63,000.00	C\$60,366.73	C\$2,633.27
160	C\$67,200.00	C\$63,295.06	C\$3,904.94
170	C\$71,400.00	C\$66,223.40	C\$5,176.60
180	C\$75,600.00	C\$69,151.73	C\$6,448.27
190	C\$79,800.00	C\$72,080.06	C\$7,719.94
200	C\$84,000.00	C\$75,008.40	C\$8,991.60

Costos Fijos	C\$16,441.73
Precio de Venta	C\$420.00
Costo Variables Unitario	C\$292.83
x	129.29
Utilidad	C\$0.00

Grafica N°15 punto de equilibrio

Fuente: Equipo investigador

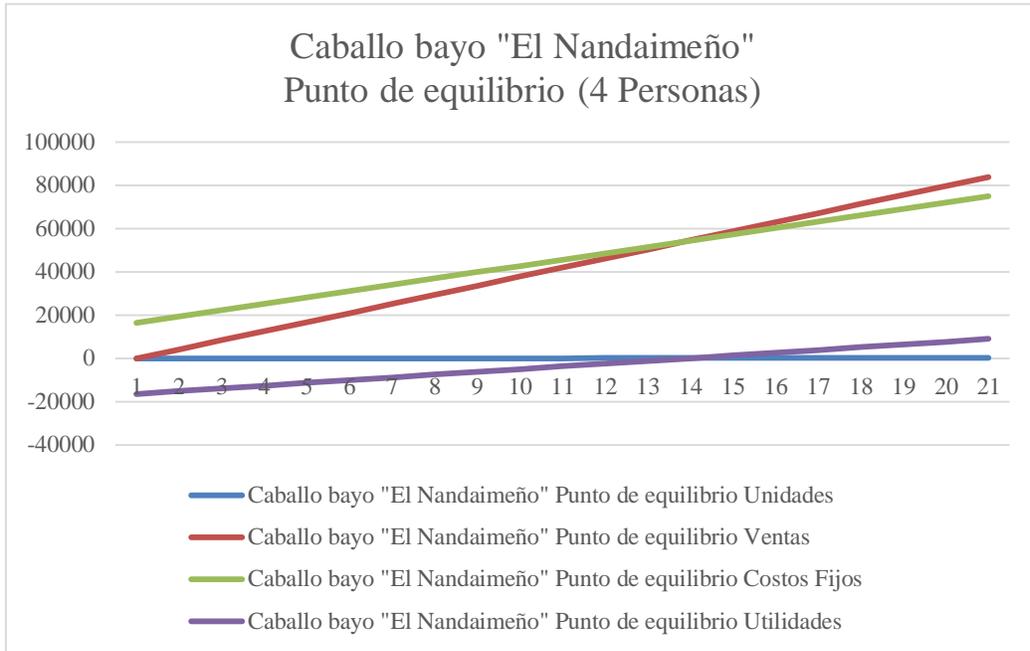


Tabla 54 Punto de equilibrio Caballo bayo

Fuente: Equipo investigador

Caballo bayo "El Nandaimeño"			
Punto de equilibrio			
Unidades	Ventas	Costos Fijos	Utilidades
0	C\$0.00	C\$12,039.53	-C\$12,039.53
10	C\$3,200.00	C\$13,715.78	-C\$10,515.78
20	C\$6,400.00	C\$15,392.03	-C\$8,992.03
30	C\$9,600.00	C\$17,068.28	-C\$7,468.28
40	C\$12,800.00	C\$18,744.53	-C\$5,944.53
50	C\$16,000.00	C\$20,420.78	-C\$4,420.78
60	C\$19,200.00	C\$22,097.03	-C\$2,897.03
70	C\$22,400.00	C\$23,773.28	-C\$1,373.28
80	C\$25,600.00	C\$25,449.53	C\$150.47
90	C\$28,800.00	C\$27,125.78	C\$1,674.22
100	C\$32,000.00	C\$28,802.03	C\$3,197.97
110	C\$35,200.00	C\$30,478.28	C\$4,721.72
120	C\$38,400.00	C\$32,154.53	C\$6,245.47
130	C\$41,600.00	C\$33,830.78	C\$7,769.22
140	C\$44,800.00	C\$35,507.03	C\$9,292.97
150	C\$48,000.00	C\$37,183.28	C\$10,816.72
160	C\$51,200.00	C\$38,859.53	C\$12,340.47
170	C\$54,400.00	C\$40,535.78	C\$13,864.22
180	C\$57,600.00	C\$42,212.03	C\$15,387.97
190	C\$60,800.00	C\$43,888.28	C\$16,911.72
200	C\$64,000.00	C\$45,564.53	C\$18,435.47

Costos Fijos		C\$12,039.53
Precio de Venta		C\$320.00
Costo Variables Unitario		C\$167.63
x		79.01
Utilidad		C\$0.00

Grafica N°16 punto de equilibrio

Fuente: Equipo investigador

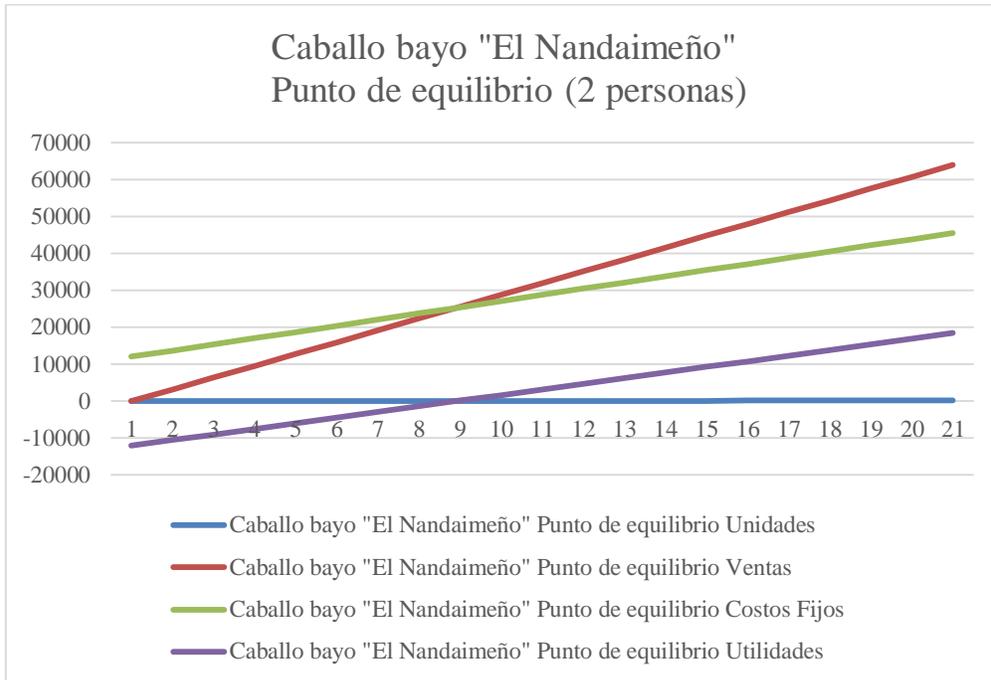


Tabla 55 Punto de equilibrio Cacao

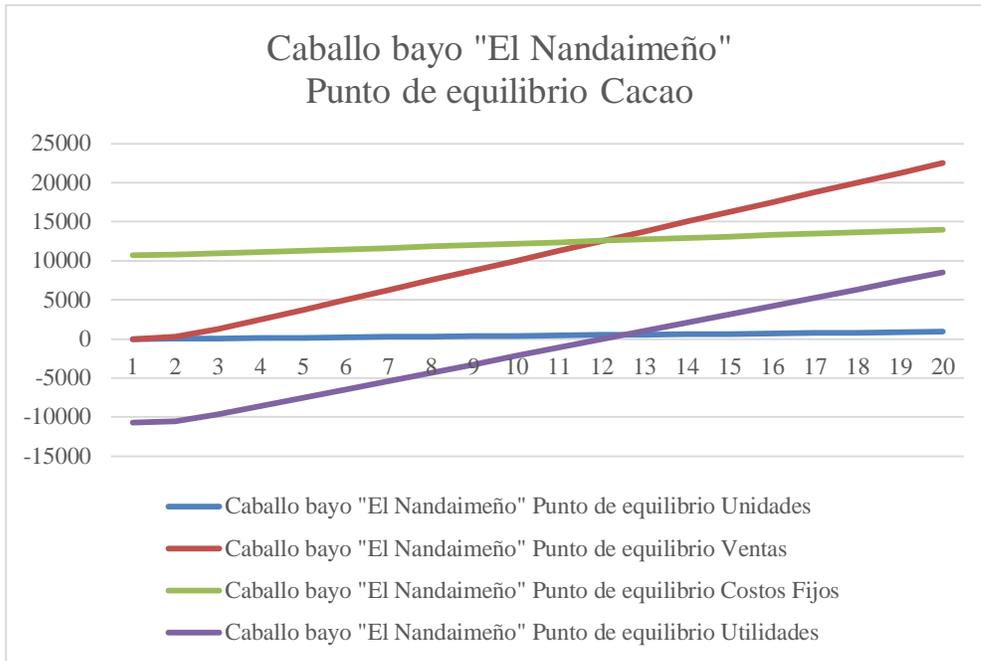
Fuente: Equipo investigador

Caballo bayo "El Nandaimeño"			
Punto de equilibrio			
Unidades	Ventas	Costos Fijos	Utilidades
0	C\$0.00	C\$10,744.87	-C\$10,744.87
10	C\$250.00	C\$10,781.12	-C\$10,531.12
50	C\$1,250.00	C\$10,926.12	-C\$9,676.12
100	C\$2,500.00	C\$11,107.37	-C\$8,607.37
150	C\$3,750.00	C\$11,288.62	-C\$7,538.62
200	C\$5,000.00	C\$11,469.87	-C\$6,469.87
250	C\$6,250.00	C\$11,651.12	-C\$5,401.12
300	C\$7,500.00	C\$11,832.37	-C\$4,332.37
350	C\$8,750.00	C\$12,013.62	-C\$3,263.62
400	C\$10,000.00	C\$12,194.87	-C\$2,194.87
450	C\$11,250.00	C\$12,376.12	-C\$1,126.12
500	C\$12,500.00	C\$12,557.37	-C\$57.37
550	C\$13,750.00	C\$12,738.62	C\$1,011.38
600	C\$15,000.00	C\$12,919.87	C\$2,080.13
650	C\$16,250.00	C\$13,101.12	C\$3,148.88
700	C\$17,500.00	C\$13,282.37	C\$4,217.63
750	C\$18,750.00	C\$13,463.62	C\$5,286.38
800	C\$20,000.00	C\$13,644.87	C\$6,355.13
850	C\$21,250.00	C\$13,826.12	C\$7,423.88
900	C\$22,500.00	C\$14,007.37	C\$8,492.63

Costos Fijos		C\$10,744.87
Precio de Venta		C\$25.00
Costo Variables Unitario		C\$3.63
x		502.68
Utilidad		C\$0.00

Grafica N°17 punto de equilibrio

Fuente: Equipo investigador



2.1.1.1.6. VAN, TIR, relación beneficio costo

El VAN y el TIR son dos tipos de herramientas financieras del mundo de las finanzas muy potentes y nos dan la posibilidad de evaluar la rentabilidad que nos pueden dar los diferentes proyectos de inversión. En muchos casos, la inversión en un proyecto no se da como inversión sino como la posibilidad de poner en marcha otro negocio debido a la rentabilidad. (Mateos, 2017)

Tabla 56 VAN Y TIR

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaimeño"	
VAN	40,914.14
25%	
TIR	34.35%

Tabla 57 Relación beneficio, costo

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaimeño"				
Relación beneficio costo				
Años	Inversión	Ingresos	Costos	FNE
C\$0.00	C\$280,988.11			-C\$280,988.11
C\$1.00		C\$1544,400.00	C\$1433,002.30	C\$111,397.70
C\$2.00		C\$1622,868.00	C\$1434,185.80	C\$188,682.20
C\$3.00		C\$1639,096.68	C\$1430,280.91	C\$208,815.77
			C\$2724,645.43	
			C\$1824,431.32	
			C\$2105,419.43	
		B/C	1.29	

2.1.1.1.7. Análisis financiero

La evaluación del proyecto fue un medio para determinar su factibilidad, la evaluación de este proyecto se caracterizó por determinar los principales indicadores (VAN, TIR, Punto de equilibrio).

Estos indicadores nos expresan cuantitativa mente los recursos utilizados por unidades, estos criterios dependen de los objetivos que se pretenden cubrir, además son situaciones para decidir llevar a cabo la ejecución del proyecto y su posterior implementación en la actividad productiva.

El valor presente neto (VAN)

Consiste en encontrar la equivalencia de los flujos de efectivo del restaurante caballo bayo "El Nandaiméño" para después compararlo con la inversión inicial. Si la equivalencia (VAN) es mayor que la inversión inicial, el restaurante se acepta.

Este índice se utiliza para evaluar si conviene ahora invertir en un negocio, y si en el futuro convendrá recibir ese rendimiento.

El VAN se calcula primera mente calculando el valor presente del flujo de caja de las operaciones utilizando la tasa de retorno requerida y luego restando el desembolso inicial neto de caja.

El resultado fue de $VAN = 40,914.14$ Este resultado es mayor que la inversión inicial por tanto el restaurante caballo bayo "El Nandaiméño" es aceptable.

Esto significa que se incrementa el valor del negocio en la cantidad positiva de la VAN calculado, también se espera que este devengue una tasa de retorno mayor a la requerida.

Tasa interna de retorno (TIR) conocida también como tasa interna de rendimiento, es un instrumento o medida usada como indicador al evaluar la eficacia de una inversión.

Es la tasa que reduce a cero las equivalencias del valor presente neto, valor futuro o valor anual, es una serie de ingresos y egresos. Es índice de rentabilidad ampliamente aceptado, el cual va mostrar si conviene invertir en determinado negocio.

Para el cálculo de la TIR se utilizó la siguiente fórmula:

$TIR = \text{tasa de descuento menor} + (\text{tasa de descuento mayor} - \text{tasa de descuento menor})$

La cual se da como resultado $TIR = 34.35\%$

Lo que indica que es rentable ya que presenta un porcentaje mayor que la tasa de descuento, con esta tasa el VAN es de y como es mayor que cero se llega al mismo resultado que con la TIR es decir que si conviene realizar la inversión.

Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio refleja en unidades el retorno de la inversión y las utilidades a generar. De igual manera la relación beneficio costo refleja que si da más del 1% el proyecto es aceptable, por tanto el restaurante caballo bayo "El Nandaimeño" nos dio un porcentaje del 1.29% lo cual indica que el proyecto es aceptable por que los ingresos son mayores que los gastos.

Cronograma de actividades

Tabla 58 Cronograma de actividades

Fuente: Equipo investigador

Fuente: Equipo investigador

Cronograma de actividades																			
No.		ACTIVIDADES		DURACIÓN EN MESES Y SEMANAS															
				Enero				Febrero				Marzo				Abril			
				1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.			1. Preliminares	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2		
	1.1.		Portada del Proyecto de Graduación: Es la primera página bajo la cubierta y debe contener los siguientes datos:																
		1.1.1.	Datos de la Institución (Facultad y Departamento) y escudo de armas de la Universidad.																
		1.1.2.	Proyecto de Graduación para optar al título de:																
		1.1.3.	Título del Proyecto																
		1.1.4.	Carrera a la que pertenece																
		1.1.5.	Nombres y apellidos del autor o autores																
		1.1.6.	Nombres y apellidos del tutor y asesores (si los hubiere)																
		1.1.7.	Lugar y fecha de presentación																
		1.1.8.	Página de respecto (en blanco)																
	1.2.		Carta aval del Docente (tutor).																
	1.3.		Dedicatoria y Agradecimiento (opcionales)																
	1.4.		Resumen ejecutivo (300 palabras máximo)																
	1.5.		Índice (contenido, tablas, figuras y anexos)																

Bibliografía

[https://www.mific.gob.ni/es-ni/registrodelap\(nicaragua,](https://www.mific.gob.ni/es-ni/registrodelap(nicaragua,)

[2019\)propiedadintelectual/patentesdeinvenci%C3%B3n.aspx](2019)propiedadintelectual/patentesdeinvenci%C3%B3n.aspx)

<https://www.mific.gob.ni/REGISTRODELAPROPIEDADINTELECTUAL/MARCAS/Procedimiento/tabid/720/language/es-NI/Default.aspx>

<http://www.tramitesnicaragua.gob.ni/?l=es>

Anexos**Encuesta**

Fuente: Equipo investigador



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua
UNAN- Managua
Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo
FAREM-Carazo
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas
Encuesta dirigida a la población de Nandaime, Nicaragua
“Caballo Bayo”

Objetivo: El objetivo de la presente encuesta es obtener información sobre la aceptación en el mercado de un servicio innovador el cual consiste en un Restaurante de comida tradicional Nicaragüense, que estará ubicado frente a la carretera panamericana km 67 Nandaime - Rivas.

Esta información será utilizada en completa discreción, de antemano le agradecemos su colaboración.

Marque con una X su respuesta seleccionada.

I. Aspecto demográfico.

1. Sexo

a. Masculino ____ b. Femenino ____

2. Edad

a. Menos de 21 ____

b. De 21 a 30 ____

c. De 31 a 40 ____

d. De 41 a 50 ____

e. De 51 a 60 ____

- f. Más de 60___
3. Ocupación _____ (por favor escriba la ocupación sobre la línea.)
4. En promedio en que rango ubicaría sus ingresos mensuales:
- a. De C\$3,000.00 a C\$5,000.00___
 - b. De C\$5,001.00 a C\$7,000.00___
 - c. De C\$7,001.00 a C\$10,00.00___
 - d. De C\$10,001.00 a más ___

II. Aspectos relacionados con la demanda del mercado.

1. Le gusta la comida típica nicaragüense
- a. Si___
 - b. No___
2. ¿Conoce el platillo nicaragüense Caballo bayo?
- a. Si___
 - b. No___

En caso de que respuesta sea SI, ¿Con que frecuencia consume el platillo Caballo bayo?

- a. Al mes___
- b. En ocasiones especiales___

En caso de que respuesta sea NO, ¿Le gustaría degustar el platillo Caballo bayo?

- a. Si___
 - b. No___
3. ¿Qué bebida típica nicaragüense le gusta más?
- a. Cacao___
 - b. Jengibre___
4. ¿Con que otra bebida le gustaría acompañar el platillo Caballo bayo?
- a. Gaseosas___
 - b. Licor___
 - c. Cerveza___
5. Qué es lo que le genera la satisfacción al visitar un comedor o restaurante?

- a. Calidad en los servicios____
 - b. Buen sabor en sus comidas____
 - c. Ambas____
6. Cuál es el horario que usted estima más conveniente para funcionar
- a. 9:00 am – 9:00 pm ____
 - b. 10:00 am – 10:00 pm____
7. Personas con las que visitaría el local
- a. Familia____
 - b. Pareja____
 - c. Grupo de trabajo____
 - d. Amigos____
 - e. Solo ____

III. Aspectos relacionados con la oferta del mercado y la competencia

1. Consumiría en un nuevo local con la especialidad del platillo Caballo Bayo?
 - a. Si
 - b. No
2. ¿Qué opina sobre la apertura de un nuevo local con la especialidad del platillo Caballo Bayo?
 - a. Excelente____
 - b. Muy bueno____
 - c. Bueno____
 - d. Regular ____
3. ¿Qué presentación de Caballo Bayo te gustaría?
 - a. Mediano(Para 2 personas)____
 - b. Grande (Para 4 personas)____
4. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el platillo?
 - Caballo bayo (para 2 personas)
C\$220____
C\$240____
 - Caballo bayo (para 4 personas)
C\$400____

C\$420___

5. ¿Qué es lo que más le agrada de visitar restaurantes?

- a. Precio ___
- b. Ubicación___
- c. Calidad ___

6. Visita con frecuencia el restaurante "La Casona"

- a. Si
- b. No

IV. Aspectos relacionados con la plaza (ubicación).

1. ¿En qué lugar de Nandaime le gustaría que estuviera ubicado el local?

- a. En las afueras de Nandaime(Carretera panamericana sur) ___
- b. En el centro de la ciudad(cercanías del parque central) ___

2. ¿Considera que el local tendría buena ubicación en el costado oeste de la carretera panamericana sur?

- a. Si___
- b. No___

3. ¿Qué aspecto le gustaría que tenga el local?

- a. Amplio parqueo___
- b. Área al aire libre___
- c. Área cerrada ___

V. Aspectos relacionados con la publicidad.

1. ¿Qué medios le parece más oportuno para publicitar este servicio?

- a. Redes sociales___
- b. Radio___
- c. Volante___

2. ¿Con que frecuencia considera conveniente la publicidad?

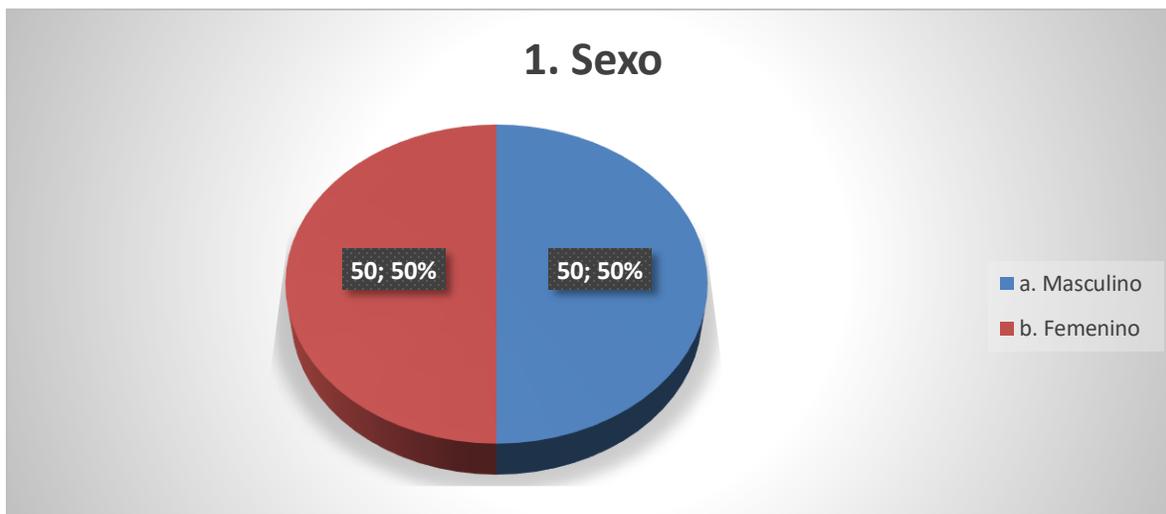
- a. Mucha___
- b. Poca___

c. Solo cuando sea necesaria____

Gracias por su amable colaboración.

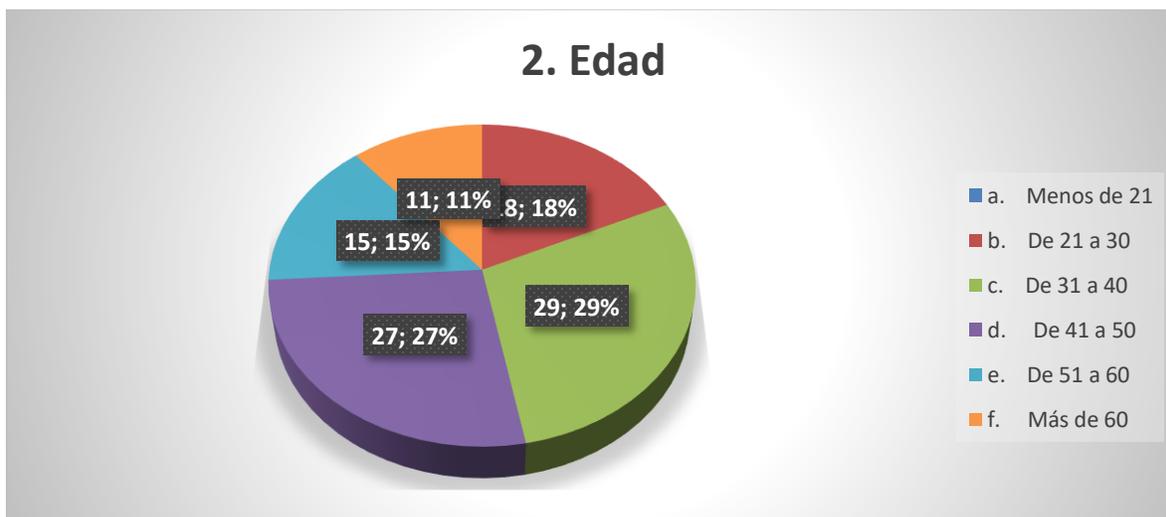
Grafica N°18 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



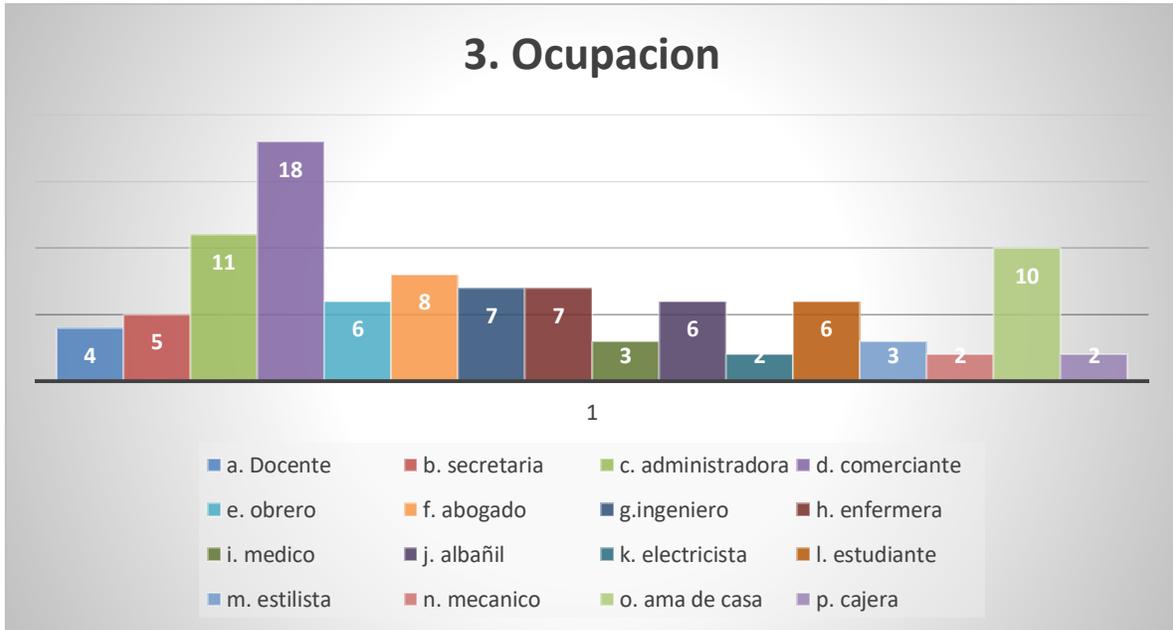
Grafica N°19 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



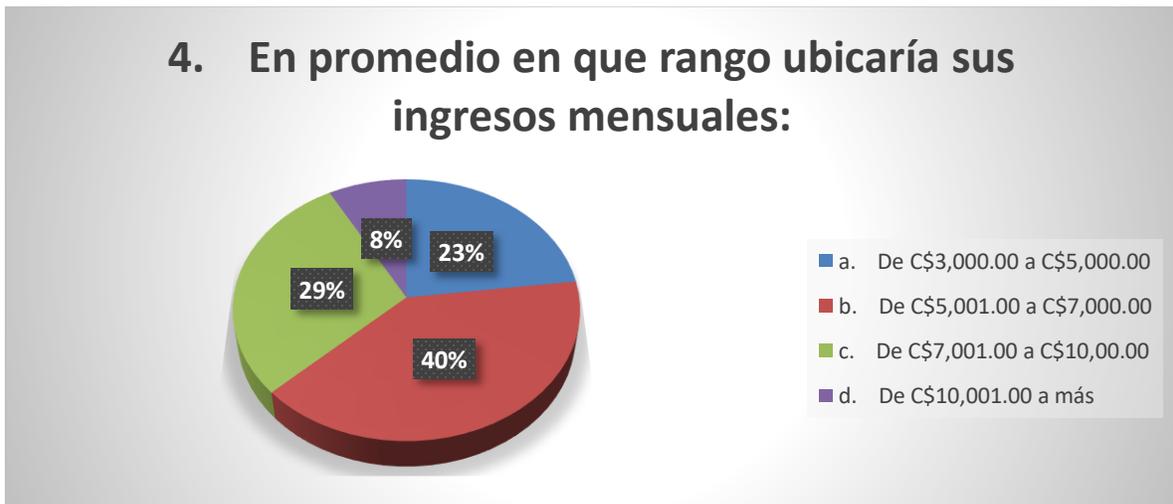
Grafica N°20 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



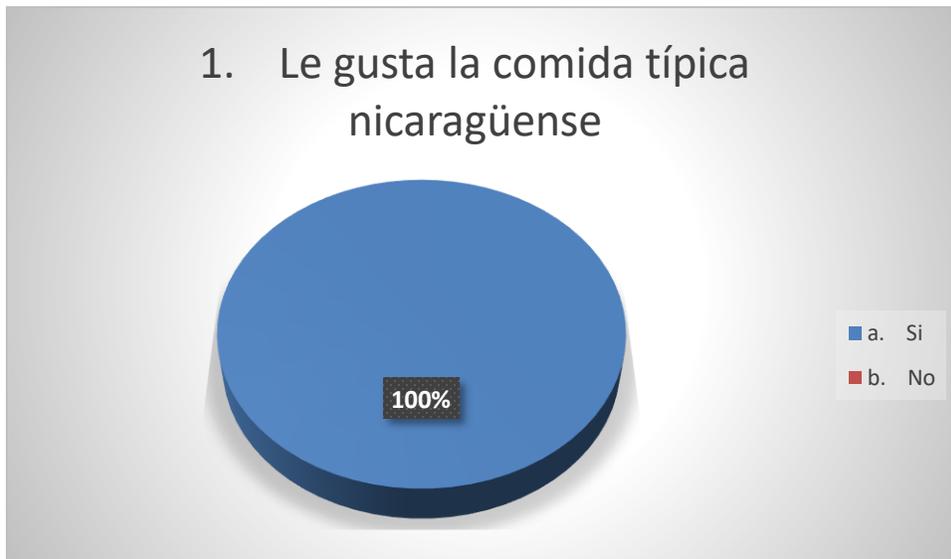
Grafica N°21 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



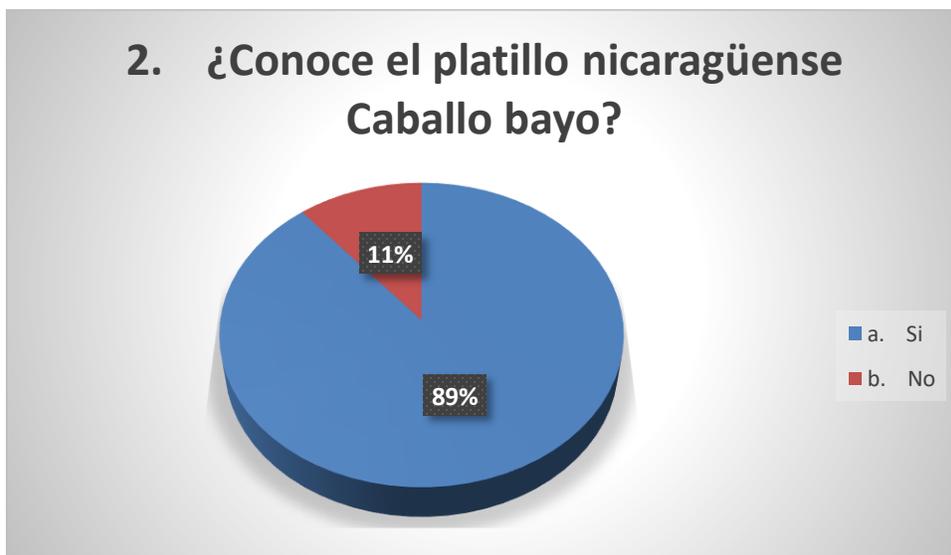
Grafica N°22 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



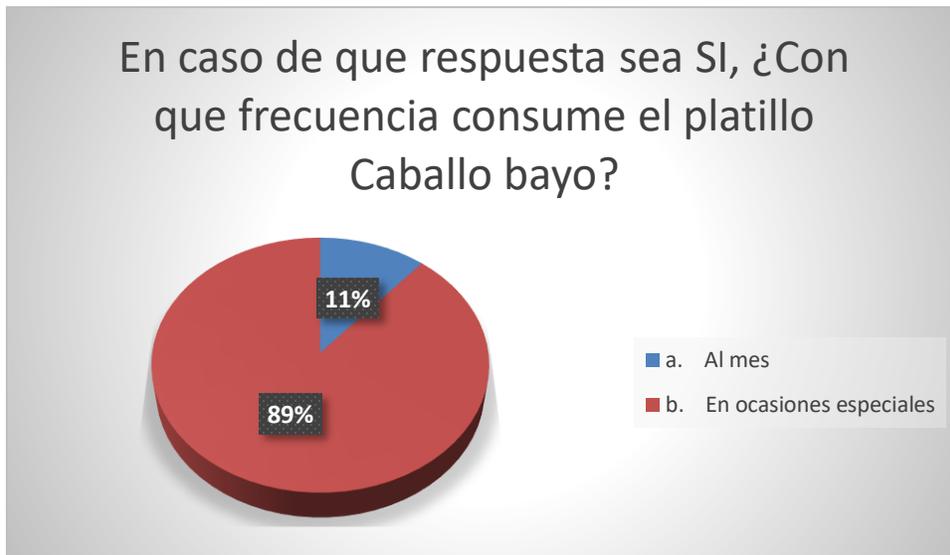
Grafica N°23 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



Grafica N°24 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



Grafica N°25 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



Grafica N°26 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



Grafica N°27 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



Grafica N°28 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



Grafica N°29 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



Grafica N°30 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



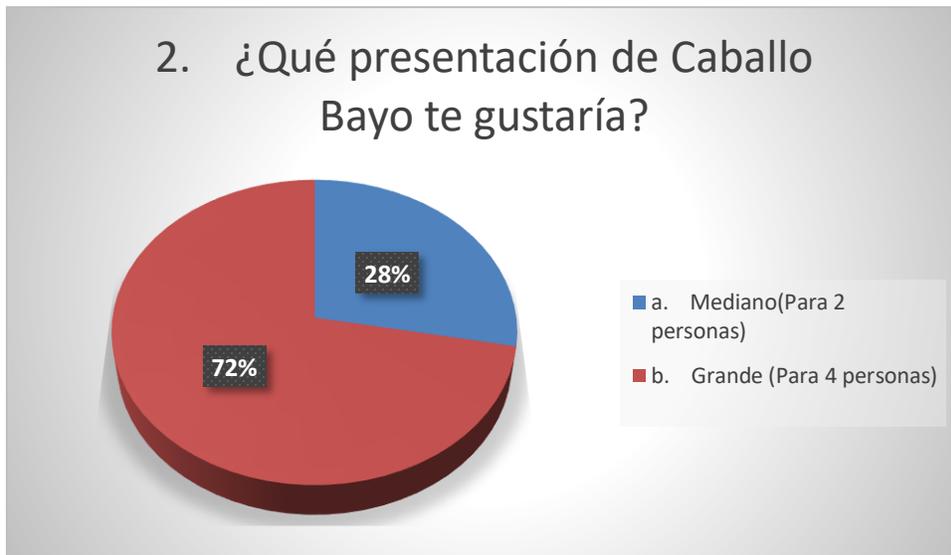
Grafica N°31 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



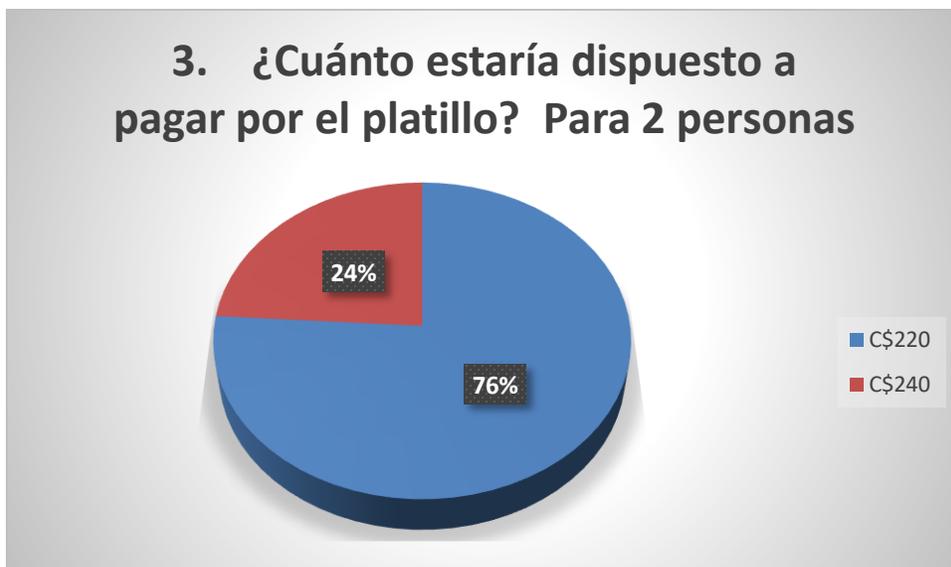
Grafica N°32 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



Grafica N°33 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



Grafica N°34 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



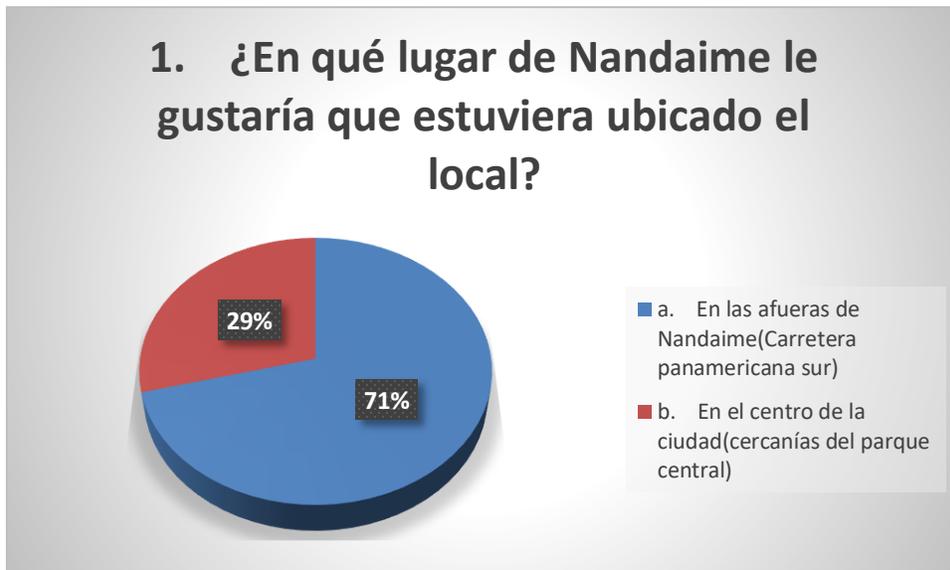
Grafica N°35 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



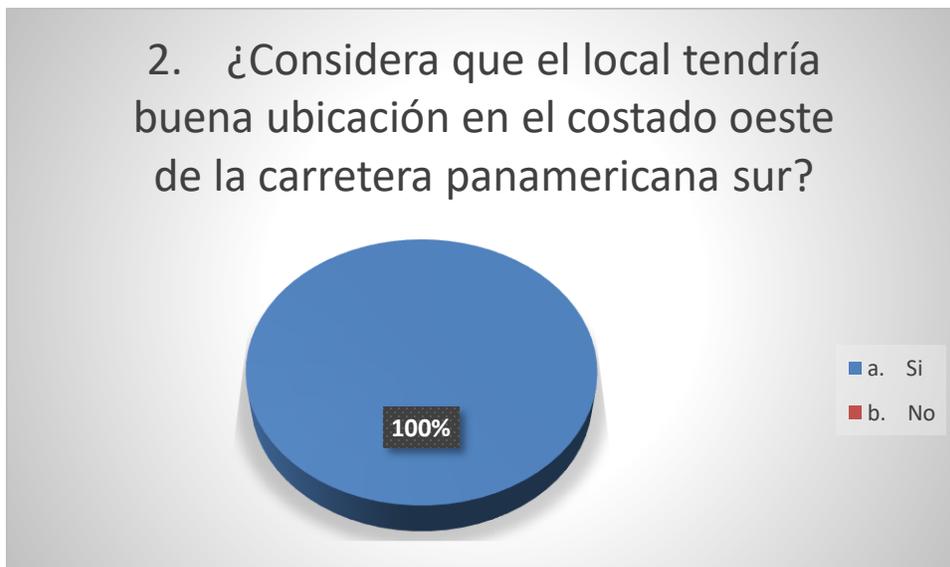
Grafica N°36 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



Grafica N°37 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



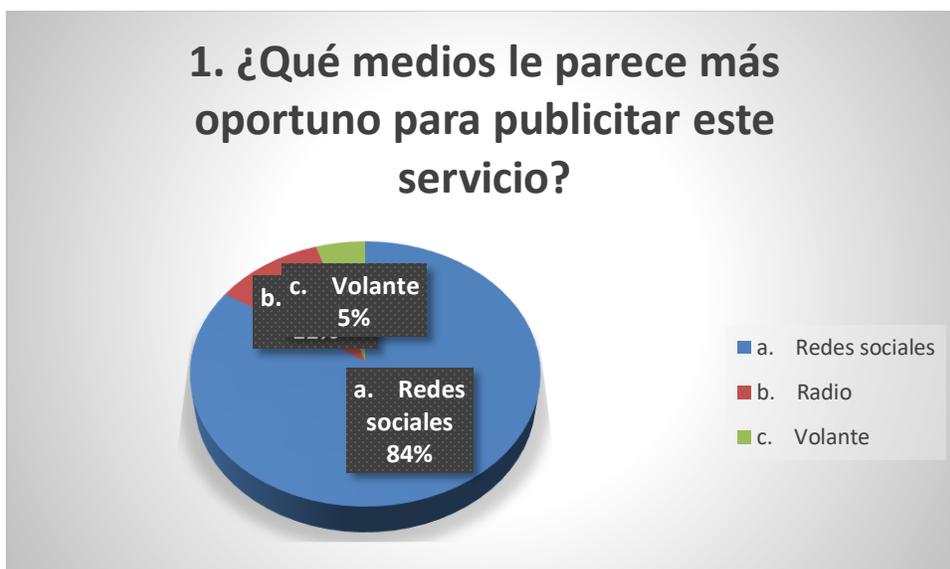
Grafica N°38 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



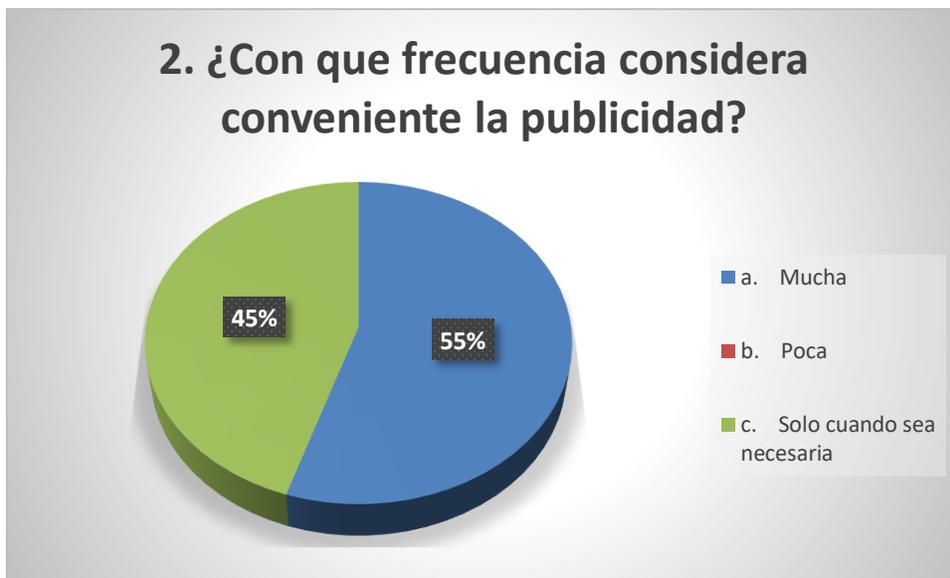
Grafica N°39 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



Grafica N°40 Encuesta

Fuente: Equipo investigador



Menú del restaurante Caballo Bayo “El Nandaiméño”

Imagen N° 13 Menú

Fuente: Equipo investigador



Caballo Bayo
“El Nandaiméño”
El placer de la variedad en su plato

Menú

Platillo

Caballo Bayo (2 personas).....C\$ 360
Caballo Bayo (4 personas).....C\$420

Bebida Natural

Fresco de Cacao.....C\$25

Gaseosas

Coca cola (12onz)..... C\$20
Fanta Naranja (12onz)..... C\$20

Licor

Cerveza Nacional..... C\$ 35

Tabla 59 Flujo de efectivo

Fuente: Equipo investigador

Caballo bayo "El Nandaiméño"											
Flujo de efectivo											
CONCEPTOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INVERSION INICIAL											
INGRESOS		1544,400.00	1622,868.00	1639,096.68	0.00						
Caballo Bayo (2 personas)		499,200.00	567,216.00	572,888.16							
Caballo Bayo 4 personas)		655,200.00	661,752.00	668,369.52							
Cacao		390,000.00	393,900.00	397,839.00							
COSTOS		1046,344.84	1052,155.84	1056,250.95	0.00						
materia prima directa		708,630.00	715,716.30	722,873.46							
Mano de obra directa		139,488.84	139,488.84	139,488.84							
CIF		198,226.00	196,950.70	193,888.65							
RESULTADO BRUTO		498,055.16	570,712.16	582,845.73	0.00						
GASTOS DE OPERACION		386,657.46	382,029.96	374,029.96							
GASTOS DE VENTA		158,479.07	157,379.07	152,379.07							
Salarios		111,591.07	111,591.07	111,591.07							
Inss laboral		6,720.00	6,720.00	6,720.00							
Depreciación		19,40	19,40	14,40							

Tabla 34 Nomina

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo "El Nandaiméño"
Nómina Mensual

Quincena del 01_ al 30 enero del 2019

N°	Cargo	Salario Base	Deducciones	Salario Neto	Salario Neto a Recibir	INSS Patronal	INATE C	Prestaciones Sociales		
			INSS Laboral					Vacaciones	Treceavo Mes	Indemnización
Administración										
C\$1.00	Gerente general	C\$7,000.00	C\$490.00	C\$6,510.00	C\$8,136.85	C\$1,540.00	C\$140.00	C\$542.28	C\$542.28	C\$542.28
Sub Total Administración		C\$7,000.00	C\$490.00	C\$6,510.00	C\$8,136.85	C\$1,540.00	C\$140.00	C\$542.28	C\$542.28	C\$542.28
Ventas										
C\$2.00	Mesero 1	C\$4,000.00	C\$280.00	C\$3,720.00	C\$4,649.63	C\$880.00	C\$80.00	C\$309.88	C\$309.88	C\$309.88
C\$3.00	Mesero 2	C\$4,000.00	C\$280.00	C\$3,720.00	C\$4,649.63	C\$880.00	C\$80.00	C\$309.88	C\$309.88	C\$309.88
Sub Total Ventas		C\$8,000.00	C\$560.00	C\$7,440.00	C\$9,299.26	C\$1,760.00	C\$160.00	C\$619.75	C\$619.75	C\$619.75
Producción										
C\$4.00	Cocinero	C\$6,000.00	C\$420.00	C\$5,580.00	C\$6,974.44	C\$1,320.00	C\$120.00	C\$464.81	C\$464.81	C\$464.81
C\$5.00	Ayudante de cocina	C\$4,000.00	C\$280.00	C\$3,720.00	C\$4,649.63	C\$880.00	C\$80.00	C\$309.88	C\$309.88	C\$309.88
Sub total en Producción		C\$10,000.00	C\$700.00	C\$9,300.00	C\$11,624.07	C\$2,200.00	C\$200.00	C\$774.69	C\$774.69	C\$774.69
Total		C\$25,000.00	C\$1,750.00	C\$23,250.00	C\$29,060.18	C\$5,500.00	C\$500.00	C\$1,936.73	C\$1,936.73	C\$1,936.73

Tabla 61 CIF

Fuente: Equipo investigador

Caballo Bayo " El Nandaiméño "															
CIF															
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total Año 1	Año 2	Año 3
Variable															
Caballo Bayo (2 personas)	C\$ 1.631,25	C\$ 2.628,13	C\$ 1.631,25	C\$ 2.193,13	C\$ 2.900,00	C\$ 2.084,38	C\$ 2.356,25	C\$ 2.446,88	C\$ 2.428,75	C\$ 2.084,38	C\$ 2.628,13	C\$ 3.262,50	C\$ 28.275,00	C\$ 28.557,75	C\$ 28.843,33
Caballo Bayo (4 personas)	C\$ 2.055,00	C\$ 3.310,83	C\$ 2.055,00	C\$ 2.762,83	C\$ 3.653,33	C\$ 2.625,83	C\$ 2.968,33	C\$ 3.082,50	C\$ 3.059,67	C\$ 2.625,83	C\$ 3.310,83	C\$ 4.110,00	C\$ 35.620,00	C\$ 35.976,20	C\$ 36.335,96
Cacao	C\$117,00	C\$214,50	C\$156,00	C\$167,70	C\$230,10	C\$191,10	C\$195,00	C\$175,50	C\$214,50	C\$195,00	C\$210,60	C\$273,00	C\$ 2.340,00	C\$2.363,40	C\$2.387,03
Total	C\$ 3.803,25	C\$ 6.153,46	C\$ 3.842,25	C\$ 5.123,66	C\$ 6.783,43	C\$ 4.901,31	C\$ 5.519,58	C\$ 5.704,88	C\$ 5.702,92	C\$ 4.905,21	C\$ 6.149,56	C\$ 7.645,50	C\$ 66.235,00	C\$66.897,35	C\$67.566,32
Fijo													C\$ -		
Depreciación de equipo	C\$566,67	C\$ 6.800,00	C\$6.800,00	C\$2.400,00											
Gastos Básicos	4.198,00	C\$4.198,00	C\$ 50.376,00	C\$50.376,00	C\$50.376,00										
Amortización de enseres de Producción	715,00	715,00	715,00	715,00	715,00	715,00	715,00	715,00	715,00	715,00	715,00	715,00	C\$ 8.580,00	C\$5.980,00	C\$5.980,00

Sub total	C\$5. 480	C\$5.4 80	C\$5. 480	C\$5. 480	C\$5.4 80	C\$5. 480	C\$5. 480	C\$5. 480	C\$5.4 80	C\$5. 480	C\$5. 480	C\$5.4 80	C\$65. 756	C\$63. 156	C\$58. 756
Total	C\$ 13.08 6,17	C\$ 17.78 6,58	C\$ 13.16 4,17	C\$ 15.72 6,98	C\$ 19.04 6,53	C\$ 15.28 2,28	C\$ 16.51 8,83	C\$ 16.88 9,42	C\$ 16.88 5,50	C\$ 15.29 0,08	C\$ 17.77 8,78	C\$ 20.77 0,67	C\$ 198.22 6,00	C\$ 196.95 0,70	19388 9