

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

UNAN-MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS



TÉSIS PARA OBTENER TÍTULO DE LICENCIADOS EN BANCA Y FINANZAS

TEMA:

Estudio de pre factibilidad para la implementación del Comedor de paso “Del Camino” en el municipio de Mateare, en el tramo de carretera correspondiente a Los Brasiles-Mateare, para los años 2021-2025.

AUTOR:

Br. Angelus Mariella Escobar Paiz

Br. Binmar Isaac Rosales Baltodano

TUTOR:

Msc. Manuel Flores Lezama

MANAGUA, NICARAGUA 11 DE AGOSTO 2021

i. Dedicatoria

Dedicamos esta tesis primeramente a Dios por ayudarnos y darnos la fuerza para culminar nuestro estudio durante el tiempo de elaboración de esta.

A nuestros padres quienes no brindaron su apoyo incondicional todo este tiempo, sin importar las dificultades que pasamos.

A nuestros maestros quienes nunca desistieron de enseñarnos, aun sin importar los momentos difíciles por los que travesamos en estos últimos años y brindaron su apoyo técnico y conocimientos para ayudar a la construcción de nuestra tesis.

A todos los que nos brindaron su apoyo y ayuda, a quienes nos brindaron información para poder escribir y concluir esta tesis.

ii. Agradecimiento

Le agradecemos a Dios primeramente por darnos la vida, la salud y las fuerzas para llegar a este momento de nuestras vidas, le agradecemos a nuestros padres por darnos el apoyo necesario con nuestra educación y dejando que nos dediquemos a nuestros estudios.

También agradecemos de manera especial a Msc. Ada Delgado como nuestra tutora en Investigación Aplicada, de igual manera al Msc. Manuel Flores que nos apoyado en todo lo que ha podido en la elaboración de este estudio de pre factibilidad. Igualmente, al resto de los profesores que nos han formado en estos cinco años de aprendizaje y a nuestros compañeros de clases y amigos en general por el apoyo emocional que nos han brindado.

iii. Carta aval del tutor

iv. Resumen

Nuestro trabajo presenta la creación e intenta determinar la pre factibilidad del proyecto de inversión para la implementación de un comedor de paso que llevará como nombre “Del Camino” el cual planea satisfacer la necesidad alimentaria de los transeúntes y habitantes aledaños de la Carretera Nueva a León específicamente al tramo perteneciente al Municipio de Mateare, ofreciendo desayunos y almuerzos caseros accesibles y de excelente calidad; este proyecto es de suma relevancia debido a que fue formulado como solución a la carencia y necesidad de un comedor o restaurante que brinde un ambiente familiar y confiable; a su vez aspira a ser fuente de empleos directos aportando así a la economía familiar de la zona.

Asimismo, el presente trabajo tiene como objeto principal la realización del estudio de pre factibilidad para la implementación del Comedor de paso “Del Camino” en el municipio de Mateare para los años 2021-2025. Del mismo modo pretende elaborar un estudio de mercado sobre la demanda, oferta y precio del servicio del “Comedor del camino” en el municipio de Mateare, desarrollar un estudio técnico que brinden las pautas para la construcción y funcionamiento del “Comedor del camino” en el municipio de Mateare. También determinar los aspectos legales y organizacionales del proyecto del “Comedor del Camino” y por último realizar un estudio Financiero que determine la pre factibilidad económica del proyecto “Comedor del Camino”.

v. Índice

I. DEDICATORIA	I
II. AGRADECIMIENTO.....	II
III. CARTA AVAL DEL TUTOR	III
IV. RESUMEN.....	IV
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1. ANTECEDENTES	5
1.1.1. Antecedentes teóricos o históricos.	5
1.1.2. Antecedentes de campo.	6
1.2. JUSTIFICACIÓN.....	7
1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	9
1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	11
II. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	12
2. OBJETIVO GENERAL	12
3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	12
III. MARCO TEÓRICO.....	13
3.1. GENERALIDADES DE LOS PROYECTOS	13
3.1.1. Definición de proyecto.	13
3.1.2. Concepto de inversión.....	13
3.1.3. Definición de proyecto de inversión.....	14
3.1.4. Definición de riesgo de inversión.	15
3.1.5. Definición de estudio de pre factibilidad.	17
3.2. ESTUDIO DE MERCADO.....	17
3.2.1. Definición de estudio de mercado.	17
3.2.2. El Mercado.....	18
3.2.3. Definición de producto.....	19
3.2.4. Aspectos a tener en cuenta cuando se estudia un producto.	20
3.2.5. La demanda.....	21
3.2.6. Análisis de la demanda.	22
3.2.7. La oferta.....	26
3.2.8. Competidores en el mercado del producto.....	28
3.2.9. Los Precios.....	29
3.2.10. Los proveedores.	32
3.3. ESTUDIO TÉCNICO.....	33
3.3.1. Definición de estudio técnico.	33
3.3.2. Tamaño del proyecto.....	34
3.3.3. Localización del proyecto.	36
3.4. ASPECTOS LEGALES Y ORGANIZACIONALES.....	40
3.4.1. Aspectos legales.	40
3.4.2. Pirámide de Kelsen.	41
3.4.3. Definición de ley.	42

3.4.4.	<i>Definición de Norma.</i>	42
3.4.5.	<i>Definición de Decreto.</i>	42
3.4.6.	<i>Definición de reglamento.</i>	42
3.4.7.	<i>Definición de Sistema legal.</i>	43
3.4.8.	<i>Marco Legal.</i>	43
3.4.9.	<i>Flujograma.</i>	49
3.4.10.	<i>Organizacional.</i>	50
3.4.11.	<i>Factores Organizacionales.</i>	50
3.4.12.	<i>Principios de la Organización.</i>	51
3.4.13.	<i>Estudio de la organización.</i>	53
3.4.14.	<i>Estructura Administrativa.</i>	55
3.5.	ESTUDIO FINANCIERO	57
3.5.1.	<i>Conceptos básicos de matemática financiera.</i>	57
3.5.2.	<i>Determinar los costos.</i>	61
3.5.3.	<i>Inversión total inicial fija y diferida.</i>	62
3.5.4.	<i>Capital de trabajo.</i>	62
3.5.5.	<i>Cronograma de inversión.</i>	63
3.5.6.	<i>Punto de equilibrio.</i>	63
3.5.7.	<i>Presupuestos.</i>	65
3.5.8.	<i>Estados financieros proyectados.</i>	67
3.5.9.	<i>Financiamiento.</i>	69
3.5.10.	<i>Costo de Capital o TMAR.</i>	72
3.5.11.	<i>Evaluación para proyecto de inversión.</i>	73
IV.	PREGUNTAS DIRECTRICES	76
4.1.	ESTUDIO DE MERCADO	76
4.2.	ESTUDIO TÉCNICO	76
4.3.	ASPECTOS LEGALES Y ORGANIZACIONALES	77
4.4.	ESTUDIO FINANCIERO	77
V.	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	79
VI.	DISEÑO METODOLÓGICO	81
6.1.	ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	81
6.2.	TIPO DE INVESTIGACIÓN	81
6.3.	DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES	82
6.4.	POBLACIÓN O ÁREA DE ESTUDIO	83
6.5.	MUESTRA	83
6.6.	INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS	84
6.7.	INSTRUMENTOS DE ANÁLISIS DE DATOS	85
VII.	ANÁLISIS DE RESULTADO	87
7.1.	ESTUDIO DE MERCADO	87
7.1.1.	<i>Análisis de la oferta</i>	87
7.1.2.	<i>Segmento del Mercado</i>	88
7.1.3.	<i>Análisis de la demanda</i>	92
7.1.4.	<i>Producto</i>	95
7.1.5.	<i>Precios</i>	97

7.1.6.	<i>Proveedores.....</i>	98
7.1.7.	<i>Principales competidores de la zona.....</i>	99
7.2.	ASPECTOS TÉCNICOS DEL PROYECTO.....	102
7.2.1.	<i>Tamaño del Proyecto</i>	102
7.2.2.	<i>Localización</i>	105
7.2.3.	<i>Presupuesto de materiales y mano de obra para acondicionamiento</i>	109
7.2.4.	<i>Equipos, mobiliario e insumos de producción</i>	111
7.3.	ASPECTOS LEGALES Y ORGANIZACIONALES	114
7.3.1.	<i>Aspectos legales</i>	114
7.3.2.	<i>Aspectos organizacionales</i>	127
7.3.3.	<i>Misión.....</i>	132
7.3.4.	<i>Visión</i>	132
7.3.5.	<i>Valores</i>	132
7.3.6.	<i>Eslogan.....</i>	133
7.3.7.	<i>Logo</i>	133
7.3.8.	<i>Manual de Funciones.....</i>	134
7.4.	ESTUDIO FINANCIERO.....	135
7.4.1.	<i>Proyección de Ventas.</i>	135
7.4.2.	<i>Presupuesto de Costos proyectados.</i>	141
7.4.3.	<i>Estado de resultados proyectado</i>	153
7.4.4.	<i>Flujo de efectivo proyectado</i>	154
7.4.5.	<i>Indicadores.....</i>	156
7.4.6.	<i>Plan de Inversión</i>	159
7.4.7.	<i>Análisis de Generación de Valor.....</i>	162
VIII.	CONCLUSIONES	167
IX.	RECOMENDACIONES	175
X.	BIBLIOGRAFÍA	177
XI.	ANEXOS.....	183

Índice de Tablas

TABLA NO. 1: TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.....	16
TABLA NO. 2: CLASIFICACIÓN DEL MERCADO.....	19
TABLA NO. 4: EJEMPLO DE MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS	38
TABLA NO. 5: TIPOS DE COSTOS.	64
TABLA NO. 6: PRESUPUESTOS.....	65
TABLA NO 7: DETERMINACIÓN DE LA OFERTA EN UNIDADES DE PLATOS VENDIDOS.....	88
TABLA NO 8: CALCULO DEL PORCENTAJE DE COBERTURA DE LA DEMANDA INSATISFECHA.	93
TABLA NO 9: CÁLCULO DE GRADIENTE MEDIANTE EL USO DE MEDIA GEOMÉTRICA	95

TABLA NO. 10: CAPACIDAD POTENCIAL.....	103
TABLA NO.11: CAPACIDAD OPTIMA.....	104
TABLA NO. 12: CAPACIDAD DE BAJO RENDIMIENTO.	104
TABLA NO. 13: DETERMINACIÓN DE LOCALIZACIÓN A TRAVÉS DEL MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS.....	108
TABLA NO. 14: LISTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN.....	111
TABLA NO. 15: EQUIPO A COMPRAR.....	112
TABLA NO. 16: MOBILIARIO A COMPRAR.....	113
TABLA NO. 17: EQUIPO DE CÓMPUTO Y COMUNICACIÓN A COMPRAR.....	113
TABLA NO. 18: TABLA PROGRESIVA CUOTA FIJA.....	115
TABLA NO. 19: SALARIO MÍNIMO DEL 01/03/2020 AL 28/02/2021	126
TABLA NO 20: RESUMEN DE COSTOS POR UTILIZACIÓN DE INSUMOS.	136
TABLA NO. 21: PRESUPUESTO DE COMPRA Y UTILIZACIÓN DE MATERIALES.	142
TABLA NO. 22: PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA.....	148
TABLA NO 23: PRESUPUESTO CIF	150
TABLA NO. 24: PRESUPUESTO DE GASTOS OPERATIVOS.	152
TABLA NO 25: TABLA SOBRE ESTRUCTURA OPTIMA DE CAPITAL.....	155
TABLA NO. 26: PLAN DE INVERSIÓN.	160
TABLA NO. 27: ROI	162
TABLA NO. 28: PUNTO DE EQUILIBRIO	163
TABLA NO. 29: ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADOS.....	165

Índice de Ecuaciones

ECUACIÓN NO. 3: INTERÉS.	58
ECUACIÓN NO.4: VALOR FUTURO.....	58
ECUACIÓN NO. 5: VALOR PRESENTE.....	59
ECUACIÓN NO. 6: TASA EFECTIVA ANUAL.....	59
ECUACIÓN NO. 7: UTILIDAD OPERATIVA.	64
FORMULA NO. 8: MÉTODO GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	65
FORMULA NO. 10: VALOR PRESENTE AJUSTADO	71
FORMULA NO. 11: COSTO DE CAPITAL O TMAR.....	72

FORMULA NO. 12: VPN.....	73
FORMULA NO. 13: TIR.....	73
FORMULA NO. 14: ROI.....	74

Índice de Figuras

FIGURA NO. 1: PIRÁMIDE DE KELSEN.....	41
FIGURA NO. 2: REQUISITOS DE UN ORGANIGRAMA.	56
FIGURA NO.3: PUNTOS DE VISTA DEL FLUJO DE CAJA.....	68
FIGURA NO.5: TIPOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING).....	72
FIGURA NO. 6: REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN DGI.....	117
FIGURA NO.7: REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN ANTE LA ALCALDÍA DE MATEARE.....	120
FIGURA NO. 8: ORGANIGRAMA DEL COMEDOR DEL CAMINO.....	127
FIGURA NO. 9: LOGO DEL COMEDOR DEL CAMINO.....	134

Índice de Gráficas.

GRÁFICO NO 1: SEXO DE LOS ENCUESTADOS.....	89
GRÁFICO NO 2: EDAD DE LOS ENCUESTADOS.	90
GRÁFICO NO 3: ESTADO CIVIL DE LOS ENCUESTADOS.....	90
GRÁFICO NO 4: PROMEDIO DE INGRESOS MENSUALES DE LOS ENCUESTADOS.....	91
GRÁFICO NO 5: SOBRE EL PRECIO DEL DESAYUNO FIJADO POR LA COMPETENCIA.	101
GRÁFICO NO 7: PREFERENCIA DE CONSUMO DE CARNE.	139
GRÁFICO NO 8: COMPARACIÓN DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS.....	140
GRÁFICA NO. 9: PUNTO DE EQUILIBRIO	164

I. Introducción

Los proyectos de inversión que puedan ser viables y sostenibles en el tiempo, son una manera para poder fortalecer la economía de nuestro país, empezando por el ámbito local. El presente trabajo muestra el estudio de pre factibilidad para la construcción de un proyecto de inversión del comedor de paso “Del Camino” ubicado en el municipio de Mateare, específicamente en el tramo de carretera Los Brasiles-Mateare, para los años 2021-2025 como una idea de negocio puede ser rentable para implementarse y puede traer beneficios económicos y de desarrollo comunitario al municipio al aportar al fisco y la economía familiar de los colaboradores y los emprendedores.

Al formular dicho proyecto se identificaron cuatro variables que deben tomarse en cuenta para elaborar el respectivo estudio de pre factibilidad. Estas variables son: Estudio de Mercado, a través del cual se realizará un análisis sobre demanda, oferta y precios; además de la definición de los productos a ofrecer. Estudio Técnico, mediante esta variable se definirá el tamaño del proyecto partiendo de la capacidad instalada que este posea, asimismo se llevará a cabo la evaluación de la macro y micro localización de la planta física del proyecto y el proceso de producción.

También, están la variable de Aspectos Legales y Organizacionales donde veremos el marco legal del proyecto en el municipio de Mateare; además el ámbito organizacional que incluye misión, visión, valores y descripción de puestos del comedor de paso “Del camino”. Por último, la variable del Estudio Financiero, de la cual vemos la viabilidad del negocio en

los años 2021-2025, sus flujos de caja proyectados, fuentes de financiamiento, su rentabilidad y su relación costo beneficio.

La investigación a desarrollar llevará un enfoque cualitativo con lineamientos cuantitativos, ya que pretende cuantificar y cualificar la información obtenida de fuentes secundarias propio de un estudio de pre factibilidad, haciendo uso de instrumentos de investigación como son encuestas, guía de observación, guía de revisión documental y entrevista. Aplicados a la población de Mateare específicamente en la comunidad de los Brasiles, cuya población tomada para el presente estudio fue determinada en un rango de quinientos metros de la localización de la planta física es de 180 personas con una muestra de 73 personas la cual se aplicó una formula estándar de muestra poblacional. Esta investigación es de índole transversal siendo que se realiza una medición de fenómenos aplicado a un periodo de estudio y aplicación de instrumentos.

Tras realizar el presente estudio de pre factibilidad, se determinaron factores importantes para su aprobación, partiendo del estudio de mercado y la determinación de la demanda y el crecimiento de esta del 4% anual, del servicio a ofertar con respecto a los competidores de la zona siendo esta de 13, 896 unidades en caso de desayunos y 21, 176 unidades para almuerzos, pudiendo cubrir un total del 100% de dichas unidades a producir con el equipo adquirido y personal contratado, incluso registrando capacidad ociosa la que nos permite incluso ampliar nuestra demanda. A su vez en el estudio financiero luego de haber aplicado las herramientas de evaluación correspondientes se llegó a la conclusión de que el proyecto es rentable para su puesta en marcha.

La presente tesis está estructurada en acápites. El acápite I describe introducción donde se abordan el tema de investigación sus objetivos tanto general como específicos; una breve descripción de sus variables principales, el tipo de investigación, población y otros aspectos relacionados al diseño metodológico del proyecto. Antecedentes teóricos y de campo que describen aspectos teóricos anteriores acerca de nuestro tema de investigación y tesis sobre estos en este caso no se encontró ningún tipo de antecedente de campo. Justificación donde se expresa por qué se cree necesario nuestro tema de proyecto y la necesidad de determinar la viabilidad financiera de este. Por último, está planteamiento del problema donde se expresan las causas y nuestro proyecto como solución de la necesidad planteada.

En el acápite II se describen los objetivos, el objetivo general presenta la meta principal que se planea alcanzar con este estudio, y objetivos específicos que muestran las acciones que se llevaran a cabo para lograr alcanzar nuestro objetivo general. Luego está el Acápite III correspondiente al marco teórico donde se expresan aspectos teóricos con respecto a nuestras variables (Estudio de mercado, estudio técnico, estudio legal y organizacional y estudio financiero).

El acápite IV contiene la Hipótesis y preguntas directrices las cuales corresponden a aspectos sobre las variables que se abordaran en la investigación y se responderán mediante se avance en ella; por otro lado, está el acápite V, en el cual se describen aspectos como las variables y su Operacionalización. El acápite VI que corresponde al diseño metodológico en el cual presentamos la población, muestra y los instrumentos necesarios para obtener la información necesaria para elaborar nuestro estudio de pre factibilidad

El acápite VII refiere al análisis de resultados donde se lleva a cabo el estudio cuidadoso de toda la información recabada derivando en estudio de mercado, estudio técnico además de los aspectos legales y organizacionales y al final el estudio financiero del proyecto sobre los cuales emanan conclusiones y recomendaciones. Por otra parte, el acápite VIII tenemos las conclusiones a las que llegamos analizando la información obtenida a lo largo de la investigación dando salida a los objetivos y respondiendo a preguntas directrices. El acápite IX las recomendaciones son consejos o sugerencias presentadas para el estudio de pre factibilidad del proyecto.

El acápite X que corresponden a Bibliografía en los cuales se describen las fuentes de información documental utilizadas para elaborar el marco teórico. Por último, está el acápite XI Anexos, donde se encuentran los análisis, instrumentos aplicados para la evaluación del proyecto, uso de razones financieras, imágenes, fotos y tablas, además de cualquier información o instrumento utilizado para la elaboración del estudio.

1.1. Antecedentes

1.1.1. Antecedentes teóricos o históricos.

La alimentación una de las necesidades básicas del ser humano, el poder comer para tomar fuerza y recuperar energías para sus labores diarias. Hoy en día tenemos muchas facilidades con respecto a los alimentos, puesto que anteriormente era complicada la obtención de estos. Sin embargo, ahora se produce más alimentos de los que se consumen a diario. En estos tiempos podemos desayunar, almorzar y cenar donde sea ya no tenemos que cocinar en casa, tenemos comedores, restaurantes y puestos de comida callejeros en donde nos liberen de esa tarea.

En el municipio de Mateare existe una gran oportunidad en la implementación de proyectos de inversión que ayuden a los pobladores a desarrollar el municipio debido a que aún cuenta con grandes campos sin construcción es un municipio que va creciendo con su población gracias a la cercanía con la capital Managua.

El cambio que ha tenido el municipio ha notado el crecimiento de la población por la construcción de residenciales para esas personas que quieren estar cerca de la capital Managua, por lo que se van abriendo nuevos restaurantes y comedores para poder suplir las necesidades del pueblo, por los que es un beneficio mutuo con los inversionistas que crean un comedor como una fuente de ingresos y los consumidores que pueden dejar de cocinar o ir a lugares muy lejanos.

Actualmente en el tramo de carretera de los Brasiles-Mateare solo cuenta con 3 comedores y un restaurante, en donde un comedor solo ofrece desayuno y en donde los otros 2 comedores no ofrecen una gran variedad solo llegando ofrecer 2 platillos principales en almuerzo cada día no le ofrecen una variedad al consumidor en donde para tener una mayor variedad deberán ir al restaurante en donde es más caro o ir más lejos.

1.1.2. Antecedentes de campo.

No se encontró antecedentes de campo en relación a nuestro tema de investigación de un estudio de pre factibilidad para la implementación de un proyecto de inversión sobre un comedor de paso en el municipio de Mateare o proyectos similares como restaurantes y centros de comida callejera. Esto denota la necesidad de la realización de un estudio que nos indique la viabilidad económica que se obtendría al implementar un negocio de este tipo y si es conveniente llevarlo a cabo.

1.2. Justificación

El presente trabajo lleva como tema: Estudio de pre factibilidad para la implementación del Comedor de paso “Del Camino” en el municipio de Mateare para los años 2021-2025. Y tiene como principal objeto el realizar un estudio de pre factibilidad para la implementación del Comedor de paso “Del Camino” en el municipio de Mateare, en el tramo de carretera correspondiente a Los Brasiles-Mateare, para los años 2021-2025.

La viabilidad es un elemento inherente de todo proyecto, y una de las más importantes, debido a que al realizar un estudio completo de viabilidad sin importar el objeto del proyecto se determinara si este realmente nos brindará los beneficios esperados o lograra satisfacer las necesidades a cubrir.

El presente proyecto está encaminado a la satisfacción de las necesidades alimentarias de los viajeros que transitan la carretera Nueva a León específicamente en el tramo de carretera correspondiente a Los Brasiles-Mateare, municipio de Mateare y los habitantes del municipio; quienes no cuentan con un comedor que brinde un ambiente seguro y familiar en la zona, que ofrezcan una mayor variación de los alimentos diarios y con una mayor comodidad en el ambiente que los comedores actuales ofrecen.

Con la creación de este comedor esta localidad también se impactaría positivamente en los comerciantes cerca del local que ofrecen verduras para la preparación de nuestros alimentos cerca hay una ferretería que para las remodelaciones del local se tomaran en cuenta,

todo esto con la creación del comedor ellos tendrán mayores ingresos hasta terminar la remodelación la ferretería y de forma permanente los mercaderes.

Además de ello al no existir antecedentes históricos de la realización de un estudio de pre factibilidad relacionado al tema para el municipio, nuestro trabajo servirá para abordar este tipo de proyectos poco implementados en la zona.

Los resultados que se obtendrán en este estudio de pre factibilidad nos ayudarán en la implementación de nuestro proyecto, identificar la competencia y establecer estrategias para abrirse paso en el mercado local de alimentos y definir las pautas para llegar al mercado meta y conocer sus gustos y preferencias. De la misma manera, determinar la forma de constitución y organización del negocio. Por último, conocer la viabilidad financiera de nuestro proyecto y los beneficios estimados a obtener.

1.3. Planteamiento del problema

Síntoma: El incremento poblacional en el tramo de carretera del departamento de Managua hacia los departamentos del norte de la región del pacífico, específicamente entre los Brasiles y Mateare, resulta ser una de las principales vías de tránsito de la zona, en la cual se ubican residenciales, empresas industriales y de comercio, centro de asistencia de salud y población aledaña. Cabe destacar que en la zona solo ofertan servicios de comedor tres negocios, de los cuales uno solo atiende la demanda del desayuno y otro su oferta es limitada en sus condiciones de servicios, lo cual origina demanda insatisfecha de este tipo de servicios para los que habitan en el lugar como aquellos que desarrollan alguna actividad en la zona, incluso para los que transitan en el tramo de carretera.

Causa: En el municipio de Mateare, en específico al tramo de carretera correspondiente a Los Brasiles-Mateare, existe la carencia de comedores aptos para recibir y atender gran cantidad de clientes en especial a familias que transitan por esta carretera, que habitan en la zona y colaboradores de empresas manufactureras aledañas por la falta de acondicionamiento en los comedores ya existentes, desperdiciando el llegar al potencial mercado de esta localidad, causando el desaprovechamiento del potencial económico en la zona. Otra de las causas que nos hace plantearnos la necesidad de este proyecto es la aversión de los pobladores a la inversión en este tipo de negocios que, si bien se han abierto comedores o restaurantes, algunos de estos tienden a ser de manera temporal por lo que los dueños dejan de invertir en ellos lo que lleva al cierre del negocio, dejando sin cubrir esta necesidad.

Pronóstico: Al no existir restaurantes o comedores que brinden un servicio de calidad en un ambiente confiable y familiar los clientes se ven en la necesidad de trasladarse hacia los municipios aledaños para poder optar a este, provocando el desplazamiento de posibles ingresos para la comunidad. Con el paso del tiempo y el poco alentador panorama de negocio puede perderse el interés en invertir no solo en este tipo de proyectos sino en los de otros sectores económicos llevando a la pérdida de oportunidades de inversión y como consecuencia de ello un lento desarrollo comercial y económico de la comuna; a su vez dejando sin empleo a cabezas de familia que habrían dependido de este tipo de negocios para sostener su hogar y núcleo familiar. Asimismo, afectando de forma negativa a los empresarios de la localidad, ya que al no haber un local confiable que cubra este tipo de servicios se ven en la penosa necesidad de contratar servicios provenientes de otros municipios de la capital, aumentando así sus costos por el envío del servicio y por otra parte los trabajadores se ven afectados también ya que algunos no poseen el poder adquisitivo necesario para acceder a este tipo de servicios.

Control del pronóstico: Debido a lo anteriormente planteado es necesaria la determinación de la prefactibilidad del proyecto que daría pautas para la apertura y puesta en marcha del Comedor de paso “Del Camino” para cubrir la demanda insatisfecha de los habitantes de la población aledañas, además de trabajadores y empleadores de la zona, lo que por consiguiente traería facilidad de movilización a la hora de buscar opciones para cubrir eventos que necesiten este tipo de servicios, reduciendo así costos para los empresarios de la zona y brindando accesibilidad de precios a los colaboradores y a su vez evitando el desplazamiento de clientes potenciales a otros municipios, ayudando así con la recaudación de fondos para la comuna a través de la actividad comercial . Por otro lado, al llevarse a cabo

nuestro proyecto también fomentaría el emprendedurismo; esto último al alentar a personas naturales a montar su propio negocio en las comunidades aledañas. Contribuyendo con esto a la creación de empleos tanto directos como indirectos que mejorarían la economía familiar de los colaboradores contratados.

1.4. Formulación del problema

¿Es necesaria la apertura del Comedor de paso “Del Camino” en el Municipio de Mateare, específicamente en el tramo de carretera Los Brasiles-Mateare, ¿para satisfacer la demanda insatisfecha de la localidad y de los potenciales clientes en el periodo comprendido a 2021-2025?

II. Objetivos de la investigación

2. Objetivo general

- 2.1.1. Evaluar la pre factibilidad para la apertura del Comedor de paso “Del Camino” en el municipio de Mateare, específicamente en el tramo de carretera correspondiente a Los Brasiles-Mateare, para los años 2021-2025.

3. Objetivos Específicos

- 2.2.1. Elaborar un estudio de mercado sobre la demanda, oferta y precio del servicio del “Comedor del camino” en el municipio de Mateare, específicamente en el tramo de carretera correspondiente a Los Brasiles-Mateare, en los años 2021- 2025.
- 2.2.2. Desarrollar un estudio técnico que brinden las pautas para el acondicionamiento y puesta en marcha del “Comedor del camino” en el municipio de Mateare específicamente en el tramo de carretera correspondiente a Los Brasiles-Mateare, en los años 2021- 2025.
- 2.2.3. Describir los aspectos legales y organizacionales del proyecto del “Comedor del Camino” en el municipio de Mateare, específicamente en el tramo de carretera correspondiente a Los Brasiles-Mateare en los años 2021- 2025.
- 2.2.4. Evaluar el estudio Financiero que determine la pre factibilidad económica del proyecto “Comedor del Camino” en el municipio de Mateare, específicamente en el tramo de carretera correspondiente a Los Brasiles-Mateare para el periodo 2021- 2025.

III. Marco teórico

3.1. Generalidades de los proyectos

3.1.1. Definición de proyecto.

Según lo planteado por el Programa de Apoyo a la Docencia, investigación y Difusión de las Artes (2014):

Un proyecto es una planificación, que consiste en un conjunto de actividades a realizar de manera articulada entre sí, con el fin de producir determinados bienes o servicios capaces de satisfacer necesidades o resolver problemas, dentro de los límites de un presupuesto y de un periodo de tiempo dados (p.1).

3.1.2. Concepto de inversión.

Para el Banco de Bavaria (BBVA) (2017), el término inversión se define como:

El término inversión se refiere al acto de postergar el beneficio inmediato del bien invertido por la promesa de un beneficio futuro más o menos probable. Una inversión es una cantidad limitada de dinero que se pone a disposición de terceros, de una empresa o de un conjunto de acciones, con la finalidad de que se incremente con las ganancias que genere ese proyecto empresarial (Sección 3, párrafo 1).

A partir de lo anteriormente planteado podemos definir como inversión a la acción de aportar o bien apostar una determinada suma de dinero, en el caso de un proyecto destinada al desarrollo de un producto o servicio, para después de un tiempo establecido recuperar la suma aportada más las ganancias correspondientes a esta.

3.1.3. Definición de proyecto de inversión.

Podemos definir al término proyecto por lo anteriormente planteado como “un conjunto de actividades a realizar conectadas entre sí, con el fin de producir bienes o servicios que den solución a problemas o satisfagan una necesidad”; si bien existen diversos tipos de proyecto, nos centraremos en lo que conocemos como Proyecto de Inversión.

Por otro lado, Meza (2013) afirma que: “Un proyecto de inversión lo podemos describir como un plan, al que, si se le asigna un determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio útil a la sociedad” (p.15). Dicho de otro modo, un proyecto de inversión al igual que los demás tipos de proyectos buscan solucionar una problemática o satisfacer necesidades nacidas de la carencia ya sean individuales o colectivas en distintos sectores de la sociedad en una comunidad, siempre tomando en cuenta el contexto en el que estos se encuentren y a través de la inversión de recursos económicos contribuyendo a subsanar, solucionar o mejorar las condiciones existentes.

3.1.4. Definición de riesgo de inversión.

El riesgo de inversión es algo que siempre surgirá en la creación de un proyecto, según Gitman y Zutter (2012), definen el riesgo como “una medida de la incertidumbre en torno al rendimiento que ganará una inversión” (p.287). En otras palabras, el riesgo de la inversión son las dudas que nos surgen al momento de costear un proyecto y que no fructifique ya sea por factores internos o externos, macroeconómicos o microeconómicos, políticas del país.

3.1.4.1. Importancia de los proyectos de inversión.

Como menciona Sapag y Sapag (1991). Los proyectos de inversión se crean porque se encuentra una necesidad insatisfecha en la sociedad en donde un emprendedor o grupo de emprendedores encuentra la manera de poder solucionar ese problema que puede ser una solución con un beneficio económico para sus inversionistas, para esto se tuvo que observar la falta de un productos o servicio que puede ser todo un poco como por ejemplo: alimentos, viviendas, maquinarias, ropa, todo esto parece confirmar que no se puede crear un proyecto sino hay una necesidad de ello, porque solo así podrá haber una aceptación de los productos y servicios.

3.1.4.2. *Tipos de proyecto de inversión.*

Tabla No. 1: Tipos de proyectos de inversión.

Tipos de proyectos de inversión		
Según la categoría	Según la actividad económica	Según su carácter y entidad que los promueve
De acuerdo a esta clasificación, los proyectos pueden ser de producción de bienes y de prestación de servicios. Los proyectos de producción de bienes se orientan a la transformación de recursos primarios en productos para el consumo (...) Los proyectos de prestación de servicios satisfacen necesidades humanas utilizando bienes ya producidos.	En este campo los proyectos se clasifican dependiendo del sector económico que atienden. Así tenemos proyectos agropecuarios, industriales, de servicios, pecuarios, agroindustriales, industriales, turísticos, comerciales.	Se clasifican en proyectos de inversión privados (con ánimo de lucro) y proyectos de carácter social.

Fuente: Elaboración propia (2021). Información tomada de Meza, (2013, p.16)

3.1.4.3. *Componentes de un proyecto de inversión.*

Debemos tener en cuenta que los proyectos varían, según el producto y servicio a desarrollar, en caso del proyecto de inversión del “Restaurante del Camino” los componentes a tener en cuenta serán:

- Estudio de mercado
- Estudio Técnico.
- Aspectos Legal y Organizacional
- Estudio Financiero

3.1.5. Definición de estudio de pre factibilidad.

Para Thompson (2009), el estudio de pre factibilidad se define como:

El Estudio de Pre factibilidad comprende el análisis Técnico – Económico de las alternativas de inversión que dan solución al problema planteado. Los objetivos de pre factibilidad se cumplirán a través de la Preparación y Evaluación de Proyectos que permitan reducir los márgenes de incertidumbre a través de la estimación de los indicadores de rentabilidad socioeconómica y privada que apoyan la toma de decisiones de inversión. La fuente de información debe provenir de fuente secundaria (Sección 15, párrafo 2).

3.2. Estudio de Mercado

3.2.1. Definición de estudio de mercado.

Para llevar a cabo el proyecto del “Restaurante del camino” es necesario elaborar un estudio de mercado. Este estudio según, Meza (2013) “Es un estudio de demanda, oferta y precios de un bien o servicio. El estudio de mercado requiere de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación de un proyecto” (p.22). Por ello es preciso señalar que el estudio de mercado es el punto de partida para todo proyecto y el resto de estudios que lo componen, esto se debe a que a través de la realización de dicho estudio podemos determinar en primera instancia si el proyecto es viable o no y si hay una demanda real del producto servicio que se pretende ofertar.

3.2.2. El Mercado.

Para realizar el estudio de mercado es necesario conocer al mercado en sí, para ello empezaremos por definir su concepto. El mercado es el área donde convergen oferentes y demandantes de determinados productos los cuales son tranzados a un precio X. En el mercado el precio se fija de la negociación entre el oferente y el demandante. Para Baca (2001) “Se entiende por mercado al área que confluyen las fuerzas de la oferta y demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados” (p.14).

3.2.2.1. Estructura del mercado.

Para llevar a cabo el estudio de mercado debe tomarse en cuenta su calificación. Según la teoría económica el mercado se clasifica en los siguientes tipos:

Tabla No. 2: Clasificación del mercado

Clasificación del mercado				
Competitivos	Monopólicos	Monopsónicos	Oligopólicos	De competencia monopolística
Dentro de esta categoría se identifican todos aquellos mercados caracterizados por: a) un alto número de participantes (oferentes y demandantes) b) inexistencia de barreras de acceso y c) un bajo grado de diferenciación de los productos.	En este caso las condiciones de competitividad están fijadas por el único productor existente.	En este caso los mercados presentan una oferta atomizada y una demanda concentrada en un único comprador. Este comprador es el dominador del mercado e impone las condiciones: precio, calidad, condiciones de entrega, etc.	Este modelo tiene en su versión más simple dos supuestos básicos: limitaciones a la entrada en el mercado y la existencia de pocos vendedores que enfrentan mercado con muchos compradores.	Este tipo de mercado reconoce un conjunto de supuestos básicos: a) productos diferenciados que resultan sustitutos cercanos, b) entrada y salida relativamente libre del mercado, c) existencia de un amplio conjunto de productores y compradores) información perfecta.

Fuente: Elaboración propia. (2021). Información tomada de Córdoba (2006, p.55)

3.2.3. Definición de producto.

Mejía (como se citó en Córdoba, 2006) se refiere a un producto como: “Producto es la concretización del bien, cualquier cosa que pueda ofrecerse para satisfacer una necesidad o deseo. Abarca objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas” (p.56). Sé debe agregar que un producto no es necesariamente un bien material o tangible, sino que

puede ser experiencias, actividades, entre otros a lo cual conocemos como servicio, ya que este es un tipo de producto intangible que está destinado de igual manera a la venta.

3.2.4. Aspectos a tener en cuenta cuando se estudia un producto.

Córdoba (2006) afirma que al estudiar un producto debe tomarse en cuenta:

Grado de diferenciación de los productos: qué tipo de productos y subproductos pueden identificarse; qué aspectos los diferencian (v.g., existencia de primeras y segundas marcas, con diferente precio).

Presentación. Que tiene que ver con las cantidades, empaques y calidad, los cuales tienen influencia en la estructura de costos.

Naturaleza. Identificando los productos principales, los productos secundarios, los subproductos y los desechos. Igualmente, se debe establecer si se trata de productos de consumo final, su duración o si es perecedero, de primera necesidad o suntuario, de consumo habitual o esporádico.

Sustitutos. Indicando los productos que pueden reemplazarlo por efectos de la escasez, cambio de calidad, precios, presentación, gustos de los consumidores, desarrollos tecnológicos, publicidad, etc.

Complementarios. Cuando el uso del bien principal requiere de la existencia de otros bienes, lo cual debe indicarse. Tipo de bienes. Destacando si se trata de bienes de consumo, bienes intermedios o bienes de capital. (pp. 58-59).

Lo anterior mente mencionado fue seleccionado como aplicable a los productos que ofrecerá el proyecto a desarrollar.

3.2.5. La demanda.

Córdoba (2006), define la demanda como:

La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado (p. 62).

Podemos agregar que los bienes demandados pueden ser de diferente índole, como lo son alimentación, educación, ocio, salud, entre otros. Englobando así la satisfacción de la mayoría de las necesidades primordiales para el ser humano, por lo cual podemos inferir que somos seres permanentemente demandantes.

3.2.6. Análisis de la demanda.

El análisis de la demanda es uno de los más importantes en el estudio de pre factibilidad de un proyecto debido a que está integrado y determinado por necesidades sentidas, poder adquisitivo, etc. Y a través de este sabremos si el producto o servicio a ofrecer será necesario y si el público destinado está dispuesto a adquirirlo.

Para Córdoba (2006) el análisis de la demanda permite conocer:

- a. La estructura del consumo.
- b. La estructura de los consumidores.
- c. Estructura geográfica de la demanda.
- d. La interrelación de la demanda.
- e. Motivos que originan la demanda.
- f. Necesidad potencial o la fuente.
- g. Potencial de mercado (p.63).

3.2.6.1. Métodos para determinar la demanda.

3.2.6.1.1. Proyección de la demanda.

Córdoba (2006), Uno de los objetivos del estudio de mercado es lograr estimar la demanda, esta proyección nos permitirá realizar el flujo de fondos durante la vigencia del proyecto y determinar su tamaño óptimo. La rigurosidad de llevar a cabo esta estimación

dependerá del tamaño del proyecto, el tipo de producto y el segmento de mercado que se espera ocupar.

3.2.6.1.2. Los métodos de estimación.

Existen diversos métodos para estimar la demanda de un producto, sin embargo, mencionaremos los que pueden ajustarse a nuestro tipo de proyecto a continuación.

3.2.6.1.3. Métodos cualitativos.

Estos métodos se caracterizan por basarse en juicios, evaluaciones y hasta opiniones personales de expertos en el tipo de mercado al que se pretende acceder.

Para Córdoba (2006), estos pueden ser:

- Opinión de expertos: este método utiliza el conocimiento acumulado por los expertos en el sector para definir la evolución de las variables relevantes del proyecto, entre ellas la demanda.
- Sistematización de la información de los encargados de ventas: se aprovechan los conocimientos del mercado existente en el personal de venta de la firma, sistematizándolo y orientándolo a dar respuestas a las necesidades de información del proyecto.

- Método Delphi: este sistema permite, mediante la utilización de herramientas estadísticas, lograr consensos entre especialistas sin la necesidad de que éstos se encuentren en un mismo sitio simultáneamente.

3.2.6.1.4. Métodos Cuantitativos.

Estos son métodos más complejos y se necesita conocimiento específico para poder realizarlos.

3.2.6.2. Métodos de determinación de Gradientes de crecimiento

Las gradientes de crecimiento como su nombre lo indica, son necesarias para la determinación del aumento que sufrirá la demanda con respecto al tiempo; este crecimiento expresado en forma de porcentaje, puede verse reflejado y aplicarse a unidades tanto monetarias como físicas. Existen diversos métodos para determinar este porcentaje, algunos de ellos son:

- Índice de crecimiento de la industria
- Índice de crecimiento del país

3.2.6.2.1. Índice de Crecimiento de la Industria

Según Prosegur (2021), el índice de producción industrial es un indicador que mide tanto cantidad como calidad de la producción de una industria determinada, medido con respecto a un periodo de tiempo base anterior. Este índice se utiliza para mostrar la actividad de este sector, en la oferta y la demanda sin tomar en cuenta la influencia de los precios. Teniendo

en cuenta los sectores de consumo no duradero, intermedios, de consumo duradero, de equipos y producción energética.

3.2.6.2.2. *Producto Interno Bruto Nacional y Departamental.*

Según Callen (2008):

El PIB mide el valor monetario de los bienes y servicios finales, es decir, los que adquiere el consumidor final, producidos por un país en un período determinado (por ejemplo, un trimestre o un año), y cuenta todo el producto generado dentro de las fronteras (p. 48).

Por lo anteriormente mencionado, podemos inferir que por su parte el PIB departamental, mide el valor monetario de lo producido, además del crecimiento de este en cada uno de los departamentos o provincias que conforman un país y representa también la participación de este en el Producto Interno Bruto nacional.

3.2.6.2.3. *Media Aritmética*

Según la Universidad Nacional del Callao (UNC, s.f.):

La media aritmética es la medida de tendencia central más conocida, familiar a todos nosotros y de mayor uso, también es fácil de calcular, ya sea de datos no tabulados (datos simples) como de datos tabulados (datos agrupados). Y se obtiene sumando todas las observaciones y dividiendo su total por el número de estas en el grupo.

3.2.6.2.4. *Media Geométrica*

Según Vilchis (s.f): “La media geométrica es una medida de tendencia central, que puede utilizarse para mostrar los cambios porcentuales de una serie de números positivos. Como tal tiene una amplia aplicación en los negocios y en la economía, debido a que con frecuencia se está interesado en establecer el cambio porcentual en las ventas en el producto interno bruto o en cualquier serie económica. Se define como la raíz n del producto de n términos” (p. 2).

Ecuación #1: Media Geométrica.

$$MG = \sqrt[n]{X_1 * X_2 * \dots * X_n}$$

3.2.7. **La oferta.**

La oferta es la existencia en el mercado de productos y servicios destinados para la venta, que una parte de la sociedad demanda para satisfacer sus necesidades. Para Kotler (como se citó en Córdoba, 2006) “la oferta es una relación que muestra las cantidades de una mercancía que los vendedores estarían dispuestos a ofrecer para cada precio disponible durante un periodo de tiempo dado si todo lo demás permanece constante” (p.72).

3.2.7.1. Ley de la oferta.

Córdoba (2006): La oferta de un bien varía dependiendo de su precio. Esto quiere decir, que a mayor precio menor cantidad ofrecida y a menor precio mayor cantidad ofertada.

3.2.7.2. Tipos de oferta.

Los tipos de mercado se pueden encontrar diferentes tipos de oferta. Según Riquelme (2019) estos son:

Oferta competitiva: Es aquella que existe en los mercados de libre competencia, en la cual los productores se encuentran en circunstancias de cierta libertad competitiva debido a la diversidad de productores de un mismo bien, donde la diferenciación estará determinada por la calidad, el precio y la atención, sin que un productor en especial domine el mercado.

Oferta oligopólica: El mercado está dominado por unos pocos productores y son ellos quienes determinan la oferta, el precio y usualmente acaparan cantidad de insumos para su producción.

Oferta monopólica: El mercado está dominado por un único productor y es este quien impone el precio, la calidad y la cantidad. (Sección 5, párrafo 31)

3.2.8. Competidores en el mercado del producto.

Los competidores forman parte importante del mercado y se relacionan de manera directa con el análisis de la oferta, esto se debe a la capacidad de estos para satisfacer las necesidades

de los potenciales clientes de manera parcial o incluso total. Por lo tanto, debemos identificar los tipos de competidores con los que lideraremos en el transcurso del proyecto.

Por esta razón, Córdoba (2006) nos recomienda en este aspecto considerar:

- a. Características de los competidores directos: recopilación de información sobre el número de oferentes en el mercado, porcentaje de participación, comportamiento.
- b. Estrategias de comercialización: identificación de los criterios de éxito del mercado, es decir, de los parámetros cuali-cuantitativos que definen el éxito de una firma en el mismo; v.g., tamaño, red de distribución, calidad del producto, estructura de costos, etc.
- c. Barreras, fortalezas y debilidades del mercado: identificación de las principales barreras de entrada al mercado, fortalezas y debilidades competitivas, estrategias de reacción de las firmas ya establecidas.
- d. Características de los competidores indirectos: recopilación de información similar a la detallada para los competidores que operan en mercados relacionados (p.74).

3.2.9. Los Precios.

3.2.9.1. *Definición de precio.*

Según Jáuregui (como se citó en Córdoba, 2006) Al precio se lo define como “la manifestación en valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios, o como la cantidad de dinero que es necesario entregar para adquirir un bien” (p.77). Hay que mencionar, además que el precio de un producto se ve determinado por el balance de

aceptación de vendedores y compradores los cuales llegan a un acuerdo para llevar a cabo la transacción de un bien. Por lo que podemos inferir que el precio es un indicador de equilibrio entre productor y consumidor.

3.2.9.2. *Categoría del precio.*

Existen diversos tipos de precios en las transacciones económicas y estos pueden clasificarse con respecto a sus características.

Para Córdoba (2006) los precios se categorizan de la siguiente manera:

- Según su origen: agrícolas, industriales y precios de servicios.
- Según la potestad: estatal: intervenidos y no intervenidos.
- Según los mercados en que actúan: precios de mercado de competencia perfecta, monopólica, oligopólica.
- Según el volumen de las transacciones: precios por mayor y al por menor.
- Según el ámbito geográfico: nacionales, regionales e internacionales (p.77).

3.2.9.3. *Aspectos a tener en cuenta para la fijación de precios.*

Según Córdoba (2006), para fijar los precios de un bien debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- Los costos de producción, teniendo en cuenta todos los factores que intervienen, incluyendo materia prima, mano de obra directa, costos indirectos, gastos de administración y ventas, costos de oportunidad e impuestos, entre otros.
- Los factores de la demanda, teniendo en cuenta que la intensidad de la demanda presiona los precios hacia arriba o hacia abajo.
- Los precios de la competencia, si se tiene en cuenta la sensibilidad del cliente ante una diferencia de precios; de tal forma que, considerando la calidad del producto o servicio que se ofrece, los del proyecto deben estar acorde con los precios del mercado.
- Políticas gubernamentales, considerando que los precios pueden ser influenciados por el Estado mediante medidas como impuestos, aranceles, subsidios y otras para proteger o estimular sectores económicos, lo mismo que para desestimular consumos o favorecer a los consumidores
- Margen de rentabilidad esperado, asociado con la contribución esperada por el inversionista, a partir de su costo de producción (p.78).

Al fijar el precio de un producto o servicio debe tenerse en cuenta los aspectos anteriormente mencionados. Sin embargo, si bien pueden aplicarse deben ser constantemente monitoreados debido a los diversos cambios de entorno.

3.2.10. Los proveedores.

3.2.10.1. Los mercados de insumos.

Para Córdoba (2006) el mercado de insumos es:

El mercado de insumos comprende la gestión de compras desde el requerimiento interno del material o servicio, el conocimiento y la selección del proveedor. Previa comparación de precios y condiciones, la emisión de la orden de compra y el seguimiento de la recepción y cumplimiento de la misma (p.87).

En un proyecto de inversión los proveedores son una parte muy importante a tener en cuenta, debido a que estos nos proporcionarían la materia prima necesaria para llevar a cabo nuestro producto o servicio. Por ello debe clasificarse y seleccionarse a los posibles proveedores.

3.2.10.2. Aspectos a tener en cuenta para la clasificación de los proveedores.

Según Córdoba (2006), es necesario tener en cuenta los siguientes aspectos a la hora de clasificar y elegir nuestro proveedor:

Un estudio detallado de mercado no debe limitarse solamente al consumo; hay que considerar el suministro de la materia prima o insumos necesarios para la producción o prestación del servicio en aspectos como:

- Localización de los productores, indicando su ubicación y definiendo los medios por los cuales se podrá llegar a ellos.
- Características de los productores, estableciendo el tipo de empresas, su tamaño y tecnología de producción, entre otras.
- Volúmenes de oferta, incluyendo las cantidades actuales y futuras disponibles.
- Períodos de disponibilidad, con indicación de los de mayores y menores ofertas, dependiendo de factores.
- Precios, indicando su variación en épocas de mayores o menores ofertas, de acuerdo con su calidad.
- Mecanismos de adquisición, indicando las facilidades ofrecidas, sistemas de créditos, canales de distribución, diferencias de precios por volúmenes de compra, políticas promocionales, etc.
- Capacidad instalada, indicando su utilización y los planes de ampliación o ensanche (p.89).

3.3. Estudio técnico

3.3.1. Definición de estudio técnico.

Para Meza (2013), se refiere al estudio técnico de la siguiente manera:

Con el estudio técnico se pretende verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto, o producción del servicio, para lograr los objetivos del proyecto. El objetivo

principal de este estudio es determinar si es posible lograr producir y vender el producto o servicio con la calidad, cantidad y costo requerido; para ello es necesario identificar tecnologías, maquinarias, equipos, insumos, materias primas, procesos, recursos humanos, etc. (p.23).

El estudio antes mencionado debe coordinarse junto al estudio de mercado, esto se debe a que se tratara de satisfacer la demanda determinada en este, a través de la adecuación de local, localización y proceso productivo. El estudio técnico comprende los siguientes aspectos fundamentales: localización del proyecto, tamaño del proyecto y selección de la tecnología.

3.3.2. Tamaño del proyecto.

Para Rojas (como se citó en Córdoba, 2006): “El tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el período de funcionamiento” (p.107).

3.3.2.1. Definición de capacidad y tipos de capacidad.

Según Córdoba (2006): “Después de definida la unidad de medida del tamaño del proyecto, se establece la cantidad de producción o de prestación de servicio por unidad de tiempo” (p.107).

Para ello es necesario conocer los tipos de capacidad existentes, para Córdoba (2006) estas son tres:

Capacidad diseñada, que corresponde al nivel máximo posible de producción o de prestación de servicio.

Capacidad instalada, que corresponde al nivel máximo de producción o prestación de servicios que los trabajadores con la maquinaria, equipos e infraestructura disponible pueden generar permanentemente.

Capacidad real, que es el porcentaje de la capacidad instalada que en promedio se está utilizando, teniendo en cuenta las contingencias de producción y ventas, durante un tiempo determinado (p.108).

3.3.2.2. Factores para determinar el tamaño de un proyecto.

Según Córdoba (2006), los siguientes factores pueden indicar las razones por las cuales un proyecto no ofrece un mayor número de productos o servicios: Tamaño del mercado, Capacidad financiera, Disponibilidad de insumos, materiales y recursos humanos, Problemas de transporte, Problemas institucionales, Capacidad administrativa, Proceso tecnológico y Problemas legales.

3.3.3. Localización del proyecto.

Para Meza (2013) la localización del proyecto consiste en:

El objetivo que persigue la localización del proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental porque una vez localizado y construidas las instalaciones del proyecto, no es una cosa fácil cambiar de domicilio (p.23).

La localización de un proyecto debe definirse a partir de la cercanía al mercado demandante o la cercanía al mercado de insumo. En caso del proyecto de restaurante las instalaciones y localización del negocio deben estar cerca del mercado demandante.

3.3.3.1. Factores que inciden en la localización del proyecto.

De acuerdo a Córdoba (2006) los existen ciertos factores que deben tomarse en cuenta a la hora de decidir la localización de la planta física de un proyecto:

Las alternativas de instalación de la planta deben compararse en función de las fuerzas ocasionales típicas de los proyectos. Una clasificación concentrada debe incluir por lo menos los siguientes factores globales:

- Medios y costos de transporte.
- Disponibilidad y costo de mano de obra.
- Cercanía de las fuentes de abastecimiento.
- Factores ambientales.
- Cercanía del mercado.
- Costo y disponibilidad de terrenos.
- Topografía de suelos.
- Estructura impositiva y legal.
- Disponibilidad de agua, energía y otros suministros.
- Comunicaciones.
- Posibilidad de desprenderse de desechos (p.113).

3.3.3.2. *Métodos de evaluación.*

Para determinar los posibles lugares donde se construirán las plantas físicas del proyecto se debe aplicar métodos para evaluar si las localizaciones escogidas cumplen con todos o la mayoría de los factores anteriormente mencionados, estos son: método de evaluación por factores no cuantificables y método cualitativo por puntos.

3.3.3.2.1. *Método cualitativo por puntos.*

Según Córdoba (2006) el método cualitativo por puntos se determina de la siguiente manera:

Este método consiste en definir los principales factores determinantes de una localización para asignarles valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se les atribuye. El peso relativo, sobre la base de una suma igual a uno, depende fuertemente del criterio y experiencia del evaluador. Al comparar dos o más localizaciones opcionales, se procede a asignar una calificación a cada factor en una localización de acuerdo con una escala predeterminada, como por ejemplo de cero a diez. La suma de las calificaciones ponderadas permitirá seleccionar la localización que acumule el mayor puntaje (pp. 116-117).

Tabla No. 4: Ejemplo de Método cualitativo por puntos

Factor	Peso	LOCALIZACION A		LOCALIZACION B		LOCALIZACION C	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
MP Disponible	35.00 %	5	1.75	5	1.75	4	1.4
Cercanía del Mercado	10.00 %	8	0.8	3	0.3	3	0.3
Costo Insumos	25.00 %	7	1.75	8	2	7	1.75
Clima	10.00 %	2	0.2	4	0.4	7	0.7
MO Disponible	20.00 %	5	1	6	1.2	6	1.2
Totales	100.00 %		5.5		5.65		5.35

Fuente: Sapag y Sapag (1991)

3.3.3.3. *Macro localización.*

Para Córdoba (2006) la definición de macro localización es la siguiente:

La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Ésta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente. Además, compara las alternativas propuestas para determinar las regiones o terrenos más apropiados para el proyecto (p.119).

3.3.3.4. *Micro localización.*

De acuerdo a Córdoba (2006):

La micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operará (p.121).

3.3.3.5. *Proceso de producción.*

Para Córdoba (2006) se define como proceso de producción:

El proceso de producción se define como la fase en que una serie de materiales o insumos son transformados en productos manufacturados mediante la participación de la tecnología, los materiales y las fuerzas de trabajo (combinación de la mano de obra, maquinaria, materia prima, sistemas y procedimientos de operación), (p.123).

3.3.3.5.1. *Descripción del proceso de producción.*

Para Córdoba (2006):

La descripción del proceso de producción o de prestación del servicio define la forma como una serie de insumos se transforman en productos o servicios, mediante la participación de una determinada tecnología que combina mano de obra, maquinaria, métodos y procedimientos de operación (p.131)

3.4. Aspectos legales y organizacionales

3.4.1. Aspectos legales.

En los aspectos legales definiremos el marco legal al cual seremos sometidos, las normativas y leyes que puede surgir para constituirnos, los requisitos que debemos cumplir

para podernos constituir como un negocio, aunque este proyecto es de prefactibilidad y no se para la inversión, pero debe de conocerse los aspectos legales que exige el país y los gastos que va a incurrir.

3.4.2. Pirámide de Kelsen.

Figura No. 1: Pirámide de Kelsen



Fuente: (Castillo, 2012, p.108).

Esta pirámide nos habla que hay leyes, normas, decretos y reglamentos que tienen un respaldo de las creaciones de estas, es una jerarquía que debe respetarse, Kelsen nos habla que la Constitución Política del país y leyes constitucionales están por encima de todas las leyes, normativas, decretos y reglamentos. De segundo lugar están las leyes ordinarias y códigos. De tercer lugar nos habla de los decretos ejecutivos, legislativos- reglamentos y por último los acuerdos, ordenanzas y circulares.

3.4.3. Definición de ley.

De acuerdo a la Oficina de Administración de los Tribunales Academia Judicial Puertorriqueña (2015), definen ley como. “Regla y norma constante e invariable de las cosas. Precepto dictado por la suprema autoridad, en que se manda o se prohíbe una cosa. Norma establecida para llevar a efecto una actividad o evento particular” (p.75).

3.4.4. Definición de Norma.

Para la Oficina de Administración de los Tribunales Academia Judicial Puertorriqueña (2015), lo define así. “Regla que expresa lo que debe ser o lo que debe acaecer” (p.83).

3.4.5. Definición de Decreto.

Enciclopedia Jurídica (2020), lo describe como la decisión ejecutiva de carácter general a la población o solo a ciertos sectores firmada por el presidente de la república o por el primer ministro.

3.4.6. Definición de reglamento

Como dice ConceptoDefinición (2019). Son un grupo de reglas que las dicta unas personas calificadas conocedoras del tema para establecer medidas de acciones por las tareas a realizar.

3.4.7. Definición de Sistema legal.

Definen Sapag y Sapag (1991) “el sistema legal puede definirse como el conjunto normativo que rige a una sociedad, obedeciendo a principios y directrices definidos, tales como el sentido jerárquico de las normas” (p.186). Es decir, que el sistema legal es la manera que nos regimos, nos regimos por leyes y normas, que nos dan pautas de comportamiento y de cómo deber ser y realizarse las cosas.

3.4.8. Marco Legal.

Con base en Red de Conocimientos Electorales (A.C.E.) (1998-2020). En marco legal encontraremos las leyes, reglamentos y otras normas jurídicas que debemos conocer para la implementación de un proyecto.

3.4.8.1. Marco legal del proyecto.

El marco legal que tendrá que cumplir nuestro comedor de paso “Del camino” en el municipio de Mateare para los años 2021-2025 serán los siguientes.

3.4.8.1.1. Constitución Política de Nicaragua.

La Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (2014). La Constitución Política de Nicaragua es la carta magna y que posee mayor peso o fuerza de ley, que no puede ser

contradicha por ninguna otra ley, código, decreto, normativa, disposiciones, etc. En ella encontramos los derechos y deberes de los ciudadanos nicaragüenses y extranjeros; los poderes del Estado; la división política administrativa; la seguridad nacional; etc.

3.4.8.1.2. Ley de Municipios.

La Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (1988). Ley No.40, Ley de Municipios nos habla de las funciones, espacio territorial, organización, estructura y funcionamiento de los Municipios, también nos habla de los derechos y obligaciones que tienen los pobladores, así como los compromisos que tiene el municipio con los habitantes.

3.4.8.1.3. Decreto 455 Plan de Arbitrios Municipal.

Presidente de la República De Nicaragua (1989). En este decreto con fuerza de ley, nos refleja de los impuestos, tasas y contribuciones especiales que están sometidos las personas naturales o jurídicas; la inscripción de matrícula para poder realizar funciones económicas como venta de productos o prestar servicios; las alícuotas que deben pagarse para ciertos impuestos como serian de ingresos y para realizar mejoras o construcción por mencionar algunos; tasas de servicio y aprovechamiento; etc.

3.4.8.1.4. Código tributario de la República de Nicaragua.

Según La Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (2015), el código tributario tiene el alcance de:

Las disposiciones contenidas en este Código se aplican a los tributos establecidos legalmente por el Estado y a las relaciones jurídicas derivadas de ellos.

Igualmente se aplicará a los otros tributos e ingresos que se establezcan a favor del Estado, exceptuando los tributos aduaneros, municipales, y las contribuciones de seguridad social, que se registrarán por sus Leyes específicas (art.1)

3.4.8.1.5. Ley No. 822. Ley de Concertación Tributaria.

De acuerdo a La Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (2012). “La presente Ley tiene por objeto crear y modificar los tributos nacionales internos y regular su aplicación, con el fin de proveerle al Estado los recursos necesarios para financiar el gasto público” (art. 1).

3.4.8.1.6. Ley No.987 Ley de Reformas y Adiciones a la Ley No. 822, Ley de Concertación Tributaria.

La Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (2019), indica:

Se reforman el artículo 13 párrafo primero, artículo 24, artículo 32 numeral 5, artículo 33 numeral 2, artículo 34, artículo 38, artículo 39 numeral 15, artículo 41 numeral 1, artículo 49, artículo 53 numeral 3, artículo 59 numerales 1 y 3, artículo 61, artículo 62, artículo 63, artículo 65 párrafo segundo, artículo 69 numeral 1, artículo 80, artículo 81, artículo 87, artículo 89 párrafo segundo, artículo 92, artículo 100 numeral 1 literal a, artículo 112 numeral 1, artículo 116 párrafo segundo, artículo 127, artículo 130 numeral 3, artículo 131 numeral 1, artículo 136, artículo 139 numeral 1, artículo 150, artículo 151, artículo 154 numeral 1, artículo 167 numeral 1, artículo 168 numeral 1, artículo 171 numeral 3, artículo 173, artículo 176, artículo 180 numeral 1, el epígrafe del Capítulo VI del Título III, artículo 187, artículo 188, artículo 189, artículo 190, artículo 191 párrafo primero, artículo 192, artículo 195, artículo 198, artículo 215, artículo 224 párrafo primero, artículo 233, artículo 234, artículo 240, artículo 243 párrafo primero, artículo 273 párrafo primero, artículo 274, artículo 275, artículo 276, artículo 280, artículo 287, artículo 288 de la Ley No. 822, Ley de Concertación Tributaria, publicada en La Gaceta, Diario Oficial No. 241. (art.1).

3.4.8.1.7. Ley general de Salud.

Con base en La Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (2002).

Artículo 1.- Objeto de la Ley: La presente Ley tiene por objeto tutelar el derecho que tiene toda persona de disfrutar, conservar y recuperar su salud, en armonía con lo establecido en las disposiciones legales y normas especiales. Para tal efecto regulará:

- a) Los principios, derechos y obligaciones con relación a la salud.
- b) Las acciones de promoción, prevención, recuperación y rehabilitación de la salud.
- c) El Saneamiento del medio ambiente.
- d) El Control sanitario que se ejercerá sobre los productos y servicios destinados a la salud.
- e) Las medidas administrativas, de seguridad y de emergencias que aplicará el Ministerio de Salud.
- f) La definición de las infracciones y su correspondiente sanción.

Artículo 2.- Órgano Competente: El Ministerio de Salud es el órgano competente para aplicar, supervisar, controlar y evaluar el cumplimiento de la presente Ley y su Reglamento; así como para elaborar, aprobar, aplicar, supervisar y evaluar normas técnicas, formular políticas, planes, programas, proyectos, manuales e instructivos que sean necesarios para su aplicación (art.1-2).

3.4.8.1.8. Código del trabajo.

Como señala La Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (1996). “El presente código regula las relaciones de trabajo estableciendo los derechos y deberes mínimos de empleadores y trabajadores” (art.1).

3.4.8.1.9. Ley del salario mínimo. Ley No.625.

La Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (2007), expresa:

La presente Ley regula la fijación del salario mínimo, a cambio de una prestación laboral, garantizando al trabajador y su familia la satisfacción de las necesidades básicas y vitales, con un mínimo de bienestar compatible con la dignidad humana, conforme al ordinal 1, del artículo 82 de la Constitución Política de la República de Nicaragua (art.1).

3.4.8.1.10. Ley General de Higiene y Seguridad del Trabajador.

La Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (2007). Menciona:

Objeto de Ley: La presente ley es de orden público, tiene por objeto establecer el conjunto de disposiciones mínimas que, en materia de higiene y seguridad del trabajo, el Estado, los empleadores y los trabajadores deberán desarrollar en los centros de trabajo,

mediante la promoción, intervención, vigilancia y establecimiento de acciones para proteger a los trabajadores en el desempeño de sus labores (art.1).

3.4.8.1.11. Ley de seguridad social.

Como dice La Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (2006).

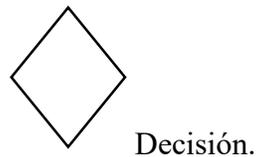
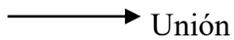
El objeto de la presente Ley es establecer el sistema de Seguro Social en el marco de la Constitución Política de la República, para regular y desarrollar los derechos y deberes recíprocos del Estado y los ciudadanos, para la protección de los trabajadores y sus familias frente a las contingencias sociales de la vida y del trabajo. El Seguro Social es el conjunto de instituciones, recursos, normas y procedimientos con fundamento en la solidaridad y en la responsabilidad personal y social cuyos objetivos son:

- a) Promover la integración de los ciudadanos en una sociedad solidaria.
- b) Aunar esfuerzos públicos y privados para contribuir a la cobertura de las contingencias y la promoción del bienestar social.
- c) Alcanzar dignos niveles de bienestar social para los afiliados y sus familias. El Seguro Social es el instrumento del sistema de seguridad social establecido como servicio público de carácter nacional en los términos que establece esta Ley (art.1).

3.4.9. Flujograma

De acuerdo Rus (2020). “Un flujograma de flujo consiste en una figura o gráfica que representa una serie de procesos o un grupo de actividades por medio de símbolos.”

Simbología:



3.4.10. Organizacional.

Como argumenta Aguilar (como se citó en Córdoba, 2006), “la organización es la institución en la que las personas se unen en sus esfuerzos, realizando tareas complejas, para lograr objetivos comunes (individuales y colectivos)” (p.158).

3.4.11. Factores Organizacionales.

Desde el punto de vista de Córdoba (2006), las organizaciones disponen de factores tales como:

1. Factores humanos: son creativos que ayudaran a la institución aportado nuevas ideas que mejoren los procesos técnicos, aportaran cambios para hacer progresar y ser innovadores, todo para cumplir los objetivos que tiene la empresa.

2. Factores técnicos: son los procedimientos establecidos que dan soporte a los trabajadores dándoles firmeza a la organización.

3.4.12. Principios de la Organización.

En la opinión de Cuervo (como se citó en Córdoba, 2006), los principios organizacionales son:

- **Principio de la unidad de objetivos.** La estructura de una organización es eficaz si le permite al personal contribuir a los objetivos de la empresa.
- **Principio de la eficiencia organizacional.** Una organización es eficiente si está estructurada para ayudar al logro de los objetivos de la empresa con un mínimo de consecuencias o costos no deseados.
- **Principio de delegación por resultados esperados.** La autoridad delegada a todos los gerentes individuales debe ser adecuada para asegurar su capacidad de cumplir los resultados esperados.
- **Principio del carácter absoluto de la responsabilidad.** La responsabilidad por las acciones no puede ser mayor que la implícita en la autoridad delegada, ni debe ser menor.

- **Principio de unidad de mundo.** Mientras más completas sean las relaciones de dependencia de un solo superior, menor será el problema de instrucciones opuestas y mayor la sensación de responsabilidad personal por los resultados.
- **Principio de nivel de autoridad.** El mantenimiento de la delegación requiere que las decisiones propias de la autoridad de los administradores individuales sean tomadas por ellos en lugar de hacerlas ascender por la estructura de la organización.
- **Principio de la definición fundamental.** Mientras más clara sea la definición de un puesto o un departamento sobre los resultados esperados, las actividades a realizar, la autoridad que la organización delega y la comprensión de las relaciones de autoridad e informales con otros puestos, mayor será la contribución de la persona responsable al logro de los objetivos de la empresa.
- **Principio del equilibrio.** En toda estructura existe la necesidad del equilibrio: la aplicación de los principios o técnicas debe estar equilibrada para asegurar eficacia global de la estructura en el cumplimiento de los objetivos de la empresa.
- **Principio de flexibilidad.** Mientras más flexibilidad se otorgue a la estructura de una organización, mejor podrá ésta cumplir con su propósito.
- **Principio de facilitación del liderazgo.** Puesto que la gerencia depende en alto grado de la calidad del liderazgo de quienes se encuentran en puestos gerenciales, es importante que la estructura organizacional contribuya a crear una situación en la que el administrador pueda dirigir con mayor eficacia. (pp.159-160).

3.4.13. Estudio de la organización.

Córdoba (2006), indica que, esto debe ser un proceso de seguir aprendiendo de actualizarse, teniendo en cuenta el cambio del entorno y las tendencias globales como pueden ser la protección ambiental, el cambio en la forma del consumo, la aceleración tecnológica, innovación y aceleración de los mercados, la calidad de los productos, entre otros.

3.4.13.1. Planificación o formulación de estrategias.

Evoli (como se citó en Córdoba, 2006) nos dice que la planificación son las pautas que tenemos que seguir para llegar al objetivo de donde queremos llegar con nuestros proyectos esto será apoyando por la misión, visión, objetivos, estrategias y planes de acción que tomemos para el proyecto. La planificación puede ser un corto, mediano y largo plazo, la planificación debe de seguirse para que los proyectos sigan en un curso de éxito aun que ya se haya alcanzado el objetivo.

3.4.13.1.1. Visión.

Según Córdoba (2006), la misión podría responder a cosas tales, ¿cómo se ve la empresa a futuro?, los valores éticos que comparten y misión social. Lo dicho aquí supone que la visión refleja la dirección que va a tomar la empresa en el futuro sus metas a largo plazo.

3.4.13.1.2. Misión.

Córdoba (2006), revela cosas a considera al crear la misión como son:

- “• ¿A qué negocio se dedicará?
- ¿Qué lo diferenciará de su competencia ahora y en el futuro?
- ¿Qué fabricará?
- ¿Qué nivel de calidad pretende para sus productos?
- Flexibilidad del proceso productivo.
- Investigación básica, ¿sí o no?
- ¿Desarrollo de productos propio o tercerizado?
- Cada división, gerencia, planta, o individuo con su misión” (p.163).

Con esto quiere decir que en la misión se pone a lo que se dedica la empresa o proyecto, lo que nos hace diferentes con nuestros competidores, que traemos de innovador al mercado y si nos caracterizamos por algo del cual seremos reconocidos con los consumidores.

3.4.13.1.3. Valores

Raffino (2019). Menciona que los valores en una organización son principios éticos y profesionales por los cuales se identifican y promueven.

3.4.13.1.4. Objetivos y proceso para establecerlos.

Como lo hace notar Córdoba (2006). Un objetivo es lo que se desea alcanzar en un tiempo planeado. Para esto debemos tener en cuenta ciertos criterios para la elaboración de los mismos, como: relación con la misión, debe ser posible de realizar, debe poden ser flexibles a cambios, estar al alcance de la capacidad del proyecto, debe integrar a los colaboradores.

3.4.13.1.5. Estrategias.

Desde el punto de vista de Córdoba (2006). La estrategia son los recursos que cuenta la organización hacer cumplir sus objetivos.

3.4.13.1.6. Plan de acción.

Para Córdoba (2006). “Es el esquema de programación y control de proyectos y actividades para dar cumplimiento al plan estratégico de la organización” (p.164).

3.4.14. Estructura Administrativa.

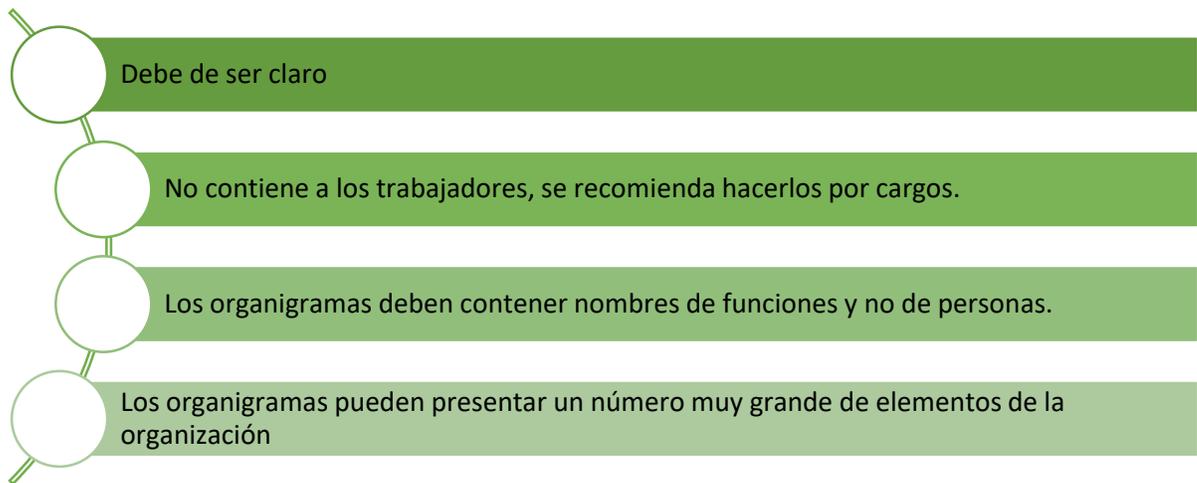
3.4.14.1. Organigrama.

En la opinión de Córdoba (2006). “Un organigrama es el diagrama de organización de un negocio, empresa, trabajo o cualquier entidad que generalmente contiene las principales áreas

dentro del organismo” (p.169). En otras palabras, representa gráficamente la jerarquía de los cargos, departamentos existentes y los departamentos en relacionados en la empresa.

3.4.14.2. *Requisitos del organigrama.*

Figura No. 2: Requisitos de un organigrama.



Fuente: Elaboración propia (2021), Información tomada de Córdoba (2006, p.171).

3.4.14.3. *Tipos de Organigramas.*

Como dice Córdoba (2006), los organigramas se dividen en tres tipos:

-Tipo lineal, donde la autoridad y responsabilidad viajan en forma directa, con poca nivelación entre los elementos integrantes.

-Tipo lineal–asesor, con la participación de expertos, carentes de autoridad directa sobre las unidades operativas de la organización.

-Tipo matricial, donde la matriz se compone de las áreas operativas y las que brindan apoyo común en una interrelación lineal – asesor que permite la expansión, contratación y optimización de recursos (p.172).

3.5. Estudio Financiero

De acuerdo a Meza (2013) “recoge y cuantifica toda la información proveniente de los estudios de mercado, estudio técnico y estudio organizacional” (p.29).

3.5.1. Conceptos básicos de matemática financiera.

3.5.1.1. *Interés.*

Para Meza (2013), “el interés es la medida o manifestación del valor del dinero en el tiempo” (p.32).

3.5.1.2. *Tasa de Interés.*

De acuerdo con Meza (2013). “La palabra tasa se deriva del verbo tasar que significa medir. Como expresión matemática la tasa de interés (i) es la relación entre lo que se recibe de intereses (I) y la cantidad prestada o invertida (P).”

Ecuación No. 3: Interés.

$$i = \frac{I}{P}$$

3.5.1.3. *Valor futuro.*

Para Gitman y Zutter (2012). “Valor en una fecha futura específica de un monto colocado en depósito el día de hoy y que gana un interés a una tasa determinada. Se calcula aplicando un interés compuesto durante un periodo específico” (p.155).

Ecuación No.4: Valor Futuro.

VF_n = valor futuro al final del periodo n

VP = principal inicial o valor presente

i = tasa anual de interés pagada. (Nota: En las calculadoras financieras, se usa normalmente I para identificar esta tasa).

n = número de periodos (generalmente años) que el dinero se mantiene en depósito.

$$VF_n = VP \times (1 + I)^n$$

3.5.1.4. *Interés Compuesto.*

Con base en Gitman y Zutter (2012). El interés compuesto es el interés normal que surge del dinero en el tiempo de un principal, en donde se sumara al principal siguiente dando un nuevo principal.

3.5.1.5. Valor presente.

Gitman y Zutter (2012). Describe el valor presente lo contrario al valor futuro es decir que el monto futuro que tendremos tener se le descontara una tasa de interés lo cual permitirá saber el valor actual de ese monto.

Ecuación No. 5: Valor Presente.

$$VP = \frac{VF_n}{(1 + i)^n}$$

3.5.1.6. Tasa nominal anual y efectiva anual.

Citando a Gitman y Zutter (2012), definen:

La tasa nominal anual, o establecida, es la tasa de interés contractual anual que cobra un prestamista o promete pagar un prestatario. La tasa efectiva anual (TEA), o verdadera, es la tasa de interés anual pagada o ganada en realidad. La tasa efectiva anual, a diferencia de la tasa nominal, refleja los efectos de la frecuencia de la capitalización. (p.176).

Ecuación No. 6: Tasa efectiva anual

TEA = tasa efectiva anual

i = tasa nominal

m = frecuencia de capitalización

$$TEA = \left(1 + \frac{i}{m}\right)^m$$

3.5.1.7. Anualidad.

Con basa en Gitman y Zutter (2012). Es un conjunto de efectivo de entradas o salidas en periodos que pueden ser anuales, semestrales, semanales, mensuales, quincenales, trimestrales, etc.

3.5.1.7.1. Tipos de anualidades.

Gitman y Zutter (2012) afirman. “En una anualidad ordinaria, el flujo de efectivo ocurre al final de cada periodo. En una anualidad anticipada, el flujo de efectivo ocurre al inicio de cada periodo” (p.162).

3.5.1.8. Amortización.

Como afirma Meza (2013). “La amortización financiera se define como el proceso por medio del cual se cancela una deuda junto con sus intereses, mediante una serie de pagos, en un tiempo determinado” (p.71).

3.5.2. Determinar los costos.

3.5.2.1. Costos de Producción.

Para Baca (2001). Son los reflejos que se determinó en el estudio técnico. Algunos ejemplos serian: costo de materia prima, costo de mano de obra, envase, energía, agua, combustible, mantenimiento.

3.5.2.2. Costos de administración.

Según Baca (2001), los costos de administración son “los costos que provienen para realizar función de administración en la empresa” (p.166).

3.5.2.3. Costos de venta.

Baca (2001), argumenta los costos de venta no solo son aquellos que se incurren al hacer llegar el producto al cliente, sino todos los estudios para crear nuevos mercados, la investigación de productos adaptados al gusto de los clientes, la inversión de publicidad en lanzar nuevos productos o seguir publicitándose, entre otros.

3.5.2.4. Costos Financieros.

Los costos financieros de acuerdo con Baca (2001). “Son los intereses que se deben de pagar en relación con capitales obtenidos en préstamos” (p.165).

3.5.3. Inversión total inicial fija y diferida.

Para Baca (2001) La inversión total inicial solamente es la obtención de los activos fijos y diferidos que se necesitan para comenzar operar en la empresa, sin incluir el capital de trabajo.

El activo tangible o fijo son bienes que posee la empresa como por ejemplo edificios, terreno, maquinaria, mobiliario, vehículos, herramientas. Son llamados fijos porque la empresa no puede prescindir de ellos sin que no afecta su servicio o creación de un producto.

El activo intangible son los bienes dueños de la empresa que necesitan para el funcionamiento, por ejemplo: nombres comerciales, patentes, marcas, diseños comerciales, gastos pre operativos de instalación y puestas en marcha.

3.5.4. Capital de trabajo.

Baca (2001), indica.

Desde el punto de vista contable, este capital se define como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante. Desde el punto de vista práctico, está representado por el capital adicional (distinto a la inversión en activo fijo y diferido) con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa (p.168).

Es decir, el capital de trabajo también es una inversión inicial que puede ser materia prima, salarios, cuentas por cobrar, inventario, entre otros, son necesidades para empezar a trabajar.

Como menciona Baca (2001). La diferencia que hay en un activo fijo e intangible con el capital de trabajo, es que el activo fijo e intangible estos pueden recuperarse mediante la depreciación y amortización, en cambio el capital de trabajo se puede recuperar con la operación normal del negocio en la venta del servicio o producto.

3.5.5. Cronograma de inversión.

Con base en Córdoba (2006). “El diseño de un cronograma de inversiones y financiamiento permite estimar los tiempos para capitalizar o registrar los activos en forma contable” (p.194).

Dicho de otra manera, es reflejar y planear en el tiempo las inversiones que pensamos realizar en ciertas fechas.

3.5.6. Punto de equilibrio.

Para Meza (2013). El punto de equilibrio se define como aquel punto o nivel de ventas en el cual los ingresos totales son iguales a los costos totales y, por lo tanto, no se genera ni utilidad ni pérdida contable en la operación.

Tabla No. 5: Tipos de Costos.

Tipos de costos		
Costos fijos	Costos variables	Costos semivARIABLES
Son aquellos que no varían con los cambios en los niveles de producción.	Son aquellos costos que guardan una relación directa con las unidades producidas o vendidas.	Llamados también costos mixtos, tienen características fijas y variables y pueden variar, pero no en proporción directa a los cambios en los niveles de producción. La parte fija representa el costo mínimo que debe pagarse por obtener un servicio, y la parte variable por la utilización de la capacidad disponible.

Fuente: Elaboración propia (2021), Información tomada de Meza (2013, pp.123-124).

3.5.6.1. Métodos de punto de equilibrio.

3.5.6.1.1. Método de la ecuación.

Ecuación No. 7: Utilidad operativa.

$$UAII = Ventas - Costos de variables - Costos fijos$$

3.5.6.1.2. Método de margen de la contribución.

Como señala Meza (2013), “es la diferencia entre el precio unitario de venta y el costo variable unitario. Para calcular el punto de equilibrio basta con dividir el valor de los costos fijos entre el margen de contribución” (p.126).

3.5.6.1.3. Método gráfico.

Formula No. 8: Método gráfico del punto de equilibrio

a = Costos fijos

b = Costos variables por unidad

x = Cantidad de unidades vendidas

$$Y = a + bx$$

3.5.7. Presupuestos.

Tabla No. 6: Presupuestos.

Presupuestos		
Presupuesto de venta	Presupuesto de producción	Presupuestos de materiales
Es la determinación de la cantidad de artículos que la empresa desea vender y que el consumidor estaría en capacidad de adquirir a un precio determinado.	Hace referencia a la cantidad que se debe producir para satisfacer las ventas planeadas, dejando un margen razonable para satisfacer las futuras ventas o ventas no previstas, teniendo en cuenta las siguientes variables: <ul style="list-style-type: none"> • Ventas esperadas según el presupuesto de ventas. • El inventario final esperado teniendo en cuenta las políticas de inventario. • El inventario inicial que se haya estimado. 	Determina el número de unidades de materiales que serán necesarias para la producción de una cantidad de bienes o prestación de servicios, teniendo en cuenta: <ul style="list-style-type: none"> • Número de unidades a producir. • Número de unidades de cada tipo de materiales necesarios en cada producto. • Inventario final esperado. • Inventario inicial de materiales. • Precio de compra de los materiales.
Presupuesto de mano de obra directa	Presupuesto de costos indirectos de fabricación	Presupuesto de costo de venta
Comprende la determinación de los requerimientos de personal	Incluye aquellos elementos que participan en el proceso de	En las empresas de transformación, el costo de venta incluye:

<p>por el tiempo necesario para la producción de los bienes o servicios requeridos, a partir del proceso de producción con sus movimientos y tiempos, definidos en la ingeniería del proyecto, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producción requerida. • Personal necesario. • Tiempo empleado. • Remuneración al personal por el tiempo requerido. 	<p>producción, pero que no son ni materia prima ni mano de obra directa. Incluyen una gran variedad de conceptos con características heterogéneas y que se clasifican como variables y fijos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Inventario inicial de productos terminados. • Más costos de producción (materia prima, mano de obra directa, costos indirectos de fabricación y costo consumido de producto en proceso). • Menos inventario final de productos terminados. • Costo de venta.
<p>Presupuesto de gastos de administración y ventas</p>	<p>Presupuesto de gastos financieros</p>	<p>Presupuesto de otros ingresos</p>
<p>Incluyen los diferentes elementos que conforman estos gastos, los cuales son de distinta naturaleza y entre los que se encuentran:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sueldos y prestaciones del personal administrativo. • Sueldos y prestaciones del personal de ventas. • Depreciación de activos del área administrativa. • Depreciación de activos del área de ventas. • Amortización de diferidos. • Comisiones en ventas. • Papelería y útiles de oficina. • Elementos de aseo. <p>Servicios públicos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Publicidad. • Arrendamiento. • Impuestos. • Seguros. • Vigilancia. • Provisiones. 	<p>Contempla aquellos intereses que se originan en la financiación de las inversiones de la empresa y los resultados deficitarios durante la vida útil del proyecto.</p>	<p>Se contemplan aquellos ingresos que no corresponden a las operaciones habituales de la empresa y que por lo tanto no obedecen a su razón social. Entre éstos se pueden destacar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rendimientos financieros. • Ventas de activos. • Rendimientos de inversiones temporales.

Fuente: Elaboración propia, (2021), Información tomada de Córdoba (2006, pp.198-204).

3.5.8. Estados financieros proyectados.

3.5.8.1. Estado de pérdidas y ganancias proyectado.

Córdoba (2006), afirma. “Mide las utilidades de la unidad de producción o de prestación de servicios durante el período proyectado” (p.209).

Para comprender mejor en el estado de pérdidas y ganancias proyectados refleja la utilidad que nos queda cuando restamos los gastos y obligaciones que sufrimos en ese periodo se encuentran los ingresos por venta, los costos de venta, los gastos de administración, los gastos de venta, gastos financieros, el impuesto, la amortización, etc.

3.5.8.2. Flujo de caja.

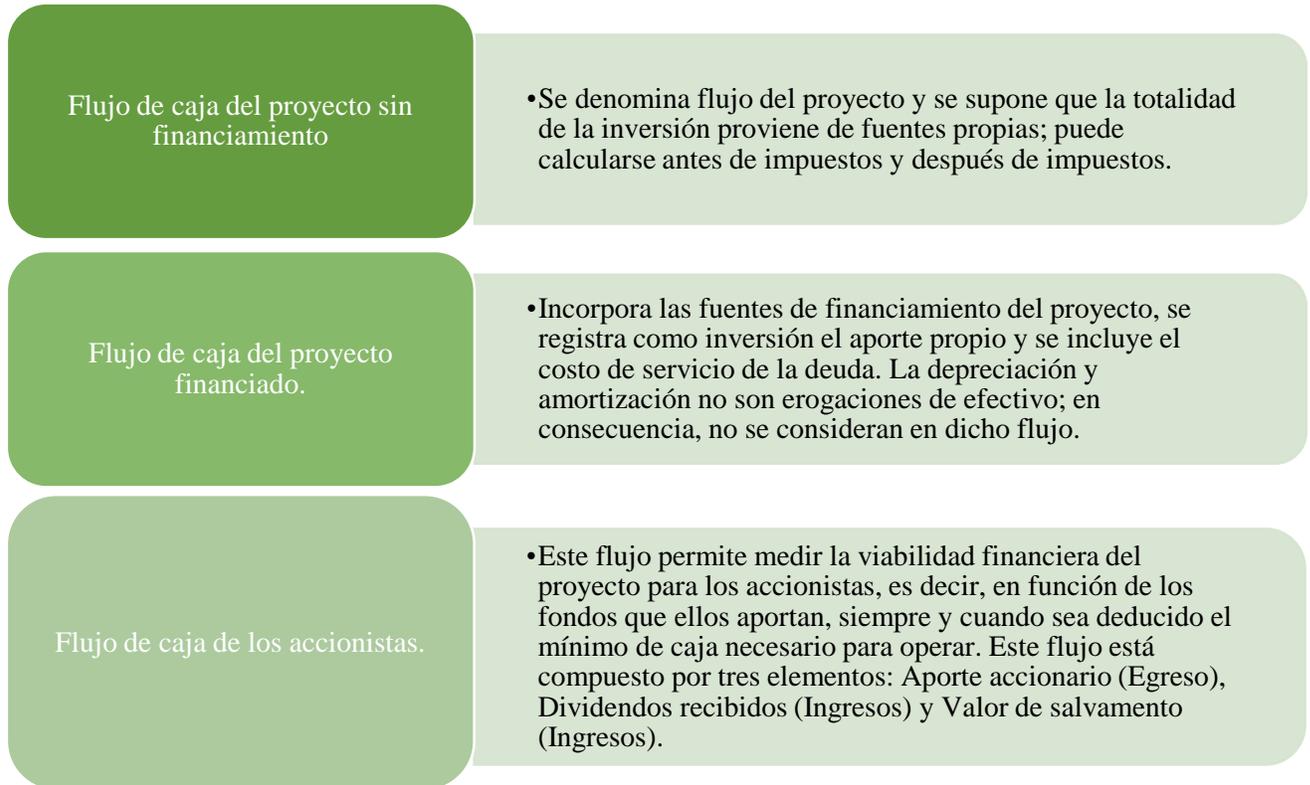
Córdoba (2006), declara.

Es un estado financiero que mide los movimientos de efectivo, excluyendo aquellas operaciones que, como la depreciación y amortización, constituyen una salida de dinero.

Existen cuatro elementos básicos que componen el flujo de caja:

- Ingresos de operación
- Egresos de inversión
- Egresos de operación
- Valor de salvamento (p.210).

Figura No.3: Puntos de vista del flujo de caja.



Fuente: Elaboración propia (2021), Información tomada de Córdoba (2006, p.211).

3.5.8.3. Balance general.

Baca (2001), argumenta que, en el balance general es un instrumento financiero que muestra el valor de sus activos totales, las obligaciones (pasivos) totales y el patrimonio total que posee, mostrando el valor real de la empresa.

3.5.8.4. Flujo neto.

Para Córdoba (2006).

El flujo neto establece los ingresos reales del proyecto, ya que en la utilidad neta que resulta del estado de pérdidas y ganancias se debe tener en cuenta que se han hecho unos egresos como la depreciación de activos fijos y la amortización de activos diferidos, que no implican la salida de efectivo de caja, los cuales se deben adicionar, para conocer la real situación de los ingresos del proyecto, a partir de los cuales se puede hacer su evaluación financiera.

De esta manera se tiene que:

Formula No. 9: Utilidad neta del flujo neto

+ Depreciación

+ Amortización

= Flujo neto (p.215).

3.5.9. Financiamiento.

En el financiamiento observaremos alternativas fuentes de financiamiento que tenemos para poder comenzar un negocio o un proyecto dándonos herramientas para poder completar la inversión o simplemente financiarse completamente.

3.5.9.1. *Financiamiento con proveedores.*

Meza (2013), expresa que el financiamiento con proveedores es el hecho de recibir una mercancía, pero no pagarla inmediatamente, sino que pagarla un tiempo definido entre ambas partes, a estos se le debe sumar la opción de pronto pago que es el hecho de pagar unos días antes que se vence el plazo acordado, el cual tiene muchas ventajas como fuente de financiación, por ejemplo, el proveedor fija el costo sino no le parece al comprador no lo acepta, no se firma pagaré no hay garantías como otros préstamos, es más ágil.

3.5.9.2. *Financiamiento con el banco.*

Empleando las palabras de Meza (2013), en el financiamiento bancario se busca la que tenga menor tasa de interés porque es la que nos da menor tasa efectiva anual, pero lo que no se toma en cuenta muchas veces es el ahorro en impuestos en el pago de los intereses que forman parte del gasto financiero esto dependiendo como está ubicado en el tiempo. Por lo que para saber el mayor ahorro en impuestos se calcula el valor presente utilizando la tasa de descuento del interés del crédito.

Metodología para comparar los créditos con el valor presente ajustado:

- Calculamos el VPN de cada opción de crédito asumiendo una financiación total con recursos propios, utilizando como tasa de descuento la tasa de oportunidad del deudor

- Calculamos el valor presente de los ahorros en impuestos utilizando como tasa de descuento la tasa de interés de cada opción, asumiendo que los ahorros
- El VPN ajustado para cada opción es igual a la suma del VPN del flujo del crédito más el valor presente del ahorro en impuestos.
- La mejor opción para el deudor será la de mayor VPN ajustado.

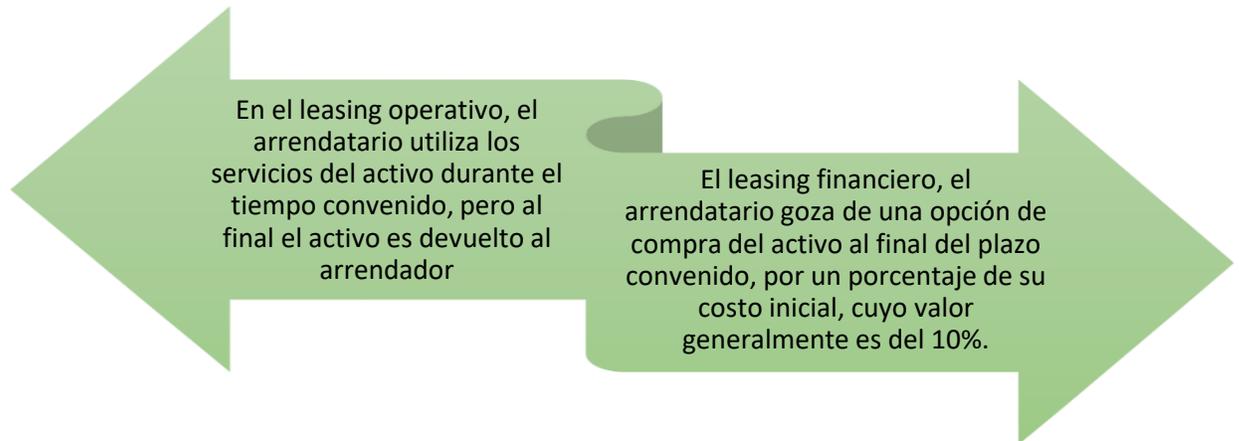
Formula No. 10: Valor Presente Ajustado

$$VPNA = VPN_{flujo\ del\ prestamo} + VP_{ahorro\ en\ impuestos}$$

3.5.9.3. *Financiamiento con leasing.*

Van Horne (como se citó en Meza, 2013), define. “El leasing es un contrato mediante el cual el dueño de un activo (el arrendador) le otorga a otra parte (el arrendatario) el derecho exclusivo de utilizarlo, normalmente por un período de tiempo convenido, a cambio del pago de un alquiler” (p.212).

Figura No.5: Tipos de arrendamiento financiero (Leasing).



Fuente: Elaboración Propia (2021), Información tomada de Meza (2013, p. 212).

3.5.10. Costo de Capital o TMAR.

Según Gitman y Zutter (2012), costo de capital o TMAR. “Representa el costo del financiamiento de una compañía y es la tasa mínima de rendimiento que debe ganar un proyecto para incrementar el valor de la empresa” (p.333).

Formula No. 11: Costo de capital o TMAR.

$$TMAR = i + f + if$$

i = Premio al riesgo.

f = Inflación.

3.5.11. Evaluación para proyecto de inversión.

3.5.11.1. Valor presente neto.

Como dice Baca (2001). “Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial” (p.213).

Formula No. 12: VPN

$$VPN = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5} \dots \dots$$

Los criterios para evaluar el VPN son: si el $VPN \geq 0$ se debe de aceptar la inversión, si el $VPN \leq 0$ se debe de rechazar la inversión.

3.5.11.2. Tasa interna de retorno.

Citando a Baca (2001), la tasa interna de retorno (TIR) es, “La tasa que iguala la suma de los flujos de descontados a la inversión inicial” (p.216).

Formula No. 13: TIR

$$P = -\frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5} \dots \dots$$

Si la $TIR \geq$ es mayor que el costo del capital, se acepta el proyecto, si la $TIR \leq$ es menor que el costo de capital, se rechaza el proyecto.

3.5.11.3. Retorno de la inversión.

Según Westreicher (2020) “El Retorno de la Inversión es un indicador que nos permite evaluar la rentabilidad de una inversión en base al capital destinado y el beneficio obtenido”.

Al utilizar esta herramienta financiera de manera sencilla podemos saber si el proyecto es rentable para el inversionista. La fórmula a utilizar es la siguiente:

Formula No. 14: ROI

$$ROI = \frac{UONDI}{INF}$$

En donde:

- UONDI: Utilidad de operaciones después de impuestos
- INF: Es la inversión, encontrada en la diferencia de: Activos fijos + Activo corriente – Pasivo corriente.

3.5.11.4. Análisis de sensibilidad.

Para Baca (2001). “Se denomina análisis de sensibilidad (AS) el procedimiento por el medio el cual se puede determinar cuánto se afecta (qué tan sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto (p.227).

Las variables que pueden suceder, por ejemplo: En relación con la inflación, el cambio de volumen de ventas, variaciones de la tasa de interés de financiación, los costos de venta.

IV. Preguntas Directrices

4.1. Estudio de Mercado

¿Qué productos ofreceremos?

¿Qué tan demandada es la apertura de un comedor de paso en el Municipio de Mateare?

¿Existe gran número de oferentes de productos y servicios similares a los nuestros?

¿A qué precio deben ofertarse nuestros productos con respecto a nuestros costos? ¿Serían realmente favorables?

¿Quiénes son nuestros proveedores de materias primas?

¿Quiénes son nuestros principales competidores?

¿De qué forma elaboraremos nuestros productos?

4.2. Estudio Técnico

¿Qué capacidad de producción tendrá nuestro proyecto?

¿Qué cantidad de potenciales clientes podremos atender?

¿En qué parte del municipio de Mateare estará ubicado nuestro proyecto?

¿Qué insumos, equipos y utensilios son necesarios para la elaboración de nuestros productos?

4.3. Aspectos Legales y Organizacionales

¿Cuáles serán las leyes a seguir para abrir un comedor de paso en el municipio de mateare?

¿Cuáles son los requisitos que pide la Alcaldía de Mateare?

¿Cuáles son los requisitos que pide la DGI?

¿Cuáles son los requisitos que pide el MINSA?

¿Cómo será el organigrama del comedor de paso “Del Camino”?

4.4. Estudio Financiero

¿El comedor de paso “Del camino” en el municipio de Mateare en los años 2021-2025 será rentable?

¿Cómo se financiará el comedor de paso “Del camino” en el municipio de Mateare en los años 2021-2025?

¿Cuál será el VPN del comedor de paso “Del camino” en el municipio de Mateare en los años 2021-2025?

¿Cuál será la TIR del comedor de paso “Del camino” en el municipio de Mateare en los años 2021-2025?

¿Cuáles serán los costos del comedor de paso “Del camino” en el municipio de Mateare en los años 2021-2025?

¿Cuál será el flujo de caja del comedor de paso “Del camino” en el municipio de Mateare en los años 2021-2025?

¿Cuáles serán los precios del comedor de paso “Del camino” en el municipio de Mateare en los años 2021-2025?

¿Cómo responderá el comedor de paso “Del camino” en el municipio de Mateare en los años 2021-2025 en los cambios en sus ventas?

V. Operacionalización de Variables

Objetivos	Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicadores	Instrumentos
Elaborar un estudio de mercado sobre la demanda, oferta y precio del servicio del “Comedor del camino” en el municipio de Mateare, específicamente en el tramo de carretera correspondiente a Los Brasiles-Mateare, en los años 2021-2025.	Estudio de mercado	Según, Pimentel (2008) Un estudio de mercado consiste en determinar la factibilidad de instalar una nueva unidad productora de bienes o servicios, mediante la cuantificación de las cantidades que de esos bienes o servicios una determinada comunidad estaría dispuesta a adquirir a un cierto precio. (p.28)	Se realizará un proceso de determinación de los factores que incidirán en la aceptación de nuestros productos por parte del mercado meta, (proyección de oferta y demanda), la fijación de precios a base de la determinación de los costos necesarios para elaborar nuestro producto y además escoger los potenciales proveedores en el mercado de insumos del municipio de mateare.	Demanda Oferta Precio Proveedores Producto Competidores	Encuesta Entrevista Guía de observación
Desarrollar un estudio técnico que brinden las pautas para el acondicionamiento y puesta en marcha del “Comedor del camino” en el municipio de Mateare específicamente en el tramo de carretera correspondiente a Los Brasiles-Mateare, en los años 2021-2025	Estudio Técnico	Como menciona Con el estudio técnico se pretende verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto, o producción del servicio, para lograr los objetivos del proyecto. El objetivo principal de este estudio es determinar si es posible lograr producir y vender el producto o servicio con la calidad, cantidad y costo requerido; para ello es necesario identificar tecnologías, maquinarias, equipos, insumos, materias primas, procesos, recursos humanos (p.23).	Se realizará un estudio técnico, a través del cual se determinará la macro y micro localización de la planta física del comedor usando el método de evaluación cualitativo por puntos. Asimismo, se llevará a cabo la definición del tamaño del proyecto tomando en cuenta la capacidad instalada de producción y el proceso necesario para la elaboración de nuestros productos.	Tamaño del proyecto, Localización, insumos, equipos y utensilios, Proceso de producción.	Método cualitativo por puntos. Guía de observación Planos

<p>Describir los aspectos legales y organizacionales del proyecto del “Comedor del Camino” en el municipio de Mateare, específicamente en el tramo de carretera correspondiente a Los Brasiles-Mateare en los años 2021-2025.</p>	<p>Aspectos Legales y Organizacionales</p>	<p>Aguilar (como se citó en Cordoba,2006) “la institución en la que las personas se unen en sus esfuerzos, realizando tareas complejas, para lograr objetivos comunes (individuales y colectivos)” (p.158)</p> <p>Definen Sapag y Sapag (1991) “el sistema legal puede definirse como el conjunto normativo que rige a una sociedad, obedeciendo a principios y directrices definidos, tales como el sentido jerárquico de las normas” (p.186).</p>	<p>Se procederá a la revisión documental de leyes, normas y requisitos para la creación de un comedor de paso en el municipio de Mateare para los años 2021-2025, así como la creación de un organigrama del comedor y otros aspectos organizacionales.</p>	<p>Leyes, Normas, y Generalidades de ley</p>	<p>Manual de operaciones</p>
<p>Realizar un estudio Financiero que determine la pre factibilidad económica del proyecto “Comedor del Camino” en el municipio de Mateare, específicamente en el tramo de carretera correspondiente a Los Brasiles-Mateare para el periodo 2021-2025.</p>	<p>Estudio Financiero</p>	<p>De acuerdo a Meza (2013) “recoge y cuantifica toda la información proveniente de los estudios de mercado, estudio técnico y estudio organizacional” (p.29)</p>	<p>Aplicar instrumentos financieros que nos ayuden a determinar la viabilidad de la creación de un comedor de paso en el municipio de Mateare para los años 2021-2025.</p>	<p>Pronóstico de estados financieros , VAN, TIR, ROI, Flujos de caja, análisis de costos, estudio de los precios, análisis de sensibilidad</p>	<p>Entrevista Herramientas de análisis financiero</p>

Fuente: Elaboración propia (2021).

VI. Diseño Metodológico

6.1. Enfoque de la Investigación

La investigación a desarrollar llevará un enfoque cualitativo con lineamientos cuantitativos, porque a través de este estudio se pretende cuantificar las variables y cualificar algunos aspectos para cumplir con los objetivos planteados; por lo que se requiere seguir un orden secuencial que inicia con el planteamiento del problema de investigación y culmina con el análisis de los resultados.

Es cualitativo, ya que llevará los fenómenos que serán estudiados mediante las herramientas y técnicas de recopilación de datos como: Observación, entrevista y revisión de documentos debidamente estructurados.

Por otro lado, la investigación y la encuesta es también de tipo cuantitativo porque se pretende recopilar y analizar datos cuantificables y los resultados que se obtendrán son numéricos, demostrando el cumplimiento de las variables en estudio como son VAN, TIR, ROI, flujos de caja proyectados y otras ratios económicas que pretenden demostrar de manera numérica la viabilidad y recuperación de la inversión a través del tiempo.

6.2. Tipo de Investigación

Esta investigación es de índole transversal siendo que se realiza una medición de fenómenos aplicado a un periodo de estudio y aplicación de instrumentos, porque dentro de sus objetivos se plantea el estudio de las variables sin realizar ningún tipo de manipulación,

asimismo, se encuentra enmarcado en un período de tiempo, ya que el proceso investigativo se llevó a cabo durante el período 2021-2025, describiendo la situación en el momento dado, es decir, se estudió la problemática de esta situación en un tiempo determinado.

6.3. Descripción de las Variables

Para este estudio se desarrollarán las siguientes variables que son en relación a los objetivos planteados para realizar esta investigación, ya que permitirán comprobar las preguntas directrices antes mencionadas:

Estudio de Mercado: Se llevará a cabo el proceso de determinación de los factores que incidirán en la aceptación de nuestros productos por el mercado meta, entre estos están oferta demanda potencial, precios y competidores, a través del cálculo de la demanda potencial y el uso de instrumentos como encuestas dirigidas a nuestros potenciales clientes, guías de observación, y entrevistas a dueños de comedores con años de experiencia en el negocio.

Estudio Técnico: Se llevará a cabo la determinación de la macro y micro localización de la planta física del Comedor Del Camino a través del método cualitativo por puntos, gracias al instrumento de compra fingida a través del cual se obtendrá la información necesaria referente al terreno, planta y servicios básicos. Además de la determinación del tamaño del producto y proceso de producción.

Aspectos legales y Organizacionales: Se procederá a ver el marco legal para abrir un comedor de paso en el municipio de Matare, cuáles son las leyes, normas y requisitos para

poder crear el proyecto. Además, veremos la jerarquía organizacional que tendrá el comedor de paso.

Estudio Financiero: Se procederá a ver la viabilidad del proyecto, sus costos, la mejor forma de financiarse, las ganancias esperadas, la tasa de retorno, su sensibilidad en caso de pocas ventas todo esto apoyado por los estudios anteriores.

6.4. Población o área de estudio

Primeramente, la población o área de estudio se refiere al conjunto de todos los elementos cuantitativos y cualitativos, acerca de los cuales se intentan obtener conclusiones. Es por ello que el área de estudio es el sector de Mateare del departamento de Managua en Nicaragua. Esta investigación está enfocada a el municipio de Mateare del departamento de Managua para el periodo 2021-2025, la población tomada para el presente estudio fue determinada en un rango de quinientos metros de la localización de la ubicación del proyecto, la población es de 180 personas.

6.5. Muestra

La muestra la constituye el área de estudio del Municipio de Mateare, la cual se ha seleccionado en un radio de 500 metros a la redonda de la ubicación del negocio al ser nuestro mercado meta además de las personas que transiten la carretera la población y trabajadores aledaños a la zona perteneciente al municipio seleccionando una muestra de 73 personas, obtenida al aplicar la formula estándar de muestra poblacional la cual es utilizada en caso de

no contar con la cantidad de población, y servirá para la obtención de información prioritaria y útil para determinar la demanda potencial y aceptación de nuestro producto.

Del mismo modo, se ha seleccionado a individuos claves como: Habitantes aledaños del sector, trabajadores de empresas y residenciales aledaños, ya que éstos poseen información necesaria para la determinación de la demanda, oferta y aceptación de nuestros productos en el mercado.

Instrumentos y Técnicas

Para la recolección, procesamiento y análisis de los datos obtenidos se hizo uso del método empírico que significa algo que ha surgido de la experiencia directa de las cosas y su fundamento radica en la percepción directa del objeto de investigación y del problema.

En cuanto a las técnicas que se aplicaron para la recolección de datos se encuentran la entrevista dirigida a funcionarios de la alcaldía de Mateare, entrevista a dueños de restaurantes, la revisión documental orientado en este caso a leyes y normas de sector tributario, laboral entre otros; dichos instrumentos se aplicaron con el objetivo de obtener información sobre las actividades del sector referentes al tema de estudio.

6.6. Instrumentos de análisis de datos

El uso de los instrumentos es con el propósito de lograr medir las variables objeto de estudio, de tal manera que permita la recolección de datos necesarios para comprobar la veracidad de información proporcionada por las diferentes fuentes. A continuación, se especifica la aplicación de los instrumentos y los sujetos a quienes estarán dirigidas:

Guía de Observación: consiste en examinar directamente algún hecho o fenómeno según se presenta espontáneamente y naturalmente, teniendo un propósito expreso conforme a un plan determinado y recopilando los datos e información en una forma sistemática.

A través de esta técnica se podrá apreciar, ver, analizar una situación con el propósito de visualizar los activos fijos utilizados en el sector de telecomunicaciones para tener un conocimiento más amplio de los mismos.

Guía de Encuesta: es una técnica que consiste en aplicar un cuestionario a una muestra de personas del conjunto al cual se quiere llegar, proporcionando información sobre opiniones y comportamientos.

Al aplicar esta herramienta se aplicará a la muestra de la población, en esta se apreciará los gustos alimenticios y sus precios de la población del Municipio de Mateare, específicamente en el tramo de carretera Brasiles-Mateare.

Guía de Revisión documental: recolección de información que consiste en revisar, acumular e interpretar los datos que fueron registrados y archivados con el objeto de evidenciar una acción o transacción. En este proceso se busca contemplar en forma cuidadosa y sistemática cómo se desarrolla dichas características en un contexto determinado, sin intervenir sobre ellas.

Es una herramienta esencial para el desarrollo de la investigación, ya que, se recopilará datos cualitativos a través de la recolección de datos, investigación y análisis documental como es la revisión bibliográfica de tesis, libros, leyes y reglamentos tanto nacionales como legislación extranjera.

Guía de Entrevista: Es una forma de conversación que permite alcanzar información cualitativa, debido a que permite escuchar las opiniones del entrevistado. Además, estas respuestas están respaldadas por datos cuantitativos que afirmen la veracidad de las contestaciones.

Al realizar la entrevista es más ventajoso, porque permite una mayor fluidez de datos, rapidez en la obtención de la información y veracidad de las respuestas y de esta forma se pueden captar los gestos, los tonos de voz, los énfasis entre otros, que aportan una importante información sobre el tema y las personas entrevistadas.

La entrevista estará dirigida a dueños de restaurante con años en el negocio Análisis estadístico: A través de esta técnica se analizarán datos correspondientes a la demanda, oferta, precios y además gustos de preferencias de potenciales clientes.

VII. Análisis de resultado

7.1. Estudio de Mercado

7.1.1. Análisis de la oferta

Como se ha mencionado con anterioridad, la oferta de servicios de comedor en el municipio de Mateare en específico en la comunidad de los Brasiles, radica en dos comedores los cuales operan actualmente frente al tramo de carretera correspondiente a la ruta Mateare-Los Brasiles, el primero de ellos el Vaquero dedicado únicamente a ofrecer al público en general desayunos típicos y tradicionales enfocados en el uso de productos elaborados a base de lácteos y la comercialización de estos al por menor a precios de entre C\$95 a C\$42 córdobas.

Un segundo negocio dedicado a mismo rubro es conocido como “Pollos Ellhoim”, dedicado a la venta de almuerzos caseros en especial la comercialización de pollos fritos, con formato de comida rápida accesible, además de otros productos al por menos como lo son bebida carbonatadas y jugos artificiales. Sus productos varían según la temporada a precios de C\$110 córdobas.

Asimismo, existe un tercer negocio dedicado a la comercialización de raciones de cerdo adobado, frito y chicharrón, además al igual que el anterior ofrece bebidas tanto artificiales, como naturales con precios entre C\$40 a C\$80 córdobas. Sin embargo, al dedicarse únicamente a la venta de estos productos al por menor se le ha dejado de considerar como un potencial competidor, debido a que dista mucho del concepto de comedor y por su parte se debería incluir como un posible proveedor de insumos.

Por otro lado, la oferta total anual de ambos negocios, ronda los 7320 servicios vendidos, según información obtenida a través de indagaciones en formato de entrevista realizadas a ambas dueñas de lugar, tal y como se detalla en la tabla número 7.

Tabla No 7: Determinación de la oferta en unidades de platos vendidos

Volumen de ventas en Unidades mensuales	330	Pollo Elloihm	3960	
	280	El Vaquero	3360	
			7320	Oferta de competidores

Fuente: Elaboración propia. (2021), Información tomada de la encuesta aplicada a la población muestral.

A pesar de solo existir dos oferentes en este mercado que se dedican a este rubro el tipo de oferta que predomina en este mercado es la oferta competitiva, puesto que permite la libre competencia entre negocios y el desarrollo de estos dependerá primero de la demanda de nuestros productos en base a la diferenciación de estos. En el caso del comedor “Del Camino” destacara con el uso del formato Comedor-Bufferet y demás técnicas que serán descritas en estudios y apartados posteriores de este estudio.

7.1.2. Segmento del Mercado

7.1.2.1. Geográfico

El segmento del mercado al cual está destinado el proyecto del comedor Del camino, se centra en la población del municipio de Mateare en específico en la comunidad de los Brasiles, trabajadores de empresas aledañas y potenciales clientes que transiten por el tramo

de carretera correspondiente a esta zona. Con el objetivo de cubrir la necesidad alimentaria no solventada por los negocios cercanos dedicados a este mismo rubro, dejando a cierta parte del mercado y su demanda insatisfecha por los oferentes actuales.

7.1.2.2. Demográfico

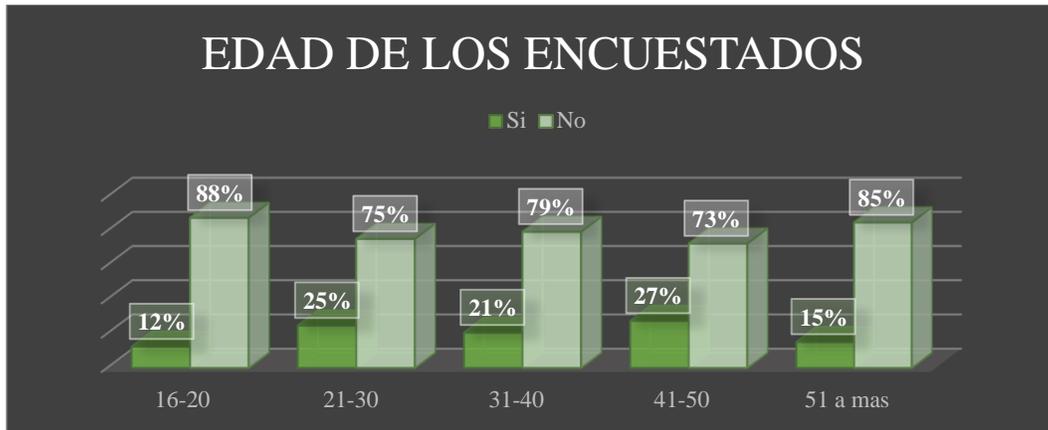
Gráfico No 1: Sexo de los encuestados.



Fuente: Elaboración propia (2021). Información tomada de la encuesta aplicada a la población muestral.

El presente proyecto está dirigido hacia población tanto masculina como femenina, del sector de los Brasiles en el municipio de Mateare, según las encuestas realizadas a un total de 73 personas, un 58% de los encuestados pertenecen al sexo femenino, en cambio solo un 42% son de sexo masculino.

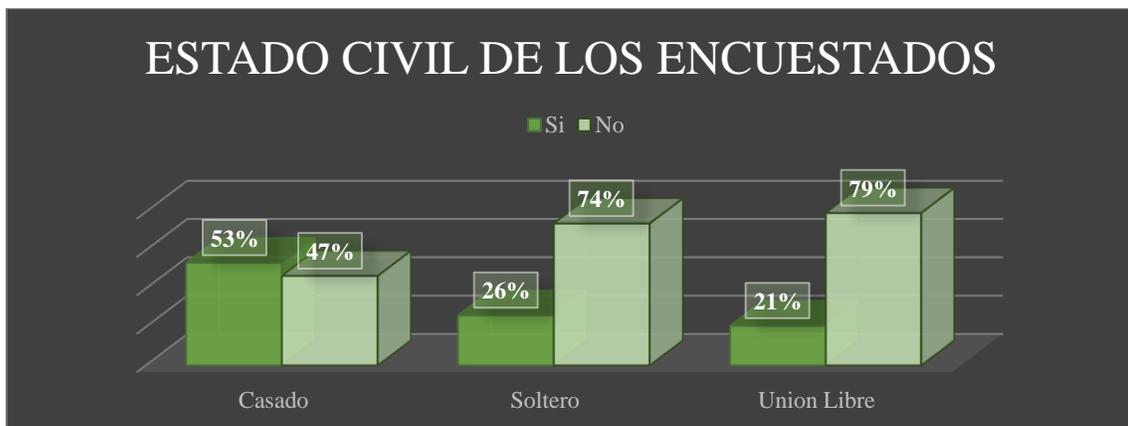
Gráfico No 2: Edad de los encuestados.



Fuente: Elaboración propia (2021). Información tomada de la encuesta aplicada a la población muestral.

Asimismo, se han tomado en cuenta personas con edades entre dieciséis y sesenta años de edad, a las que podría considerarse económicamente activas. Los resultados arrojados por las encuestas realizadas nos revelan que un 12% y 15% corresponden a las edades anteriormente mencionadas. Por su parte se pudo determinar que un 53% de estos están casados, un 21% de encuestados aseguraron tener unión libre y a su vez el 26% restante poseen un estado civil soltero como lo refleja el siguiente gráfico.

Gráfico No 3: Estado Civil de los encuestados.

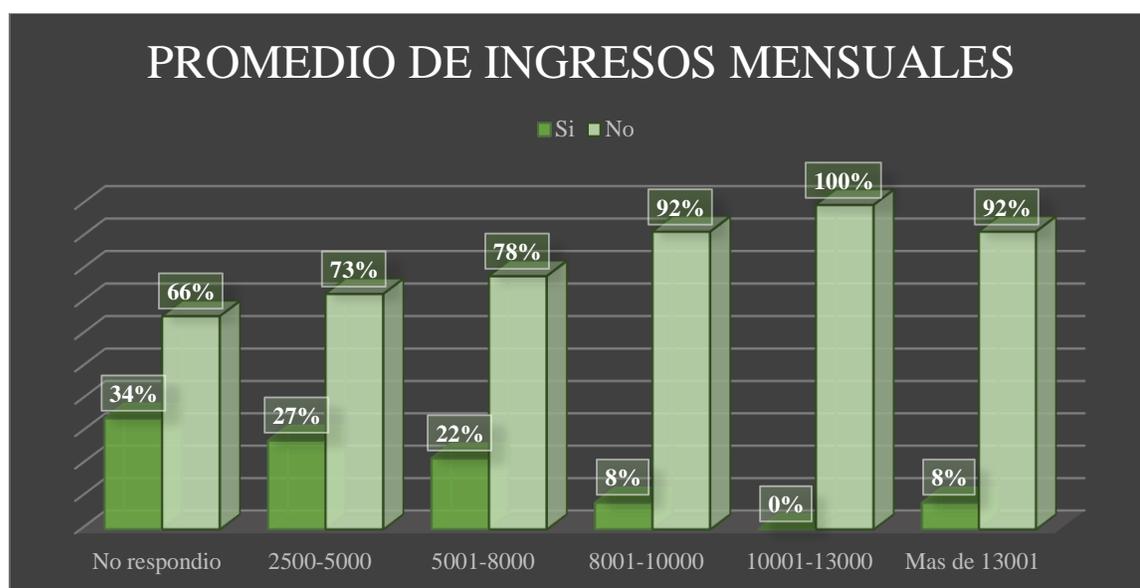


Fuente: Elaboración propia (2021). Información tomada de la encuesta aplicada a la población muestral.

7.1.2.3. Económico

En el aspecto económico, el servicio a ofertar a igual que los productos serán orientados al segmento de la población económicamente activa, la cual pueda devengar al menos un salario mínimo que según la ley 822 es de C\$5000 córdobas. Estableciéndose un rango de ingresos mensuales desde C\$5000 hasta más de C\$13,001 córdobas como mínimo y máximo respectivamente.

Gráfico No 4: Promedio de ingresos mensuales de los encuestados.



Fuente: Elaboración propia (2021).

En el gráfico No. 4 se muestra el promedio de ingresos mensuales de los 73 encuestados, podemos denotar que un 27% de estos devenga un salario mensual de entre un rango de C\$2,500 a C\$5000 córdobas y solo un 8% percibe un salario mensual de más de C\$13,001; cabe destacar que un 34% de los individuos en cuestión no respondió dicha pregunta siendo las razones de ello, el estado en paro laboral o bien la condición de ama de casa.

7.1.3. Análisis de la demanda

7.1.3.1. Demanda potencial y demanda insatisfecha

Sabemos que la demanda potencial de un producto o conjunto de productos, se comprende como el máximo esperado a vender ya sea en unidades de dicha mercadería o unidades monetarias. En el caso del comedor de paso del camino, la demanda potencial de los comestibles a ofertar, se ha segmentado en “Desayuno” y “Almuerzo “por unidades demandadas, siendo estos los principales rubros con los que se planea incursionar en el mercado alimentario local.

Tomando como base las encuestas realizadas a 73 personas en la localidad de Los Brasiles, Mateare, correspondientes a las preguntas 2 y 3 del Anexo número 4, se procedió realizar el cálculo de tres posibles escenarios, nombrados como pesimista, más probable y optimista, de los cuales, escogiendo el escenario optimista, sabemos que la demanda potencial del rubro desayuno es de 21,216 platos al año, por su parte el que concierne a almuerzos la demanda potencial corresponde a 28,496 platos. Cabe resaltar, que la demanda potencial de los almuerzos, es mayor en un 25% con respecto a los desayunos, lo anterior se debe a que la mayoría de los encuestados dicen suelen almorzar con mayor frecuencia fuera de casa, lo que nos indica una mayor demanda de almuerzos (ver anexo N.º 4).

Avanzando en el tema demanda, la demanda insatisfecha surge de la diferencia entre oferta y demanda potencial, al igual que lo mencionado anteriormente, en base al escenario optimista, se realizó la aplicación de la formula tomando la oferta encontrada gracias al procesamiento de datos del formulario aplicado a las propietarias de los negocios

identificados como competencia directa; dando como resultado una demanda insatisfecha de 13, 896 unidades para desayuno y 21,176 para el almuerzo; mismas unidades en número de servicios que deben ser cubiertas por la capacidad real de producción, dando como resultado el margen de cobertura de la demanda insatisfecha, que se obtiene al dividir el número de servicios que pueden producirse en un año según la capacidad real del proyecto, entre la demanda insatisfecha de ambos rubros, como se muestra a continuación:

Tabla No 8: Calculo del porcentaje de cobertura de la demanda insatisfecha.

Ni días laborales al año	296
(-) Ni de días no laborables	<u>50</u>
	246
	<u>197.33</u>
	48544
	48544
(/)	<u>35072</u>
% de cobertura de la demanda insatisfecha	1.38
	138%

Fuente: Elaboración propia (2021).

Siendo la cobertura de la demanda insatisfecha de un 138%, lo que indica que, con la capacidad actual del equipo necesario para la producción de los platos, es posible cubrir un 100% de la demanda y por lo tanto llegar al segmento de mercado que la competencia no puede cubrir, dejando además un 38% de capacidad ociosa, lo que significa que no habrá necesidad de reinversión en nuevo equipo, puesto que el actual es capaz de dar cobertura a un posible aumento de la demanda y por ende de producción.

7.1.3.2. Aplicación de la media geométrica para determinar la gradiente de crecimiento.

Sabemos que las gradientes reflejan en porcentaje el crecimiento que experimentara a través del tiempo la demanda y puede ser expresado en unidades monetarias. Existen diversos métodos para la determinación de dicha herramienta, de los más conocidos es el método histórico que hace uso de datos estadísticos de la competencia o de la misma empresa para determinar el crecimiento futuro de sus ventas, sin embargo en el caso del presente proyecto al ser un negocio apenas en constitución no es posible la obtención de datos históricos sobre el comportamiento de ventas en periodos anteriores, por otro lado los negocios de la competencia al no tener un registro claro sobre ventas de años anteriores y comportamiento de estas a causa del inexistente sistema de registro contable, debido al tamaño de la empresa y su constitución como un negocio familiar, hace no posible la obtención de ese tipo de información.

El segundo método a utilizar sería la obtención de gradientes mediante la aplicación de medias geométricas partiendo de datos como el crecimiento de la industria en los últimos años, que pretende medir el cambio en la calidad y cantidad de producción de la industria, además del cambio de la oferta y demanda del de productos no duraderos o perecederos, en este caso tampoco fue posible el acceder a este tipo de información de forma puntual y de fuentes confiables, por lo tanto se decidió apuntar por partir del producto interno bruto que aporta la industria de los últimos dos años al municipio de Mateare o en su defecto al departamento de Managua; ambos índices al no ser información de dominio público debió descartarse y proceder a realizar el cálculo con el PIB del país.

El procedimiento para encontrar la gradiente de crecimiento haciendo uso de la media geométrica, parte de la selección del dato para los últimos dos años, en específico los dos primeros trimestres de 2019 y 2020 para el sector comercio, aplicando la formula al dato, como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla No 9: Cálculo de Gradiente mediante el uso de media geométrica

Cálculo de media Geométrica			
PIB sector comercio-Trimestral			
2019		2020	
I Trimestre	II Trimestre	I trimestre	II Trimestre
-20.10%	-9.30%	7.20%	0.20%
Gradiente			4%

Fuente: Elaboración propia (2021). Información tomada del Informe trimestral del proyecto interno bruto.

Obteniendo como resultado de la operación una gradiente de crecimiento del 4% anual que será utilizada posteriormente para el cálculo y estimación de ventas en unidades físicas y monetarias. Siendo el punto de partida para determinar el crecimiento constante y lineal de ingresos y gastos en el posterior estudio financiero.

7.1.4. Producto

El comedor de paso del Camino, pretende ofertar productos del ámbito perecedero, siendo estos alimentos preparados, destinados para el consumo final por el cliente ya sea en el local o a través del formato “para llevar” un concepto que se ha vuelto popular en el sector comercial y de alimentos en los últimos años. A su vez innovando en el mercado local con el formato de comedor-bufet; el que brindara a su clientela variedad de platos tanto típicos,

como de cocina occidental e incluso oriental, variando así el menú que será ofrecido a sus comensales, quienes podrán degustar tanto desayunos y almuerzos balanceados que se ajustan a su gusto, tanto en sabor como cantidad, puesto que gracias al formato antes mencionado, estos podrán ser escogidos por la clientela aportando gran cantidad de combinaciones al gusto del demandante.

Un ejemplo del menú diario, sería la oferta al consumidor de cinco variantes de desayunos y almuerzos, respectivamente, tanto tradicionales, como los denominados “Del camino” que constaran de alimentos fuera del formato “Casero”, cuyas porciones o distribución de bastimentos y acompañamientos pueden ser modificadas al gusto del cliente como anteriormente se mencionó, aplicando el precio en concepto de extra.

Además de lo antes mencionado, dicho proyecto planea poner en marcha las ideas “desayuno express” y “Findeespeciales”, las que consisten, primeramente, en la comercialización de meriendas rápidas para llevar, que puedan ser servidas y consumidas fuera del local, como un desayuno ligero como son sándwiches, homelets y panqueques, previamente empacadas para la agilización de la atención y comodidad del cliente, al igual que bebidas de origen natural y artificial, siendo las primeras mayormente demandadas según las respuestas dadas por los encuestados a la interrogante número 7 del anexo número 4 correspondiente a la encuesta aplicada. Con el fin de captar al sector obrero y trabajador que transita por el tramo de carretera Mateare- Managua. Asimismo, Findeespeciales, refiere a la preparación de platillos fuertes a la carta, a base de carnes rojas y blancas, un ejemplo de ellos sería la venta de platos cocinados a la parrilla, como serian solomillo y churrascos los

fines de semana, con el objeto de mostrar versatilidad además de diversidad de los productos y el servicio a brindar. (Ver anexo #4).

7.1.5. Precios

Los productos a ofertar como parte del presente proyecto irán dirigidos a la población de la comunidad de los Brasiles perteneciente al municipio de Mateare y público que transita por el tramo de carretera Brasiles-Mateare, cuyo beneficio a brindar a la población demandante será en primera instancia la cercanía y accesibilidad a estos.

El producto ofrecido de desayunos, tanto en su presentación “Típico” y “Express” poseen precios que oscilan entre los C\$30 a C\$70 Córdobas, por su parte el almuerzo “Tradicional” y “Del Camino” posee precios entre C\$75 a C\$130 Córdobas; por último, Findespeciales, se ofertara con precios entre C\$115 a C\$240 Córdobas.

Siendo aplicado un margen de ganancia base a los precios sujetos de redondeo del precio de venta como se muestra en el anexo número 8; de 50% para desayunos típicos, 20% para desayunos express, un 40% para almuerzos y 45% para findespeciales, por los primeros dos años, en cambio, los siguientes dos años llevaran un margen de 60%, 22%, 45% y 46% respectivamente. Por último, para el año cinco, será de un 62%, 25% y 47%. Todos ellos basados en el método de tanteo o mejor conocido como “prueba y error”, usando como referencia los precios de nuestros competidores directos buscando mantener la competitividad con respecto a los suyos.

Las bebidas a ofertar serán de dos tipos, naturales y artificiales las primeras de la cuales tendrán precios de C\$10 a C\$15 y por ultimo bebidas artificiales de C\$15, ambos productos con márgenes de ganancias bases sujetos a redondeo de 30% para los primeros dos años, 40% correspondiente al margen del año 3, para el cuarto año se aplicó un 45% y por ultimo un 50% en el año cinco, todo lo anterior representando el margen de ganancia para el rubro de bebidas naturales; en cuanto a bebidas artificiales, el margen de ganancia es mantenido en un 20% para los cinco años, siendo este fijo, puesto que es proporcionado por la empresa distribuidora de bebidas al momento de la adquisición de la mercadería.

7.1.6. Proveedores

Los principales proveedores de productos, equipos e insumos necesarios para el acondicionamiento y puesta en marcha del comedor “Del Camino” fueron identificados en el mercado tanto local como en los departamentos de Managua y Masaya.

Con lo que respecta al primer aspecto, que es para la construcción y acondicionamiento del local, se recurrirá como fuente de compra de materiales al distribuidor de materiales con local en Managua. Donde se adquirirá a un precio de mercado lo que corresponde a clavos, hierro, madera, cemento entre otros útiles de construcción, cuyo metraje y cantidades serán detallados en el estudio técnico del presente trabajo.

Por otro lado, los equipos y demás electrodomésticos necesarios para la operación del negocio y elaboración de los productos, serán IMISA distribuidor reconocido de equipos industriales para restaurantes, también de la ciudad de Managua, donde se podría adquirirse

cocinas industriales, baño María, cajas de grasa entre otros. A su vez, se recurrirá a la compra de muebles como sillas, mesas, mesas de cocina en la mueblería.

Se identificaron asimismo dos proveedores de cristalería, vajilla y cubiertos, los cuales son primero el popular Mercado Israel Lewites ubicado en la ciudad de Managua y por último el supermercado Maxi Pali de Ciudad Sandino, en cuanto a insumos para elaboración de platillos como principal producto que ofrecerá nuestro comedor de paso serán comercios de la localidad de los Brasiles, entre ellos está el matadero Cainsa que proveerá carne de cerdo y embutidos, se realizaría compra de vegetales, carnes y granos básicos en el supermercado Maxi Pali y mercado Israel Lewites y demás de otros artículos de limpieza y consumibles.

7.1.7. Principales competidores de la zona

A lo largo del estudio y aplicación de una guía de observación a los principales negocios, con los que el comedor “Del Camino” pretende competir en el municipio de Mateare en específico en la comunidad de los Brasiles, se determinó la existencia de dos competidores en la zona los que se dedican al mismo giro del negocio que pretende desarrollarse mediante la implementación del proyecto del estudio en cuestión. A continuación, se dará a conocer la descripción del local, servicios y productos de ambos negocios en base a la información obtenida a través de instrumento aplicado.

El primer potencial competidor identificado es el comedor de paso “El vaquero” con menos de un año de operación, su giro del negocio se centra en la comercialización de desayunos típicos cuyo producto estrella son los lácteos y demás derivados de estos, uno de

los factores a destacar también resultado de la guía de observación es la infraestructura rústica e informal con la que cuenta el local, contando con pocas condiciones para recibir un alto número de clientes en el lugar, el segundo punto a tener en cuenta es que brinda solo el servicio de desayunos a primera hora de la mañana y permanece cerrado el resto del día, atendiendo de lunes a domingo.

En segunda instancia se encuentra el comedor “Pollos Ellohim” que se centra en la venta también de desayunos y además almuerzos cuyo principal ingrediente es la carne de pollo, siendo uno de sus principales platos el pollo frito o rostizado con formato de comida rápida, este negocio ronda los 5 años de operación en la zona. En cuanto a los factores antes mencionados para el primer competidor, la infraestructura presentada en el lugar es igualmente informal y cuenta con poco espacio tanto para parqueo como para la atención de clientes aun teniendo un poco más de espacio y mesas que el comedor anterior, atendiendo en horarios de ocho de la mañana a tres de la tarde de lunes a domingo.

Por su parte los precios de los productos de ambos competidores presentan similitudes demostrando sus esfuerzos por mantenerse a flote en el mercado de la comercialización de alimentos, dichos precios en el caso de los desayunos rondan entre los C\$40 a más de C\$70 córdobas como se muestra en la gráfica número 5 acerca del precio de los desayunos fijados por la competencia, abarcando un 67% de los negocios estudiados en todos los casos.

Gráfico No 5: Sobre el precio del desayuno fijado por la competencia.



Fuente: Elaboración propia (2021). Información tomada de encuesta realizada en Los Brasiles-Mateare.

En cuanto al precio de los almuerzos rondan entre un rango de C\$80 a C\$90 córdobas abarcando el 33.33% de los negocios en cuestión representando este porcentaje “Pollos Elloihm” siendo el único de ambos competidores que ofrece este tipo de productos a la población.

Gráfico N°6: Sobre el precio de los almuerzos fijados por la competencia.



Fuente: Elaboración propia (2021), Información tomada de encuesta realizada en Los Brasiles-Mateare.

Dado todo lo anterior, el comedor “Del camino” plantea diferenciarse de sus competidores, dado su formato de comedor-Bufferet novedoso en la zona, puesto que no existen registros de operación de algún negocio similar actualmente, otro aspecto a destacar es la disposición de atender tanto los horarios de desayuno y almuerzo, lo que permitiría la captación de un mayor segmento de mercado que según la información tomada de la guía de observación y la investigación in situ, a diferencia de la competencia cuyo horario de atención esta sesgado en especial el correspondiente a “El Vaquero” las horas de atención al cliente serán más abiertas.

Un último elemento a resaltar de este proyecto es que se permitirá la diversificación de los menús a diferencia de su competencia la que se centra en un solo tipo de producto o derivados de este, buscando brindar un producto alimenticio balanceado y sobre todo atractivo al cliente, siendo una de las principales ventajas la relativa cercanía de la localidad con sus proveedores, permitiendo la frescura y calidad de los ingredientes, con el claro objeto de atraer a la clientela y captar a nuestro mercado meta.

7.2. Aspectos técnicos del proyecto

7.2.1. Tamaño del Proyecto

7.2.1.1. Capacidad Potencial

Estas cantidades están basadas al consultar a un cocinero, es decir, el cocinero considera basada en la experiencia que posee nos brinda aproximaciones con respecto a su experiencia y observando la cocina y la freidora en fotos, nos brinda un estimado del tiempo de la

preparación de los platos que puede realizar, teniendo en cuenta el tiempo de preparación de los ingredientes y el tiempo que tomaría en cocinarlos, estimando así los platos a cocinar.

La siguiente tabla toma en base lo anterior mencionado y lo aplica en consideración que no parara la producción es decir si no se dejaran de trabajar el equipo y el cocinero, que trabajaran los 365 días del año y las 24 horas del día, entregándonos así la capacidad potencial que tendría el equipo para la creación de platillos.

Tabla No. 10: Capacidad potencial.

No de equipos	Nombre del equipo	Estándar de platillos por hora	Días trabajo al año	Horas de trabajo al año	Capacidad optima del año	Capacidad optima del mes
1	Cocina 6 quemadores	40	365	8760	350,400	29,200
1	Freidora piezas de pollo	120	365	8760	1051,200	87,600

Fuente: Elaboración propia (2021)

7.2.1.2. Capacidad Optimista

La capacidad optimista tiene en consideración la producción que tiene de capacidad la maquinaria y las horas de trabajo del comedor que son de 8 horas de trabajo y los días laborales que son 296 días, para dar como resultado los platos que pueden prepararse en el año y en un mes.

Tabla No.11: Capacidad Optima.

No de equipos	Nombre del equipo	Estándar de platillos por hora	Días trabajo al año	Horas de trabajo al año	Capacidad optima del año	Capacidad optima del mes
1	Cocina 6 quemadores	40	296	2368	94,720	7,893
1	Freidora piezas de pollo	120	296	2368	284,160	23,680

Fuente: Elaboración propia (2021).

7.2.1.3. Capacidad de Bajo de Rendimiento.

Este cuadro representa el escenario de bajo rendimiento o pesimista en donde nuestra producción de platillos es la baja y utilizando un poco ineficientemente la maquinaria no produciendo el estándar de elaboración de platillos que puede producir los equipos sino un 25% menos de su capacidad, pero se sigue manteniendo los días laborales del año y las 8 horas de trabajo.

Tabla No. 12: Capacidad de bajo rendimiento.

No de equipos	Nombre del equipo	Estándar de platillos por hora	Días trabajo al año	Horas de trabajo al año	Capacidad optima del año	Capacidad optima del mes
1	Cocina 6 quemadores	30	296	2,368	71,040	5,920
1	Freidora piezas de pollo	90	296	2,368	213,120	17,760

Fuente: Elaboración propia (2021).

7.2.2. Localización

La localización de la planta física del proyecto para la implementación del comedor de paso “Del camino” se llevó a cabo a través del establecimiento de la macro y micro localización tomando en cuenta variables determinantes como lo son cercanía al mercado meta, visibilidad entre otros aspectos decisivos para la realización y puesta en marcha del presente proyecto.

7.2.2.1. Macro Localización

La macro localización de este proyecto se encuentra ubicada en la comunidad de los Brasiles, municipio de Mateare del departamento de Managua, esto se debe a la problemática y necesidad identificada en primera instancia en el planteamiento del problema de la “falta de condiciones necesarias en los locales existentes para la adecuada atención y cobertura del servicio para la población demandante de este”.

Además de ello, se realizó la identificación de una serie de factores a tomar en cuenta para la selección del municipio en cuestión. Estos serían primero, Oportunidades de Inversión que abarca la posibilidad de traslado de los inversionistas al terreno o Municipio y la identificación tangible de algún tipo de problemática similar a la detallada anteriormente. Luego tenemos en cuenta la apertura del mercado en esa zona, si nos será más fácil penetrar en el sector seleccionado, relacionando este con los factores número de posibles competidores directos y necesidad alimentaria sin cubrir, pues depende del número de competidores la incidencia en el mercado y la porción de este a captar. Por otra parte, está la

disponibilidad de locales, que sería la existencia de locales con las condiciones necesarias para el uso de un comedor, relacionado también a la cercanía y visibilidad en las principales vías de acceso.

Haciendo uso del método de localización por puntos se asignó un peso a cada factor, después una calificación a una escala establecida del uno al cinco. Ponderando cada resultado en base a los aspectos tomados en cuenta mencionados con anterioridad se llegó a la conclusión que el municipio con mejores condiciones y una problemática como necesidad visible de la apertura de negocios de este tipo es el Municipio de Mateare, con una calificación de 4.45 puntos. (Ver anexo #7).

7.2.2.2. Micro Localización a través del método de localización por puntos

Como sabemos la micro localización de un proyecto trata de determinar el lugar y de ser posible la planta física donde se deberá operar dentro de la macro localización. En el caso del proyecto de inversión del comedor de paso del camino, se escogieron cuatro posibles localizaciones, entre las cuales figuran:

Terreno contiguo a NILAC: Un terreno con construcción de modulo a inmediaciones del kilómetro 20 carretera nueva a León.

Modulo Plaza Holanda: Modulo ya construido frente a la carrera cerca de la urbanización Ciudad El Doral, posee servicios básicos, ubicado dentro de una plaza comercial.

Comedor Mary: Antiguo local de comedor en alquiler, ubicado frente a la carretera posee servicios básicos y demás acondicionamiento para comedor pequeño.

Comedor el Viajero: Antiguo local de comedor ubicado frente a la carretera en la comunidad de los Brasiles, acondicionado para comedor más grande cuenta con dos baños, local más espacioso con divisiones y un rancho multiusos frente a este.

A partir del método de localización por puntos que pretende determinar el lugar de operación para un proyecto de inversión, se establecieron diversos criterios de calificación para los cuatro posibles lugares dando un peso numérico asignado a cada uno de ellos por orden importancia y asimismo una puntuación en base a una escala predeterminada del uno al cinco, siendo las tomadas como más relevantes la visibilidad del local como una forma de llegar a los clientes que transitan en el tramo de carretera Mateare-Los Brasiles, el tamaño del local y el precio del alquiler asignando una calificación de 0.15 de peso.

Tabla No. 13: Determinación de localización a través del método cualitativo por puntos.

Factor relevante	Peso asignado	Terreno contiguo a la Nilac		Modulo Plaza Holanda		Comedor “Mary” (ENABAS)		Comedor “El Viajero” (ENABAS)	
		Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
Visibilidad	0.15	5	0.75	4	0.6	5	0.75	5	0.75
Cercanía a los clientes potenciales	0.2	3	0.6	3	0.6	4	0.8	4	0.8
Tamaño del local.	0.1	2	0.2	5	0.5	3	0.3	4	0.4
Cercanía con los principales proveedores	0.15	2	0.3	5	0.75	5	0.75	5	0.75
Estado del local	0.1	1	0.1	4	0.4	3	0.3	4	0.4
Servicios básicos	0.1	1	0.1	5	0.5	5	0.5	5	0.5
Costo de alquiler	0.15	2	0.3	2	0.3	4	0.6	5	0.75
Cercanía de competidores directos	0.05	2	0.1	3	0.15	3	0.15	3	0.15
Total	1		2.45		3.8		4.15		4.5

Fuente: Elaboración propia (2021). Información tomada de

Luego de otorgar las puntuaciones considerando los criterios descritos en la tabla número seis, se pondero cada una de ellas multiplicándoles por el peso asignado anteriormente y realizando la sumatoria correspondiente. Según el procedimiento descrito anteriormente la

calificación más alta con 4.50 puntos en una escala ascendente del uno al cinco la obtuvo el local del antiguo comedor el viajero.

7.2.3. Presupuesto de materiales y mano de obra para acondicionamiento

El comedor del camino deberá realizar remodelaciones para tener un local con las condiciones adecuadas para operar, donde se reforzará una pared del costado sur del local porque se encuentra en un estado preocupante para operar.

Se necesita construir una pared divisoria entre la cocina, los comensales y los baños, esta segmentado estos momentos por láminas de plycem.

También se hará una separación de los baños, el local cuenta con dos baños, que se remodelaran colocando un orinal en medio de los baños para tener uso un baño exclusivo para mujeres, uno para ambos sexos y el orinal utilizado para los hombres, el lavamanos se recolocara en la pared norte de los baños, se agregarán ventanas a los tres baños y se levantara un pequeño muro que divide los baños, pero con vista a ellos entre la sala de los comensales y los baños.

Se deberá de construcción una bodega para guardar los materiales de limpieza ya que no se cuenta con una bodega en el local, así se mantendrá los productos de limpieza almacenados en un ambiente aislado y lejos de la vista de los comensales para mantener una vista de limpieza y orden.

La cocina será remodelada agregando a la pared gabinetes de pared para poder guardar productos de cocina, se deberá acondicionar para colocar la tubería del gas para la cocina y la freidora.

En la parte de la sala de los comensales se construirá una barra en las ventanas para colocar sillas de bar para los clientes que quieran tener una vista a la calle, recibir aire fresco o lleguen solos, en la parte de al frente se plantaran unos árboles pequeños como decoración del local. (Ver anexo #5)

Los materiales de construcción su costo y el valor de la mano de obra es un total de C\$ 79,280 o \$ 2,276.56 para remodelar el local.

Tabla No. 14: Lista de Materiales de Construcción.

Material	Cantidad	Precio C\$	Precio \$
Bloque	450	C\$ 7,650.00	\$ 219.67
Hierro 3/8	4 1/2 qq	C\$ 6,750.00	\$ 193.83
Hierro 1/4	2 qq	C\$ 2,600.00	\$ 74.66
Alambre de amarre	20 libras	C\$ 500.00	\$ 14.36
Canasto	34 bolsa	C\$ 10,880.00	\$ 312.42
Arena	3 mts	C\$ 1,200.00	\$ 34.46
Tubos 12x1x16	3 libras	C\$ 4,000.00	\$ 114.86
Tubos 2x2x6	4 unidades	C\$ 640.00	\$ 18.38
Reglas 3x1x6	4 unidades	C\$ 480.00	\$ 13.78
Clavos 2 1/2 pulg	8 libras	C\$ 200.00	\$ 5.74
Clavos de acero 2 1/2 pulg	30 unidades	C\$ 30.00	\$ 0.86
Piedrín	1 1/2 mts	C\$ 1,050.00	\$ 30.15
Mano de obra		C\$ 18,000.00	\$ 516.88
Orinal	1 unidad	C\$ 4,500.00	\$ 129.22
Ventana 40x 81	3 unidades	C\$ 4,500.00	\$ 129.22
Ventana 2x 1.15	2 unidades	C\$ 10,000.00	\$ 287.15
Ventana 2.54x 1.14	1 unidad	C\$ 6,300.00	\$ 180.91
Total		C\$ 79280	\$ 2,276.56

Fuente: Elaboración propia (2021).

7.2.4. Equipos, mobiliario e insumos de producción

Luego de las remodelaciones del local que se alquilara, el siguiente paso para comenzar las operaciones del Comedor Del Camino con la compra de los equipos, mobiliarios e insumos de producción.

7.2.4.1. Equipo

Tabla No. 15: Equipo a comprar.

Descripción	Número de productos	Total C\$	Total \$
Cocina de Mesa 6 Quemadores de 36" a Gas	1	C\$ 33,083.40	\$950.00
Parrilla Jumbo	1	C\$ 1,600.00	\$45.94
Freidor A Gas De 2 Canastas 40 LBS Aceite	1	C\$ 26,118.22	\$750.00
Baño María de 6 Módulos con Deslizador	1	C\$ 65,747.89	\$1,887.98
Tanques de gas, instalación, válvula, mano de obra y tubería	2	C\$ 11,200.00	\$321.61
Licuadaora 5 velocidades	1	C\$ 907.35	\$26.05
Microondas	1	C\$ 2,179.25	\$62.58
Congelador 7pc	1	C\$ 9,769.25	\$280.53
Refrigeradora 15 pc	1	C\$ 19,314.25	\$554.62
Perol Grande	4	C\$ 4,000.00	\$114.86
Perol Pequeño	4	C\$ 3,200.00	\$91.89
Olla 26 cm	4	C\$ 2,249.40	\$64.59
Cazuela	4	C\$ 3,200.00	\$91.89
Sartén 30 cm	3	C\$ 1,125.00	\$32.30
Sartén 20 cm	3	C\$ 870.00	\$24.98
Sartén 24 cm	3	C\$ 1,020.00	\$29.29
Sartén 28 cm	2	C\$ 850.00	\$24.41
Sartén 26 cm	2	C\$ 650.00	\$18.67
Total	39	C\$ 187,084.01	\$5,372.20

Fuente: Elaboración propia (2021).

7.2.4.2. *Mobiliario*

Tabla No. 16: Mobiliario a comprar.

Descripción	Número de productos	Total C\$	Total \$
Mueble MYO para computadora SIT-D295	1	C\$ 5,001.68	\$143.75
Mesa grande para cocina	2	C\$ 2,000.00	\$57.43
Mesa estándar con 4 sillas	4	C\$ 13,200.00	\$379.04
Mesa pequeña con 2 sillas	3	C\$ 7,200.00	\$206.75
Sillas de barra	6	C\$ 900.00	\$25.84
Gabinete de pared	2	C\$ 5,000.00	\$143.58
Estantería de acero 5 niveles	2	C\$ 3,162.50	\$90.81
Total	20	C\$ 36,468.52	\$1,047.21

Fuente: Elaboración propia (2021).

7.2.4.3. *Equipo de Cómputo y Comunicación*

Tabla No. 17: Equipo de cómputo y comunicación a comprar.

Descripción	Número de productos	Total C\$	Total \$
Computadora de escritorio (CPU, Teclado, Mouse y parlantes)	1	C\$ 14,891.96	\$427.63
Monitor	1	C\$ 4,121.38	\$118.35
TV. Led RCA	1	C\$ 5,744.25	\$164.95
Parlante Bluetooth	1	C\$ 2,064.25	\$59.28
Total	4	C\$ 26,821.85	\$770.20

Fuente: Elaboración propia (2021).

7.3. Aspectos legales y Organizacionales

7.3.1. Aspectos legales

El comedor de paso “Del camino” se registrará por la Constitución Política de Nicaragua de las leyes, códigos, normas, reglamentos y demás que le competen para poder constituir hipotéticamente el comedor “Del Camino” en el municipio de los Brasiles, en el departamento de Mateare.

En la Constitución Política nos respalda en el Título I Principios Fundamentales, art.5 párrafo 8, se reconoce las diferentes formas de propiedad privada y deberán ser garantizadas y estimuladas para originar riqueza. También, en el Título IV Derechos, deberes y Garantías del pueblo nicaragüenses, Capítulo I Derechos Individuales art.25 toda persona tiene derecho al reconocimiento de su personalidad y capacidad jurídica e igualmente el primer párrafo del art.44 “Se garantiza el derecho de propiedad privada de los bienes muebles e inmuebles y de los instrumentos y medios de producción” Asamblea Nacional de la República de Nicaragua (2014). Más aún, Título VI Economía nacional, Reforma agraria y Finanzas públicas, CAPÍTULO I Economía nacional en el art.98 nos habla que el estado debe impulsar políticas públicas y sociales, facilitar los trámites para la formalidad del sector privado y por último el en el art. 99 que es responsabilidad del estado proteger, fomentar y promover la inversión privada. Constitución Política de Nicaragua (2014)

Primero procedemos ir a la DGI, que nos inscribiremos como una persona natural cuota fija ante la administración tributaria, según la Ley 822. Ley de Concertación Tributaria. Título VIII Regímenes Simplificados. Capítulo I Impuesto de Cuota Fija. Art.25 En donde el

impuesto de cuota fija abarca como un solo pago de (IR) Impuesto de Renta de actividades económicas y el Impuesto al Valor Agregado (IVA). Se debe agregar en al Art. 246 define al pequeño contribuyente aquel que tiene ingresos brutos menores o iguales a cien mil córdobas (C\$100,000.00). Habría que decir también, en al Art. 251 habla de los requisitos para formar parte de la cuota fija que son dos: el primero tener ingresos por ventas menores o iguales al mes de cien mil córdobas (100,000.00); y el último valor de mercancía no mayor a los quinientos mil córdobas (500,0000.00).

Por otro lado, en el Art.253. Nos muestra la tabla progresiva para el pago de la cuota fija en base a sus ventas mensuales:

Tabla No. 18: Tabla progresiva cuota fija.

Estratos	Ingresos Mensuales Córdobas		Tarifa Mensual Rangos
	Desde C\$	Hasta C\$	Córdobas C\$
1	0.01	10,000.00	Exento
2	10,000.01	20,000.00	200.00 - 500.00
3	20,000.01	40,000.00	700.00 - 1,000.00
4	40,000.01	60,000.00	1,200.00 - 2,100.00
5	60,000.01	80,000.00	2,400.00 - 3,600.00
6	80,000.01	100,000.00	4,000.00 - 5,500.00

Fuente: Ley 822. Ley de Concertación Tributaria (2012, art. 253).

Al momento de inscribirse el comedor la estará pagando mensualmente una cuota fija de C\$ 5,500.00 córdobas opere o no, debido a las altas expectativas que tiene el comedor de crecer en sus ingresos.

Por otro lado, Nos hacen mención de las obligaciones que tiene el régimen simplificado, esto en el Art. 258. Ley No. 822. Ley de Concertación Tributaria. (2012).:

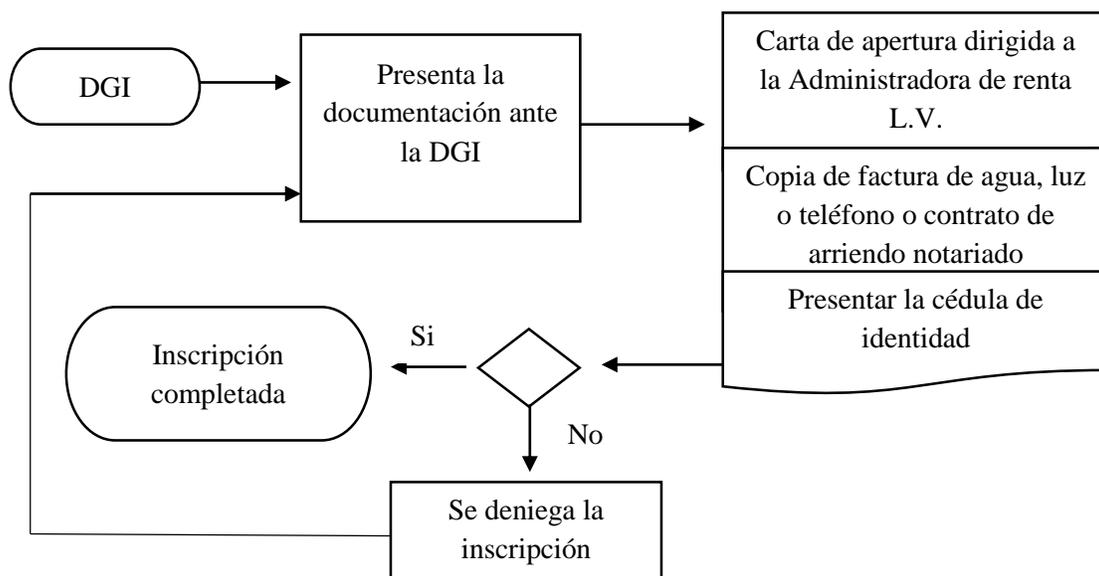
Los pequeños contribuyentes, deberán cumplir con las obligaciones siguientes:

1. Inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) y en el Régimen Simplificado de Cuota Fija;
2. Emitir factura simplificada de venta, a solicitud del comprador;
3. Llevar registros simplificados de sus ingresos y gastos;
4. Respalidar o documentar sus inventarios, con facturas formales de contribuyentes inscritos en la Administración Tributaria que tributen rentas de actividades económicas;
5. Exhibir el original del certificado de inscripción en el régimen en lugar visible donde desarrolle su actividad, o tenerlo disponible para su presentación a la autoridad competente;
6. Guardar en forma separada y cronológica en cada caso para presentarlos a requerimientos de la Administración Tributaria, los documentos siguientes:
 - a. Facturas originales de las compras de bienes o prestación de servicios que realice;
 - b. Los soportes de pago por alquileres, e impuestos pagados a la municipalidad; y
 - c. Los comprobantes (recibos fiscales y/o otros tipos de documentos) de los pagos realizados a la Administración Tributaria.

7. Notificar a la Administración de Renta respectiva, con treinta (30) días de anticipación, el cierre definitivo del negocio, suspendiéndose los pagos mensuales, cuando corresponda, a partir del mes siguiente al de la fecha de cierre definitivo. Lo anterior sin perjuicio de la posterior verificación que puede realizar la Administración Tributaria;

Al presentarnos en la DGI del Linda Vista para poder inscribirnos en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) y en el Régimen Simplificado de Cuota Fija, como lo menciona uno de los deberes que tiene la persona natural de cuota fija, nos presentaron los requisitos para constituirse como una persona natural cuota fija cuales son:

Figura No. 6: Requisitos de Inscripción DGI.



Fuente: Elaboración propia (2021), información tomada de Administración de Renta Linda Vista.

Otro punto es obtener la licencia sanitaria del Ministerio de Salud (MINSA), según la Ley No.423. Ley General de la Salud. Crea al MINSA para que controle y administre lo establecido en esta ley y sería una competencia y atribuciones del MINSA, las que competen

y este proyecto de prefactibilidad serían: regular cuando resulte necesario en actividades que incidan con la salud de la población; Regular los procesos de producción, distribuidor, procesadoras o cualquier otra intervención que tenga con los alimentos; y dictar normas de higiene-sanitarias a lugares de trabajo.

Los requisitos para obtener la licencia sanitaria son:

- Certificado de salud.
- Fumigar el Local.
- Copia de Matricula del Negocio Emitida por la Alcaldía.
- Copia de cedula sanitaria anterior.
- Baucher de pago original y dos copias, pago de licencia sanitaria C\$ 2,000.00
- Inspección Sanitaria (las dos últimas)
- Copia de cedula del dueño.
- Realizar trámites 30 días antes del vencimiento.

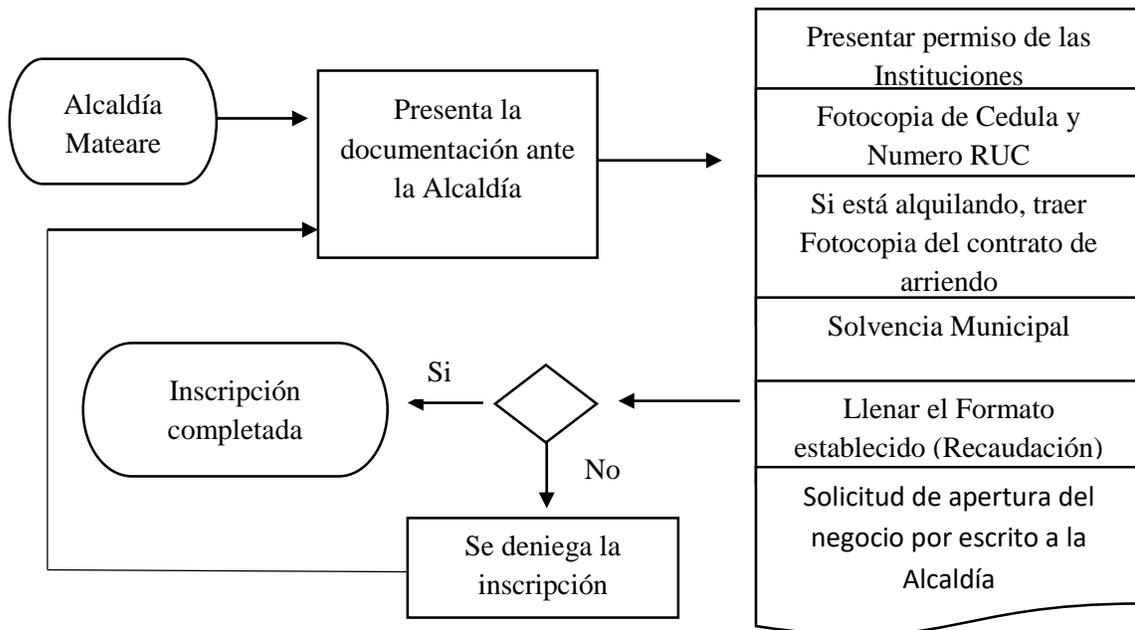
Luego nos dirigimos a la Alcaldía de Mateare que domina el territorio de los Brasiles, aquí nos basaremos en la Ley de Municipios (Ley No.40) que nos remitimos en el Titulo III Territorio, Población y Gobierno Municipal. Capítulo II De la población Municipal. Art.16, inciso 5 y 7 que nos dice que el poblador debe contribuir con al municipio con lo que establece el plan de arbitrio y otras disposiciones de legales. Así como participar en labores de la protección del medio ambiente y condiciones de higiene y sanitarias.

Para poder operar se debe de obtener un matricula de la Alcaldía de la cual está reflejado en el Decreto 455. Plan de Arbitrios Municipales (1989). Capítulo I. Impuesto de Matricula. Art.3 “Toda persona natural o jurídica que se dedique habitualmente a la venta de bienes o prestación de servicios, sean estos profesionales o no, deberán solicitar la matrícula anualmente...”

Cuando se trata de una nueva actividad para obtener la matricula el comedor “Del Camino”, en Decreto 455. Art.6. Se deberá pagar el 1% del valor invertido y no gravado por otro impuesto municipal. Si se encuentra una parte o la totalidad de la inversión en moneda extranjera se hará el cambio oficial.

Además, en el Art. 7. Nos menciona que para matricular el comedor “Del camino” la persona natural debe estar solvente con el Tesoro del Municipio. Y por último en el Art. 9. Al pagar el impuesto por la matricula se recibirá una constancia de matrícula que debe estar en un lugar visible en el comedor. Los requisitos para la inscripción de Matricula Cuota Fija son:

Figura No.7: Requisitos de Inscripción ante la Alcaldía de Mateare.



Fuente: Elaboración propia (2021), información tomada de Alcaldía Mateare.

En cuanto a los impuestos, tasas de servicio y aprovechamiento, que debe pagar el comedor “Del Camino”, a la Alcaldía según el Decreto 455. Plan de Arbitrios Municipales serían:

Impuesto:

- Impuesto sobre Ingresos del 1% de los ingresos brutas realizadas en el mes. Art. 11.
- Pago de edificación o mejoras pagara 1% sobre el costo de la mejora o la edificación. Art. 20.

Tasas de Servicio:

- Las tarifas de tasas reguladas se gravarán documentos que expiden o transmiten la alcaldía considerando el valor del servicio y el carácter del documento. Art.39
- Las tasas por servicios como limpieza de calles y recolección de la basura estará dado que se deba de recaudar el 50% de los costos. Art.40. El valor que tienen esta tasa en el Municipio de Mateare-Los Brasiles es de ochenta córdobas (C\$80)

Tasas de Aprovechamiento:

- Las rampas para acceso a los vehículos deben pagarse una tasa anual por cada metro lineal de cuneta afectado. Art.42
- Colocar o mandar a colocar rótulos, afiches o anuncios deberá pagar mensualmente una tasa que dependerá del tamaño y ubicación., si esto es de carácter permanente se deberá pagar una sola vez en el mes de enero. Art.44

Contribuciones especiales:

- La alcaldía podrá imponer contribuciones especiales para mejorar o ejecutar obras públicas. Art. 51.

Por último, tenemos la solvencia municipal que es dada cuando se cumple el pago efectivo de los tributos conforme al plan de arbitrios municipales y este vence los días quince de cada mes y su valor estará en dependencia del Art.39, mencionado anteriormente en las tasas de servicio.

Al terminar la inscripción del comedor “Del camino” en la Alcaldía del municipio de Mateare e Inscribirse en el Registro Único del contribuyente, en la Administración Tributaria de DGI. El comedor debe contratar a personal para realizar sus operaciones, debemos conocer aspectos de la Ley No.185 Código del Trabajo en donde estaremos sometidos.

En el capítulo IV. Obligaciones de los Empleadores. Art. 17, nos muestra las obligaciones que tendrá el dueño del comedor ante sus empleados, por mencionar alguna de estas obligaciones en sus distintos numerales: que se debe pagar el salario en tiempo y modo acordado; se debe proporcionar al colaborador los instrumentos y materiales necesarios para realizar sus funciones; y respetar los descansos y jornadas laborales.

Por otro lado, el capítulo VI. De la Terminación del Contrato Individual o Relación del Trabajo. Art. 43, menciona, la terminación del contrato en mutuo acuerdo, el colaborador tendrá derecho al pago de indemnización por antigüedad y Art.45, la indemnización equivale a un mes de salario por los primeros tres años y veinte días de salario a partir del cuarto año. Se aclara que el trabajador solo tiene derecho a que se le reconozca más cinco años de antigüedad y menos de un mes.

Además, en el Título III. Jornadas de Trabajo, Descansos, Permisos y Vacaciones. Capítulo I. De las Jornadas de Trabajo. Art.51, las jornadas de trabajo son de ocho horas y un total de cuarenta y ocho a la semana. El Art. 57 nos dice que el excedente de horas de las jornadas normales de trabajo, es decir ocho horas, serán considerado horas extraordinarias. En el Art. 58. Nos sigue haciendo mención de las horas extraordinarias, no pueden superar las tres horas diarias y tampoco las nueve horas a la semana y el Art. 62, las horas

extraordinarias y los días de descanso o compensatorios trabajados, se pagará el doble que recibe por hora de su salario básico.

Así mismo, en el Capítulo II. De los Descansos y Permisos. Art. 66. “Son feriados nacionales obligatorios con derecho a descanso y salario, los siguientes: Primero de Enero, jueves y viernes Santos, Primero de Mayo, 19 de Julio, Catorce y Quince de Septiembre, Ocho y Veinticinco de Diciembre.” Ley No.185. Código del Trabajo (1996). Aquí los empleadores tienen goce de salario sin laboral. Ar. 67, también se establecen días no laborales el día festividades de gran importancia que tengan los municipios.

Más aún, siguiendo en el mismo título el capítulo III. Vacaciones. Art.76. Todo trabajador tiene derechos a quince días de descanso con goce de salario, por cada seis meses de trabajo sin interrupciones. El comedor de camino debe crear un calendario de vacaciones y comunicarlo a los empleadores. El Art.78. Menciona las vacaciones se calcula en base al último salario básico pagado al trabajador.

Otro rasgo, el título IV. De los Salario. Capítulo I. Salario. Art.85 todos los colaboradores tienen derecho al salario mínimo legal y las partes no pueden pactar una cifra menor a esa. Capítulo IV. Del Décimo Tercer Mes. Art. 93, menciona el colaborador tendrá derecho de recibir un salario básico completo en un año continuo de trabajo o su parte proporcional sino laboro todo el año. Art. 95, el décimo tercer mes debe ser pago en los primeros días del mes diciembre, o dentro de los primeros días al finalizar un contrato. Art.98, el décimo tercer mes no puede acumularse año tras año.

Por otra parte, el Título V. De la Higiene y Seguridad Ocupacional y de los Riesgos Profesionales. Capítulo I. De la Higiene y Seguridad Ocupacional, en el art. 100, donde hace mención que es un deber del empleador adoptar medidas para la protección de la vida y la salud de los trabajadores para reducir el riesgo profesional en los lugares de trabajo; art. 101, las medidas mínimas que se deben adoptar son: a) medidas de higiene dispuestas por el MINSA, b) medidas preventivas de accidentes de instrumentos o materiales de trabajo y mantener un botiquín de primeros auxilios, c) capacitación del empleado en uso de maquinaria, equipo, químicos y cualquier actividad que realice y genere un peligro a su integridad física, d) velar por el cumplimiento del uso del equipo de protección.

El capítulo también hace referencia en el art. 103, que los equipos protección van a cuenta del empleador, debe dar mantenimiento, reparación o cambio si es necesario y art 104, en las áreas de peligro colocar señalizaciones de advertencia.

En el Capítulo II. De los Riesgos Profesionales. El art. 113 mencionare algunos incisos que son relevantes donde hace mención de otras obligaciones del empleador en caso de riesgo profesional; indemnizar a los trabajadores por los accidentes o enfermedades del trabajo que desempeña; y colocar carteles en lugares de trabajo que sea necesario el equipo protector. En el art. 115, describe lo que son considerados los perjuicios del riesgo profesional; la muerte; incapacidad total permanente; incapacidad parcial permanente; e incapacidad temporal. El art. 120, el pago de la indemnización se calculará el último salario percibido y art.121, en caso de fallecimiento o incapacidad total permanente el empleador como consecuencia del riesgo profesional debe de pagar el equivalente a seiscientos veinte días de salario al día del fallecimiento o en cuando se determine la incapacidad.

En conformidad del pago del salario el Comedor “Del Camino” nos apegaremos a Ley No. 625. Ley del Salario Mínimo, en donde el art.1 se pronuncia que la ley tiene el fin de fijar el salario mínimo que deben de recibir los trabajadores a cambio de la prestación de sus servicios para garantizar la satisfacción de las necesidades básicas y vitales; el art.4, hace mención que el salario mínimo se determinara cada seis meses atendiendo el sector económico y particularidad de cada trabajo; art. 5, los nuevos valores de salario mínimo que se fijen se actualizarán inmediatamente a la fecha que sea exigible según la resolución emitida.

Esto según el art. 10, en cual alude que la resolución que se adopte y emita la Comisión Nacional de Salario Mínimo, será de exigencia del cumplimiento para los trabajadores y empleadores, la infracción a pagar en el caso el empleador será del veinticinco por ciento (25%) del valor de la planilla al momento de la infracción, las resoluciones que se emitan serán publicadas en La Gaceta, Diario Oficial y en tres medios de comunicación uno de estos debe ser escrito, el empleador debe de fijar en un lugar visible la copia de la resolución del nuevo salario mínimo.

El Comedor “Del Camino” cumplirá con los montos oficiales del salario mínimo en armonía del Acuerdo Ministerial No. ALTB-01-02-2020, “Sobre la Aplicación de los Salarios Mínimos”, salario que estarán vigente a partir del primero de marzo del año dos mil veinte hasta el veintiocho de febrero del año dos mil veintiuno.

Tabla No. 19: Salario Mínimo del 01/03/2020 al 28/02/2021

Sector económico	Salario mensual en córdobas (C\$)
Agropecuario	C\$ 4,286.33
Pesca	C\$ 6,517.49
Minas y Canteras	C\$ 7,698.07
Industria Manufacturera	C\$ 5,763.44
Industrias Sujetas a Régimen Especial	C\$ 6,399.07 vigente este año
Micro y Pequeña Industria Artesanal y Turística Nacional	C\$ 4,605.42
Electricidad y Agua; Comercio, Restaurantes y Hoteles; Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	C\$ 7,861.99
Construcción, Establecimientos Financieros y Seguros	C\$ 9592.40
Servicios Comunales Sociales y Personales	C\$ 6,008.97
Gobierno Central y Municipal	C\$ 5,345.22

Fuente: Acuerdo Ministerial No. ALTB-01-02-2020 (2020).

Con respecto a la Ley General de Higiene y Seguridad del Trabajo. Ley 618, el empleador tiene la obligación de hacer cumplir ciertos puntos para la seguridad del empleado en dependencia a la actividad que realiza, en el caso del Comedor Del Camino se tendrá en cuenta las siguientes:

1. Adoptar las medidas preventivas necesarias y adecuadas para la actividad que desempeña el empleado.
2. Planificar actuaciones preventivas en base a: evitar los riesgos, riesgos inevitables, el trabajo que desempeña, protección colectiva e individual y brindar una debida información al trabajador.
3. Elaborar un reglamento técnico de seguridad e higiene.
4. Permitir el acceso a los lugares de trabajo a los inspectores de higiene y seguridad del trabajo en cualquier momento.
5. Proporcionar de manera gratuita a los colaboradores la protección personal para ejercer sus funciones.

6. Mantener un botiquín con medicinas y artículos de primeros auxilios.

En cuanto al Decreto presidencial No. 06-2019, La cotización de los afiliados al Régimen Integral de Enfermedad, Maternidad, Invalidez, Vejez, Muerte y Riesgos Profesionales es del 12.50% para los empleadores que tengan menos de cincuenta trabajadores y al trabajador se le retendrá el 7% en concepto del IVM (Invalidez, Vejez, Muerte, Riesgo Profesional) del 4.75% y enfermedad y maternidad del 2.25 sumando el 7% a retener.

7.3.2. Aspectos organizacionales.

7.3.2.1. Organigrama

El organigrama del Comedor Del Camino fue creado en base al personal y la jerarquía que tendrían en el negocio, resultando de la siguiente manera:

Figura No. 8: Organigrama del Comedor Del Camino.



Fuente: Elaboración propia (2021).

7.3.2.2. Políticas

Las políticas se crearon en base las operaciones que tendría el comedor, creando políticas que recopilan la manera de administrar y operar de la empresa, es decir se tomaron en cuenta medidas que favorecen al comedor de llevar un mejor control de las operaciones administrativas, como resulta ser las políticas generales, de venta, compra, manejo del efectivo y manejo de inventario. Teniendo en cuenta esto se realizaron las políticas para el Comedor Del Camino:

7.3.2.3. Políticas Generales

- El horario de entrada es de 6 am a 3 pm.
- Los días laborales son: lunes, miércoles, jueves, viernes, sábado y domingo.
- Se evaluarán cambios en las políticas, la misión, visión, valores, logo cada vez que sea necesario para el crecimiento del negocio.
- Se reinvertirá las ganancias acumuladas cada año conforme al plan de inversión del comedor.
- Se pagarán los dividendos sujetos a decretos al finalizar la vida del proyecto.

7.3.2.4. Políticas Financieras

- Presentar los Informes Financieros de acuerdo a las NIIF
- Presentar los Estados Financieros en la moneda nacional

- La compra de la moneda extranjera (dólar estadounidense) se realizará con el tipo de cambio oficial del Banco Central de Nicaragua.
- El margen de ganancia aplicado a los precios de 50% para desayunos típicos, 20% para desayunos express, un 40% para almuerzos y 45% para finespeciales, por los primeros dos años, en cambio, los siguientes dos años llevaran un margen de 60%, 22%, 45% y 46% respectivamente. Por último, para el año cinco, será de un 62%, 25% y 47%. El margen de ganancia se le sumara el 50% del gasto de operación.
- Depósitos al banco todos los días que se levare.
- El pago de servicios básicos será un día antes de su vencimiento.
- El pago a nuestros acreedores será el mismo día acordado.
- Se creará un fondo para reemplazar los activos de cocina cada vez que se crea conveniente.
- Si la Inversión no se recupera en dos años y medio no se aceptará la creación del proyecto.
- La estructura del flujo de Inversión está conformada por flujo de inversión operativa y de financiamiento, por esta razón no va hacer descontado por el WACC sino por el rendimiento de los socios.
- Se aceptará el proyecto si el valor actual neto es mayor a cero.
- La Tasa Interna de Rentabilidad debe ser mayor que el rendimiento que exigen los socios para aceptar el proyecto.
- La Tasa de Rendimiento de Rentabilidad Modificada debe ser mayor que el rendimiento que exigen los socios para aceptar el proyecto.
- La relación Beneficio-Costo del proyecto debe ser mayor a 1 para realizar la inversión.

- El Retorno de la Inversión o ROI debe ser mayor a la Inversión del socio para aceptar el proyecto.

7.3.2.5. *Políticas de Venta*

- Las monedas de pago pueden ser en moneda córdoba, dólares estadounidenses hasta un monto de cincuenta dólares.
- El medio de pago es en efectivo.
- El horario de venta es de 6 y 30 am a las 2 pm, de lunes, miércoles, jueves, viernes, sábado y domingo.
- No hay devolución del producto.

7.3.2.6. *Políticas de compra*

- Obtener productos frescos y de calidad
- Los ingredientes perecederos serán comprados con antelación de 1 o 2 días para su preparación.
- Con apoyo del cocinero se crea una lista de los platillos de la semana en donde especifique los ingredientes y las cantidades a comprar.
- Solo se comprará lo ingredientes necesario o los faltantes para completar la cantidad de platillos estimado.
- Se negociará un plazo de pago con nuestros proveedores de 8 a 15 días para establecer relaciones comerciales.

- La compra de los ingredientes la realizara el Administrador o el cocinero.

7.3.2.7. *Políticas de manejo de efectivo*

- Abrir caja general con cambio de un monto de C\$ 2,000.00 córdobas, C\$ 1000.00 córdobas en billetes de cien, C\$ 500.00 córdobas em billetes de veinte, C\$ 450.00 córdobas en billetes de diez y C\$ 50.00 córdobas en monedas de uno.
- Ordenar por moneda y la cantidad de la moneda el efectivo en caja.
- Depositar el dinero de caja general al banco después del arqueo.
- Se realizan pagos menores o igual de C\$ 500.00 córdobas de caja.
- Abrir caja chica con un monto de C\$ 1000.00 córdobas.
- Reponer el dinero de caja chica cuando quede el 25% del monto de los C\$ 1,000.00 córdobas.
- Banco pagara a los proveedores y acreedores.
- Arqueo de caja general y caja chica a las 8 y 30 am y 2 pm.

7.3.2.8. *Políticas de Inventario*

- Se pondrá en práctica el método PEPS para la determinación del costo de inventario.
- Clasificar el inventario en los productos, equipos, insumos, ingredientes, especies y lo demás que se estime conveniente para un adecuado control
- Levantamiento de inventario físico al finalizar la semana.

7.3.3. Misión

Ofrecer a nuestros clientes un servicio y gastronomía de alta calidad, brindando dedicación y amor en la creación de sus platillos, entregando excelencia y variedad en los platillos acompañados de un local atractivo con un ambiente acogedor para pasar en familia, siendo un lugar en donde el comensal quiera regresar y recomendar.

7.3.4. Visión

Nos perfilamos en cara al futuro en ser el mejor comedor del municipio de Mateare, reconocidos por nuestros locales y transeúntes caracterizados por nuestra sazón que le dedicamos con mucho cariño y el servicio ofrecido con un alto nivel de satisfacción a nuestros comensales, además en convertirnos en una pequeña cadena de comedores que ofrezcan nuestros platillos en otros municipios del departamento convirtiéndonos en generadores de empleo estables para nuestros colaboradores.

7.3.5. Valores

Compromiso: Poseemos la aptitud para ofrecerles alimentos de calidad y crear un ambiente acogedor y familiar.

Amor: Creamos alimentos con la satisfacción de compartir nuestro sabor a nuestros comensales.

Responsabilidad: Somos un equipo de trabajo que cuenta con un trato digno, excelente ambiente laboral y que lleva por meta satisfacer el apetito de nuestros clientes.

Confianza: Respondemos a la confianza que nos depositan nuestros comensales en la preparación de sus alimentos brindando un sabor y calidad que satisface el paladar más exigente.

7.3.6. Eslogan

¡Comida hogareña de camino a casa!

El eslogan está pensado en conectar con la familia y dar la afirmación que la comida preparada en el comedor es igual de buena y es preparada con la dedicación y el amor de un hogar, también, se hace mención del “camino a casa” que juega con el nombre del Comedor “Del Camino” y porque el local se encuentra a orillas de la carretera.

7.3.7. Logo

El logo fue creado teniendo en cuenta el diseño del local que posee un ranchón, se tomó en cuenta la carretera ya que el local se encuentra en la orilla de la carretera Nueva León en el tramo de Brasiles-Mateare. En la parte de arriba se encuentra un techo de rancho, en medio de forma circular hay un paisaje de carretera y dentro de la carretera se encuentra un baño maría que representa el estilo buffet que tiene el comedor y por debajo se colocó el nombre del comedor “Del Camino”, en letras color negro que representan elegancia.

Figura No. 9: Logo del comedor Del Camino.



Fuente: Elaboración propia (2021).

7.3.8. Manual de Funciones

Para la reclutar a los trabajadores el comedor Del Camino ha creado un manual de funciones basados en las necesidades a suplir para que el comedor.

Los cargos que se pueden encontrar en los manuales del comedor son: el Administrador, Cocinero, Despachador y el PTM. En cada uno de ellos presentan el perfil que deben presentar para ser contratados, las cualidades técnicas para el puesto, el nivel académico, las actitudes y aptitudes para el cargo, una descripción genérica del cargo, las responsabilidades que tendrán a cargo, las funciones que deben de cumplir para realizar de manera correcta el

trabajo, normas de seguridad e higiene que debe de seguir antes, durante y después de iniciar su actividad, el personal que tendrá a cargo o jefes inmediatos al cual está subordinado. Este manual de funciones se puede visualizar en (Ver anexo #6).

7.4. Estudio Financiero

7.4.1. Proyección de Ventas.

7.4.1.1. Balance másico y determinación de costos por insumos de producción.

Para la determinación del valor monetario y de las unidades a vender, es necesario establecer el costo de producción de cada uno de los productos a ofertar, partiendo primeramente por el costo de los insumos a utilizar para su elaboración, para ello se hizo uso de una herramienta a la que se conoce como balance másico, con la que se definieron las cantidades a usar expresadas en onzas, tamaño de las porciones y además su valor monetario.

Se muestra el costo por porción de cada uno de los componentes de los servicios de comida, fundamentados en memorias de cálculo que se pueden apreciar en el anexo número 10, que incluyen el costo unitario por ingrediente, costo de cocción y también se incluye un excedente por desperdicio de materiales al momento de la preparación, además se ha tomado en cuenta la expansión o reducción de algunos insumos como granos básicos y carnes al momento de la cocción aportando mayor exactitud al momento de determinar costos. Como resultado de esta operación obteniendo el costo total equivalente a materiales. (Ver anexo #8, #9 y #10)

Teniendo en primer lugar los desayunos, con un menú de siete platos, divididos en dos secciones como “desayuno express” y “desayunos típicos”, por otro lado, el almuerzo consta de tres secciones llamadas: Del camino, Tradicional y Findespeciales, por último, se presentan las bebidas tanto naturales como artificiales, cuyos costos de utilización de insumos se muestran en la siguiente tabla.

Tabla No 20: Resumen de costos por utilización de insumos.

Desayunos	Costo	Anexo	Almuerzos	Costos	Anexo
Express 1	C\$25.83	#08	Tradicional 1	C\$42.16	#09
Express 2	17.51		Tradicional 2	72.87	
Express 3	17.01		Tradicional 3	58.03	
Típico 1	29.22		Tradicional 4	77.53	
Típico 2	25.00		Tradicional 5	61.97	
Típico 3	37.64		Del Camino 1	56.9	
Típico 4	26.05		Del Camino 2	64.88	
Bebidas	Costo		Anexo	Del Camino 3	
Chia	C\$7.93	#10	Del Camino 4	69.80	
Jamaica	5.36		Del Camino 5	76.18	
Naranja	7.44		Findespecial 1	66.55	
Ref. Artificial	10		Findespecial 2	67.12	
			Findespecial 3	151.66	

Fuente: Elaboración propia (2021). Información tomada de tabla costo unitario de insumos de producción.

7.4.1.2. Mano de Obra Directa

El siguiente elemento que se abordó para la proyección de ventas es el costo de mano de obra directa, tomando como punto de partida la nómina elaborada siguiendo las normas y leyes correspondientes, las cuales están detalladas en el anterior estudio legal y organizacional. (Véase anexo #11)

Haciendo uso de las horas hombre previamente calculadas, se determinó el número de horas trabajadas únicamente por el personal de cocina o que en su defecto ayuda con la elaboración de platillos en dicha área, según está establecido en el manual de funciones, obteniendo como resultado un porcentaje del 100% de participación según horas de trabajo, por parte del cocinero, un 50% y 38% para el personal de tareas múltiples y encargados de ventas o despachadores respectivamente, multiplicando dichos porcentajes con el resultado de la sumatoria del salario básico y demás prestaciones sociales, obteniendo el salario a pagar por la elaboración de los productos; al totalizar dicha suma se divide entre el número de horas totales de trabajo al año, obteniendo una tasa MOD unitaria provisional de C\$104 que representa el valor unitario en términos de mano de obra directa el costo de producir un platillo.

Por último, pasamos a multiplicar el número de días laborales por el intervalo de tiempo que se toma en preparar cada tiempo de comida, lo que nos da un total de las horas de preparación y comida anuales, a ese producto se le multiplica con la tasa MOD provisional y se divide entre la capacidad de producción de platillos de cada tiempo de comida, como resultado de dichas operaciones se obtuvieron dos tasas unitarias de mano de obra directa para desayuno de C\$ 6.65 y almuerzo de C\$7.28. (Véase anexo #12 sobre cálculo de tasa MOD)

7.4.1.3. CIF unitarios.

Los costos indirectos de fabricación, fueron determinados a través de la tasa de asignación de los CIF, la cual es el producto de la división del total de la suma de los CIF

anuales, entre ellos figuran pago de alquiler cuya cantidad está basada respecto a los metros cuadrados que encierra la cocina del local, depreciación de artículos y equipos de cocina, pago de servicios básicos y demás, entre el total de costos de producción para cada plato obtenidos del producto de los costos primos unitarios por la cantidad de unidades proyectadas de cada plato.

Dicha tasa de asignación fue proyectada a cinco años, es decir la vida útil del proyecto, notándose una disminución de esta a través del tiempo pasando de un 3.7977% en el primer año hasta un 3.2463% en el último año, gracias al aumento en las unidades a producir, lo que por proporción aumenta los costos directos en comparación a los indirectos.

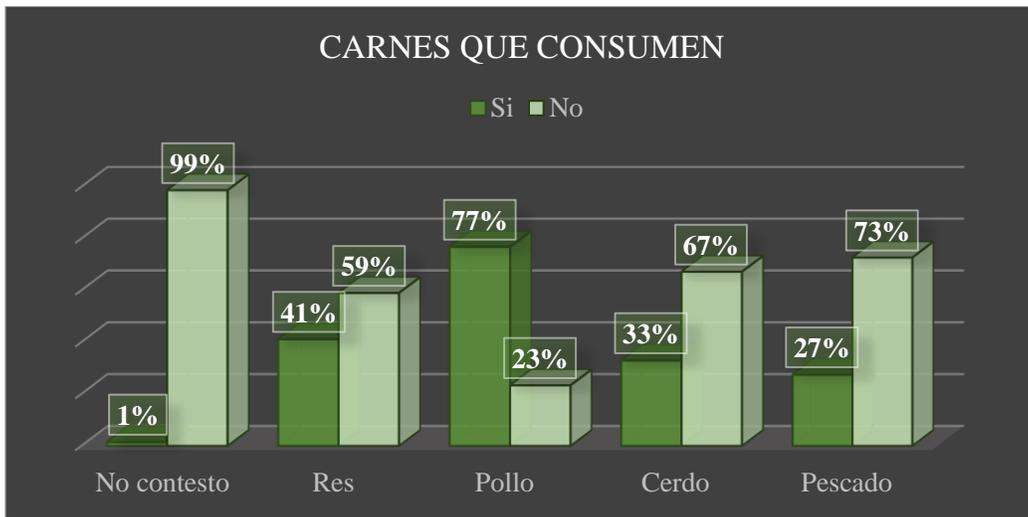
7.4.1.4. Determinación del porcentaje y Proyección de Ventas.

Para la distribución del porcentaje de unidades a vender por cada plato, se han tenido en cuenta algunos criterios para su determinación, tales como el precio de venta de la competencia tomado como un referente, el propio precio de los platillos solo basado en la información obtenida del balance másico y por ultimo las preferencias de los potenciales clientes.

Es necesario recalcar que las preferencias de los posibles clientes fueron tomadas de la encuesta realizada a un total de 73 personas, en el municipio de mateare, comunidad de los Brasiles, de donde se obtuvo la información que puede apreciarse en la gráfica No 7, en la que se evidencia una mayor preferencia de los encuestados hacia el consumo de pollo,

seguido por res y cerdo, los cuales serán tomados para la distribución de unidades al ser los de mayor inclinación por parte de los individuos.

Gráfico No 7: Preferencia de consumo de carne.



Fuente: Elaboración propia (2021), información obtenida de la aplicación del instrumento encuesta.

Avanzando en nuestro razonamiento, al utilizar las unidades físicas resultado de cálculo de la demanda potencial en el caso de los platillos como punto de partida, se llevó a cabo la distribución a través del método de tanteo tomando en cuenta los criterios de calificación antes mencionados obteniendo un reparto equitativo según las pautas a seguir dejando con mayores porcentajes a los platillos hechos con pollo y de menor costo. (Ver anexo # 13)

Por lo que se refiere a las bebidas, estas fueron distribuidas usando el mismo principio del precio más bajo y las preferencias de los clientes. Tomando como mayores porcentajes a los refrescos de origen natural, seguido de los refrescos artificiales como gaseosas dejando de lado los jugos artificiales puesto que mostraban tener una preferencia nula entre los encuestados, siendo este el caso también de la carne de pescado. (Ver anexo #13 y #14)

Luego de fijar la distribución multiplicamos los porcentajes por las unidades, para cada platillo, además en caso de las bebidas ayudados del supuesto en el que las unidades vendidas de almuerzo o desayuno son proporcionales a las unidades de ventas de refrescos. Al mismo tiempo, sumando costos primos y multiplicándolos con las ventas expresadas en unidades para obtener los costos de producción, después sumando los CIF unitarios a los costos primos para obtener el costo de venta unitario, multiplicando el resultado por el margen de ganancia de ese año, obteniendo así el precio de venta, este precio será redondeado y el excedente al hacer esto será considerado un extra de ingreso, el siguiente paso es multiplicar el precio de venta por las unidades proyectadas obteniendo así los ingresos para ese año y el resultado de la multiplicación de los costos unitarios totales resultan los costos de venta anuales, en el caso de los años restantes las ventas proyectadas serán calculadas del uso de la gradiente de crecimiento (4%) siendo esta constante a diferencia de los márgenes de contribución y la tasa de asignación de CIF. (Ver anexo #14)

Gráfico No 8: Comparación de ingresos, costos y gastos.



Fuente: Elaboración propia (2021), información obtenida de la tabla de proyección de ventas y costos.

El siguiente punto a tratar con respecto al tema de proyección de ventas, es una comparativa tras terminar el cálculo de estas de ingresos, costos y gastos. La proyección calculada para cada año de la vida útil del proyecto nos muestra un ingreso bruto con tendencias alcistas, esto se debe al uso de gradientes de crecimiento usadas para su proyección, por lo que se espera un crecimiento progresivo y sostenido de las ventas para los próximos cinco años, por otra parte también del lado de los costos se pretende sufrir un alza en los costos de producción, puesto que están ligados a las ventas por lo tanto su alza se debe al aumento en la demanda de los platillos, pues se deberán comprar mayor número de insumos para poder cumplir con el volumen creciente de ventas.

Asimismo, los gastos tienden a presentar constantes alzas y a la vez bajas, esto se debe a uno de sus componentes, si bien todos por la parte de ventas permanecen constante, los gastos de la parte administrativa tienden a variar puesto que algunos gastos dependen de los ingresos brutos y se realizaron pagos periódicos que no abarcan toda la vida del proyecto. Por último, al obtener la utilidad resultante de la operación (Ingresos- costos- gastos), podemos inferir que los ingresos brutos son suficientes para cubrir los gastos y costos de fabricación.

7.4.2. Presupuesto de Costos proyectados.

7.4.2.1. Presupuesto de Ventas proyectadas

El presupuesto de Ventas se conforma por las unidades proyectadas a vender multiplicados por los precios de venta y cada uno de los platillos y bebidas que se crearon para el comedor, la suma de los resultados de los ingresos proyectados por las ventas de las

bebidas y los platillos, posteriormente es utilizado para realizar el Estado de Resultado, (Ver anexo #24).

7.4.2.2. Presupuesto de Producción

El presupuesto del camino no varía con las ventas proyectadas, debido que no poseemos un inventario Inicial y uno Final con respecto a los ingredientes en los cinco años de la vida del proyecto, el inventario final es solo en base a condimentos que son duraderos por un lapso de unos meses, (ver anexo # 25)

7.4.2.3. Presupuesto de Compra y Utilización de Materiales

El presupuesto de compras y utilización de materiales están en consideración a las ventas que se proyectaron cada año, al vender más debemos las compras de ingredientes y materiales aumentaran. Los ingredientes y materiales están calculados por las porciones o unidades que se necesitan para preparar un platillo del menú, de igual manera los precios están razonados en las porciones y unidades que deben de comprar.

Tabla No. 21: Presupuesto de compra y utilización de materiales.

	2021	2022	2023	2024	2025
Pollo	1,271	1,322	1,374	1,429	1,487
Subtotal	C\$ 9,658.08	C\$ 10,044.40	C\$ 10,446.18	C\$ 10,864.03	C\$ 11,298.59
Ajo	2,613	2,519	2,663	2,721	2,833
Subtotal	C\$ 1,702.35	C\$ 1,641.14	C\$ 1,720.69	C\$ 1,774.00	C\$ 1,846.06

Plátano	4,050	4,212	4,380	4,556	4,738
Subtotal	C\$ 11,714.00	C\$ 12,182.56	C\$ 12,669.86	C\$ 13,176.66	C\$ 13,703.72
Mantequilla	9,177	9,544	9,926	10,323	10,735
Subtotal	C\$ 10,299.93	C\$ 10,711.92	C\$ 11,140.40	C\$ 11,586.02	C\$ 12,049.46
Leche	4,308	4,480	4,659	4,845	5,039
Subtotal	C\$ 6,543.42	C\$ 6,805.15	C\$ 7,077.36	C\$ 7,360.45	C\$ 7,654.87
Canela en Polvo	135	131	136	141	147
Subtotal	C\$ 142.15	C\$ 137.04	C\$ 142.52	C\$ 148.22	C\$ 154.15
Polvo para hornear	602	580	603	627	652
Subtotal	C\$ 2,386.36	C\$ 2,300.55	C\$ 2,392.58	C\$ 2,488.28	C\$ 2,587.81
Azúcar	15,821	15,427	15,952	16,590	17,583
Subtotal	C\$ 14,536.32	C\$ 14,038.49	C\$ 14,586.87	C\$ 15,170.35	C\$ 15,779.61
Miel maple	301	290	302	314	326
Subtotal	C\$ 217.28	C\$ 209.47	C\$ 217.85	C\$ 226.56	C\$ 235.62
Aceite	33,451	32,248	33,632	34,872	36,275
Subtotal	C\$ 39,123.01	C\$ 37,716.29	C\$ 39,253.75	C\$ 40,791.75	C\$ 42,425.70
Papel aluminio	798,815	770,093	800,896	832,932	866,249
Subtotal	C\$ 24,898.22	C\$ 24,002.97	C\$ 24,963.09	C\$ 25,961.61	C\$ 27,000.08
Limón	13,746	14,296	15,234	15,463	18,620
Subtotal	C\$ 25,590.70	C\$ 26,614.33	C\$ 28,410.92	C\$ 28,786.05	C\$ 33,904.19
Orégano Seco	181	175	190	188	196
Subtotal	C\$ 90.02	C\$ 86.79	C\$ 92.42	C\$ 93.71	C\$ 97.62
Sal	6,042	5,824	6,066	6,299	6,552
Subtotal	C\$ 354.67	C\$ 363.36	C\$ 378.00	C\$ 393.01	C\$ 408.74
Perejil	1,694	1,762	2,016	1,906	1,982

Subtotal	C\$ 1,491.07	C\$ 1,550.71	C\$ 1,773.79	C\$ 1,677.25	C\$ 1,744.34
Aceite para engrasar	2,407	2,320	2,512	2,502	2,610
Subtotal	C\$ 2,299.64	C\$ 2,216.95	C\$ 2,337.55	C\$ 2,395.43	C\$ 2,493.77
Arroz	15,594	15,033	15,635	16,260	16,910
Subtotal	C\$ 28,264.05	C\$ 27,247.78	C\$ 28,337.69	C\$ 29,471.20	C\$ 30,650.05
Cebolla	21,596	22,460	23,358	24,293	25,264
Subtotal	C\$ 25,458.65	C\$ 26,477.00	C\$ 27,536.08	C\$ 28,637.52	C\$ 29,783.02
Chiltoma	6,446	6,703	6,972	7,250	7,540
Subtotal	C\$ 5,590.34	C\$ 5,813.95	C\$ 6,046.51	C\$ 6,288.37	C\$ 6,539.90
Lechuga romana	3,602	3,746	3,896	4,052	4,214
Subtotal	C\$ 10,807.13	C\$ 11,239.41	C\$ 11,688.99	C\$ 12,156.55	C\$ 12,642.81
Tomate	12,170	12,657	13,163	13,689	14,237
Subtotal	C\$ 20,129.21	C\$ 20,934.37	C\$ 21,771.75	C\$ 22,642.62	C\$ 23,548.32
Aguacate	3,602	3,746	3,896	4,052	4,214
Subtotal	C\$ 11,257.42	C\$ 11,707.72	C\$ 12,176.03	C\$ 12,663.07	C\$ 13,169.59
Papa	14,188	14,756	15,346	15,960	16,598
Subtotal	C\$ 28,216.91	C\$ 29,345.58	C\$ 30,519.41	C\$ 31,740.18	C\$ 33,009.79
Crema	1,224	1,273	1,324	1,377	1,432
Subtotal	C\$ 191.30	C\$ 198.95	C\$ 206.91	C\$ 215.18	C\$ 223.79
Frijol	11,181	10,779	11,210	11,659	12,125
Subtotal	C\$ 20,415.08	C\$ 19,681.02	C\$ 20,468.27	C\$ 21,287.00	C\$ 22,138.48
Tortilla	11,561	12,023	12,504	13,004	13,524
Subtotal	C\$ 23,121.50	C\$ 24,046.36	C\$ 25,008.21	C\$ 26,008.54	C\$ 27,048.88
Banano Verde	3,918	4,074	4,237	4,407	4,583
Subtotal	C\$ 7,835.50	C\$ 8,148.92	C\$ 8,474.88	C\$ 8,813.87	C\$ 9,166.43

Guineo	3,918	4,074	4,237	4,407	4,583
Subtotal	C\$ 20,489.83	C\$ 21,309.43	C\$ 22,161.80	C\$ 23,048.27	C\$ 23,970.21
Maduro	3,918	4,074	4,237	4,407	4,583
Subtotal	C\$ 20,019.70	C\$ 20,820.49	C\$ 21,653.31	C\$ 22,519.44	C\$ 23,420.22
Carne de res	2,576	2,679	3,015	2,898	3,014
Subtotal	C\$ 82,545.20	C\$ 85,847.01	C\$ 100,146.91	C\$ 92,852.12	C\$ 96,566.21
Salsa de tomate	2,015	2,096	2,180	2,267	2,358
Subtotal	C\$ 10,709.70	C\$ 11,138.09	C\$ 11,583.61	C\$ 12,046.96	C\$ 12,528.84
Pimienta	485	468	487	506	526
Subtotal	C\$ 148.86	C\$ 143.51	C\$ 149.25	C\$ 155.22	C\$ 161.42
Achiote	980	945	983	1,022	1,063
Subtotal	C\$ 2,194.56	C\$ 2,115.65	C\$ 2,200.28	C\$ 2,288.29	C\$ 2,379.82
Empanizado	764	737	766	797	829
Subtotal	C\$ 15,614.93	C\$ 15,053.47	C\$ 15,655.61	C\$ 16,281.84	C\$ 16,933.11
Comino	75	72	75	78	81
Subtotal	C\$ 28.63	C\$ 27.60	C\$ 28.70	C\$ 29.85	C\$ 31.05
Salsa Inglesa	91	88	91	95	99
Subtotal	C\$ 14.35	C\$ 13.84	C\$ 14.39	C\$ 14.97	C\$ 15.57
Vinagre	1,910	1,841	1,915	1,991	2,071
Subtotal	C\$ 447.49	C\$ 431.40	C\$ 448.66	C\$ 466.60	C\$ 485.27
Leche agria	1,529	1,590	1,654	1,720	1,789
Subtotal	C\$ 22,935.00	C\$ 23,852.40	C\$ 24,806.50	C\$ 25,798.76	C\$ 26,830.71
Cuajada	750	780	812	844	878
Subtotal	C\$ 4,501.80	C\$ 4,681.87	C\$ 4,869.15	C\$ 5,063.91	C\$ 5,266.47
Huevo	9,053	9,415	9,792	10,183	10,590

Subtotal	C\$ 36,171.63	C\$ 37,618.50	C\$ 39,123.24	C\$ 40,688.17	C\$ 42,315.69
Posta de cerdo	232	241	251	261	271
Subtotal	C\$ 5,386.25	C\$ 5,601.70	C\$ 5,825.77	C\$ 6,058.80	C\$ 6,301.15
Chorizo criollo	1,112	1,156	1,202	1,250	1,300
Subtotal	C\$ 17,537.00	C\$ 18,238.48	C\$ 18,968.02	C\$ 19,726.74	C\$ 20,515.81
Avena hojuela	2,256	2,175	2,262	2,353	2,447
Subtotal	C\$ 6,235.76	C\$ 6,011.55	C\$ 6,252.01	C\$ 6,502.09	C\$ 6,762.17
Plátano	4,050	4,212	4,380	4,556	4,738
Subtotal	C\$ 11,714.00	C\$ 12,182.56	C\$ 12,669.86	C\$ 13,176.66	C\$ 13,703.72
Pan blanco	9,726	10,115	10,520	10,940	11,378
Subtotal	C\$ 13,309.26	C\$ 13,841.63	C\$ 14,395.30	C\$ 14,971.11	C\$ 15,569.96
Mortadela	3,324	3,456	3,595	3,738	3,888
Subtotal	C\$ 4,075.06	C\$ 4,238.07	C\$ 4,407.59	C\$ 4,583.89	C\$ 4,767.25
Queso amarillo	1,848	1,922	1,999	2,079	2,162
Subtotal	C\$ 8.87	C\$ 8.87	C\$ 8.87	C\$ 8.87	C\$ 8.87
Margarina	1,740	1,677	1,744	1,814	1,887
Subtotal	C\$ 2.02	C\$ 2.82	C\$ 2.82	C\$ 2.82	C\$ 2.82
Salsa soja	1,409	1,358	1,413	1,469	1,528
Subtotal	C\$ 2,226.15	C\$ 2,146.11	C\$ 2,231.95	C\$ 2,321.23	C\$ 2,414.08
vinagre manzana	378	364	379	394	410
Subtotal	C\$ 493.71	C\$ 475.96	C\$ 494.99	C\$ 514.79	C\$ 535.39
Mostaza	667	693	721	750	780
Subtotal	C\$ 649.92	C\$ 675.92	C\$ 702.95	C\$ 731.07	C\$ 760.31
Romero	62	60	62	64	67
Subtotal	C\$ 117.19	C\$ 112.97	C\$ 117.49	C\$ 122.19	C\$ 127.08

Ajo molido	206	199	207	215	224
Subtotal	C\$ 315.12	C\$ 303.79	C\$ 315.94	C\$ 328.58	C\$ 341.72
Costilla de res	1,059	1,101	1,145	1,191	1,238
Subtotal	C\$ 31,940.24	C\$ 33,217.85	C\$ 34,546.56	C\$ 35,928.42	C\$ 37,365.56
Consume de res	103	99	103	107	112
Subtotal	C\$ 37.18	C\$ 35.84	C\$ 37.28	C\$ 38.77	C\$ 40.32
Miel	2,363	2,278	2,369	2,464	2,562
Subtotal	C\$ 15,475.46	C\$ 14,919.02	C\$ 15,515.78	C\$ 16,136.41	C\$ 16,781.86
Canela	209	201	209	218	226
Subtotal	C\$ 0.09	C\$ 0.09	C\$ 0.09	C\$ 0.10	C\$ 0.10
Jamaica	964	1,003	1,043	1,085	1,128
Subtotal	C\$ 4,169.37	C\$ 4,336.14	C\$ 4,509.59	C\$ 4,689.97	C\$ 4,877.57
Chía	2,633	2,738	2,848	2,962	4,400
Subtotal	C\$ 16,603.81	C\$ 17,267.96	C\$ 17,958.68	C\$ 18,677.03	C\$ 27,748.73
Naranja	18,084	18,807	19,560	20,342	21,156
Subtotal	C\$ 131,862.50	C\$ 137,137.00	C\$ 142,622.48	C\$ 148,327.38	C\$ 154,260.47
Refresco artificial	11,924	12,401	12,898	13,413	13,950
Subtotal	C\$ 119,244.80	C\$ 124,014.59	C\$ 128,975.18	C\$ 134,134.18	C\$ 139,499.55
Total	C\$ 929,559.75	C\$ 953,285.38	C\$ 1003,239.16	C\$ 1031,052.99	C\$ 1084,594.48

Fuente: Elaboración propia (2021).

7.4.2.4. Presupuesto de Mano de Obra

Tabla No. 22: Presupuesto de mano de obra.

Comedor de paso "Del Camino"								
Presupuesto de Mano de Obra Directa								
	Cargo	Salario Anual	INACT EC	VAI	INSS Patronal	Total	% x hr en cocina	Salario MOD
Año 1	Cocinero	C\$ 94,343.88	C\$ 1,902.60	C\$ 23,585.97	C\$ 20,452.97	C\$ 140,285.42	1	C\$ 140,285.42
	PTM	C\$ 72,107.64	C\$ 1,454.17	C\$ 18,026.91	C\$ 15,632.34	C\$ 107,221.06	0.5	C\$ 53,610.53
	Despachador	C\$ 94,343.88	C\$ 1,902.60	C\$ 23,585.97	C\$ 20,452.97	C\$ 140,285.42	0.38	C\$ 53,308.46
	Despachador	C\$ 94,343.88	C\$ 1,902.60	C\$ 23,585.97	C\$ 20,452.97	C\$ 140,285.42	0.38	C\$ 53,308.46
		C\$ 355,139.28	C\$ 7,161.98	C\$ 88,784.82	C\$ 76,991.24	C\$ 528,077.31	Total MOD año 1	C\$ 300,512.86

	Cargo	Salario Anual	INACTEC	VAI	INSS Patronal	Total	% x hr en cocina	Salario MOD
Año 2	Cocinero	C\$ 94,343.88	C\$ 1,902.60	C\$ 23,585.97	C\$ 20,452.97	C\$ 140,285.42	1	C\$ 140,285.42
	PTM	C\$ 72,107.64	C\$ 1,454.17	C\$ 18,026.91	C\$ 15,632.34	C\$ 107,221.06	0.5	C\$ 53,610.53
	Despachador	C\$ 94,343.88	C\$ 1,902.60	C\$ 23,585.97	C\$ 20,452.97	C\$ 140,285.42	0.38	C\$ 53,308.46
	Despachador	C\$ 94,343.88	C\$ 1,902.60	C\$ 23,585.97	C\$ 20,452.97	C\$ 140,285.42	0.38	C\$ 53,308.46
		C\$ 355,139.28	C\$ 7,161.98	C\$ 88,784.82	C\$ 76,991.24	C\$ 528,077.31	Total MOD año 2	C\$ 300,512.86

	Cargo	Salario Anual	INACTEC	VAI	INSS Patronal	Total	% x hr en cocina	Salario MOD
Año 3	Cocinero	C\$ 94,343.88	C\$ 1,902.60	C\$ 23,585.97	C\$ 20,452.97	C\$ 140,285.42	1	C\$ 140,285.42

	PTM	C\$ 72,107.64	C\$ 1,454.17	C\$ 18,026.91	C\$ 15,632.34	C\$ 107,221.06	0.5	C\$ 53,610.53
	Despachador	C\$ 94,343.88	C\$ 1,902.60	C\$ 23,585.97	C\$ 20,452.97	C\$ 140,285.42	0.38	C\$ 53,308.46
	Despachador	C\$ 94,343.88	C\$ 1,902.60	C\$ 23,585.97	C\$ 20,452.97	C\$ 140,285.42	0.38	C\$ 53,308.46
		C\$ 355,139.28	C\$ 7,161.98	C\$ 88,784.82	C\$ 76,991.24	C\$ 528,077.31	Total MOD año 3	C\$ 300,512.86

	Cargo	Salario Anual	INACTEC	VAI	INSS Patronal	Total	% x hr en cocina	Salario MOD
Año 4	Cocinero	C\$ 94,343.88	C\$ 1,902.60	C\$ 23,585.97	C\$ 20,452.97	C\$ 140,285.42	1	C\$ 140,285.42
	PTM	C\$ 72,107.64	C\$ 1,454.17	C\$ 18,026.91	C\$ 15,632.34	C\$ 107,221.06	0.5	C\$ 53,610.53
	Despachador	C\$ 94,343.88	C\$ 1,902.60	C\$ 23,585.97	C\$ 20,452.97	C\$ 140,285.42	0.38	C\$ 53,308.46
	Despachador	C\$ 94,343.88	C\$ 1,902.60	C\$ 23,585.97	C\$ 20,452.97	C\$ 140,285.42	0.38	C\$ 53,308.46
		C\$ 355,139.28	C\$ 7,161.98	C\$ 88,784.82	C\$ 76,991.24	C\$ 528,077.31	Total MOD año 4	C\$ 300,512.86

	Cargo	Salario Anual	INACTEC	VAI	INSS Patronal	Total	% x hr en cocina	Salario MOD
Año 5	Cocinero	C\$ 94,343.88	C\$ 1,902.60	C\$ 23,585.97	C\$ 20,452.97	C\$ 140,285.42	1	C\$ 140,285.42
	PTM	C\$ 72,107.64	C\$ 1,454.17	C\$ 18,026.91	C\$ 15,632.34	C\$ 107,221.06	0.5	C\$ 53,610.53
	Despachador	C\$ 94,343.88	C\$ 1,902.60	C\$ 23,585.97	C\$ 20,452.97	C\$ 140,285.42	0.38	C\$ 53,308.46
	Despachador	C\$ 94,343.88	C\$ 1,902.60	C\$ 23,585.97	C\$ 20,452.97	C\$ 140,285.42	0.38	C\$ 53,308.46
		C\$ 355,139.28	C\$ 7,161.98	C\$ 88,784.82	C\$ 76,991.24	C\$ 528,077.31	Total MOD año 5	C\$ 300,512.86

Fuente: Elaboración propia (2021).

El presupuesto de mano de obra está conformado por los valores en nómina, los salarios, INATEC, INSS patronal, el VAI (Vacaciones, Treceavo mes e Indemnización), para poder sacar el costo de la mano de obra en el año, posteriormente se suma todo lo anterior

mencionado y se multiplica por la relación del porcentaje horas en cocina, este resultado es el utilizado para determinar mis costos y gastos de venta.

7.4.2.5. Presupuesto de los CIF

Los CIF que se encontraron con respecto al negocio de un comedor, están formados por la depreciación, el arrendamiento, Energía eléctrica y agua. Estos valores no varían por ser gastos de manera fija.

Tabla No 23: Presupuesto CIF

Comedor de paso "Del Camino"			
Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación Año 1			
Tipo de Gasto	CIF Variable	CIF Fijo	Total
Depreciación	C\$ -	C\$ 23,320.81	C\$ 23,320.81
Arrendamiento	C\$ -	C\$ 26,763.42	C\$ 26,763.42
Energía Eléctrica	C\$ -	C\$ 28,849.69	C\$ 28,849.69
Agua Potable	C\$ -	C\$ 708.06	C\$ 708.06
Total	C\$ -	C\$ 79,641.98	C\$ 79,641.98
Comedor de paso "Del Camino"			
Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación Año 2			
Tipo de Gasto	CIF Variable	CIF Fijo	Total
Depreciación	C\$ -	C\$ 23,320.81	C\$ 23,320.81
Arrendamiento	C\$ -	C\$ 26,763.42	C\$ 26,763.42
Energía Eléctrica	C\$ -	C\$ 28,849.69	C\$ 28,849.69
Agua Potable	C\$ -	C\$ 708.06	C\$ 708.06
Total	C\$ -	C\$ 79,641.98	C\$ 79,641.98
Comedor de paso "Del Camino"			

Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación Año 3			
Tipo de Gasto	CIF Variable	CIF Fijo	Total
Depreciación	C\$ -	C\$ 23,320.81	C\$ 23,320.81
Arrendamiento	C\$ -	C\$ 26,763.42	C\$ 26,763.42
Energía Eléctrica	C\$ -	C\$ 28,849.69	C\$ 28,849.69
Agua Potable	C\$ -	C\$ 708.06	C\$ 708.06
Total	C\$ -	C\$ 79,641.98	C\$ 79,641.98
Comedor de paso "Del Camino"			
Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación Año 4			
Tipo de Gasto	CIF Variable	CIF Fijo	Total
Depreciación	C\$ -	C\$ 23,320.81	C\$ 23,320.81
Arrendamiento	C\$ -	C\$ 26,763.42	C\$ 26,763.42
Energía Eléctrica	C\$ -	C\$ 28,849.69	C\$ 28,849.69
Agua Potable	C\$ -	C\$ 708.06	C\$ 708.06
Total	C\$ -	C\$ 79,641.98	C\$ 79,641.98
Comedor de paso "Del Camino"			
Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación Año 4			
Tipo de Gasto	CIF Variable	CIF Fijo	Total
Depreciación	C\$ -	C\$ 23,320.81	C\$ 23,320.81
Arrendamiento	C\$ -	C\$ 26,763.42	C\$ 26,763.42
Energía Eléctrica	C\$ -	C\$ 28,849.69	C\$ 28,849.69
Agua Potable	C\$ -	C\$ 708.06	C\$ 708.06
Total	C\$ -	C\$ 79,641.98	C\$ 79,641.98

Fuente: Elaboración propia (2021).

7.4.2.6. Presupuesto de Gastos operativo

El Comedor de Paso tiene gastos de venta son todos aquellos que están en relación al vender los platillos y las bebidas y de administración todos los gastos son todos aquellos que se generan para operar la empresa, este gasto combinado es llamado gastos operativos.

Tabla No. 24: Presupuesto de gastos operativos.

Comedor de paso "Del Camino"					
Presupuesto de Gastos Operativos Año 1					
Gastos de Venta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario de Despachadores	C\$ 173,953.92				
Salario de PTM	C\$ 26,805.26				
Luz Eléctrica Ventas	C\$ 11,740.68				
Agua Potable Ventas	C\$ 354.03				
Utensilios y desechables	C\$ 71,318.70	C\$ 71,318.70	C\$ 65,933.20	C\$ 65,933.20	C\$ 65,933.20
Depreciación	C\$ 19,903.44				
Arrendamiento	C\$ 79,389.23				
Total Gastos de Venta	C\$ 383,465.26	C\$ 383,465.26	C\$ 378,079.76	C\$ 378,079.76	C\$ 378,079.76
Gastos de Administración	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario del administrador	C\$ 140,285.42				
Salario del PTM	C\$ 26,805.26				
Luz Eléctrica Administración	C\$ 6,218.69				
Agua potable Administración	C\$ 354.03				
Depreciación	C\$ 6,050.63				
Utensilios y desechables	C\$ 16,483.30				

Impuestos alcaldía	C\$ 103,265.40	C\$ 103,024.65	C\$ 107,011.38	C\$ 108,746.28	C\$ 112,114.40
Arrendamiento	C\$ 19,847.31	C\$ 19,847.31	C\$ 19,847.31	C\$ 19,847.31	C\$ 19,847.31
Total Gastos de Administración	C\$ 319,310.03	C\$ 319,069.29	C\$ 323,056.01	C\$ 324,790.91	C\$ 328,159.03

Fuente: Elaboración propia (2021)

7.4.3. Estado de resultados proyectado

Acerca del estado de resultados proyectado, luego de haber realizado la proyección de ventas y adaptado, ingresos, costos y gastos al modelo de costos usado, se calcula el estado de resultado para la vida útil del proyecto siendo esta de cinco años; empezando por sumar todos los ingresos correspondientes a ventas, puesto que no existe algún otro rubro o giro adicional que permita obtener ingresos al negocio, luego el costo de ventas calculado junto a la proyección en los títulos anteriores, la resta de ambos resulta en la utilidad bruta, luego a dicha utilidad se restan de la misma forma los gastos de venta y administración, obteniendo así la utilidad antes de impuestos, intereses, depreciación y amortización; a la cual deberá también sustraerle los gastos financieros, que corresponden a intereses y comisión para el primer año y los siguientes solo el primero de ambos del financiamiento adquirido en financiera FAMA, para la remodelación y compra de maquinaria con una tasa de interés del 25% efectiva anual y plazo de cinco años. (Ver anexo #15 y #16).

Después de esta operación, al resultado se resta también la amortización que se define en este caso como el pago adelantado por el uso de un activo a futuro siendo este activo el local, por lo que se define esta amortización en concepto del pago anual del arrendamiento restante de la cocina, asimismo se sustrae la depreciación de los artículos y equipos de cocina,

aplicando el principio de escudo fiscal para disminuir los impuestos a pagar, a pesar de no estar inscritos como una empresa bajo régimen general, sino como cuota fija, siendo este impuesto de C\$ 5500 córdobas, el techo en la tabla progresiva de cuota fija. Al final del estado de resultados proyectados se encuentra la utilidad neta, la que nos muestra un resultado positivo, lo que significa que los gastos son menores que los ingresos y estos últimos pueden cubrir los gastos inherentes y constantes del negocio. (Ver anexo #15).

7.4.4. Flujo de efectivo proyectado

De acuerdo a la secuencia lógica del proyecto, en el presente informe financiero figuraran las entradas y salidas de dinero, proyectadas en los años de vida del negocio, además de las inversiones en el año cero conformadas por los gastos de constitución (inversión diferida), capital social y además inversión fija. De las cuales la segunda fue proyectada de manera trimestral en cinco años, esto a causa del ciclo de uso de inventarios del negocio, pues al estar centrado en la comercialización de perecederos el capital de trabajo debe renovarse en cortos periodos de tiempo. Retomando el tema, el flujo de caja del inversionista está conformado por el capital de trabajo y la necesidad de reinversión en este, la cual se ira calculando para cada año, recuperando el total de esta inversión en el último año, de la misma forma la recuperación de la inversión fija con la venta en el último año de los equipos al valor de mercado determinado al indagar en el precio de comercialización de dichos artículos usado, 'por otra parte se registra el desembolso de dinero por capital propio y apalancamiento en el año cero representando la inversión inicial total. (Véase anexo #17, #18)

Tocando el tema del capital y las inversiones a través de este flujo ha podido establecerse lo que conocemos como estructura optima de capital, resultando un 60% para inversiones en capital propio y un 40% para capital externo, como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla No 25: Tabla sobre estructura optima de capital

Detalle	Monto	A. Propio	%	Deuda	%	Total
Inversión fija	C\$ 329,654.37		0%	C\$ 329,654.37	100%	C\$ 329,654.37
Inversión diferida	C\$ 25,232.17	C\$ 25,232.17	100%		0%	C\$ 25,232.17
Inversión en CT	C\$ 468,853.25	C\$ 468,853.25	100%		0%	C\$ 468,853.25
Total	C\$ 823,739.80	C\$ 494,085.43	60%	C\$ 329,654.37	40%	C\$ 823,739.80

Fuente: Elaboración propia (2021).

Prosiguiendo con el análisis de los flujos de efectivo, el flujo operativo abarca todo lo referente a salidas de dinero durante la vida útil del proyecto y está conformado por las utilidades operativas netas después de impuestos que se calculan al aplicar la cuota del impuesto sobre la renta, en este caso la cuota fija y restarla a las utilidades operativas. Por otra parte, se agrega la depreciación, amortización de la inversión diferida a cinco años y la reinversión en capital de trabajo, la primera solo como salida de dinero pues como se había mencionado antes no posee ningún tipo de efecto como escudo fiscal. (Ver anexo #17 y #18).

En lo que respecta al flujo con financiamiento, este presenta el pago de intereses y principal, además del escudo fiscal que nuestro caso es nulo, como ya se había explicado con

antelación. Por último, este flujo también nos muestra la inversión inicial sin el financiamiento al igual que el flujo de caja libre producto de la suma del total para cada año. (Ver anexo #17 y #18)

7.4.5. Indicadores

7.4.5.1. Costo promedio ponderado de capital des apalancado y costo de oportunidad

Es bien sabido que el costo promedio ponderado o WACC, es la tasa utilizada para descontar los flujos de caja, además según el enfoque del inversor, que el utilizado en el caso de proyectos de inversión, también representa la deuda que los inversores planean recuperar del capital dado. Sin embargo, en el caso del presente estudio de pre factibilidad, la tasa de descuento a aplicar fue determinada a través del costo de oportunidad.

Costo de oportunidad

$$K_e = r_B + R_D + R_p$$

$$10.5\% + 9.38\% + 6.30\%$$

$$K_e \quad \mathbf{26.18\%}$$

Como podemos apreciar en el anterior cálculo, se tomó como referencia la tasa de descuento de un bono corporativo en nuestro caso de Agricornp, S.A., esto se debe a que dicha tasa ya incluye en sí misma un porcentaje X por riesgo inherente a la inversión por la obtención del instrumento de deuda, no obstante no es lo suficiente para mitigar los demás tipos de riesgo sujetos al tipo de negocio que se plantea en este trabajo, por lo cual se han

7.4.5.3. TIR y TIRM

La tasa interna de retorno se define como la tasa de rentabilidad del proyecto obtenida que hace el VAN igual a cero, esta se calcula tomando todos los flujos de caja libre del estado de flujos de efectivo, sin descontar en el caso del comedor de paso “Del camino” al realizar dicho cálculo se obtuvo como resultado una TIR del 79%. Si podría parecer una tasa del todo correcta, sabemos que dicha herramienta tiene limitantes, por lo que se hizo uso y cálculo de la tasa interna de retorno verdadera que, al contrario de la TIR, toma en cuenta los flujos de caja descontándolos hasta el año cero del proyecto, por lo cual, al determinarle, tenemos como resultante una TIRM del 54% sin duda en mayor medida razonable a comparación de la TIR anterior. (Ver anexo #19)

Según el criterio de aceptación y lo establecido en el manual de políticas del proyecto, la tasa interna de retorno debe ser mayor que la tasa de actualización o descuento, en este caso la TIRM es mayor que la tasa de costo de capital utilizada como tasa de descuento, cumpliendo así con los criterios establecidos y haciendo al proyecto aceptable y por lo tanto rentable.

7.4.5.4. Índice de sensibilidad y periodo de recuperación

El índice de sensibilidad o relación beneficio costos, establece una relación entre los costos e ingresos del proyecto y la cantidad de utilidad generada a partir de la inversión para los accionistas después de haber cubierto todos los costos con los ingresos obtenidos.

Al calcular la relación beneficio costos del presente proyecto se hizo uso de la función VNA descontando los flujos con la tasa de costo de capital y dividiendo el resultado con la inversión como se muestra en la tabla número once, resultando un índice de sensibilidad de 2.27, por lo que podemos inferir que cada dólar invertido en el proyecto el inversor recuperara dicho valor un total de 2.27 veces; por lo tanto el proyecto debe ser aceptado pues se ajusta a la política y siguen las pautas establecidas en el anteriormente mencionado manual de políticas, donde se establece que para que este proyecto sea aceptado la RBC debe ser mayor que uno. (Ver anexo #20).

Por su parte el periodo de recuperación del proyecto nos indica el tiempo en el que el dinero invertido, es decir la inversión inicial total de este será recuperada con respecto a la vida útil del negocio. Para este proyecto el periodo de recuperación es de un año con seis meses y siete días, sin embargo, al igual que la TIR se hizo uso de la herramienta conocida como periodo de recuperación ajustado o descontado haciendo uso de los flujos llevados a valor presente, obteniendo un PRI de dos años y cuatro días, siendo más razonable y a la vez cumpliendo también con los parámetros de aprobación que establecen un como PRI aceptable aquel que sea menor de 2.5 años. (Ver anexo #21).

7.4.6. Plan de Inversión

El plan de inversión que tendrá que realizar el Comedor de Paso del Camino para comenzar a operar está compuesto por la inversión fija que está conformada por el equipo de cocina, Muebles, Equipo de cómputo y comunicación y el acondicionamiento; la inversión diferida que se integra de la inversión para poner en marcha el negocio; y por último la

inversión de Capital de trabajo. Estas tres inversiones resultan el plan de inversión del comedor de Paso del Camino que es en total de \$ 23,654.03 que se puede apreciar mejor en el siguiente cuadro:

Tabla No. 26: Plan de inversión.

No	Inversiones Fijas	Año 0	
		C\$	\$
1	Equipo de Cocina	C\$ 187,084.01	\$ 5,372.20
	Cocina de Mesa 6 Quemadores de 36" a Gas	C\$ 33,083.40	\$ 950.00
	Parrilla Jumbo	C\$ 1,600.00	\$ 45.94
	Freidor A Gas De 2 Canastas 40 LBS Aceite	C\$ 26,118.22	\$ 750.00
	Baño María de 6 Módulos con Deslizador	C\$ 65,747.89	\$ 1,887.98
	2 tanques de gas, instalación, válvula, mano de obra y tubería	C\$ 11,200.00	\$ 321.61
	Licuadaora 5 velocidades	C\$ 907.35	\$ 26.05
	Microondas	C\$ 2,179.25	\$ 62.58
	Congelador 7pc	C\$ 9,769.25	\$ 280.53
	Refrigeradora 15 pc	C\$ 19,314.25	\$ 554.62
	Perol Grande	C\$ 4,000.00	\$ 114.86
	Perol Pequeño	C\$ 3,200.00	\$ 91.89
	Olla 26 cm	C\$ 2,249.40	\$ 64.59
	Cazuela	C\$ 3,200.00	\$ 91.89
	Sartén 30 cm	C\$ 1,125.00	\$ 32.30
	Sartén 20 cm	C\$ 870.00	\$ 24.98
	Sartén 24 cm	C\$ 1,020.00	\$ 29.29
	Sartén 28 cm	C\$ 850.00	\$ 24.41
	Sartén 26 cm	C\$ 650.00	\$ 18.67
2	Muebles	C\$ 36,468.52	\$ 1,047.21
	Mesa grande para cocina	C\$ 2,000.00	\$ 57.43
	Mesa estándar con 4 sillas	C\$ 13,200.00	\$ 379.04
	Mesa pequeña con 2 sillas	C\$ 7,200.00	\$ 206.75
	Sillas de barra	C\$ 900.00	\$ 25.84
	Gabinete de pared	C\$ 5,000.00	\$ 143.58
	Mueble MYO para computadora SIT-D295	C\$ 5,006.02	\$ 143.75
	Estantería de acero 5 niveles	C\$ 3,162.50	\$ 90.81
3	Equipo de cómputo y comunicación	C\$ 26,821.85	\$ 770.20
	Computadora de escritorio (CPU, Teclado, Mouse y parlantes)	C\$ 14,891.96	\$ 427.63
	Monitor	C\$ 4,121.38	\$ 118.35

	TV. Led RCA	C\$ 5,744.25	\$ 164.95
	Parlante Bluetooth	C\$ 2,064.25	\$ 59.28
4	Acondicionamiento del local	C\$ 79,280.00	\$ 2,276.56
	Bloque	C\$ 7,650.00	\$ 219.67
	Hierro 3/8	C\$ 6,750.00	\$ 193.83
	Hierro 1/4	C\$ 2,600.00	\$ 74.66
	Alambre de amarre	C\$ 500.00	\$ 14.36
	Canasto	C\$ 10,880.00	\$ 312.42
	Arena	C\$ 1,200.00	\$ 34.46
	Tubos 12x1x16	C\$ 4,000.00	\$ 114.86
	Tubos 2x2x6	C\$ 640.00	\$ 18.38
	Reglas 3x1x6	C\$ 480.00	\$ 13.78
	Clavos 2 1/2 pulg	C\$ 200.00	\$ 5.74
	Clavos de acero 2 1/2 pulg	C\$ 30.00	\$ 0.86
	Piedrín	C\$ 1,050.00	\$ 30.15
	Mano de obra	C\$ 18,000.00	\$ 516.88
	Orinal	C\$ 4,500.00	\$ 129.22
	Ventana 40x 81	C\$ 4,500.00	\$ 129.22
	Ventana 2x 1.15	C\$ 10,000.00	\$ 287.15
	Ventana 2.54x 1.14	C\$ 6,300.00	\$ 180.91

No	Inversiones diferidas	Año 0	
1	Puesto en Marcha	C\$ 25,232.17	\$ 724.55

No	Capital de Trabajo	Año 0	
1	Pago al personal	C\$ 167,090.68	\$ 4,798.08
2	Inventario de Materia Prima e Insumos	C\$ 232,389.94	\$ 6,673.17
3	Agua y Luz	C\$ 12,056.29	\$ 346.20
4	Alquiler del local	C\$ 31,499.99	\$ 904.54
5	Impuesto Alcaldía	C\$ 9,316.35	\$ 267.52
6	Impuesto cuota fija	C\$ 16,500.00	\$ 473.80

Total inversión fija	C\$ 329,654.37	\$ 9,466.16
Total inversión diferida	C\$ 25,232.17	\$ 724.55
Total inversión de trabajo	C\$ 468,853.25	\$ 13,463.32
Total de inversión	C\$ 823,739.80	\$ 23,654.03

Fuente: Elaboración propia (2021).

7.4.7. Análisis de Generación de Valor

7.4.7.1. ROI

El retorno de la inversión fue aplicado cada año, en relación a la vida del proyecto del Comedor Del Camino en los periodos 2021-2025. Se encontraron los siguientes datos:

Tabla No. 27: ROI

ROI		
Año	Valores	Análisis
1	40.15%	El retorno de la inversión es del 40.15%, es decir que de cada dólar invertido se obtendrá 0.4015 centavos de dólar de ganancia. Al ser positivo y mayor que la inversión del socio demostrando que habrá rentabilidad de la inversión, si restamos el ROI de la inversión de los socios nos daría como resultado el rendimiento neto de 14% que es la ganancia que le queda al negocio después de pagar el rendimiento que esperan los socios.
2	32.76%	El retorno de la inversión es del 32.76% %, es decir que de cada dólar invertido se obtendrá 0.3276 centavos de dólar de ganancia. Al ser positivo y mayor que la inversión del socio demostrando que habrá rentabilidad de la inversión, si restamos el ROI de la inversión de los socios nos daría como resultado el rendimiento neto de 6.58% que es la ganancia que le queda al negocio después de pagar el rendimiento que esperan los socios, esta disminución tan representativa al rendimiento neto es debida que los activos de equipo van perdiendo valor cada año.
3	32.85%	El retorno de la inversión es del 32.85%, es decir que de cada dólar invertido se obtendrá 0.3285 centavos de dólar de ganancia. Al ser positivo y mayor que la inversión del socio demostrando que habrá rentabilidad de la inversión, si restamos el ROI de la inversión de los socios nos daría como resultado el rendimiento neto de 6.67% que es la ganancia que le queda al negocio después de pagar el rendimiento que esperan los socios, esta disminución tan representativa al rendimiento neto es debida que los activos de equipo van perdiendo valor cada año
4	27.56%	El retorno de la inversión es del 27.56%, es decir que de cada dólar invertido se obtendrá 0.2756 centavos de dólar de ganancia. Al ser positivo y mayor que la inversión del socio demostrando que habrá rentabilidad de la inversión, si restamos el ROI de la inversión de los socios nos daría como resultado el rendimiento neto de 1.38% que es la ganancia que le queda al negocio después de pagar el rendimiento que esperan los socios, esta disminución tan representativa al rendimiento neto es debida que los activos de equipo van perdiendo valor cada año

5	27.69%	El retorno de la inversión es del 27.69%, es decir que de cada dólar invertido se obtendrá 0.2769 centavos de dólar de ganancia. Al ser positivo y mayor que la inversión del socio demostrando que habrá rentabilidad de la inversión, si restamos el ROI de la inversión de los socios nos daría como resultado el rendimiento neto de 1.51% que es la ganancia que le queda al negocio después de pagar el rendimiento que esperan los socios, en el último año se paga la deuda con la financiera y se deprecia por completo los activos, pero aun los ingresos llegan a ser suficientes para así seguir obteniendo ganancias.
---	--------	--

Fuente: Elaboración propia (2021).

7.4.7.2. *Punto de Equilibrio.*

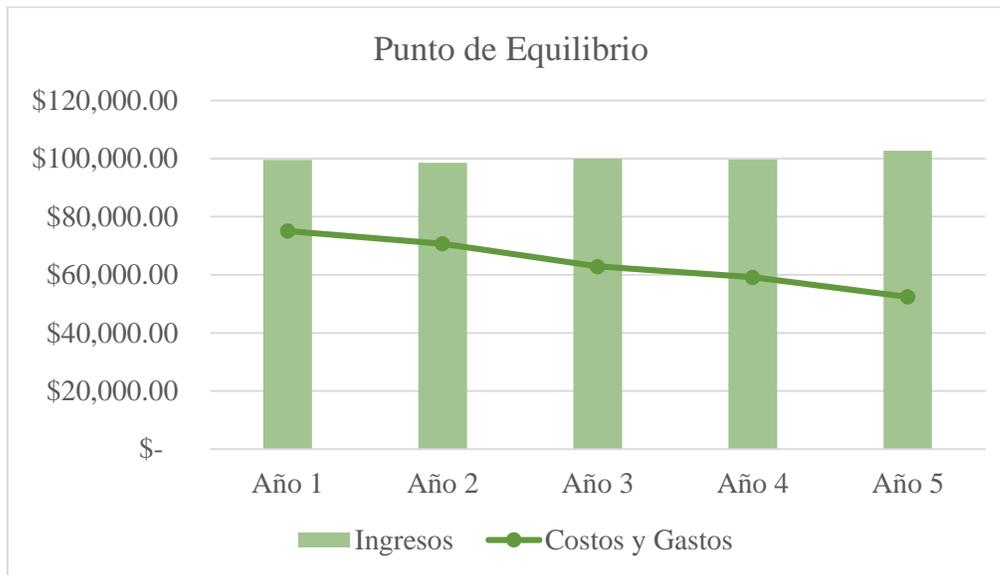
Ya calculados nuestros ingresos, costos y gastos del comedor podemos elaborar el punto de equilibrio en donde podemos calcular los ingresos que debemos de tener para no poseer perdidas en los años de vida que tiene el proyecto del comedor, quedando de la siguiente manera.

Tabla No. 28: Punto de equilibrio

	Punto de Equilibrio	Ingresos
Año 1	\$ 75,112.00	\$ 99,513.63
Año 2	\$ 70,692.45	\$ 98,594.56
Año 3	\$ 62,905.59	\$ 100,027.92
Año 4	\$ 59,168.27	\$ 99,617.05
Año 5	\$ 52,416.21	\$ 102,753.41

Fuente: Elaboración propia (2021).

Gráfica No. 9: Punto de equilibrio



Fuente: Elaboración propia (2021).

Aquí podemos ver con ayuda de la gráfica el punto donde los costos y gastos cruzan los ingresos por ventas de los cinco años de vida que tiene proyectado el comedor Del Camino, cada año nuestros ingresos son mayores y nuestros costos de y gastos van disminuyéndose a la medida que pasan los años, esto debido que tenemos costos fijos se mantendrán año tras año y no representan mayores gastos si producimos más o producimos menos de los ingresos que tenemos proyectados. Cada año se debe de recaudar ciertos ingresos para que los costos fijos y variables no provoquen pérdidas.

7.4.7.3. Estado de situación financiera

Estos son los estados de Situación Financiera que presentara el Comedor Del Camino desde su inicial hasta el que culmina los cinco años de vida que se ha proyectado es decir periodo 2021-2025.

Cada año presentamos ingresos mayores que nos permiten cubrir nuestros costos, gastos y nuestras obligaciones con la financiera.

Compuesto por nuestro Estado Financiero Inicial compuesto sobre la Inversión inicial los equipos a utilizar, el mobiliario, el equipo de oficina y de comunicación, el efectivo que se debe de contar para operar los primeros cuatro meses del negocio como serian: mano de obra, ingredientes, impuestos, pago de los recibos básicos de agua, luz, internet, etc., la inversión para legalizar el negocio.

Tabla No. 29: Estados de situación financiera proyectados.

Comedor Del Camino						
Estado de Situación Financiera						
Expresado en Dólares						
	Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo Corriente						
Efectivo y equivalente al efectivo	\$ 13,475.00	\$ 20,320.25	\$ 27,822.60	\$ 38,309.86	\$ 49,000.65	\$ 62,811.49
Inventario	\$ 349.49	\$ 333.32	\$ 331.27	\$ 329.24	\$ 326.47	\$ 324.18
Total activo corriente	\$ 13,824.49	\$ 20,653.57	\$ 28,153.87	\$ 38,639.10	\$ 49,327.12	\$ 63,135.67
Activo no corriente						
Equipo	\$ 5,376.86	\$ 5,128.00	\$ 3,915.92	\$ 2,803.44	\$ 1,784.01	\$ 851.46
Depreciación Acum. Equipo		\$ (1,025.60)	\$ (978.98)	\$ (934.48)	\$ (892.00)	\$ (851.46)
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$ 1,819.46	\$ 1,735.25	\$ 1,325.10	\$ 948.65	\$ 603.69	\$ 288.12
Depreciación Acum. Mobiliario y E.O		\$ (347.05)	\$ (331.27)	\$ (316.22)	\$ (301.84)	\$ (288.12)
Utensilios	\$ 309.56	\$ 317.16	\$ 532.17	\$ 507.98	\$ 484.89	\$ 462.85
Total activo no corriente	\$7,505.88	\$ 5,807.76	\$ 4,462.94	\$ 3,009.38	\$ 1,678.74	\$ 462.85
				\$ -		
Total activo	\$ 21,330.37	\$ 26,461.33	\$ 32,616.81	\$ 41,648.48	\$ 51,005.86	\$ 63,598.53

Pasivo corriente						
Préstamo bancario c/p	\$ 1,213.72	\$ -	\$-	\$-	\$-	\$-
Total pasivo corriente	\$ 1,213.72	\$ -	\$-	\$-	\$-	\$-
Pasivo no corriente		\$ -	\$-	\$-	\$-	\$-
Préstamo bancario L/p	\$ 8,747.31	\$ 8,342.46	\$ 6,895.53	\$ 5,086.86	\$ 2,826.04	\$ -
Total pasivo	\$ 9,961.03	\$ 8,342.46	\$ 6,895.53	\$ 5,086.86	\$ 2,826.04	\$ -
Patrimonio						
Capital	\$ 11,369.35	\$ 10,843.14	\$ 10,350.26	\$ 9,879.78	\$ 9,430.69	\$ 9,002.02
Utilidad retenida		\$ 7,275.74	\$ 6,945.02	\$ 14,672.33	\$ 25,469.00	\$ 36,987.77
Utilidad del periodo			\$ 8,426.01	\$ 12,009.50	\$ 13,280.13	\$ 17,608.74
Total patrimonio	\$ 11,369.35	\$ 18,118.88	\$ 25,721.29	\$ 36,561.62	\$ 48,179.82	\$ 63,598.53
Total pasivo + capital	\$ 21,330.37	\$ 26,461.33	\$ 32,616.81	\$ 41,648.48	\$ 51,005.86	\$ 63,598.53
Comprobación						

Cada año hay incrementos del efectivo y equivalente al efectivo debido por los ingresos proyectados del estado de resultado. El inventario va incrementando en relación al incremento de ventas, entre más se proyecte vender más inventario se necesita. Las cuentas de activos corrientes van disminuyendo por la depreciación de los equipos, mobiliarios y equipos de oficina, están se observan en la tabla de depreciación, la única cuenta que incrementa son los utensilios para el segundo año. Las cuentas de pasivo corriente tienen disminución a medida que se paga la deuda con la financiera. Las cuentas de patrimonio aumentan debido por las utilidades del ejercicio y la acumulación de las utilidades retenidas de los periodos anteriores. Todas las cuentas anteriormente mencionadas y los demás informes financieros proyectados del presente proyecto, por efectos cambiarios, al realizar la conversión de córdoba a dólares fue usada la tasa de crecimiento de deslizamiento de la moneda proyectada de un 4.7620% para los próximos cinco años (Ver anexo #25).

VIII. Conclusiones

Con respecto al primer objetivo del presente trabajo, que corresponde a la elaboración de un estudio de mercado sobre la oferta, demanda y precios del servicio que brindara el comedor de paso “Del camino” en el municipio de Mateare, específicamente en el tramo de carretera correspondiente a Los Brasiles-Mateare, para los años 2021-2025. Tras la aplicación de encuestas y demás instrumentos correspondientes detallados en la tabla de operacionalización de variables y diseño metodológico se logró determinar, en primera instancia la oferta existente de servicios similares al nuestro, entre los cuales figuran dos negocios pequeños de índole familiar el primero conocido como “Pollos Elhoim” que ofertan almuerzos y desayunos caseros, con más de cinco años de operación; por otro lado se encuentra el comedor “El Vaquero” con tan solo un año de inauguración en la zona, el que al contrario del primer negocio solamente oferta el servicio de desayunos operando solamente por las mañanas, ambos negocios teniendo ventas mensuales de 7320 unidades en total, también definidos como competidores directos.

Con respecto al análisis de demanda, en lo que corresponde a la demanda potencial, al realizarse el cálculo de escenarios en base a las ventas mensuales de los competidores, esta se sitúa en los 21,216 unidades para desayunos y 28,496 para almuerzos tomando en cuenta el escenario optimista de los tres creados, por lo antes mencionado la demanda insatisfecha se determinó al restar la demanda potencial y oferta en unidades físicas, como resultado esta asciende a los 13, 896 unidades en caso de desayunos y 21, 176 unidades para almuerzos.

Habiendo obtenido los resultados anteriores, partiendo ahora de la capacidad real de nuestro proyecto en base al equipo principal para la producción, pasamos a dar cobertura a dichas unidades a producir, pudiendo en la práctica dar abasto para cubrir el 138% de estas, es decir el 100% de los platos estimados a producir y un 38% restante que corresponde a lo que conocemos como capacidad ociosa, dicho porcentaje nos permitirá seguir operando sin necesidad de realizar la compra de equipos nuevos y poder cumplir con un aumento imprevisto del esperado en la demanda de nuestros productos (siendo esta originalmente con un crecimiento del 4% anual), cuyo cálculo se dio a través de las llamadas gradientes de crecimiento haciendo uso de media geométrica y el producto interno bruto del sector comercio.

Otro punto que se ha logrado aclarar a través de la presente investigación es la identificación de los proveedores en la zona, entre los cuales figuran como los principales, matadero el cacique, que proveerá todo lo que compete a carnes, cortes y embutidos de cerdo, Maxi pali Ciudad Sandino, donde se abastecerá de diversos tipos de vegetales, carnes e insumos necesarios para la operación del negocio, por su parte también se recurrirá a la compra de insumos y desechables en el popular mercado Israel Lewittes, además de la distribuidora de Coca Cola Company situada en ciudad Sandino, quien nos brindará el servicio de abastecimiento en lo que respecta a refrescos y jugos artificiales al igual que exhibidores para la comercialización de los productos.

Por último, se llevó a cabo la determinación de los precios de venta, luego del cálculo y proyección de los costos de producción y CIF, los cuales se consideran en el rango de aceptables y capaces de competir con los precios de los negocios circundantes que se

dedican al mismo giro que el del presente proyecto, incluso luego de la aplicación de los márgenes de ganancias los que registran un alza con una frecuencia de cada uno a dos años, para el precio de los todo esto fundamentado con la información obtenida de la encuesta y entrevista realizada en el municipio.

Por lo que refiere al siguiente estudio, que corresponde a los aspectos técnicos del proyecto, se detalla la selección de macro y micro localización de la planta física haciendo uso para ambos del método cualitativo por puntos el que se caracteriza por tomar en cuenta parámetros determinados y ajustados a la necesidad de cada proyecto, asignado también un peso de carácter numérico que define la puntuación a obtener. Como resultado de este proceso, se seleccionó el municipio de Mateare con una puntuación de 4.45 debido a la posibilidad de inversión en el lugar, la poca cantidad de competencia directa y la existencia de la problemática antes mencionada en el planteamiento del problema; por otro lado la micro localización se vio seleccionada entre módulos o locales para alquiler en diversos lugares del Mateare, siendo seleccionado el local del antes conocido comedor “El Viajero” con una puntuación de 4.1, ya que de entre los candidatos seleccionados es quien cuenta con la mejor ubicación estratégica, un precio razonable además de ser el más cercano al mercado meta y poseer la infraestructura mejor adaptada para nuestras necesidades.

A su vez la capacidad real de producción también fue determinada en este estudio, cuyo cálculo se basó también en la utilización de escenarios, planteando dos, el primero presentando el equipo principal en este caso la cocina con capacidad máxima y condiciones óptimas y la segunda con un rango de deficiencia de 25% lo que incluye desperfectos en el

equipo, entre otros factores, obteniendo al final una capacidad real con respecto al segundo escenario de 5920 unidades al mes.

Para el acondicionamiento del local luego de haberle seleccionado, se llevó a cabo la elaboración del plano de construcción donde se detallaban cada uno de los lugares a remodelar, incluidos los diversos ambientes para la atención al cliente, a su vez a través de la opinión de un experto, se realizó el presupuesto para la remodelación y acondicionamiento del local, el que en total asciende a \$2,276.56 dólares, incluyendo la mano de obra. Al mismo tiempo se seleccionaron los artículos y equipos de cocina, electrodomésticos y muebles, además de sus cantidades y precios a través de cotizaciones en diversas casas comerciales, como lo son IMISA, Economart, Tropicigas, tiendas independientes y mercados populares.

Para los aspectos legales y organizacionales del presente proyecto, que comprenden los primeros desde su constitución e inscripción como negocio, hasta las leyes que rigen el marco tributario. El comedor de paso “Del Camino” se constituye como una micro empresa o mejor dicho un negocio familiar, en el registro de la alcaldía de Mateare, pagando una matrícula del 1% de la inversión inicial del proyecto, además obteniendo con anterioridad el registro sanitario por parte del Ministerio de Salud, para poder operar acorde a los estándares de sanitación del país, luego acudiendo a la dirección general de ingresos para su debido registro, siendo clasificado como una empresa bajo régimen simplificado. Como se afirmó arriba, entre que respecta al marco tributario que regirá al negocio en su operación, se estableció el pago del impuesto sobre la renta segunda tabla progresiva perteneciente al régimen simplificado, un total de C\$ 5,500 córdobas, por otro lado, también se deberá pagar el impuesto en concepto recolección de desechos por una cuota mensual de C\$ 80 córdobas

y la mensualidad en concepto de impuesto sobre ingresos el 1% de los ingresos brutos proyectados.

En contraste con lo anterior, los aspectos organizacionales establecidos para este proyecto, han sido formulados siguiendo los fundamentos de la administración, primeramente estableciendo los puestos de trabajo, sus tareas y responsabilidades, al igual que la jerarquía y cadena de mando en el manual de funciones y organigrama del negocio, a su vez se redactaron y pusieron en práctica políticas en su respectivo manual, como por ejemplo las de manejo de efectivo, inventario y de aceptación de las herramientas de análisis financieras, entre otras, todas estas siendo aplicadas a lo largo de los estudios que conforman el presente trabajo.

Para concluir, el último ápice de este estudio de pre factibilidad corresponde al análisis financiero. Mediante el cual se determinaron en primera instancia los costos de producción por insumos a través del uso de balance másico para fijar también las porciones a usar en cocina y a servir, luego calculando la tasa de mano de obra directa (de C\$6.65 para desayuno y C\$7.28), proporcional a las horas de trabajo planteadas según el manual de funciones y políticas del negocio en cocina, dando paso al cálculo de la tasa CIF, que representa en porcentaje la proporción de los costos primos que pertenece a los costos indirectos siendo esta variable mediante se proyecta pasando de 3.7977% a 3.6515%, para los dos primeros años, 3.5112% y 3.3761% en los años tres y cuatro y por ultimo 3.2463% para el año cinco.

Dicho lo anterior, el siguiente punto que ha podido realizarse a través de este estudio es la proyección de ventas tanto en unidades físicas como monetarias y su costo de venta, dicho

proceso, parte de la distribución del porcentaje de ventas tomando como base la encuesta realizada a 73 personas en el municipio de Mateare comunidad de los Brasiles, donde se detallan sus preferencias y el precio de los productos de los competidores extraído de la guía de observación aplicada, dando un porcentaje más alto a los platos cuyo precio sea menor y estén dentro de las preferencias de los potenciales clientes de los que resaltan los platos elaborados a base de carne de pollo, res y cerdo, en cuanto a las bebidas se destacan los jugos naturales y refrescos artificiales. Una vez proyectadas las ventas fue posible notar la tendencia alcista de los ingresos brutos que están totalmente conformados por las ventas y los costos que están ligadas a estas últimas, puesto que al aumentar el número de platos a producir deberán adquirirse más insumos; en cambio los gastos sufren bajas y alzas debido a los mismos componentes de estos que tienden a ser variables en algunos casos (véase el caso del impuesto a la renta de la alcaldía municipal) y el pago periódico de otros como la adquisición de vajilla y cubiertos.

Continuando con los resultados del estudio financiero, tras terminar de proyectar lo mencionado en el párrafo anterior, se adaptó toda esta información al modelo de costos estándar incluyendo gastos y la compra de insumos para la preparación de los productos a partir del balance másico elaborado previamente, ambas cuentas equivalentes a C\$ 3,515,555.05 córdobas y C\$5,001,731.76. Luego realizando los informes financieros pertinentes comenzando con el estado de resultados proyectados del cual podemos destacar los gastos financieros, generados por la adquisición de un préstamo en concepto de financiamiento para inversión fija que comprende acondicionamiento del local y compra de equipos, utensilios y muebles; por un monto de \$9,500 dólares, a un plazo de cinco años y tasa de interés efectiva anual de 25%, en financiera FAMA. Al hablar de financiamiento

damos paso a la ya definida estructura óptima de capital de nuestro negocio con un 60% para capital propio y 40% de capital por financiamiento. Por otro lado, al restar los costos y gastos a los ingresos, como resultado se obtiene un beneficio en todos los años a lo largo de la vida del proyecto.

El próximo punto a resaltar es la elaboración del flujo de efectivo, el que está compuesto por el flujo de inversiones, flujo operativo y flujo con financiamiento. De los cuales el primero presenta la inversión en capital de trabajo necesario para la operación del negocio, el que está calculado utilizando el método de proyección usando también la gradiente de crecimiento antes mencionada, puesto que el capital de trabajo depende también del crecimiento de la demanda, además dicha proyección fue hecha de manera trimestral debido al ciclo de reemplazo de inventarios que por el tipo de giro del negocio debe ser corto ya que se trata de perecederos invirtiendo al final \$13,269.73 en capital de trabajo a lo largo del proyecto. El segundo flujo muestra las salidas de dinero que corresponden a depreciación y amortización de la inversión diferida.

Para finalizar, los últimos resultados obtenidos mediante este estudio son las herramientas de evaluación financiera que determinaran y ayudaran a la toma de decisión sobre la rentabilidad y aceptación del proyecto en valoración, primeramente haciendo uso del costo de capital de los socios (de 26.18% haciendo uso del costo de oportunidad) para descontar los flujos para el cálculo del VPN, este posee un valor mayor que uno (C\$848,654.70), siendo aceptado pues cumple con los parámetros establecidos en las políticas del negocio. Asimismo, se hizo uso de la TIRM que dio como resultado un 54%, un porcentaje aceptable y mayor que la tasa de actualización o tasa de descuento. La relación beneficio costo del

proyecto es de 2.27, lo que significa que el inversor recuperara 2.27 veces por cada dólar invertido en el negocio, este índice es aceptable puesto que se establece en las políticas que debe ser mayor que uno. El tiempo de recuperación de este proyecto es de dos años y cuatro días, haciéndole aceptable ya que el máximo para dicho parámetro es la recuperación en dos años y medio. Por todo lo anteriormente mencionado se puede considerar como rentable la presente propuesta de proyecto, cuyas herramientas financieras aplicadas luego del proceso de investigación, procesamiento y cálculo, han cumplido con todas las condiciones de aprobación.

IX. Recomendaciones

- Se recomienda la instalación de un sistema o software que permita la contabilización y fácil registro de las ventas de cada producto; separando cada uno de estos por secciones pudiendo así organizar de forma sencilla para el operador las órdenes y la facturación rápida, ayudando a agilizar el servicio y a su vez reducir el tiempo de espera para el cliente.
- Asimismo, se sugiere la implementación del servicio de delivery a través de la subcontratación de terceros, como parte de la ampliación del negocio hacia nuevos segmentos de clientela, siendo este un servicio adicional que recientemente ha ganado popularidad de manera considerable.
- El establecimiento de relaciones comerciales y convenios con proveedores mayoristas, para la compra de insumos y desechables en mayores cantidades y menor tiempo asegurando el abastecimiento de inventarios; a la vez que se aminoran los costos.
- Instauración de acuerdos con las empresas aledañas para la oferta de nuestros servicios para banquetes u ocasiones especiales, ampliando también de esta forma nuestro mercado meta. Incluso pudiendo implementar nuevos productos orientados a este concepto.

- Se aconseja la admisión y ejecución del proyecto “Del Camino”, puesto que después de haber sido evaluado financieramente a través de las herramientas mencionadas y aplicadas en los aspectos financieros elaborados como parte del estudio de pre factibilidad, ha aprobado todos los ratios siguiendo las pautas establecidas en las políticas de aprobación según los socios.

X. Bibliografía

Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (1996). CODIGO DEL TRABAJO (CON SUS REFORMAS, ADICIONES E INTERPRETACIÓN AUTENTICA). Ley No.185. Publicado en la el Diario oficial de Nicaragua la Gaceta No.205 del 30 de octubre de 1996. Recuperado de: <https://www.poderjudicial.gob.ni/cjnejapa/image/codigo-trabajo.pdf>

Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (2005). *Código tributario de la Republica de Nicaragua Ley No.562*. Publicado en el Diario Oficial de Nicaragua la Gaceta No.227 del 23 de noviembre del 2005. Recuperado de: http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_nic_cod_trib_ref.pdf

Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (2014). *Constitución Política de la República de Nicaragua Texto íntegro con reformas incorporadas a 2014*. Publicado en el Diario Oficial de Nicaragua la Gaceta No. 32 del 18 de febrero de 2014.

Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (2012). *Ley No.822. Ley de Concertación Tributaria*. Publicado en la el Diario oficial de Nicaragua la Gaceta No.241 del 17 de diciembre de 2012. Recuperado de: <https://www.dgi.gob.ni/pdfLegislacion/58>

Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (2019). *Ley No.987 Ley de Reformas y Adiciones a la Ley No. 822, Ley de Concertación Tributaria*. Publicado en la el Diario oficial de Nicaragua la Gaceta No.41 del 28 de febrero del 2019. Recuperado de: <https://www.dgi.gob.ni/pdfLegislacion/1057>.

Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (2007). *Ley General de Higiene y Seguridad del Trabajador*. Publicado en la el Diario oficial de Nicaragua la Gaceta No.133 del 13 de Julio del 2007. Recuperado de: <https://www.ilo.org/dyn/travail/docs/2219/OSH%20LAW.pdf>

Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (2002). *Ley general de la salud. Ley No.423*. Publicado en el Diario Oficial de Nicaragua la Gaceta No.91 del 17 de mayo del 2002. Recuperado de: http://www.vertic.org/media/National%20Legislation/Nicaragua/NI_Ley_423_General_de_Salud_2002.pdf

Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (2006). *Ley de seguridad social. Ley No.539*. Publicado en la el Diario oficial de Nicaragua la Gaceta No.225 del 20 de noviembre del 2006. Recuperado de: <https://extranet.who.int/nutrition/gina/sites/default/files/Nic%20Ley%20539%20Seguridad%20Social.pdf>

Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (2007). *Ley del salario mínimo. Ley No.625*. Publicado en la el Diario oficial de Nicaragua la Gaceta No.120 del 26 de junio del 2007. Recuperado de: <https://www.ilo.org/dyn/travail/docs/2126/Ley625Nic.pdf>

Asamblea Nacional de la Republica de Nicaragua (1988). *Ley de Municipios. Ley No. 40*. Publicado en La Gaceta, Diario Oficial No. 155 de 17 de agosto de 1988. Recuperado de

[http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/A9659A4CEC31974B062570A10057805E?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/A9659A4CEC31974B062570A10057805E?OpenDocument)

Baca, G. (2001). *Evaluación de Proyectos*. México, Distrito Federal, México: MGRRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A de C.V.

Banco Bilbao Vizcaya Argentina. (2017). BBVA: *¿Qué es la inversión?* Recuperado de: <https://www.bbva.com/es/que-es-la-inversion/>

Callen, T. (2008). *¿Qué es el producto interno bruto?* Finanzas y Desarrollo. Recuperado el día ocho de Mayo del 2021 de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2008/12/pdf/basics.pdf>

Castillo Guido, Óscar (2012). *Manual de Derecho Constitucional: concordancias con la Constitución Política de Nicaragua y sus Reformas*. Primera edición. Managua, Nicaragua: Editorial PAVSA.

Centro Nacional de Artes. (2014). Programa de Apoyo a la Docencia, Investigación y Difusión de las Artes. Recuperado de: <https://www.cenart.gob.mx/wp-content/uploads/2014/08/Gu%C3%ADa-PADID-2014.docx.pdf>

Concepto Definición de, Redacción. (Última edición:9 de septiembre del 2019). *Definición de Reglamento*. Recuperado de: <https://conceptodefinicion.de/reglamento/>. Consultado el 16 de mayo del 2020.

Córdoba, M. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

Enciclopedia Jurídica (2020). *Decreto*. Enciclopedia Jurídica. Recuperado de: <http://www.encyclopedia-juridica.com/d/decreto/decreto.htm> Consultado el 16 de mayo del 2020.

Gitman, Lawrence J. y Zutter, Chad J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Décimo segunda edición. México: Pearson Educación.

Meza, J. (2013). *Evaluación Financiera de Proyectos*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

Oficina de Administración de los Tribunales Academia Judicial Puertorriqueña (2015). *Glosario de Términos y de Conceptos Jurídicos o Relativos al Poder Judicial*. <https://www.ramajudicial.pr/orientacion/glosario.pdf>

Presidente de la Republica de Nicaragua (1989). Decreto 455. Plan de Arbitrios Municipal. Publicado en la Gaceta No. 144 del 31 de julio de 1989. Recuperado de: <http://www.amunic.org/wp-content/uploads/2015/08/Decreto-455-Plan-de-Arbitrios-Municipal.pdf>

Prosegur (2021). ¿Qué es el Índice de Producción Industrial (IPI) y como es en España? Prosegur Alarma. Recuperado el día ocho de Mayo del 2021 de: <https://blog.prosegur.es/indice-de-produccion-industrial/#:~:text=El%20C3%8Dndice%20de%20Producci%C3%B3n%20Industrial%20es%20un%20Indicador%20que%20mide,calidad%20de%20la%20producci%C3%B3n%20industrial.&text=Este%20indicador%20se%20utiliza%20para,la%20Influencia%20de%20los%20precios.html>

Raffino, María Estela (16 de enero de 2019). *Valores de una empresa*. Conceptos.de.

Recuperado de: <https://concepto.de/valores-de-una-empresa/>. Consultado: 18 de mayo de 2020.

Red de Conocimientos Electorales (A.C.E.) (1998-2020). *Integridad Electoral*. Red de

Conocimientos Electorales (A.C.E.). Recuperado de:

<http://aceproject.org/main/espanol/ei/eic.htm> Consultado el 16 de mayo del 2020.

Rus Arias, E. (31 de 08 de 2020). Economipedia. Obtenido de

<https://economipedia.com/definiciones/flujoograma.html>

Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R. (1991). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Segunda

edición. México: MCGRAW-HILL INTERAMERICANA DE MÉXICO, S.A. de

C.V.

Thompson, J. (2009). Estudio de Pre factibilidad [Mensaje en un blog]. Recuperado de

<http://todosobrepuestos.blogspot.com/2009/04/estudio-de-prefactibilidad.html>

Vilchis, M. (s.f.). Medidas de Tendencia Central-Otras medidas de tendencia central.

https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI_Lectura/licenciatura/documentos/LEC4.pdf

Westreicher, G. (29 de 09 de 2020). Economipedia. Obtenido de

<https://economipedia.com/definiciones/retorno-de-la-inversion-roi.html>

Thompson, J. (2009). Estudio de Pre factibilidad [Mensaje en un blog]. Recuperado de <http://todosobreproyectos.blogspot.com/2009/04/estudio-de-prefactibilidad.html>

Prosegur (2021). ¿Qué es el Índice de Producción Industrial (IPI) y como es en España?.

Prosegur Alarma. Recuperado el día ocho de Mayo del 2021 de:

<https://blog.prosegur.es/indice-de-produccion-industrial/#:~:text=El%20%C3%8Dndice%20de%20Producci%C3%B3n%20Industrial%20es%20un%20Indicador%20que%20mide,calidad%20de%20la%20producci%C3%B3n%20industrial.&text=Este%20indicador%20se%20utiliza%20para,la%20influencia%20de%20los%20precios.html>

Callen, T. (2008). ¿Qué es el producto interno bruto?. Finanzas y Desarrollo. Recuperado el

dia ocho de Mayo del 2021 de

<https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2008/12/pdf/basics.pdf>

Vilchis, M. (s.f.). Medidas de Tendencia Central-Otras medidas de tendencia central.

https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI_Lectura/licenciatura/documentos/LEC4.pdf

XI. Anexos

Anexo #1: Entrevista General 1

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua

UNAN-Managua

Facultad de Ciencias Económicas

Departamento de Contaduría Pública y Finanzas



Entrevista General 1

Entrevista como instrumento para la realización de estudio de mercado

Nombre del entrevistado: _____

Fecha:

Ocupación y nombre del negocio: _____

Objetivo: Elaborar un estudio de mercado sobre la demanda, oferta y precio del servicio del “Comedor del camino” en el km 19 ½ carretera nueva a León en los años 2021- 2025.

Preguntas:

¿Cuánto tiempo lleva en el negocio de comidera?

¿Qué tipos de producto ofrece en su local?

¿Cuál es el más consumido?

¿En qué rango de precio oscilan sus comidas?

¿Cuánto llega a vender al día?

¿En qué época del año sus ventas son bajas? ¿En qué época del año bajan?

¿Cuál es el precio de comida que los clientes más demandan?

¿Qué estrategias suele emplear al tratar de competir con comideras aledañas?

¿Cuenta con algún proveedor de bebidas o carne?

¿Cuáles son esos proveedores?

¿Cómo organiza los platillos cada día?

¿Cuánto cocina de arroz, frijoles y el resto de productos diario? Denos un ejemplo.

¿Cuántos platillos vende al día? ¿Cuántos corresponden carne de res, pollo o cerdo?

¿Cuánto personal tiene destinado para la cocina? ¿De cuánto es su salario? ¿Su salario es mensual o quincenal?

¿Cree usted que sus ganancias han incrementado desde que inicio en el negocio?

¿Cree usted que el mercado de los restaurantes ha incrementado? ¿Y la demanda de comida?

¿La mayoría de sus clientes provienen de Mateare o de fuera del municipio?

Anexo #2: Guía de observación Restaurantes

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua

UNAN-Managua

Facultad de Ciencias Económicas

Departamento de Contaduría Pública y Finanzas



Guía de Observación Restaurante

Fecha:

Hora de Inicio: _____ : _____ **Hora Final:** _____ **Día:** _____

Objetivo: Realizar observación de locales de comedores y restaurantes para conocer utensilios y el ambiente.

Nombre del Negocio: _____

Menú

❖ Carnes:

Pollo

Res

Pescado

Cerdo

❖ Refrescos:

Gaseosas

Fresco Natural

Jugos

Local

- Numero de Sillas
- Número de mesas
- Numero de cocinas

Equipos

- Refrigeradores
- Parilla
- Cocinas
- Freezers

Personal

- Numero de Cocineros
- Numero de Meseros
- Caja

Localización

- Céntrico
- Visible
- Accesible

Cantidad de comida

- Mucha
- Poca
- Adecuada

Tiempo de espera

- Mucho
- Poco
- Adecuado

Calidad de la Atención

- Buena
- Regular
- Deficiente

Anexo #3: Guía de Observación Flujo Vehicular

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua

UNAN-Managua

Facultad de Ciencias Económicas

Departamento de Contaduría Pública y Finanzas



Guía de Observación Flujo Vehicular

GUIA DE OBSERVACION

Fecha:

Hora de

Inicio: _____: _____ **Hora Final:** _____: _____

Objetivo: Determinar a través de la observación, el número de vehículos que circulan por la carretera nueva a León en el tramo Los Brasiles-Mateare

Número de Vehículos

Vehículo Liviano (Carril Izquierdo)		Vehículo Liviano (Carril Derecho)	
Transporte pesado (Carril izquierdo)		Transporte pesado (Carril Derecho)	

Anexo #4: Encuesta Estudio de Mercado

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua

UNAN-Managua

Facultad de Ciencias Económicas

Departamento de Contaduría Pública y Finanzas



Encuesta Estudio de Mercado

Esta encuesta está pensada para analizar un proyecto de inversión de un Comedor en el municipio de Mateare.

Edad: _____

Sexo: _____

Estado Civil: _____

Marque con una "X" la respuesta a seleccionar.

1. ¿Cuál es su promedio de ingreso mensual?

a) C\$2,500 a 5,000

b) C\$5,001-8,000

c) C\$8,001-10,000

d) C\$10,001-13,000

e) Más de C\$13,001

2. ¿Con que frecuencia desayuna fuera de casa en la semana?

a) Nunca

b) 1 a 3 veces

c) 3 a 5 veces

d) 6 a 7 veces

3. ¿Con que frecuencia almuerza fuera de casa en la semana?

a) Nunca

b) 1 a 3 veces

c) 3 a 5 veces

d) 6 a 7 veces

4. ¿Regularmente cuánto ha pagado por un desayuno?

a) Menos de C\$40

b) C\$40-49

c) C\$50-59

d) C\$60-70

e) Más de C\$70

5. ¿Regularmente cuánto ha pagado por un almuerzo?

a) Menos de C\$80

b) C\$80-89

c) C\$90-99

d) C\$100-110

e) Más de C\$110

6. ¿Qué tipo de carnes consume mayor mente? Seleccione más de una alternativa si usted así lo considera

a) Res

b) Pollo

c) Cerdo

d) Pescado

7. ¿Qué tipo de bebidas prefiere? Seleccione más de una alternativa si usted así lo considera

a) Refrescos Naturales

b) Gaseosas

c) Jugos Artificiales

8. ¿Cómo prefiere usted consumir sus alimentos?

a) Comer en el local

b) Pedir para llevar

9. ¿Los fines de semana desayunan o almuerzan fuera de casa?

a) Si

b) No

10. Si su respuesta fue “si” a la pregunta anterior. ¿Viajan fuera del municipio de Mateare para comer?

a) Si

b) No

11. ¿Qué considera que son las cualidades de un comedor? Seleccione más de una alternativa si usted así lo considera.

a) Precio

b) Servicio

c) Calidad de la comida

d) Parqueo

12. ¿Si existiera un local en el municipio de Mateare con las cualidades que marco anteriormente asistiría?

a) Si

b) No

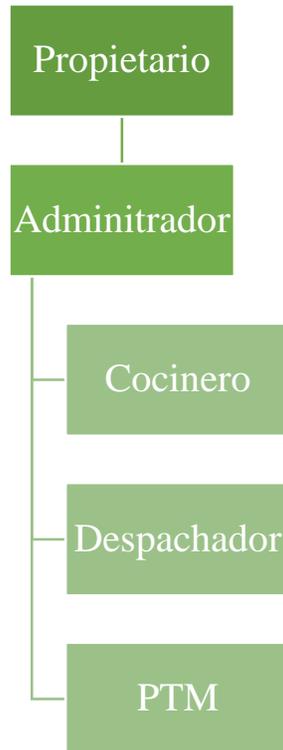
¡Muchas gracias por su colaboración!

Anexo #5. Plano del Comedor de Paso del Camino



MANUAL DE FUNCIONES	Página: 1
	Fecha: 21/12/2020
<p data-bbox="483 520 1135 554" style="text-align: center;">Manual de Funciones del Comedor Del Camino</p> <div data-bbox="240 810 1325 1566" style="text-align: center;"><p data-bbox="240 1255 1325 1566" style="font-size: 2em; font-weight: bold; text-align: center;">Comedor Del Camino</p></div>	

Organigrama del Comedor Del camino



MANUAL DE FUNCIONES		Página: 3
		Fecha: 21/12/2020
Cargo	Administrador	
Área Organizativa	Administración	
Jerarquía del puesto		
Puesto Inmediato Superior	Propietario	
Puestos Subordinados	<ul style="list-style-type: none"> • Cocinero • Despachador • PTM 	
Tipo de Puesto	Administrativo	
Descripción Genérica		
<p>Este puesto responde a un proceso de prelación por parte del Propietario del Comedor “Del Camino”, siendo nombrado al puesto finalmente por el mismo.</p> <p>Su función principal es:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planificar, coordinar y asignar cada una de las actividades para el funcionamiento normal del comedor. 		
<p style="text-align: center;">Responsabilidades del ocupante del puesto:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coordinar a los trabajadores para el funcionamiento del comedor. • Coordinar con propietario y el cocinero los platillos que elaboraran en la semana. • Coordinar con el cocinero los ingredientes, productos e insumos de cocina que se compraran. • Mantener al día y en orden los pagos y deudas que realice el comedor “Del Camino” para sus operaciones • Mantener al día una contabilidad general para control del local. • Asegurar que el personal cumpla con eficiencia y eficacia el desarrollo de las actividades asignadas. • Mantener un nivel fluido de comunicación con el propietario y subordinados. • Velar por la satisfacción razonable del cliente. • Informar ante cualquier situación de riesgo o de importancia al Propietario. 		
<p style="text-align: center;">Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planificar, coordinar y asignar las actividades propias para hacer funcionar el comedor. • Realizar las compras con el cocinero los ingredientes, productos e insumos de cocina que se compraran. 		

<ul style="list-style-type: none"> • Velar por el uso adecuado de los recursos del comedor. • Asegurar la calidad de los alimentos y de la atención. • Elaborar informes diarios de ganancia, gastos y costos para el propietario. • Dar el seguimiento a los trabajadores que tiene a cargo. 	
Relaciones de Coordinación:	
<ul style="list-style-type: none"> • Propietario • Cocinero 	
Requisitos	
Cualidades Primordiales	Buena presentación, poseer fuertes principios morales y éticos, ser proactivo, excelente relacionándose con personas y saber trabajar bajo presión.
Competencia de conducta	<ul style="list-style-type: none"> • Puntual • Responsable • Honesto • Líder • Proactivo • Comunicativo
Competencia de Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia laboral de un año • Conocimientos básicos del paquete Office • Conocimiento en contabilidad básica • Conocimientos generales en Costos • Conocimientos generales en Kardex
Formación académica	Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas o Licenciatura en Administración de Empresas o Licenciatura en Banca y Finanzas

MANUAL DE FUNCIONES		Página: 5
		Fecha: 21/12/2020
Cargo	Cocinero	
Área Organizativa	Administración	
Jerarquía del puesto		
Puesto Inmediato Superior	Administración	
Puestos Subordinados	<ul style="list-style-type: none"> • PTM 	
Tipo de Puesto	Operativo	
Descripción Genérica		
<p>Este puesto responde a un proceso de prelación por parte del Propietario del Comedor “Del Camino”, siendo nombrado al puesto finalmente por el mismo.</p> <p>Su función principal es:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planificar, controlar y prepara los alimentos 		
Responsabilidades del ocupante del puesto:		
<ul style="list-style-type: none"> • Garantizar un ambiente higiénico para la preparación de alimentos. • Mantener el control de insumos, productos e ingredientes a utilizar. • Mantener comunicación con el administrador y el propietario. • Dar un uso adecuado del equipo de higiene, protección personal, utensilios y equipos para la realización de los alimentos • Informar ante cualquier situación de riesgo o de importancia al jefe inmediato. 		
Funciones:		
<ul style="list-style-type: none"> • Planificar y coordinar los platillos de la semana con el Administrador y Propietario. • Elaborar la lista de compra de insumos, productos e ingredientes para los alimentos • Mantener un inventario de insumos necesario para evitar desperdicios. • Preparar los desayunos y almuerzos con una gran calidad y sabor. • Mantener frescos los ingredientes. 		
Relaciones de Coordinación:		
<ul style="list-style-type: none"> • Propietario • Administrador 		

Requisitos	
Cualidades Primordiales	Buena presentación, poseer fuertes principios morales y éticos, ser proactivo, excelente relacionándose con personas y saber trabajar bajo presión.
Competencia de conducta	<ul style="list-style-type: none"> • Puntual • Responsable • Honesto • Proactivo • Comunicativo
Competencia de Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia laboral de un año • Conocimientos en el área de cocina • Conocimientos de higiene y seguridad laboral • Tener un amplio repertorio de platillos
Formación académica	Técnico General en Cocina y Gastronomía
Normas de Seguridad e Higiene	
Al iniciar actividades:	
<ul style="list-style-type: none"> • Limpiar y Ordenar el área de trabajo • Lavar bien sus manos • Colocarse el equipo de higiene (gorro, guantes y bata) • Corroborar la limpieza de los utensilios y equipos de cocina 	
Durante las actividades:	
<ul style="list-style-type: none"> • Utilizar correctamente los equipos y utensilios de cocina • Ser lo más limpio y ordenado posible 	
Al concluir las actividades:	
<ul style="list-style-type: none"> • Limpieza de los equipos y utensilios de cocina • Limpieza del área de trabajo • Desechar correctamente los desperdicios de alimentos y guante 	

MANUAL DE FUNCIONES		Página: 7
		Fecha: 21/12/2020
Cargo	Despachador	
Área Organizativa	Administración	
Jerarquía del puesto		
Puesto Inmediato Superior	Administración	
Puestos Subordinados	Ninguno	
Tipo de Puesto	Operativo	
Descripción Genérica		
<p>Este puesto responde a un proceso de prelación por parte del Propietario del Comedor “Del Camino”, siendo nombrado al puesto finalmente por el mismo.</p> <p>Su función principal es:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Servir alimentos a los comensales 		
Responsabilidades del ocupante del puesto:		
<ul style="list-style-type: none"> • Garantizar un ambiente higiénico en el baño maría • Garantizar una atención de calidad • Informar ante cualquier situación de riesgo o de importancia al jefe inmediato. 		
Funciones:		
<ul style="list-style-type: none"> • Atender correctamente a los clientes • Servir los alimentos con una correcta presentación de los alimentos • Mantener limpio el baño maría • Apoyar al cocinero 		
Relaciones de Coordinación:		
<ul style="list-style-type: none"> • Administrador 		

Requisitos	
Cualidades Primordiales	Buena presentación, poseer fuertes principios morales y éticos, ser proactivo, excelente relacionándose con personas y saber trabajar bajo presión.
Competencia de conducta	<ul style="list-style-type: none"> • Puntual • Responsable • Honesto • Proactivo • Comunicativo
Competencia de Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia laboral de un año
Formación académica	Bachiller
Normas de Seguridad e Higiene	
Al iniciar actividades:	
<ul style="list-style-type: none"> • Limpiar y Ordenar el área de trabajo • Lavar bien sus manos • Colocarse el equipo de higiene (gorro, guantes y bata) • Corroborar la limpieza de los utensilios y equipos de cocina 	
Durante las actividades:	
<ul style="list-style-type: none"> • Utilizar correctamente los equipos y utensilios de cocina • Ser lo más limpio y ordenado posible 	
Al concluir las actividades:	
<ul style="list-style-type: none"> • Limpieza de los equipos y utensilios de cocina • Limpieza del área de trabajo • Desechar correctamente los desperdicios de alimentos y guante 	

MANUAL DE FUNCIONES		Página: 9
		Fecha: 21/12/2020
Cargo	PTM	
Área Organizativa	Administración	
Jerarquía del puesto		
Puesto Inmediato Superior	Administración	
Puestos Subordinados	Ninguno	
Tipo de Puesto	Operativo	
Descripción Genérica		
<p>Este puesto responde a un proceso de prelación por parte del Propietario del Comedor “Del Camino”, siendo nombrado al puesto finalmente por el mismo.</p> <p>Su función principal es:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ayudar en lo que se le solicite 		
Responsabilidades del ocupante del puesto:		
<ul style="list-style-type: none"> • Garantizar un apoyo con demás puestos de trabajo • Informar ante cualquier situación de riesgo o de importancia al jefe inmediato. • Mantener limpio el local 		
Funciones:		
<ul style="list-style-type: none"> • Apoyar en cocinero • Apoyar al administrador • Apoyar al despachador • Limpiar el local 		
Relaciones de Coordinación:		
<ul style="list-style-type: none"> • Administrador 		

Requisitos	
Cualidades Primordiales	Buena presentación, poseer fuertes principios morales y éticos, ser proactivo, excelente relacionándose con personas y saber trabajar bajo presión.
Competencia de conducta	<ul style="list-style-type: none"> • Puntual • Responsable • Honesto • Proactivo • Comunicativo
Competencia de Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia laboral de un año
Formación académica	Bachiller
Normas de Seguridad e Higiene	
Al iniciar actividades:	
<ul style="list-style-type: none"> • Limpiar y Ordenar el área de trabajo • Utilizar los equipos adecuados en dependencia del lugar de apoyo 	
Durante las actividades:	
<ul style="list-style-type: none"> • Utilizar correctamente los equipos de limpieza y de otros equipos en dependencia del lugar de apoyo 	
Al concluir las actividades:	
<ul style="list-style-type: none"> • Limpiar el local. • Desechar correctamente la basura. • Otras actividades en dependencia del lugar de apoyo. 	

Anexo #7: Tabla sobre Macro localización, método cualitativo por puntos.

Factor relevante	Peso asignado	Municipio de Managua		Ciudad Sandino		El Crucero		San Francisco Libre		San Rafael del Sur		Ticuantepe		Tipitapa		Villa Carlos Fonseca		Mateare	
		Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Clasificacion	Calificacion ponderada	Clasificacion	Calificacion ponderada	Clasificacion	Calificacion ponderada	Clasificacion	Calificacion ponderada	Clasificacion	Calificacion ponderada
Oportunidades de inversion	0.2	5	1	3	0.6	4	0.8	4	0.8	3	0.6	4	0.8	2	0.4	4	0.8	5	1
Apertura del mercado	0.15	3	0.45	4	0.6	3	0.45	3	0.45	4	0.6	3	0.45	3	0.45	4	0.6	4	0.6
Necesidad alimentaria sin cubrir	0.2	5	1	5	1	3	0.6	3	0.6	3	0.6	3	0.6	4	0.8	3	0.6	4	0.8
Numero de Competidores directos.	0.2	5	1	4	0.8	3	0.6	3	0.6	4	0.8	5	1	3	0.6	2	0.4	4	0.8
Disponibilidad de locales	0.1	3	0.3	2	0.2	2	0.2	4	0.4	3	0.3	3	0.3	2	0.2	2	0.2	5	0.5
Cercania y visibilidad con respecto a vias de acceso	0.15	4	0.6	3	0.45	3	0.45	3	0.45	3	0.45	5	0.75	2	0.3	1	0.15	5	0.75
Total	1		4.35		3.65		3.1		3.3		3.35		3.9		2.75		2.75		4.45

Anexo #8: Costos unitarios de insumos, Desayunos.

	Porción		Valor unidad (C\$)	
	Cliente	Cocina	cliente	cocina
Típico 1				
Gallo pinto	1	1	12.22	22.32
Tortilla	1	1	2	2
Leche agría	1	1	15	15
			29.22	39.32
	Porción		Valor unidad	
Típico 2	Cliente	Cocina	cliente	cocina
Gallo pinto	1	1	12.22	22.32
Tortilla	1	1	2	2
Huevo	1	1	5.78	5.86
Cuajada	0.25	0.3	5	6
			25.00	36.19
	Porción		Valor unidad	
Típico 3	Cliente	Cocina	cliente	Cocina
Gallo pinto	1	1	12.22	22.32
Tortilla	1	1	2	2
Frito	3	4	23.42	28.17
			37.64	52.50
	Porción		Valor unidad	
Desayuno 4	Cliente	Cocina	cliente	Cocina
Gallo pinto	1	1	12.22	22.32
Tortilla	1	1	2	2
Chorizo criollo	3	4	11.83	15.78
			26.05	40.10

Desayuno Express 1	Porción		Valor unidad	
	Cliente	cocina	cliente	cocina
hot cakes especiales	1 orden 5 u	1 orden 5 u	23.52	25.66
Café/ refresco natural				
Empaques (papel aluminio cm)	25	30	0.14	0.16
			23.66	25.83
Desayuno Express 2	Porción		Valor unidad	
	Cliente	cocina	cliente	cocina
Sándwich de Omelet	1	1	16.59	17.35
café/refresco natural				
Empaques (papel aluminio cm)	25	30	0.14	0.16
			16.72	17.51
Desayuno Express 3	Porción		Valor unidad	
	Cliente	cocina	cliente	cocina
Sándwich tradicional	1	1	15.81	16.85
Café/refresco natural				
Empaques (papel aluminio cm)	25	30	0.14	0.16
			15.94	17.01

Anexo # 9: Costo unitario de insumos, Almuerzo.

Del camino 1	Porción (Onzas)		Valor unidad (C\$)	
	cliente (sirve)	cocina (cobra)	cliente (sirve)	cocina (cobra)
Pollo a la plancha (onzas)	5	8	11.81	11.04
Arroz	1	1	3.54	7.74
Ensalada	1	1.5	6.95	10.42
Bastimento	1	1.5	5.23	7.85
Frijoles/guiso	1	1.5	2.57	3.86
			30.10	40.90
Tradicional 1	Porción		Valor unidad	
	cliente	cocina	cliente	Cocina
Pollo con papas	7	8	21.55	20.14
Arroz	1	1	3.54	7.74
Ensalada	1	6	6.95	10.42
Bastimento	1	1.5	5.23	7.85
Frijoles/guiso	1	1.5	2.57	3.86
			39.85	42.16
Del camino 2	Porción		Valor unidad	
	cliente	cocina	cliente	Cocina
Pollo frito	7	8	34.27	35.02
Arroz	1	1	3.54	7.74
Ensalada	1	1.5	6.95	10.42
Bastimento	1	1.5	5.23	7.85
Frijoles/guiso	1	1.5	2.57	3.86
			52.56	64.88
Tradicional 2	Porción		Valor unidad	
	cliente	cocina	cliente	Cocina
Bistec	5	6	48.63	43.01
Arroz	1	1	3.54	7.74
Ensalada	1	1.5	6.95	10.42
Bastimento	1	1.5	5.23	7.85
Frijoles/guiso	1	1.5	2.57	3.86
			66.92	72.87
Del camino 4	Porción		Valor unidad	

	cliente	cocina	cliente	Cocina
Carne a la plancha	5	6	57.98	39.94
Arroz	1	1	3.54	7.74
Ensalada	1	1.5	6.95	10.42
Bastimento	1	1.5	5.23	7.85
Frijoles/guiso	1	1.5	2.57	3.86
			76.28	69.80
Del camino 3	Porción		Valor unidad	
	cliente	cocina	cliente	Cocina
Albóndigas	1 porción	1 porción	19.34	17.90
Arroz	1	1	3.54	7.74
Ensalada	1	1.5	6.95	10.42
Bastimento	1	1.5	5.23	7.85
Frijoles/guiso	1	1.5	2.57	3.86
			37.63	47.77
Tradicional 3	Porción		Valor unidad	
	cliente	cocina	cliente	Cocina
Cerdo adobado	5	6	23.42	28.17
Arroz	1	1	3.54	7.74
Ensalada	1	1.5	6.95	10.42
Bastimento	1	1.5	5.23	7.85
Frijoles/guiso	1	1.5	2.57	3.86
			41.72	58.03
Del camino 5	Porción		Valor unidad	
	cliente	cocina	cliente	Cocina
Cerdo a la plancha	5	6	52.97	46.32
Arroz	1	1	3.54	7.74
Ensalada	1	1.5	6.95	10.42
Bastimento	1	1.5	5.23	7.85
Frijoles/guiso	1	1.5	2.57	3.86
			71.26	76.18
Tradicional 4	Porción		Valor unidad	

	cliente	cocina	cliente	Cocina
Carne desmenuzada	5	6	52.90	47.67
Arroz	1	1	3.54	7.74
Ensalada	1	1.5	6.95	10.42
Bastimento	1	1.5	5.23	7.85
Frijoles/guiso	1	1.5	2.57	3.86
			71.19	77.53
Tradicional 5	Porción		Valor unidad	
	cliente	cocina	cliente	Cocina
Salpicón	6	6	36.43	32.11
Arroz	1	1	3.54	7.74
Ensalada	1	1.5	6.95	10.42
Bastimento	1	1.5	5.23	7.85
Frijoles/guiso	1	1.5	2.57	3.86
			54.72	61.97
Finde especial 1	Porción		Valor unidad	
			cliente	cocina
Solomillo a la parrilla			7	8
			46.89	42.06
Arroz			1	1
			3.54	7.74
Ensalada			1	1.5
			6.95	6.95
tostones 5 u			5 u	5 u
			7.94	9.81
			65.32	66.55
Finde especial 2	Porción		Valor unidad	
	cliente	Cocina	cliente	cocina
Costillas de res a la miel	7	8	48.21	43.40
Arroz	1	1	3.54	7.74
Ensalada	1	1.5	6.95	6.95
papas a la parrilla	1 u	1 u	8.50	9.03
			67.20	67.12
Finde especial 3	Porción		Valor unidad	
	cliente	cocina	cliente	cocina
Churrasco a la plancha	7	8	141.67	124.47
Arroz	1	1	3.54	7.74
Ensalada	1	1.5	6.95	10.42
papas a la parrilla	1 u	1 u	8.50	9.03

			160.66	151.66
--	--	--	--------	--------

Anexo #10: Costo unitario de insumo, Bebidas.

	Porción		Valor unidad	
	Cliente	cocina	Cliente	Cocina
Gaseosa 1/2 litro				
Negra	1 unidad		12	10
Roja	1 unidad		12	10
Naranja	1 unidad		12	10
			12	10

En base a un litro de chía				
	Porción		Valor unidad	
	Cliente	cocina	Cliente	Cocina
Chía con tamarindo				
Chía	2.54	2.6	49.3	50.4
Tamarindo				
limón unidades	4	5	10	12.5
Azúcar	0.5	0.6	0.38	0.45
			59.7	63.4
			7.46	7.93

En base de 2 litro de naranja				
	Porción		Valor unidad	
	cliente	cocina	Cliente	Cocina
Naranja				
Naranja unidades	20	25	46.67	58.33
Azúcar	1	1.5	0.76	1.13
Sal	1.01	1.05	0.06	0.06
			47.48	59.53
			5.94	7.44

en base a 6 litros de Jamaica				
	Porción		Valor unidad	
	Cliente	cocina	Cliente	Cocina
Jamaica				
Jamaica (bolsas)	2	2.5	83	103.75

Azúcar	32.46	33	24.55	24.96
Canela	0.4	0.5	0.008	0.011
			107.56	128.72
			4.48	5.36

Anexo # 11: Nomina

Años	Salario Mensual	Horas Extra	Antigüedad	Total de ingresos	IR	INSS Laboral 7%	Total deducciones	Neto a recibir	INSS patronal 12.5%	INAT EC 2%	Vacaciones	13vo mes	Indemnización
1	449,483.16	3,745.69	-	453,228.85	-	31,726.02	31,726.02	421,502.83	97,444.20	9,064.58	37,456.93	37,456.93	37,456.93
2	449,483.16	3,745.69	8,989.66	453,228.85	-	31,726.02	31,726.02	421,502.83	97,444.20	9,064.58	37,456.93	37,456.93	37,456.93
3	449,483.16	3,745.69	8,989.66	453,228.85	-	31,726.02	31,726.02	421,502.83	97,444.20	9,064.58	37,456.93	37,456.93	37,456.93
4	449,483.16	3,745.69	13,484.49	453,228.85	-	31,726.02	31,726.02	421,502.83	97,444.20	9,064.58	37,456.93	37,456.93	24,971.29
5	449,483.16	3,745.69	17,979.33	453,228.85	-	31,726.02	31,726.02	421,502.83	97,444.20	9,064.58	37,456.93	37,456.93	24,971.29
Tota 1	2247,415.80	18,728.47	49,443.15	2266,144.27	-	158,630.10	158,630.10	2107,514.17	487,221.02	45,322.89	187,284.65	187,284.65	162,313.36

Anexo # 12: Calculo de tasa MOD

Tasa MOD (Expresado en córdoba)

Salario				
Despachadores.	11690.45*12	Salario Cocina.	<u>11690.45*12</u>	<u>4467.55*12</u> Salario PTM
	140285.40/2368		140285.4	53610.6
	59.24*3			
	<u>177.73*296</u>			
	52607.03			
PTM	C\$ 53,610.60			
Despachador	C\$ 52,607.03			
Cocinero	<u>C\$ 140,285.40</u>			
	C\$ 246,503.03	(/) 2368 Numero de hrs totales		
	C\$ 104.10			
Desayuno	<u>269*3</u>	<u>104.10*888</u>	92438.64/13896	C\$ 6.65
	888 hrs	C\$ 92,438.64		
Almuerzo	<u>296*5</u>	<u>104.10*1480</u>	154064.39/ 21176	C\$ 7.28
	1480 hrs	C\$ 154,064.39		

Anexo #13: Tabla de porcentajes de distribución de ventas en unidades

Distribución de ventas en unidades								
Desayuno		Almuerzo			Bebidas			
Express	Típico	Tradicional	Del Camino	Findespeciales	Refrescos Naturales (66%)			Refresco art.
10%	11%	10%	10%	6%	Chía	Naranja	Jamaica	
18%	18%	7%	10%	10%	35%	25%	40%	34%
17%	10%	8%	5%	10%				
	16%	7%	5%					
		7%	5%					

Anexo # 14: Tabla de encuesta: ¿Qué tipo de bebidas prefiere?

7. ¿Qué tipo de bebidas prefiere?				
Bebidas que prefiere	Si	%	No	%
No contesto	1	1%	72	99%
Refrescos Naturales	57	78%	16	22%
Gaseosas	26	36%	47	64%
Jugos Artificiales	2	3%	71	97%

Anexo #15: Estado de resultado proyectado y consolidado en dólares.

Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Proyectados	\$ 99,513.63	\$ 98,594.56	\$ 100,027.92	\$ 99,617.05	\$ 102,753.41
Costo de Ventas	\$67,235.16	\$ 66,664.43	\$ 66,098.32	\$ 65,541.60	\$ 65,725.37
Utilidad Bruta	\$32,278.47	\$ 31,930.13	\$ 33,929.59	\$ 34,075.45	\$ 37,028.04
<u>Gastos operativos</u>					
Gastos de Administración	\$8,752.33	\$ 8,348.19	\$ 8,068.29	\$ 7,742.90	\$ 7,467.59
Gastos de Ventas	\$ 10,510.84	\$ 10,033.06	\$ 9,442.50	\$ 9,013.29	\$ 8,603.59
UAIDA	\$13,015.29	\$ 13,548.88	\$ 16,418.80	\$ 17,319.25	\$ 20,956.86
Gastos Financieros	\$2,557.67	\$ 2,085.61	\$ 1,510.10	\$ 1,271.72	\$ 706.51

UAIDA	\$10,457.63	\$ 11,463.26	\$ 14,908.69	\$ 16,047.54	\$ 20,250.35
Depreciación	\$639.23	\$ 610.17	\$ 582.43	\$ 555.96	\$ 530.69
Amortización	\$733.59	\$ 700.24	\$ 668.41	\$ 638.03	\$ 609.03
UAI	\$9,084.81	\$ 10,152.85	\$ 13,657.85	\$ 14,853.55	\$ 19,110.63
Impuesto Cuota fija (C\$ 5500)	\$1,809.07	\$ 1,726.84	\$ 1,648.34	\$ 1,573.42	\$ 1,501.90
Utilidad Neta	\$ 7,275.74	\$ 8,426.01	\$ 12,009.50	\$ 13,280.13	\$ 17,608.74

Anexo #16: Calculo de tabla de amortización para préstamo Pyme financiera FAMA.

Inversión Fija			Préstamo para Pymes		
Muebles, equipos y utensilios	C\$	250,374.37	Monto	\$ 9,500.00	
Acondicionamiento de local	C\$	79,280.00	Plazo	5	
	C\$	329,654.37	Tasa de Interés	25%	Efectiva Anual
	\$	9,394.54	Comisión	2%	\$ 190.00

Tabla de Amortización

No	Cuota	Interés	Amortización	Saldo
0				\$ 9,500.00
1	\$ 3,532.54	2,375.00	\$ 1,157.54	\$ 8,342.46
2	\$ 3,532.54	2,085.61	\$ 1,446.93	\$ 6,895.53
3	\$ 3,532.54	1,723.88	\$ 1,808.66	\$ 5,086.86
4	\$ 3,532.54	1,271.72	\$ 2,260.83	\$ 2,826.04
5	\$ 3,532.54	706.51	\$ 2,826.04	0.00

Anexo #17: Estado de flujo de efectivo proyectado.

Flujo de caja						
Detalle	0	1	2	3	4	5
Capital de trabajo	\$12,851.34	\$13,338.98	\$13,532.90	\$13,477.31	\$13,901.63	\$-
Inversión en CT	\$(12,851.34)	\$(487.64)	\$(800.25)	\$(559.56)	\$(1,036.94)	\$13,269.73
Detalle	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	\$(9,035.87)					
Inversión diferida	\$(691.62)					
Inversión en CT	\$(12,851.34)					
Recuperación CT						\$13,269.73
Valor de mercado						\$998.99
Flujo de inversiones	\$(22,578.83)	\$-	\$-	\$-	\$-	\$14,268.72
UONDI=UO*(1-IR)		\$11,206.22	\$13,532.90	\$14,770.45	\$15,745.84	\$19,454.96
Más:						
Depreciación		\$1,350.63	\$1,289.24	\$1,230.64	\$1,174.70	\$1,121.30
Más:						
Amortización ID		\$138.32	\$132.04	\$126.03	\$120.31	\$114.84
VAR CT		\$(487.64)	\$(800.25)	\$(559.56)	\$(1,036.94)	
Flujo operativo		\$12,207.54	\$14,153.92	\$15,567.57	\$16,003.90	\$20,691.10
Préstamo	\$9,035.87					
Menos:						
Amortización		\$(1,157.54)	\$(1,446.93)	\$(1,808.66)	\$(2,260.83)	\$(2,826.04)
Menos:						
Intereses		\$(2,375.00)	\$(2,085.61)	\$(1,723.88)	\$(1,271.72)	\$(706.51)
Escudo fiscal		\$-	\$-	\$-		
Flujo de financiamiento	\$9,035.87	\$(3,532.54)	\$(3,532.54)	\$(3,532.54)	\$(3,532.54)	\$(3,532.54)

FC	\$(13,542.95)	\$8,675.00	\$10,621.38	\$12,035.02	\$12,471.35	\$31,427.27
-----------	----------------------	-------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------

Anexo #18: Memoria de cálculo de flujo de efectivo

			I año	II año	III año	IV año	V año
Capital de trabajo	Remuneraciones del personal	C\$668,362.73	C\$167,090.68	C\$167,090.68	C\$167,090.68	C\$167,090.68	C\$167,090.68
	Materias primas e insumos	C\$929,559.75	C\$232,389.94	C\$241,685.54	C\$251,352.96	C\$261,407.08	C\$271,863.36
	Agua y Electricidad	C\$48,225.17	C\$12,056.29	C\$12,056.29	C\$12,056.29	C\$12,056.29	C\$12,056.29
	Alquiler del local	C\$126,000	C\$31,499.99	C\$31,499.99	C\$31,499.99	C\$31,499.99	C\$31,499.99
	Impuestos alcaldía	C\$37,265	C\$9,316.35	C\$9,256.16	C\$10,252.84	C\$10,686.57	C\$11,528.60
	Impuesto cuota fija	C\$66,000.00	C\$16,500.00	C\$16,500.00	C\$16,500.00	C\$16,500.00	C\$16,500.00
		C\$1875,413.01	C\$468,853.25	C\$478,088.66	C\$488,752.77	C\$499,240.61	C\$510,538.92
	Gradiente de crecimiento 4%	C\$9,295.60	C\$9,667.42	C\$10,054.12	C\$10,456.28		
	Inversión fija	C\$329,654.37					
	Inversión diferida	Gastos de Constitución	C\$650.00	1% de la inversión inicial			
		Pago de permisos	C\$2,500.00				
			C\$3,150.00	Subtotal			
			C\$2208,217.38				
			C\$22,082.17				
Inversión Inicial	Capital de trabajo	C\$1875,413.01	C\$25,232.17	Inversión dif. Total			

Inversión Fija	C\$329,654.37	
Inversión Diferida	C\$25,232.17	5046.43
	C\$2230,299.56	

Anexo #19: Calculo de TIR y TIRM

Flujo de Caja Libre	Tasa Interna de Retorno					
	0	1	2	3	4	5
	-					
	494,085	316,488	340,561	481,885	523,135	1381,053
TIR	79% Aceptar					
TIRM	54% Aceptar					

Anexo #20: Calculo de RBC

Índice de Sensibilidad- Relación B/C

RBC

2.72 Aceptar

Anexo #21: Calculo de PRI y PRID

Valor actual de cada flujo	(494,085.43)	316488.50	340561.44	481884.68	523134.84	1381053.38
Falta por recuperar		-177596.93	162964.51			

0

PRI

1.52 Aceptar

Años 1

Meses 6.26

Días 7.73

Parlante Bluetooth	1	\$11.86	\$11.86	\$11.86	\$11.86	\$11.86	\$59.28
Sartén 30 cm	3	\$6.46	\$6.46	\$6.46	\$6.46	\$6.46	\$32.30
Sartén 20 cm	3	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$24.98
Sartén 24 cm	3	\$5.86	\$5.86	\$5.86	\$5.86	\$5.86	\$29.29
Sartén 28 cm	2	\$4.88	\$4.88	\$4.88	\$4.88	\$4.88	\$24.41
Sartén 26 cm	2	\$3.73	\$3.73	\$3.73	\$3.73	\$3.73	\$18.67
Mueble MYO para computadora SIT-D295	1	\$28.75	\$28.75	\$28.75	\$28.75	\$28.75	\$143.75
Mesa grande para cocina	2	\$11.49	\$11.49	\$11.49	\$11.49	\$11.49	\$57.43
Mesa estándar con 4 sillas	4	\$75.81	\$75.81	\$75.81	\$75.81	\$75.81	\$379.04
Mesa pequeña con 2 sillas	3	\$41.35	\$41.35	\$41.35	\$41.35	\$41.35	\$206.75
Sillas de barra	6	\$5.17	\$5.17	\$5.17	\$5.17	\$5.17	\$25.84
Gabinete de pared	2	\$28.72	\$28.72	\$28.72	\$28.72	\$28.72	\$143.58
Tanques de gas, instalación, válvula, mano de obra y tubería	2	\$64.32	\$64.32	\$64.32	\$64.32	\$64.32	\$321.61

Anexo #23: Inventario Final.

	Inventario final				
	2021	2022	2023	2024	2025
Pollo					
Subtotal					
Ajo	198	206	218	223	232
Subtotal	C\$63.30	C\$65.83	C\$69.52	C\$71.21	C\$74.05
Plátano					
Subtotal					
Mantequilla					
Subtotal					
Leche					
Subtotal					
Canela en Polvo	10	11	11	12	12
Subtotal	C\$10.80	C\$11.23	C\$11.68	C\$12.15	C\$12.63
Polvo para hornear	46	48	49	51	53

Subtotal	C\$181.26	C\$188.51	C\$196.05	C\$203.89	C\$212.05
Azúcar	1,119	1,257	1,307	1,359	1,439
Subtotal	C\$175.47	C\$197.03	C\$204.91	C\$213.11	C\$225.56
Miel maple	23	24	25	26	27
Subtotal	C\$16.50	C\$17.16	C\$17.85	C\$18.56	C\$19.31
Aceite	2,541	2,642	2,755	2,858	2,972
Subtotal	C\$4,096.85	C\$4,260.72	C\$4,442.67	C\$4,608.40	C\$4,792.73
Papel aluminio	60,675	63,102	65,626	68,251	70,981
Subtotal	C\$328.28	C\$341.41	C\$355.07	C\$369.27	C\$384.04
Limón					
Subtotal					
Orégano Seco	14	14	16	15	16
Subtotal	C\$3.53	C\$3.67	C\$3.98	C\$3.97	C\$4.13
Sal	459	477	497	516	537
Subtotal	C\$5.75	C\$5.98	C\$6.23	C\$6.47	C\$6.73
Perejil					
Subtotal					
Aceite para engrasar	183	190	205	206	214
Subtotal	C\$58.93	C\$61.28	C\$66.16	C\$66.28	C\$68.93
Arroz	1,184	1,232	1,281	1,332	1,386
Subtotal	C\$2,146.84	C\$2,232.71	C\$2,322.02	C\$2,414.90	C\$2,511.49
Cebolla					
Subtotal					
Chiltoma					
Subtotal					
Lechuga romana					
Subtotal					
Tomate					
Subtotal					
Aguacate					
Subtotal					
Papa					
Subtotal					
Crema					
Subtotal					
Frijol	849	883	919	955	994
Subtotal	C\$1,550.66	C\$1,612.68	C\$1,677.19	C\$1,744.28	C\$1,814.05
Tortilla					

Subtotal					
Banano Verde					
Subtotal					
Guineo					
Subtotal					
Maduro					
Subtotal					
Carne de res					
Subtotal					
Salsa de tomate					
Subtotal					
Pimienta	37	38	40	41	43
Subtotal	C\$2.27	C\$2.36	C\$2.46	C\$2.56	C\$2.66
Achiote	74	77	81	84	87
Subtotal	C\$10.21	C\$10.62	C\$11.04	C\$11.49	C\$11.95
Empanizado	58	60	63	65	68
Subtotal	C\$1,186.05	C\$1,233.50	C\$1,282.84	C\$1,334.15	C\$1,387.51
Comino	6	6	6	6	7
Subtotal	C\$2.04	C\$2.12	C\$2.20	C\$2.29	C\$2.38
Salsa Inglesa	7	7	7	8	8
Subtotal	C\$1.09	C\$1.13	C\$1.18	C\$1.23	C\$1.28
Vinagre	145	151	157	163	170
Subtotal	C\$36.31	C\$37.76	C\$39.27	C\$40.84	C\$42.47
Leche agria					
Subtotal					
Cuajada					
Subtotal					
Huevo					
Subtotal					
Posta de cerdo					
Subtotal					
Chorizo criollo					
Subtotal					
Avena hojuela					
Subtotal					
Plátano					
Subtotal					

Pan blanco					
Subtotal					
Mortadela					
Subtotal					
Queso amarillo					
Subtotal					
Margarina					
Subtotal					
Salsa soja	107	111	116	120	125
Subtotal	C\$78.43	C\$81.57	C\$84.83	C\$88.23	C\$91.76
vinagre manzana	29	30	31	32	34
Subtotal	C\$37.50	C\$39.00	C\$40.56	C\$42.18	C\$43.87
Mostaza					
Subtotal					
Romero	5	5	5	5	5
Subtotal	C\$8.90	C\$9.26	C\$9.63	C\$10.01	C\$10.41
Ajo molido	16	16	17	18	18
Subtotal	C\$23.94	C\$24.89	C\$25.89	C\$26.92	C\$28.00
Costilla de res					
Subtotal					
Consume de res	8	8	8	9	9
Subtotal	C\$807.32	C\$839.61	C\$873.20	C\$908.13	C\$944.45
Miel	179	187	194	202	210
Subtotal	C\$1,328.06	C\$1,381.18	C\$1,436.43	C\$1,493.88	C\$1,553.64
Canela	16	16	17	18	19
Subtotal	C\$0.01	C\$0.01	C\$0.01	C\$0.01	C\$0.01
Jamaica					
Subtotal					
Chía					
Subtotal					
Naranja					
Subtotal					
Refresco artificial					
Subtotal					
TOTAL	C\$12,160.29	C\$12,661.24	C\$13,182.86	C\$13,694.40	C\$14,246.10

Anexo #24. Presupuestos de ventas

Comedor de paso "Del Camino"

Presupuesto de Ventas

		Unidades	Precio	Ingreso Total	
AÑO 1	Desayuno				
	Express				
		1	1390	C\$ 45.00	C\$ 62,550.00
		2	2501	C\$ 30.00	C\$ 75,030.00
		3	2362	C\$ 30.00	C\$ 70,860.00
	Típico				
		1	1529	C\$ 55.00	C\$ 84,095.00
		2	2501	C\$ 50.00	C\$ 125,050.00
		3	1390	C\$ 70.00	C\$ 97,300.00
		4	2223	C\$ 55.00	C\$ 122,265.00
	Almuerzos				
	Tradicional				
		1	2118	C\$ 75.00	C\$ 158,850.00
		2	1482	C\$ 120.00	C\$ 177,840.00
		3	1694	C\$ 95.00	C\$ 160,930.00
		4	1482	C\$ 130.00	C\$ 192,660.00
		5	1482	C\$ 110.00	C\$ 163,020.00
	Del Camino				
	1	2118	C\$ 95.00	C\$ 201,210.00	
	2	2118	C\$ 105.00	C\$ 222,390.00	
	3	1059	C\$ 80.00	C\$ 84,720.00	
	4	1059	C\$ 115.00	C\$ 121,785.00	
	5	1059	C\$ 125.00	C\$ 132,375.00	
Findespecial					
	1	1270	C\$ 115.00	C\$ 146,050.00	
	2	2117	C\$ 115.00	C\$ 243,455.00	
	3	2118	C\$ 240.00	C\$ 508,320.00	
Total Ingresos año 1				C\$ 3,150,755.00	

Comedor de paso "Del Camino"

Presupuesto de Ventas

AÑO 2	Desayuno	Unidades	Precio	Ingreso Total
	Express			

	1	1446	C\$ 45.00	C\$	65,052.00
	2	2601	C\$ 30.00	C\$	78,031.20
	3	2456	C\$ 30.00	C\$	73,694.40
Típico					
	1	1590	C\$ 60.00	C\$	95,409.60
	2	2601	C\$ 50.00	C\$	130,052.00
	3	1446	C\$ 70.00	C\$	101,192.00
	4	2312	C\$ 55.00	C\$	127,155.60
Almuerzos					
Tradicional					
	1	2203	C\$ 75.00	C\$	165,204.00
	2	1541	C\$ 120.00	C\$	184,953.60
	3	1762	C\$ 95.00	C\$	167,367.20
	4	1541	C\$ 125.00	C\$	192,660.00
	5	1541	C\$ 105.00	C\$	161,834.40
Del Camino					
	1	2203	C\$ 95.00	C\$	209,258.40
	2	2203	C\$ 105.00	C\$	231,285.60
	3	1101	C\$ 80.00	C\$	88,108.80
	4	1101	C\$ 115.00	C\$	126,656.40
	5	1101	C\$ 125.00	C\$	137,670.00
Findespecial					
	1	1321	C\$ 115.00	C\$	151,892.00
	2	2202	C\$ 115.00	C\$	253,193.20
	3	2203	C\$ 240.00	C\$	528,652.80
Total Ingresos año 2				C\$	3,269,323.20

Comedor de paso "Del Camino"

Presupuesto de Ventas

AÑO 3	Desayuno				
	Express				
		Unidades	Precio		Ingreso Total
		1	1503	C\$ 45.00	C\$ 67,654.08
		2	2705	C\$ 35.00	C\$ 94,677.86
		3	2555	C\$ 30.00	C\$ 76,642.18
	Típico				
		1	1654	C\$ 60.00	C\$ 99,225.98
		2	2705	C\$ 55.00	C\$ 148,779.49
		3	1503	C\$ 75.00	C\$ 112,756.80
	4	2404	C\$ 55.00	C\$ 132,241.82	

**Almuerzos
Tradicional**

1	2291	C\$ 75.00	C\$	171,812.16
2	1603	C\$ 120.00	C\$	192,351.74
3	1832	C\$ 100.00	C\$	183,223.04
4	1603	C\$ 130.00	C\$	208,381.06
5	1603	C\$ 105.00	C\$	168,307.78

Del Camino

1	2291	C\$ 100.00	C\$	229,082.88
2	2291	C\$ 110.00	C\$	251,991.17
3	1145	C\$ 85.00	C\$	97,360.22
4	1145	C\$ 120.00	C\$	137,449.73
5	1145	C\$ 125.00	C\$	143,176.80

Findespecial

1	1374	C\$ 115.00	C\$	157,967.68
2	2290	C\$ 115.00	C\$	263,320.93
3	2291	C\$ 240.00	C\$	549,798.91

Total Ingresos año 3

C\$ 3,486,202.30

Comedor de paso "Del Camino"

Presupuesto de Ventas

Desayuno

Express

	Unidades	Precio		Ingreso Total
1	1564	C\$ 45.00	C\$	70,360.24
2	2813	C\$ 35.00	C\$	98,464.97
3	2657	C\$ 35.00	C\$	92,992.51

Típico

1	1720	C\$ 60.00	C\$	103,195.02
2	2813	C\$ 55.00	C\$	154,730.67
3	1564	C\$ 75.00	C\$	117,267.07
4	2501	C\$ 55.00	C\$	137,531.50

AÑO 4

Almuerzos

Tradicional

1	2382	C\$ 75.00	C\$	178,684.65
2	1667	C\$ 120.00	C\$	200,045.81
3	1906	C\$ 100.00	C\$	190,551.96
4	1667	C\$ 130.00	C\$	216,716.30
5	1667	C\$ 105.00	C\$	175,040.09

Del Camino				C\$	-
	1	2382	C\$ 100.00	C\$	238,246.20
	2	2382	C\$ 110.00	C\$	262,070.81
	3	1191	C\$ 85.00	C\$	101,254.63
	4	1191	C\$ 120.00	C\$	142,947.72
	5	1191	C\$ 125.00	C\$	148,903.87
Findespecial					
	1	1429	C\$ 115.00	C\$	164,286.39
	2	2381	C\$ 115.00	C\$	273,853.77
	3	2382	C\$ 240.00	C\$	571,790.87
Total Ingresos año 4				C\$	3,638,935.04

Comedor de paso "Del Camino"
Presupuesto de Ventas

AÑO 5	Desayuno					
	Express	Unidades	Precio	Ingreso Total		
		1	1626	C\$ 45.00	C\$	73,174.65
		2	2926	C\$ 35.00	C\$	102,403.57
		3	2763	C\$ 35.00	C\$	96,712.21
	Típico					
		1	1789	C\$ 65.00	C\$	116,266.39
		2	2926	C\$ 55.00	C\$	160,919.89
		3	1626	C\$ 80.00	C\$	130,088.27
		4	2601	C\$ 55.00	C\$	143,032.76
	Almuerzos					
	Tradicional					
		1	2478	C\$ 80.00	C\$	198,220.83
		2	1734	C\$ 125.00	C\$	216,716.30
		3	1982	C\$ 105.00	C\$	208,082.74
		4	1734	C\$ 135.00	C\$	234,053.60
		5	1734	C\$ 110.00	C\$	190,710.34
	Del Camino					
		1	2478	C\$ 100.00	C\$	247,776.04
		2	2478	C\$ 115.00	C\$	284,942.45
	3	1239	C\$ 85.00	C\$	105,304.82	
	4	1239	C\$ 120.00	C\$	148,665.63	
	5	1239	C\$ 130.00	C\$	161,054.43	
Findespecial						
	1	1486	C\$ 115.00	C\$	170,857.84	

	2	2477	C\$ 115.00	C\$	284,807.92
	3	2478	C\$ 250.00	C\$	619,440.11
Total Ingresos año 5				C\$	3,893,230.79

Anexo # 28. Presupuesto de Producción

Presupuesto de Producción						
		Ventas proyectadas	(+) Inventario Final Des.	Subtotal	(-) Inventario Inicial Estim.	Total Unidades a Producir
AÑO 1	Desayuno Express					
	1	1390		1390		1390
	2	2501		2501		2501
	3	2362		2362		2362
	Típico					
	1	1529		1529		1529
	2	2501		2501		2501
	3	1390		1390		1390
	4	2223		2223		2223
	Almuerzos Tradicional					
	1	2118		2118		2118
	2	1482		1482		1482
	3	1694		1694		1694
	4	1482		1482		1482
	5	1482		1482		1482
	Del Camino					
	1	2118		2118		2118
	2	2118		2118		2118
	3	1059		1059		1059
	4	1059		1059		1059
5	1059		1059		1059	
Findespecial						
1	1270		1270		1270	
2	2117		2117		2117	
3	2118		2118		2118	

Total Unidades a Prod. Año 1

35072

Comedor de paso "Del Camino"

Presupuesto de Producción

	Desayuno Express	Ventas proyectadas	(+) Inventario Final Des.	Subtotal	(-) Inventario Inicial Estim.	Total Unidades a Producir
	1	1446		1446		1446
	2	2601		2601		2601
	3	2456		2456		2456
	Típico					
	1	1590		1590		1590
	2	2601		2601		2601
	3	1446		1446		1446
	4	2312		2312		2312
	Almuerzos Tradicional					
AÑO 2	1	2203		2203		2203
	2	1541		1541		1541
	3	1762		1762		1762
	4	1541		1541		1541
	5	1541		1541		1541
	Del Camino					
	1	2203		2203		2203
	2	2203		2203		2203
	3	1101		1101		1101
	4	1101		1101		1101
	5	1101		1101		1101
	Findespecial					
	1	1321		1321		1321
	2	2202		2202		2202
	3	2203		2203		2203
	Total Unidades a Prod. Año 2					36475

Comedor de paso "Del Camino"

Presupuesto de Producción

AÑO 3	Desayuno Express	Ventas proyectadas	(+) Inventario Final Des.	Subtotal	(-) Inventario Inicial Estim.	Total Unidades a Producir
-------	-----------------------------	-------------------------------	--------------------------------------	-----------------	--	--------------------------------------

	1	1503	1503	1503
	2	2705	2705	2705
	3	2555	2555	2555
Típico				
	1	1654	1654	1654
	2	2705	2705	2705
	3	1503	1503	1503
	4	2404	2404	2404
Almuerzos				
Tradicional				
	1	2291	2291	2291
	2	1603	1603	1603
	3	1832	1832	1832
	4	1603	1603	1603
	5	1603	1603	1603
Del Camino				
	1	2291	2291	2291
	2	2291	2291	2291
	3	1145	1145	1145
	4	1145	1145	1145
	5	1145	1145	1145
Findespecial				
	1	1374	1374	1374
	2	2290	2290	2290
	3	2291	2291	2291
Total Unidades a Prod. Año 3				37934

Comedor de paso "Del Camino"						
Presupuesto de Producción						
	Desayuno	Ventas	(+) Inventario	Subtotal	(-) Inventario	Total Unidades a
	Express	proyectadas	Final Des.		Inicial Estim.	Producir
AÑO 4		1	1564	1564		1564
		2	2813	2813		2813
		3	2657	2657		2657
	Típico					
		1	1720	1720	1720	1720
		2	2813	2813	2813	2813
		3	1564	1564	1564	1564

	4	2501	2501	2501
Almuerzos				
Tradicional				
	1	2382	2382	2382
	2	1667	1667	1667
	3	1906	1906	1906
	4	1667	1667	1667
	5	1667	1667	1667
Del Camino				
	1	2382	2382	2382
	2	2382	2382	2382
	3	1191	1191	1191
	4	1191	1191	1191
	5	1191	1191	1191
Findespecial				
	1	1429	1429	1429
	2	2381	2381	2381
	3	2382	2382	2382
Total Unidades a Prod. Año 4				39451

Comedor de paso "Del Camino"

Presupuesto de Producción

	Desayuno Express	Ventas proyectadas	(+) Inventario Final Des.	Subtotal	(-) Inventario Inicial Estim.	Total Unidades a Producir	
AÑO 5	1	1626		1626		1626	
	2	2813		2813		2813	
	3	2657		2657		2657	
	Típico						
	1	1720		1720		1720	
	2	2813		2813		2813	
	3	1564		1564		1564	
	4	2501		2501		2501	
	Almuerzos						
	Tradicional						
		1	2382		2382		2382
		2	1667		1667		1667
	3	1906		1906		1906	

4	1667	1667	1667
5	1667	1667	1667
Del Camino			
1	2382	2382	2382
2	2382	2382	2382
3	1191	1191	1191
4	1191	1191	1191
5	1191	1191	1191
Findespecial			
1	1486	1486	1486
2	2477	2477	2477
3	2478	2478	2478
Total Unidades a Prod. Año 5			39761

Anexo #25: Proyección de la tasa de deslizamiento de dólar con respecto al córdoba, para la determinación del tipo de cambio proyectado.

2016		2017		2020	
29.3247		30.7909		34.8245	
<u>27.932</u>	4.99%	<u>29.3286</u>	6.27%	<u>33.8408</u>	2.91%
1.3927		1.4623		0.9837	

2018		2019	
32.3305		33.8381	
<u>30.795</u>	4.99%	<u>32.3348</u>	4.65%
1.5355		1.5033	

<u>%</u>	
4.99	2016
6.27	2017
4.99	2018
4.65	2019
<u>2.91</u>	2020

4.76 %