

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA, MATAGALPA
UNAN – FAREM MATAGALPA**



**Proyecto de graduación para optar al título de Ingeniería en Desarrollo Rural
Sostenible**

Título del proyecto:

Asados de pollo del norte “Gracias a Dios” comunidad del Granadillo 2, El Tuma -
La Dalia, Matagalpa, 2017.

Carrera: Ingeniería en Desarrollo Rural Sostenible

Autores:

TS. Karla Karina Castillo Castro.

TS. Sandra Elena Díaz Hernández.

Tutor:

Fabio Vásquez López, PhD

El Tuma – La Dalia, diciembre de 2017

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA, MATAGALPA
UNAN – FAREM MATAGALPA**



**Proyecto de graduación para optar al título de Ingeniería en Desarrollo Rural
Sostenible**

Título del proyecto:

Asados de pollo del norte “Gracias a Dios” comunidad del Granadillo 2, El Tuma -
La Dalia, Matagalpa, 2017.

Carrera: Ingeniería en Desarrollo Rural Sostenible

Autores:

TS. Karla Karina Castillo Castro.

TS. Sandra Elena Díaz Hernández.

Tutor:

Fabio Vásquez López, PhD

El Tuma – La Dalia, diciembre de 2017

CARTA AVAL DEL TUTOR

Me permito presentar ante los honorables miembros del jurado calificador, el proyecto de graduación “Asados de pollos del norte “Gracias a Dios” Comunidad del Granadillo No 2, La Dalia, Matagalpa, 2017” trabajo hecho por los Técnicos Superiores Karla Karina Castillo y Sandra Elena Díaz Hernández, estudiantes de la carrera de Ingeniería en Desarrollo Rural Sostenible, que ofrece la Facultad Regional Multidisciplinaria, Matagalpa de UNAN-Managua.

En mi criterio, el proyecto de graduación está listo para ser defendida según los requerimientos del sistema de graduación de la Facultad Regional Multidisciplinaria, Matagalpa de UNAN-Managua, consiguientemente, pongo en manos del jurado calificador dicho informe, para que se le programe fecha específica de defensa.

Suscribo la presente en la ciudad de Managua, a los veinticinco del mes septiembre del año dos mil diecisiete.

Atentamente,

Fabio Vásquez López, PhD.

Tutor

Dedicatoria.

Me place dedicarle unas breves palabras a quienes a través del tiempo han contribuido a cumplir las metas planteadas a lo largo de nuestra vida.

A Dios.

Por darnos las fuerzas para vencer todas las barreras hasta el final de nuestro caminar, por la salud, fortaleza, bendiciones y por brindarnos la oportunidad de terminar con firmeza este proyecto de tanta importancia en nuestra carrera.

A nuestros padres.

Por su destacado inalcanzable apoyo que nos han brindado de diferentes maneras en esta ardua tarea.

A nuestros hijos.

Por ser el motivo para querer superarnos cada días más y desear salir adelante para de esta manera brindarle un mejor futuro.

A nuestros hermanos.

Que también nos han brindado apoyo para que nosotros podamos luchar y culminar esta carrera de tanta importancia en nuestra vida.

A la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua (UNAN FAREM MATAGALPA)

Por darnos esta oportunidad de haber estudiado esta carrera con mayor facilidad, que de no a ver sido así solo fuera como un sueño a querer alcanzar en nuestra vida.

A los docentes.

Por brindarnos el conocimiento promoviendo el estudio diario y que además han hecho mucho más que nuestros maestros dándonos palabras de aliento para que nosotros nos esforzáramos y lucháramos a culminar la universidad, es por esta razón que les agradecemos a todos los maestros que nos dieron clase en el transcurso de esta carrera.

TS. Karla Karina Castillo Castro.

TS. Sandra Elena Díaz Hernández

Agradecimiento

Les agradecemos con todo nuestro amor principalmente a Dios por ser el creador de la vida y por darnos la fuerza, salud, sabiduría, capacidades y virtudes que nos han permitido llegar a finalizar con éxito esta carrera.

También le damos gracias a nuestros padres por avernó brindados su total apoyo incondicional en todos nuestros proyectos y decisiones.

A nuestros hijos por ser el motor de nuestra vida y la razón para querer superarnos a un más cada día para quien quiero ser el ejemplo a seguir, y que todo lo que nos propongamos con ayuda de Dios y empeño lo podamos lograr.

A nuestros hermanos por estar siempre cerca de nosotros apoyándonos y por toda su ayuda brindada, que de no ser por ellos hubiese sido muy difícil alcanzar este triunfo.

Gracias a todas aquellas personas que nos motivaron con sus palabras llenas de cariño de buenos deseos y nos dieron más fuerzas y empeño para terminar de manera exitosa, les agradeceremos siempre su influencia de éxito.

Gracias a nuestro tutor el PhD. Fabio Cesar Vásquez López, que nos ha guiado en este proceso monográfico y por la paciencia, el apoyo y conocimiento que nos ha blindado para salir con éxito al culminar esta carrera.

TS. Karla Karina Castillo Castro.

TS. Sandra Elena Díaz Hernández.

Resumen Ejecutivo

En este sentido surge la idea de empresa Asados de pollos del Norte “Gracias a Dios”, ubicada en la comunidad del Granadillo No. 2 del municipio del Tuma la Dalia, con el objetivo de brindar un servicio de excelente calidad, con una higiene adecuada a lo que llamamos un producto inocuo que cumpla con las exigencias de la población, con lo que pretendemos aprovechar las ventajas existentes a través de un producto que satisfaga las necesidades de los paladares más exigentes. La venta de pollos asados está considerada como una venta directa al consumidor y que está íntimamente ligada con el gusto y satisfacción de los consumidores finales. El asados de Pollo del Norte “**Gracias a Dios**” se crea por la necesidad de mejorar la economía familiar y a la vez generar empleo, a medida que vaya creciendo, ofreciendo un producto sano, y una atención personalizada a los clientes.

Índice.

1.1 GENERALIDADES DEL PROYECTO.....	1
1.1.2. Solución.....	2
1.1.2. Diseño o Modelo en 3D	3
1.1.3 Oportunidad de Mercado.....	4
1.1.4 Propuesta de valor.	4
1.1.4.1 La novedad de mi proyecto desde la base de la propiedad intelectual.	4
1.1.5 Ciclo del proyecto	5
1.1.6 Presupuesto	6
1.1.6.1 Compra de materiales (insumos y herramientas).....	6
1.1.6.2 Contrataciones de servicios.	6
1.1.6.3. Visibilidad del proyecto.....	6
1.1.7 Marco Lógico.....	7
1.1.7.1. Objetivos del Proyecto.....	7
1.1.7.2 Actividades del Proyecto.	7
1.1.7.3 Indicadores.....	8
1.1.7.4 Medios de Verificación	8
1.1.7.5 Resultados Esperados	8
1.1.8 Plan de Negocio	9
1.1.8.1 Estudio de Mercado.....	9
1.1.8.2 Plan de producción.....	9
1.1.8.3 Plan de Organización	10
1.1.8.4 Plan Financiero	10
1.1.9 Cronograma de actividades.....	10
2. Materiales complementarios.....	11
2.1. Bibliografía.....	11
2.2 Anexos (gráficos, tablas, esquemas, maquetas, galería de fotos y otros).....	12

1. CUERPO DEL TRABAJO

1.1 GENERALIDADES DEL PROYECTO.

Durante los últimos veinte años, el segmento correspondiente a restaurantes ha experimentado un fuerte crecimiento. Los cambios demográficos y los estilos de vida han conducido a una oleada de empresas de este tipo. Últimamente existe un creciente número de consumidores ocupados que no tienen tiempo o la inclinación de cocinar, y deciden cenar fuera o llevarse comida preparada a casa, sin dejar de resaltar que crecimiento constante de las comunidades que ha creado un fuerte crecimiento en empleos localizados en comunidades, lo que demanda a los empleados a comprar comida de paso (lugares ubicados a orillas de las carreteras) durante su trayecto al trabajo.

En este sentido surge la idea de aprovechar el aumento regional de consumo de alimentos más sanos a través la creación de empresa Asados de pollos del norte “Gracias a Dios”, que tiene como objetivo un servicio de comida rápida haciendo uso de insumos locales, es un negocio que necesita disponer de una amplia variedad que permitan adaptarse a los distintos tipos de clientes. Los productos que se comercializan en el establecimiento de dividen en:

- ✓ Oferta de bebida: Agua mineral, refresco, gaseosas, etc.
- ✓ Comidas: pollos asados, filetes de pollo, alitas de pollo, piernas asadas de pollo, enfocándose en la especialidad de ½ pollo asado, pollo entero asado.
- ✓ Complementarios para el menú: postres arroz con leche y buñuelos.

El diseño de la oferta del producto se realizó teniendo en cuenta el cliente meta, en este caso se trata de ofrecer comida rápida sana, aunque tenemos considerado

que la oferta debe de ser variada he ir adecuándose a las necesidades y gusto de los clientes.

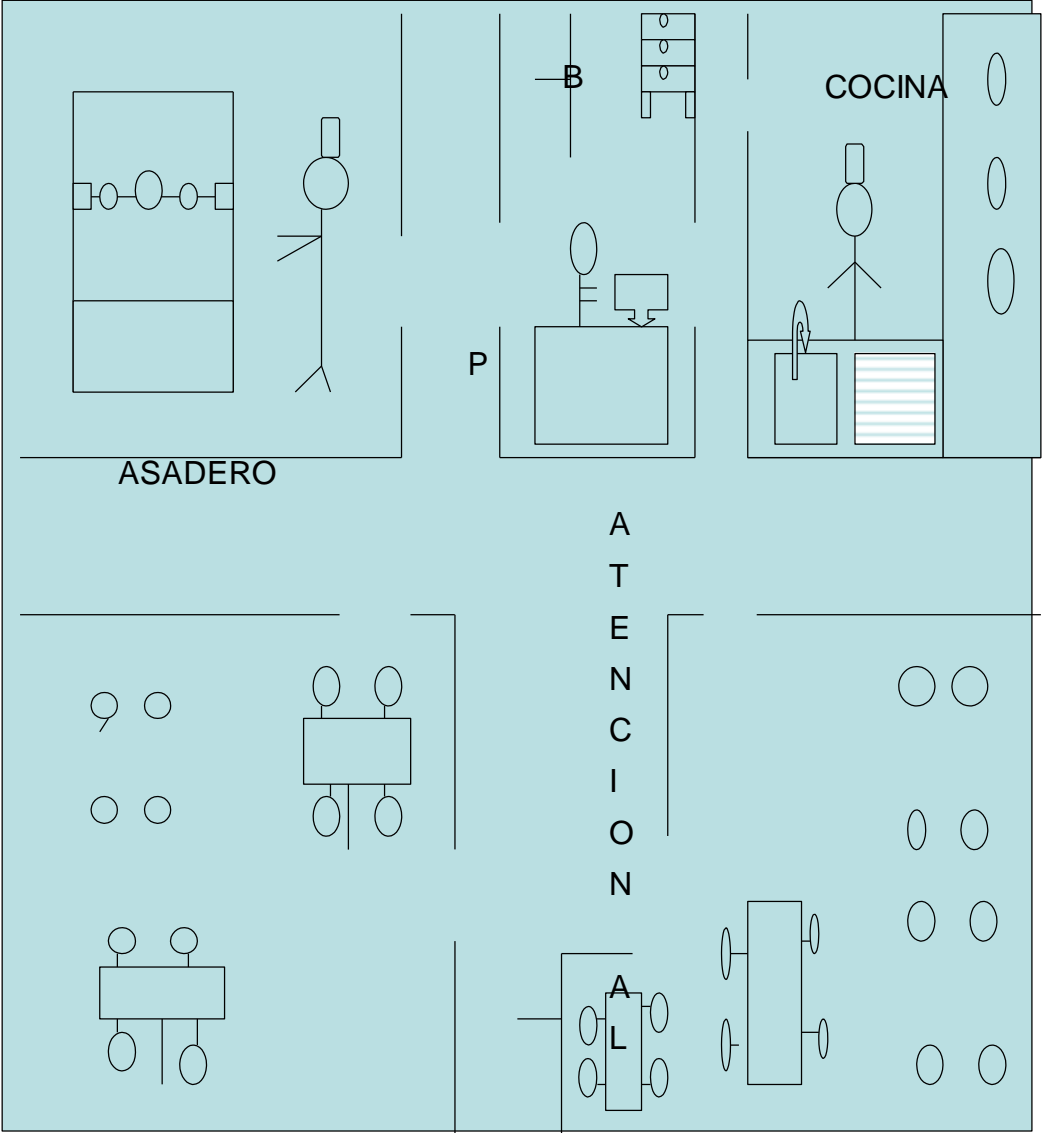
Estos asados de pollo está ubicado en la comunidad del Granadillo del municipio del Tuma la Dalia a orillas de la carretera como punto estratégico de paso y facilitar la paradita de nuestros clientes. Además de contar con un servicio novedoso: servicio Exprés lo que le permite a nuestro cliente acceder al producto desde la comodidad de su casa.

1.1.2. Solución

El constante crecimiento de la población y desarrollo de las comunidades aledañas al Tuma la Dalia ha favorecido un incremento en la demanda de servicios de comida servida y para llevar, esto es debido al aumento de un número grandes de trabajadores de diferentes rubros, que suelen llegar a trabajar ya sea en proyectos de desarrollos, económicos, sociales etc. Sumado a esto el crecimiento socioeconómico que ha tenido la comunidad en sus pobladores.

Actualmente no existe un establecimiento dirigido al servicio de pollo asado accesible que ofrezca un producto de calidad, buena atención, por lo que pretendemos satisfacer a una demanda insatisfecha existente en la zona.

1.1.2. Diseño o Modelo en 3D



1.1.3 Oportunidad de Mercado

El constante crecimiento del desarrollo económico y demográfico de la zona, así como la ausencia de servicios de comida constituye una oportunidad de Mercado ya que estamos en presencia de un mercado con demanda insatisfecha.

Los principales clientes de este negocio se dividen en:

- Trabajadores que comen fuera de casa por ocupación o por no apetecerle ponerse a cocinar, cuyo número ha aumentado debido a la incorporación de mujeres y hombres al mercado laboral y presencia de proyectos de desarrollo.
- Turistas y público los fines de semana; debido al rápido crecimiento del turismo rural en Nicaragua, la zona experimenta con frecuencia la visita de estos que deciden salir del bullicio de la ciudad los fines de semana.

1.1.4 Propuesta de valor.

La empresa Asados del Norte “Gracias a Dios”, presta servicios de alimentos sanos locales sin aditivos químicos o artificiales, lo que le da un valor a nuestro servicio, además de considerar entregas a domicilio en la misma localidad, servicio que no está disponible en ningún otro negocio de la zona.

1.1.4.1 La novedad de mi proyecto desde la base de la propiedad intelectual.

Este proyecto cuenta con un servicio que no se presta en la zona como es el servicio a domicilio o servicio exprés, lo que le permite a nuestros clientes que no tienen deseos de salir ya sea por trabajo o por cansancio poder disfrutar de un rico almuerzo o cena con tan solo una llamada por teléfono.

Además de este novedoso servicio, nuestros clientes podrán disfrutar de una alimentación sana, ya que estaremos utilizando carne de pollo de patio, alimentado a base de granos producidos en la misma localidad y todo los productos de preparación también serán adquiridos en la zona.

1.1.5 Ciclo del proyecto

Fase de pre-inversión

La idea del proyecto surge de la demanda insatisfecha de la población de la necesidad de un establecimiento de comida sana en este caso pollos asados, basado en el diagnostico local mediante el levantamiento de 50 encuestas aplicadas a la población, tanto habitante de la zona como a personas que transitan a diario por la comunidad, el resultado de la encuesta nos arrojó la necesidad de este servicio.

De igual manera la encuesta nos permitió analizar la preferencia de carne de pollo de patio debido a su sabor y la alimentación de estos. Surge la preocupación de las carnes de pollo con alto uso de hormonas.

Tomamos en cuenta la ventaja de la disponibilidad del terreno y la accesibilidad a las vías de acceso, ya que este terreno queda a la orilla de la carretera donde transitan miles de personas a diario.

Fase de ejecución y seguimiento.

Las instalaciones contarán de un quiosco construido de horcones y palmas con su área de cocina donde se estará elaborando el proceso de preparación de alimento y con una pequeña área de corredor que constará de 6 mesas de plástico que le permitirá a los clientes sentirse cómodos a la hora de su merienda, almuerzo, o cena.

A continuación se detallan las instalaciones que se necesitarán.

- Área de cocina: lugar de preparación de alimento.
- Área de caja : Lugar donde se llevara la administración del negocio y se recogerán los pedidos exprés
- Área de corredor: Lugar de servicio al cliente que contara con 6 mesas de plástico.

1.1.6 Presupuesto

1.1.6.1 Compra de materiales (insumos y herramientas)

En la Tabla 1,2 y 3 (ver anexo) se detalla el presupuesto de inversión clasificado en:

- Tabla 1. Materiales de construcción
- Tabla 2. Utensilios y herramientas
- Tabla 3. Compra de Ingredientes (estimado para un día)
- Tabla 4. Inversión total

El total de presupuesto de inversión se estima de C\$ 99,100 córdobas.

1.1.6.2 Contrataciones de servicios.

La empresa estará a cargo de las dueñas de la misma, por lo que no se contratara mano de obra externa, sin embargo se devengará un salario equivalente a 3200 córdobas, para un total de 6400 córdobas mensuales.

1.1.6.3. Visibilidad del proyecto.

Se contempló la realización de un banner, que estará ubicado adentro del negocio donde se ofrecerá todo los combos y servicios de comidas disponibles en el quiosco, además de un rotulo con el que se hará visible el nombre del negocio, dicho rotulo será donado por los productos Pepsi Cola, como parte del apoyo en retribución de la venta de sus productos.

1.1.7 Marco Lógico.

1.1.7.1. Objetivos del Proyecto.

General

Establecer un asadero de pollo en la comunidad del Granadillo No 2 y ofrecer una propuesta de valor alimenticia rápida, saludable, nutritiva, atractiva y sabrosa.

Específico.

- Brindar un servicio de higiene y calidad a la población.
- Ofrecer un producto con un precio justo.
- Satisfacer las necesidades de la demanda insatisfecha de la localidad.

1.1.7.2 Actividades del Proyecto.

La empresa de Asados de pollo generará un producto transformando la materia prima en este caso pollo para luego ser comercializados. Es una empresa ubicada dentro de las pequeñas PYMES y dentro del sector gastronómico, la venta de pollos asados está considerada como una venta directa al consumidor y que está íntimamente ligada con el gusto y satisfacción de los consumidores finales.

Esta empresa se crea por la necesidad de mejorar la economía familiar y a la vez generar empleo a medida que la misma vaya creciendo, ofreciendo un producto sano y una atención personalizada a los clientes.

Nuestros principales competidores serán La señora Gioconda Blandón que ofrece pollo asado en el Tuma.

Se tiene considerado tener en cuenta los siguientes tres puntos:

- Preparación: la preparación del pollo se estará haciendo con productos locales, achiote, sal y cebolla, sin aditivos químicos.

- cocina: la cocinada del pollo será al carbón, ya que este le brinda un sabor único a la carne.
- Transporte: la entrega a domicilio se estará haciendo en motocicleta para asegurar la entrega rápida y eficiente al cliente que lo pida.

1.1.7.3 Indicadores.

- Rentabilidad de la empresa de al menos un 80%.
- Clientes 100% satisfecho.
- Satisfacer a la demanda insatisfecha.

- Atender en un 100% los pedidos tanto personales como los realizados por teléfono
- Servicio exprés 100% eficaz

1.1.7.4 Medios de Verificación

Los indicadores se estarán monitoreando cada 6 meses o dos veces al año, por medio de encuestas aplicadas a nuestros clientes, con lo que se pretende medir cada uno de los indicadores propuestos y hacer mejoras en el caso de no cumplirlos.

El indicador de Rentabilidad se estará midiendo mensual por medios de los libros de registros que se tienen implementados, registrando las salidas y las entradas de la empresa.

1.1.7.5 Resultados Esperados

Los resultados esperados serían el cumplimiento de cada uno de los indicadores propuestos, sobre todo la rentabilidad de la empresa y la satisfacción de los clientes.

1.1.8 Plan de Negocio

1.1.8.1 Estudio de Mercado

La proyección de la demanda se realizó con datos obtenidos en el estudio de mercado mediante encuestas realizadas, la cual refleja este cuadro: Demanda anual en cinco años, Participación en el mercado y oferta.

Año	TC	Demanda actual	Participación en el mercado	Oferta
2017	3.3	20,519	17.55	3,600
2018	3.3	24,971	17.55	438,241
2019	3.3	30,389	17.55	533,326
2020	3.3	36,984	17.55	649,069
2021	3.3	45,010	17.55	789,925

1.1.8.2 Plan de producción

El plan de producción de este negocio depende de la demanda, la cual puede incrementar o disminuir en relación a las temporadas altas y bajas. Hemos considerado partir de una meta de 30 libras de pollo diario lo que equivale a 30 o 60 clientes diarios. (Depende del combo que el cliente pida) ½ pollo asado y 1 pollo asado. Para el primer año, a partir del año 2 proyectamos un crecimiento de la demanda del 100% con relación al año 1, y a partir del año 4 un crecimiento del 50% con relación al año 2, manteniéndose en el año 5.

La Tabla 5. Plan de Producción (ver anexos) se detalla anualmente el plan de producción para combos y para postres. Los combos incluyen la bebida.

1.1.8.3 Plan de Organización

La administración de la operación estará bajo cargo de dos personas que serán las encargadas de la venta de pollos estas personas obtendrán un salario de 3200 córdobas mensual.

1.1.8.4 Plan Financiero

El Plan financiero se detalla en la Tabla 6. Plan Financiero (ver anexo), donde se detalla el Ingreso Bruto, Costos y Flujos de Cajas.

1.1.9 Cronograma de actividades.

actividades	Octubre				Septiembre				Noviembre			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Recolección de materiales a utilizar			✓									
Construcción del kiosco					✓							
Apertura del negocio						✓						
Entrega del documento final								✓				
pre defensa									✓			
Defensa final												✓

2. Materiales complementarios

2.1. Bibliografía

Basulto Julio & Caorsi Laura, Artículo: “Alimentación saludable ¿Qué es?”, 26 de abril del 2013. Rescatado de http://www.consumer.es/web/es/alimentacion/aprender_a_comer_bien/2013/04/26/216544.php

Centralamerica Data. “Comida rápida en Centroamérica”. Recuperado el 16 de diciembre del 2013 de: http://www.centralamericadata.com/es/search?q1=content_es_le:%22comida+r%C3%A1pida%22

Gastronomía & Cía. (2008). Artículo: El consumo de Fast Food aumenta con la crisis económica. Recuperado el 18 de marzo del 2014 de: <http://www.gastronomiaycia.com/2008/07/29/el-consumo-de-fast-foodaumenta-con-la-crisis-economica/>

Gastronomía & Cía. (2008). Artículo: El consumo de Fast Food aumenta con la crisis económica. Recuperado el 18 de marzo del 2014 de: <http://www.gastronomiaycia.com/2008/07/29/el-consumo-de-fast-foodaumenta-con-la-crisis-economica/>

Banco Central de Nicaragua. Informe Anual 2013. Recuperado el 18 de abril del 2014 de: <http://www.bcn.gob.ni/publicaciones/periodicidad/mensual/imae/informe.pdf>

Banco Central de Nicaragua. Tipo de cambio oficial del córdoba respecto al dólar de los Estados Unidos de América 2013. Recuperado el 18 de marzo del 2014 de: http://www.bcn.gob.ni/estadisticas/mercados_cambiarior/tipo_cambio/cordoba_a_dolar/cambio_historico/tipocambio2013.pdf

2.2 Anexos (gráficos, tablas, esquemas, maquetas, galería de fotos y otros).

Tabla1. Materiales de Construcción

MATERIALES Y HERRAMIENTAS				
	Unidad	Producto	Precio	Precio total
20	Laminas	zinc	C\$500	C\$10,000
6	bolsas	cemento	C\$270	C\$1,620
1	libras	Clavo para zinc	C\$45	C\$45
25	latas	Arena	C\$20	C\$500
10	Metros	Alambre duple	C\$28	C\$280
3	Unidad	Cepo	C\$15	C\$45
3	Unidad	Bajilla	C\$10	C\$30
6	Unidad	Apagador	C\$20	C\$120
12	Días Hombres	Mano de obra	C\$150	C\$1,800
8	Unidad	Pilares	C\$180	C\$1,440
48	Unidad	Alfajillas	C\$53	C\$2,544
20	Unidad	Reglas	C\$250	C\$5,000
3	lbs	Clavos	C\$23	C\$69
2	Docena	Tablas	C\$150	C\$300
2	Unidad	Bisagra	C\$50	C\$100
36	Unidad	piedra cantera	C\$50	C\$1,800
Total				C\$14,375

Tabla 2. Utensilios y Herramientas

UTENCILIOS Y HERRAMIENTAS			
CANTIDAD	EQUIPO	PRECIO	TOTAL
1	Frízer	C\$7,000	C\$7,000
1	Horno	C\$5,000	C\$5,000
6	Panas Plásticas	C\$50	C\$300
40	Platos	C\$20	C\$800
40	Tenedores	C\$3	C\$120
40	Vasos	C\$25	C\$1,000
6	Mesas plásticas	C\$300	C\$1,800
24	Sillas plásticas	C\$120	C\$2,880
1	Mesa de madera	C\$400	C\$400
1	Motocicleta	C\$30,000	C\$30,000
1	Escritorio	C\$3,000	C\$3,000
1	Caja registradora	C\$2,500	C\$2,500
1	silla pata escritorio	C\$1,500	C\$1,500
1	Celular	C\$1,200	C\$1,200
1	Banner	C\$1,200	C\$1,200
TOTAL			C\$58,700

Tabla 3. Ingredientes.

INGREDIENTES (estimado/día)				
Cantidad	Insumo	Unidad	Precio	Total
30	Pollo	Libra	C\$30	C\$900
1	Achiote	Libra	C\$30	C\$30
1	Ajo	Libra	C\$50	C\$50
1	Sal	libra	C\$5	C\$5
15	Papas	Libra	C\$10	C\$150
2	Repollo	Unidad	C\$50	C\$100
30	Salsitas de Tomates	Unidad	C\$5	C\$150
10	Aceite	litros	C\$35	C\$350
Total				C\$26,025

Nota: este costo es variable, depende de la demanda. De las temporadas altas y bajas, al inicio se considera invertir en ingredientes para 15 días.

Tabla 4. Inversión Total

Costo de la Inversión	
Materiales y Herramientas	C\$14,375
Insumos	C\$58,700
Ingredientes	C\$26,025
Total	C\$99,100

Tabla 5. Plan de Producción

Plan de Producción							
Año	Combos Vendidos	Precio	Ingreso	Postres	Precio	Ingreso	Total Ingreso
2017	10800	70	756000	1800	10	18000	774000
218	21600	70	1512000	3600	10	36000	1548000
2019	21600	70	1512000	3600	10	36000	1548000
2020	32400	70	2268000	10800	10	108000	2376000
2021	32400	70	2268000	10800	10	108000	2376000
Total			8316000			306000	8622000

Nota :El plan de producción es realizado considerando vender como mínimo 30 combos diarios y 5 postres diarios para el primer año 60 combos diarios y 10 postres diarios para segundo tercer año y 90 combos diarios y 30 postres para 4to y 5to año

Tabla 6. Plan Financiero

Plan Financiero					
Año	2017	2018	2019	2020	2021
Ingreso Bruto	774000	1548000	1548000	2376000	2376000
Costos Fijos					
Luz	1200	1200	1200	1200	1200
Agua	2400	2400	2400	2400	2400
Leña	2800	2800	2800	2800	2800
Mano de Obra (Cocina)	76800	153600	153600	153600	153600
Motorizado	0	38400	38400	38400	38400
Total de Costos Fijos	83200	198400	198400	198400	198400
Costos Variables					
Empaques	7200	14400	21600	28800	3600
Bolsas	1000	2000	3000	4000	5000
Ingredientes	615025	1230050	1230050	1845075	1845075
Combustible	400	400	500	600	600
Depreciación	1200	1200	1200	1200	1200
Total de Costos Variables	624825	1248050	1256350	1879675	1855475
Total de Costo	708025	1446450	1454750	2078075	2053875
Costo de Inversión					54660
Año	2017	2018	2019	2020	2021
Flujo de Ingreso	774000	1548000	1548000	2376000	2376000
Flujo de Egresos	708025	1446450	1454750	2078075	2053875
Flujo Efectivo	65,975	101,550	93,250	297,925	322,125
TIR	100%				

Inicio del proyecto de Asados de pollo del norte "Gracias a Dios" comunidad del Granadillo No 2, El Tuma - La Dalia, Matagalpa, 2017



Foto 1. Banner del Proyecto

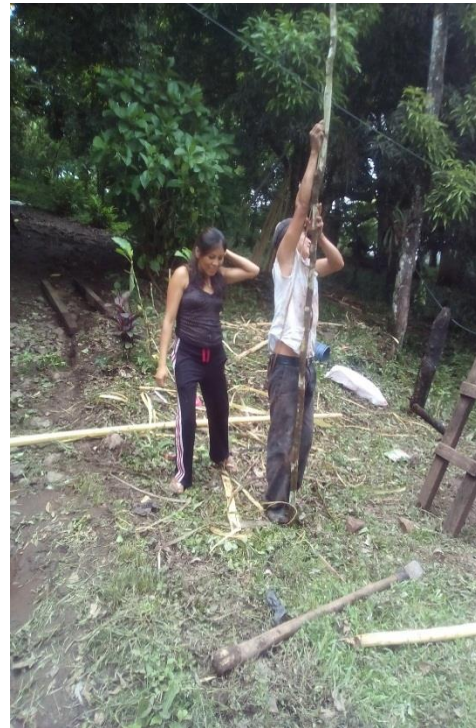


Foto 2. Contrucción del Kiosko 1



Foto 3. Construcción de Kiosko 2



Foto 4. Preparacion del pollo asado



Foto 5. Preparando el pollo asado



Foto 6. Plato servido en los Kiosko



Foto 7. Área de comercialización

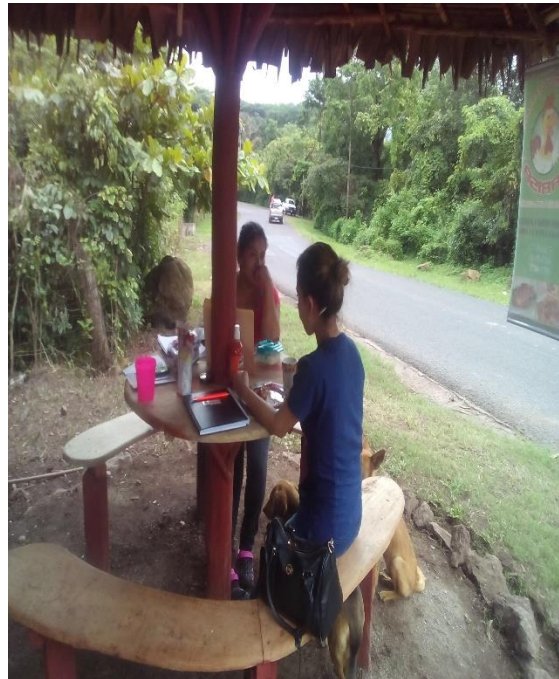


Foto 8. Atención a la clientela.