



**UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA**
UNAN-MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo

FAREM – Carazo

Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

Tema: Proyecto de Graduación para optar al título de Licenciado en Administración de Empresas.

Sub-tema: Proyecto de emprendimiento para la microempresa “Nacatambuche” dedicada a la producción y comercialización de nacatamales, en la ciudad de Jinotepe-Carazo durante el II semestre del año 2022.

Administración de Empresas.

Autores:

Carné

Br. Sieza Zúniga Darvin Antonio

18 – 90269 – 3

Br. Sevilla Espinoza Eddy Francisco

18 – 90278 – 1

Br. Velásquez Morales Jordi Alexander

18 – 90306 – 7

Tutores:

Mba. Idalia Guillen Aburto.

Jinotepe, diciembre del 2022



FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

2022.”



18 de noviembre del año 2022

D.Sc. César Augusto Arévalo Cuadra
Director
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas
Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo

Estimado Doctor.

Por este medio entregamos formalmente informe de proyecto de graduación, bajo el **Tema:** Proyecto de emprendimiento en la IV región del país, presentado por los (as) bachilleres:

Apellidos y Nombre:

Br. Sieza Zúniga Darvin Antonio
Br. Sevilla Espinoza Eddy Francisco
Br. Velásquez Morales Jordi Alexander

Carné

18 – 90269 – 3
18 – 90278 – 1
18 – 90306 – 7

Siendo el subtema: Proyecto de emprendimiento para la microempresa “Nacatambuche” dedicada a la producción y comercialización de nacatamales, en la ciudad de Jinotepe-Carazo durante el II semestre del año 2022.

El cual ha cumplido con los requisitos científico-técnicos y metodológicos establecidos de acuerdo a la normativa de modalidad de graduación, proyecto de graduación (Arto. 86 Estructura del Proyecto de Emprendimiento). Este trabajo contribuye a desarrollar habilidades y obtener conocimientos relacionados al perfil de la carrera y sobre todo se ajusta a las exigencias del entorno socioeconómico y laboral actual.

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

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

Atentamente.

MBA. Idalia del Carmen Guillén Aburto
Tutor de proyecto de Graduación

Cc/ Archivo

¡A la libertad por la Universidad!

Dedicatorias

El presente proyecto lo dedico a DIOS y a mis padres en especial a mi abuela por ser quien me inspira a seguir adelante y no detenerme ante ningún obstáculo, creo en DIOS, ya que es esencial para tomar decisiones poniéndole a él siempre al frente, a la hora de tomar decisiones, siempre se debe tener fe en el para que todo salga bien, doy gracias a DIOS por darme la oportunidad de estar a pasos de obtener mi título, también, dedico a mis padres con mucha alegría, por poner todos sus esfuerzos en mí y mis hermanos ya que ellos son el pilar más grande que me sostuvo durante la trayectoria de mis estudios, mi abuela siempre me dice que el estudio es esencial para el cambio en nuestro planeta. A mis maestros quienes de la universidad UNAN-FAREM, CARAZO, quienes estuvieron en cada uno de los pasos en el proceso de estudiante y aprendiendo de todo acerca de dichos mentores.

Darvin Sieza.

Dedico este proyecto a DIOS por ser el inspirador para cada uno de mis pasos dado en mi convivir diario; A mis padres por ser los guías en el sendero de cada acto que realizo hoy, mañana y siempre; A mi hermano por ser uno de los incentivos para seguir adelante con este objetivo, A mis maestros por ser las personas que me brindaron los conocimientos y experiencia para poder ir cumpliendo con mis objetivos.

Eddy Sevilla.

Dedico este trabajo primeramente a DIOS por las fuerzas necesarias y la sabiduría para poder terminar mis estudios con éxito. A mis padres quienes nos han dado su apoyo consejos y valores que ayudaron al fortalecimiento de nuestra persona hasta convertirme en un profesional. A mi familia, por estar cerca ante las necesidades y por brindarme su confianza, y animarme para poder continuar mi carrera y poder culminarla. A nuestros profesores por ser parte fundamental en nuestra formación integral y profesional, labor que realizan con verdadera atención.

Jordi Morales.

Agradecimientos

Agradezco a DIOS por haberme dado la vida y sabiduría necesaria para lograr seguir adelante con este proyecto de graduación, su apoyo espiritual fue esencial y motivacional para así poder concluir con una meta de las muchas que tenemos en nuestras vidas. A mis padres y hermanos con los cuales comparto y aprendo los mejores momentos de mi vida, ya que gracias a su apoyo afectivo. Al personal docente y administrativo de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad UNAN-FAREM, CARAZO quienes me dieron la oportunidad de pertenecer a su institución y poder optar por el título de “Administrador de Empresas” dando un paso en mi formación académica y profesional.

Darvin Sieza.

Agradezco profundamente a DIOS, por guiarme en el sendero de la vida correcto de la vida, cada día en el transcurso de mi camino e iluminándome en todo lo que realizo con mi convivir a diario. A mis padres, por ser mi ejemplo para seguir adelante con el convivir diario y por inculcarme valores que de una u otra forma me han servido en la vida, gracias por eso y mucho más. A mi hermano por apoyarme en cada una de las decisiones que he tomado y por estar a mi lado en todo momento hoy mañana y siempre. A mis maestros de la universidad UNAN-FAREM CARAZO que me impartieron sus conocimientos y experiencia en el transcurso de mi vida como estudiante.

Eddy Sevilla.

Nuestro mayor agradecimiento es para DIOS por permitirnos culminar este proyecto, porque a pesar de distintas situaciones nos brindó su guía, sabiduría y su presencia en cada uno de los pasos que emprendimos como equipo que somos, también un agradecimiento fuerte a cada una de nuestras familias, nos brindaron su apoyo y motivación, su guía y comprensión, su entusiasmo y preocupación. Un gesto de gratitud también a todos los profesores que trabajaron en todo el caminar previo, quienes con sus conocimientos nos convirtieron en profesionales y nos motivaron a seguir creciendo y conociendo. A la Universidad Nacional de la cual nos enorgullece ser parte, ya que nos enseñaron el amor a la educación de la cual nos sentimos muy felices y orgullosos de ser parte de esta.

Jordi Morales.

Resumen ejecutivo

El presente proyecto de investigación tiene como propósito, determinar la factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de nacatamales, en la ciudad de Jinotepe-Carazo. Entre los puntos clave más destacados de dicha investigación analizada se pudo obtener un diagnóstico sobre el producto dentro de la ciudad, donde se pudo constatar una gran cantidad de personas que gustan para el proceso de comercialización de nacatamales. Además, se tomó referencias científicas bibliográficas que ayudaron a profundizar la investigación realizada, dotando de conocimientos en los que se va enfocara el proyecto y las actividades en sí. Luego se realizó un estudio óptimo de mercado mediante el cual se confirmó la aceptación que va a tener el producto localmente ya sea por sus propiedades nutritivas o la innovación que viene inmersa en el mismo. Al realizar el estudio técnico se pudo delimitar aspectos operativos que van a ser requeridos dentro del proyecto, tanto su localización, el tamaño y por supuesto la inversión que se va a requerir. Dentro del estudio financiero se vio que los ingresos generados por la comercialización del producto nacatamal son excelentes, es decir, que cubren de forma positiva todos los egresos que se efectuaron en dicha actividad, con la aplicación de índices financieros que demostraron la factibilidad del proyecto y la generación de grandes utilidades para los inversionistas. Para la correcta administración y organización de la microempresa se desarrolló un enfoque estratégico, organizacional y legal, que ayudará a que la microempresa cuente con una adecuada organización interna y externa. Otro punto tratado fue los posibles impactos que se generaron en el proyecto como son los factores económicos, sociales, ambientales y empresariales, debido a su influencia tanto interna como externa en el medio en que se desarrolla el proyecto.

Abstract

The purpose of this research project is to determine the feasibility of creating a microenterprise dedicated to the production and marketing of nacatamales, in the city of Jinotepe-Carazo. Among the most outstanding key points of said analyzed research, it was possible to obtain a diagnosis about the product within the city, where it was possible to verify a large number of people who like it for the marketing process of nacatamales. In addition, scientific bibliographic references were taken that helped to deepen the research carried out, providing knowledge on which the project and the activities themselves will focus. Then an optimal market study was carried out, through which the acceptance that the product will have locally was confirmed, either due to its nutritional properties or the innovation that is immersed in it. When carrying out the technical study, it was possible to delimit operational aspects that are going to be required within the project, both its location, the size and of course the investment that is going to be required. Within the financial study it was seen that the income generated by the commercialization of the nacatamal product is excellent, that is to say, that it positively covers all the expenses that were made in said activity, with the application of financial indexes that demonstrated the feasibility of the project and generating large profits for investors. For the correct administration and organization of the microenterprise, a strategic, organizational and legal approach was developed, which will help the microenterprise to have an adequate internal and external organization. Another point discussed was the possible impacts that were generated in the project, such as economic, social, environmental and business factors, due to their internal and external influence on the environment in which the project is developed.

INDICE

1.	Introducción	16
2.	Objetivos	17
2.1.	Objetivo general	17
2.2.	Objetivos específicos	17
3.	Justificación	18
4.	Generalidades del proyecto	19
4.1.	Solución	19
4.1.1.	Método del embudo o funnel de la Innovación.....	19
4.1.2.	Método Design Thinking.....	21
4.2.	Diseño o Modelo en 3D	22
4.3.	Oportunidad en el Mercado	23
4.4.	Propuesta de valor (modelo canvas)	24
4.5.	La novedad de mi proyecto desde la base de la Propiedad Intelectual	25
4.6.	Ciclo del Proyecto	26
4.7.	Visibilidad del Proyecto (banner, poster y brochure)	28
4.8.	Resultados esperados.....	29
5.	Estudio de Mercado	30
5.1.	Procesamiento de Datos	30
5.2.	Demanda	47
5.2.1.	Cálculo de la demanda potencial.....	50
5.3.	Oferta	51
5.3.1.	Calculo oferta	52
5.3.2.	Calculo demanda insatisfecha	53
5.4.	Análisis de precio.....	54
5.4.1.	Comparación de precio del mercado.....	55
5.4.2.	Estructura de precio	56
5.4.3.	Precio unitario	58
5.5.	Estrategia competitiva de mercado (4ps).....	59
5.5.1.	Estrategias de Producto.....	59
5.5.2.	Estrategias de Precio	59
5.5.3.	Estrategias de Distribución	59
5.5.4.	Estrategias de Publicidad y Promoción	59

5.5.5.	Presupuesto de estrategia	61
5.6.	Proyección de venta	62
6.	Plan de producción.....	63
6.1.	Proceso de producción	63
6.1.1.	Descripción del proceso.....	63
6.1.2.	Flujograma.....	65
6.2.	Proveedores y condiciones de compra	66
6.3.	Capital fijo y vida útil	67
6.3.1.	Capacidad planificada.....	68
6.3.2.	Capacidad instalada	68
6.4.	Ubicación y distribución física de la empresa	71
6.4.1.	Sitio del proyecto.....	72
6.4.3.	Distribución física	73
6.5.	Materia prima necesaria su costo y disponibilidad.....	74
6.6.	Mano de obra su costo y disponibilidad	75
6.7.	Gastos generales de producción.....	76
7.	Plan de organización y gestión	77
7.1.	Marco legal de forma jurídica.....	77
7.1.1.	Constitución de la empresa	77
7.1.2.	Razón Social.....	78
7.1.3.	DGI.....	79
7.1.4.	Alcaldía	79
7.1.5.	INSS	80
7.1.6.	Higiene y Seguridad	80
7.1.7.	Registro de marca.....	81
7.2.	Organigrama.....	82
7.2.1.	Misión.....	83
7.2.2.	Visión.....	83
7.2.3.	Valores.....	83
7.3.1.	Objetivo a corto plazo:	83
7.3.2.	Objetivo Mediano plazo:	83
7.3.3.	Objetivo Largo plazo:.....	83
7.4.	Nómina de la microempresa “Nacatambuche”	84

7.5.	Fichas de Cargo.....	85
7.6.	Actividades y gastos preliminares	87
7.7.	Equipos de oficina	88
7.8.	Gastos operativos.....	88
8.	Plan financiero	89
8.1.	Inversión de fuente y financiamiento.....	89
8.1.1.	Inversión fija.....	89
8.1.2.	Inversión diferida.....	90
8.1.3.	Capital de trabajo	91
8.1.4.	Inversión total.....	93
8.1.5.	Estructura del financiamiento	94
8.1.6.	Estado de situación financiera inicial.....	95
8.2.	Ingresos, egresos y costos	96
8.2.1.	Punto de equilibrio	96
8.2.2.	Presupuesto de ingreso	98
8.2.3.	Presupuesto de egresos.....	99
8.3.	Presupuesto de costos.....	112
8.3.1.	Estructura de costos	112
8.3.2.	Flujo de caja.....	115
8.3.3.	Estado de Resultado proyectado	116
8.3.4.	Estado de situación financiera proyectado.....	117
8.4.	Evaluación financiera.....	118
8.4.1.	Flujo de fondos	118
9.	Bibliografía	120
10.	Webgrafía.....	121
11.	Anexos.....	122
	122

Índice de tablas

Tabla 1	24
Tabla 2	30
Tabla 3	30
Tabla 4	31
Tabla 5	31
Tabla 6	42
Tabla 7	42
Tabla 8	43
Tabla 9	43
Tabla 10	44
Tabla 11	44
Tabla 12	45
Tabla 13	45
Tabla 14	46
Tabla 15	46
Tabla 16	52
Tabla 17	52
Tabla 18	53
Tabla 19	55
Tabla 20	56
Tabla 21	61
Tabla 22	62
Tabla 23	63
Tabla 24	66
Tabla 25	67
Tabla 26	68
Tabla 27	69
Tabla 28	70
Tabla 29	70
Tabla 30	71
Tabla 31	74
Tabla 32	75
Tabla 33	75
Tabla 34	76
Tabla 35	77
Tabla 36	82
Tabla 37	84
Tabla 38	85
Tabla 39	86
Tabla 40	87
Tabla 41	88
Tabla 42	88
Tabla 43	89

Tabla 44	90
Tabla 45	91
Tabla 46	92
Tabla 47	92
Tabla 48	93
Tabla 49	94
Tabla 50	95
Tabla 51	96
Tabla 52	97
Tabla 53	98
Tabla 54	98
Tabla 55	99
Tabla 56	100
Tabla 57	102
Tabla 58	103
Tabla 59	104
Tabla 60	106
Tabla 61	107
Tabla 62	108
Tabla 63	109
Tabla 64	110
Tabla 65	111
Tabla 66	112
Tabla 67	114
Tabla 68	115
Tabla 69	116
Tabla 70	117
Tabla 71	118
Tabla 72	119
Tabla 73	119

Índice de figuras

Figura 1	65
Figura 2	79
Figura 3	79
Figura 4	80
Figura 5	80
Figura 6	81
Figura 7	82
Figura 8	82

Índice de gráficos

Gráfico 1	34
Gráfico 2	34
Gráfico 3	37
Gráfico 4	38
Gráfico 5	38
Gráfico 6	39
Gráfico 7	39
Gráfico 8	40
Gráfico 9	41
Gráfico 10	41
Gráfico 11	97

Índice de ilustraciones

Ilustración 1	28
Ilustración 2	28
Ilustración 3	28
Ilustración 4	28
Ilustración 5	32
Ilustración 6	33
Ilustración 7	33
Ilustración 8	35
Ilustración 9	36
Ilustración 10	36
Ilustración 11	37
Ilustración 12	40
Ilustración 13	72
Ilustración 14	72
Ilustración 15	73

Índice de objetos

Objeto 1	22
Objeto 2	22

1. Introducción

En el presente trabajo se aborda el tema, “Diseño de proyecto”,” Microempresa dedicada a la producción y comercialización de nacatamales” “Nacatambuche”, con el objetivo de documentar la experiencia de diseñar una propuesta de proyecto para una idea. A lo largo del trabajo se plantean, los objetivos que se persiguen en la realización de este informe, así como los antecedentes de la microempresa. Con lo que respecta a las generalidades de la asignatura de gestión de proyectos, se abordan los aspectos generales de mayor interés como objetivos y actividades a realizar durante dicha actividad. Toda la información recopilada fue a través de datos investigados, obtenidos y analizados para su estudio, de ahí se conforma el trabajo en sí; seguido de esto se plantan las etapas y datos del diseño de un proyecto para una microempresa. La primera parte comprende el estudio de mercado de este proyecto, Se analiza desde la definición del producto, se estudia la demanda y su proyección, la oferta y su proyección, se analizan así mismo los precios y se finaliza con un estudio de la comercialización del producto y análisis de precios. Al terminar esta primera parte, se deberá tener una clara visión de las oportunidades actuales del mercado de nacatamales, que permita decidir si es conveniente la instalación de la planta productora, al menos desde el punto de vista de su demanda potencial o si esta no lo es en sí. La segunda parte del proyecto comprende el análisis técnico de la planta, que implica la determinación de la localización donde estará, su capacidad, la distribución, las áreas necesarias, y aspectos organizativos y legales respecto a su instalación. La tercera parte es un análisis económico de todas las condiciones de operación que previamente se determinaron en el estudio de mercado y técnico. Esta tercera parte trata, en resumen, de obtener todas las cifras necesarias para llevar a cabo la evaluación económica de dicho proyecto. La cuarta parte de este proyecto trata, justamente, sobre la evaluación económica de la inversión. Una vez obtenida una serie de determinaciones sobre el mercado, la tecnología y todos los costos involucrados en la instalación y operación de la planta, viene el punto donde se determina la rentabilidad económica. Finalmente se declararán las conclusiones generales de todo el proyecto con base en los datos y determinaciones hechas en cada una de sus partes, que se obtengan a lo largo de este proyecto.

2. Objetivos

2.1.Objetivo general

- Analizar la factibilidad del establecimiento de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de nacatamales.

2.2.Objetivos específicos

- Analizar el procedimiento para la gestión y proyección del mercado sobre el producto.
- Verificar la posibilidad técnica de la fabricación del producto que se pretende.
- Analizar la capacidad operativa del proyecto.
- Analizar la factibilidad financiera del proyecto.

3. Justificación

La presente investigación se enfocará en estudiar una propuesta de diseño de proyecto en la ciudad de Jinotepe donde se estudiara y propondrá una idea de proyecto para un negocio “micro empresa” seleccionado, esta propuesta de proyecto se realiza con el fin de potenciar y analizar la rentabilidad y factibilidad que este proyecto para microempresa tiene, brindando una propuesta de negocio para captar su valor, la propuesta de proyecto se lleva a cabo en principio por una idea propuesta y luego respaldada, en el periodo del II semestre del año 2022, así, el presente trabajo permitiría mostrar la elaboración y análisis de la microempresa que se tiene pensado en elaborar, así en el aprendizaje de la asignatura y lograr profundizar los conocimientos teóricos y prácticos para la gestión de proyectos mediante situaciones que pueden ser estudiadas, analizadas, comprendidas y propuestas, dentro de estas, nos hemos propuesto estudiar, analizar, diseñar y proponer una idea de negocio, microempresa específica. Se encontró un mercado en crecimiento y hasta cierto punto insatisfecho, que consume nacatamales de esta manera, se ve que la idea propuesta estaría en el rango de factibilidad al comenzar con este proyecto, así esta idea surge con la necesidad de entrar a ese mercado en crecimiento y satisfacer la el público insatisfecho, factores principales que avalan nuestra idea de proyecto el cual nos daría una factibilidad y se piensa en una rentabilidad para la idea de microempresa dedicada a la producción y comercialización de nacatamales, “Nacatambuche”.

4. Generalidades del proyecto

4.1. Solución

4.1.1. *Método del embudo o funnel de la Innovación*

Fase 1: Definir brevemente el tema a investigar.

Se investigará la aceptación del producto nacatamal en la población de la ciudad de Jinotepe, donde se obtendrán datos de aceptación sobre el producto que se está lanzando a investigar.

Fase 2: ubique el tema delimite el espacio (donde), tiempo (cuando) y concepto.

Se realizará una investigación sobre dicho producto para ver si es aceptado en la población o no, en la ciudad de Jinotepe durante el primer semestre del año académico 2022, con el propósito de conocer aquellos datos que nos beneficiaran para el producto.

Fase 3: Referencia de algunos estudios sobre el tema.

Este producto dice que se venden con mayor frecuencia dos tipos de productos, “nacatamales de cerdo” y “nacatamales de pollo, los cuales son los productos más fuertes y vendidos en este giro, dado que varias personas venden estos, existen varios nichos de mercado, negocios familiares, pulperías y ventas hasta en supermercados, que se dedican a la venta de este producto. La alimentación es parte vital de la vida cotidiana, cada día el ser humano dedica gran parte de su tiempo a consumir alimentos, en el sentido de la calidad de lo que come y las preferencias y costumbres que este tenga se realizara con mayor determinación este proyecto de “producción de nacatamales”. Actualmente la mayor parte de la población degusta de este producto nacatamal como platillo típico o costumbre de degustar dicho producto.

Fase 4: Mencione problemas abordados y no abordados, su punto de partida.

El problema que se ha escogido es una necesidad insatisfecha que existe y se investigara el punto donde este nos brindaría una oportunidad para satisfacer dicha necesidad, la necesidad existe por ende es un problema, hay población insatisfecha a quienes llegar para lograr erradicar dicha necesidad.

Fase 5: Mencione los objetivos y utilidades de la investigación.

Se estudiará la aceptación de dicho producto antes mencionado en la población segmentada, esto será de gran utilidad ante la investigación que se realiza para nuestro beneficio y así tener un auge dentro de la economía.

Fase 6: Formule el problema central con una pregunta.

¿Nuestro producto será aceptado en el mercado?

4.1.2. Método Design Thinking

Etapa 1: Empatizar.

Es necesaria una inmersión en el contexto de las personas y en el entendimiento profundo de sus problemáticas. Para esta ocuparemos encuestas para saber la opinión, gustos, preferencias de los clientes quienes serán consumidores de nuestro producto de esta manera se logrará una empatía entre empresa cliente.

Etapa 2: Definir.

Luego de estudiar e investigar al usuario, se pasa a definir las necesidades y problemáticas en las que se enfocarán las ideas y soluciones. En este caso se estudia la aceptación que tendrá el producto den la población de esa manera se obtendrán ideas y soluciones para esta necesidad existente dentro del mercado y así lograr un mayor beneficio entre empresa-cliente.

Etapa 3: Idear.

A partir de las necesidades del usuario se hace una lluvia de ideas para optar por las que encajen mejor con una solución viable. Se han evaluado varias ideas para crear un producto nuevo e innovador de esta manera de tantas ideas se evaluó una en si y es crear un “nacatamal vegetariano” es decir nuestro producto base será el nacatamal y nuestro producto nuevo será el “nacatamal vegetariano”.

Etapa 4: Prototipar.

El objetivo de esta etapa es lograr una maqueta o prototipo lo más cercano a la realidad de la solución deseada que busca resolver las necesidades iniciales del usuario. Se ha prototipado en ocasiones anteriores el producto y se ha logrado crear el producto y que tenga consistencia para su forma final.

Etapa 5: Testear o probar.

Etapa relacionada con la experimentación, con la prueba y el error. Poder aterrizar las ideas, hacerlas concretas, tangibles, que se puedan poner a prueba con los usuarios y los equipos. Hemos logrado obtener un producto final con consistencia para nuestros cliente y segmento de mercado existente al que vamos dirigidos.

4.2. Diseño o Modelo en 3D

Objeto 1



Objeto 2



El diseño en 3d acerca de nuestra marca, logo y el producto, se sub deriva de la foto del producto combinado por un color que induce a lo típico de la envoltura de dicho producto así mismo unos tenedores que rodean para ser estos con los cuales se degusta el producto, debajo de ello el logotipo y marca de nuestro producto “Nacatambuche” siendo este el que marque la diferencia, originalidad e innovación para este producto de esta manera nuestro proyecto muestra su modelo en 3d hacer del producto que está siendo el punto clave del trabajo académico presente.

4.3. Oportunidad en el Mercado

La venta de este producto se dice que se venden con mayor frecuencia dos tipos de productos, “nacatamales de cerdo” y “nacatamales de pollo, los cuales son los productos más fuertes y vendidos en este giro, dado que varias personas venden estos, existen varios nichos de mercado, negocios familiares, pulperías y ventas hasta en supermercados, que se dedican a la venta de este producto. La alimentación es parte vital de la vida cotidiana, cada día el ser humano dedica gran parte de su tiempo a consumir alimentos, en el sentido de la calidad de lo que come y las preferencias y costumbres que este tenga se verá con mayor determinación este proyecto de “producción de nacatamales”, siendo de esta manera también existe una parte de la población que por sus gustos y preferencias llevan una vida de alimentación vegetariana, así como aquellas personas que padecen de enfermedades crónicas, por ello existe un punto de población insatisfecha y dada para nosotros donde podemos insertarnos al mercado y tener una oportunidad de participación en el mercado con nuestro producto.

Con el fin de abastecer y brindar un producto típico se crea esta idea de proyecto para brindar este producto a las personas, quienes gozaran de este producto será en dependencia de los gustos de las personas, pero mayormente a un grupo selectivo de personas, se tiene una percepción de las personas que aceptan este producto así lograr una rentabilidad con este proyecto de “producción de nacatamales” y una factibilidad ante las personas, dado que se conoce que la gente consume este producto típico en la mayoría de la población, se ha observado que existe población que no está a gusto con todos los productos así como también no hay quien les oferte a la otra parte de la población insatisfecha es decir vegetarianos y personas con enfermedades crónicas de esta manera se lograra un gran auge dentro del mercado a través de las personas a quienes se mencionaron antes que no tienen donde comprar este producto, de esta manera el proyecto está en un margen de satisfacer una necesidad para la población que le guste y decida consumir dicho producto.

4.4. Propuesta de valor (modelo canvas)

Tabla 1

<p>Aliados Clave</p> <p>Productores y comerciantes de la materia prima.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Expertos en elaboración de nacatamales. - Personal capacitado para el funcionamiento de las actividades de cocina y comerciales del producto. 	<p>Actividades Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> - Atención al cliente. - Gestión de proveedores. - Publicidad y recomendaciones por los clientes. - Innovación en el producto. 	<p>Propuesta de Valor</p> <p>Venta al por menor de nacatamales, donde puede encontrar los mejores nacatamales de Jinotepe y también nacatamales vegetarianos donde el cliente pueda satisfacer la necesidad de buscar y encontrar un producto de primera calidad, así mismo como un producto innovador para aquellos clientes que no consumen nacatamales normales trabajando para la promoción del proyecto empresa “Nacatambuche”.</p>	<p>Relación con el Cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alta atención y servicio al cliente. - Descuentos en compras. - Promociones especiales. 	<p>Segmentos de Clientes</p> <p>Consumidores finales, consumidor vegetariano, consumidores de enfermedades crónicas, que desean consumir el producto nacatamal de acuerdo con los distintos gustos y preferencias que estos tengan.</p>
<p>Estructura de Costes</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costes de personal. - Costes de productos “nacatamales”. - Costes de mantenimiento. 	<p>Estructura de Ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pagos en efectivo. - Pagos con tarjeta. 			

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

El presente informe se enfocará en estudiar una propuesta de proyecto en la ciudad de Jinotepe donde se estudiara y propondrá una idea para un negocio “micro empresa” seleccionado, este proyecto se realiza con el fin brindar una propuesta de negocio para captar su valor, la propuesta de proyecto se lleva a cabo en principio por una idea propuesta y luego respaldada, en el periodo del I semestre del año 2022, así, el presente trabajo permitiría mostrar la elaboración y análisis de la microempresa que se tiene pensado en elaborar, así en el aprendizaje de la asignatura y lograr profundizar los conocimientos teóricos y prácticos para la gestión empresarial mediante situaciones que pueden ser estudiadas, analizadas, comprendidas y propuestas, dentro de estas, nos hemos propuesto estudiar, analizar, diseñar y proponer una idea de negocio, microempresa específica. Se encontró un mercado en crecimiento y hasta cierto punto insatisfecho, que consume nacatamales de esta manera, se ve que la idea propuesta estaría en el rango de factibilidad al comenzar con este proyecto, así esta idea surge con la necesidad de entrar a ese mercado en crecimiento y satisfacer la el público insatisfecho, factores principales que avalan nuestra idea de proyecto el cual nos daría una factibilidad y se piensa en una rentabilidad para la idea de microempresa dedicada a la producción y comercialización de nacatamales, “Nacatambuche”.

La empresa “Nacatambuche” es una idea de una empresa que se dedica a la elaboración y distribución de Nacatamales, donde se rescata un platillo típico del país, su trayectoria está marcada por sus productos lanzados al mercado, los cuales son: nacatamales normales, están elaborados a base de: maíz, carne de cerdo, de pollo, manteca de cerdo, vegetales como: cebolla, chiltoma, tomate, hierbabuena, papa, nacatamales vegetarianos, hechos a base de: maíz, manteca vegetal, queso, vegetales, cebolla, chiltoma, hierbabuena, papa.

Es una empresa de menú diario que ofrece un producto de cocina tradicional, la empresa tiene una distribución en la parte sur oriental del país, en el departamento de Carazo, específicamente, la ciudad de Jinotepe. La venta de este producto se dice que se vende con mayor frecuencia dos tipos de productos, “nacatamales de cerdo” y “nacatamales de pollo, los cuales son los productos más fuertes y vendidos en este giro, dado que varias personas venden estos, existen varios nichos de mercado, negocios familiares, pulperías y ventas hasta en supermercados, que se dedican a la venta de este producto.

4.6. Ciclo del Proyecto

Etapa de inicio

La fase de inicio del proyecto tiene como objetivo estudiar todos los aspectos referentes al mismo, como la viabilidad, alcance y el equipo para trabajar en él.

De esta manera se estudia la aceptación del producto nacatamal así también la innovación de este mismo se logra ver que al principio no existe mucha información de si esta será o no, se cuenta con el conocimiento del producto en su totalidad a fondo y este es el punto clave para el inicio del proyecto.

Planificación

A través de la etapa de planificación del proyecto se plantea el conjunto de acciones y actividades a realizar basándose en los datos obtenidos y definidos en la fase anterior; Entre los procesos tenemos los siguientes:

Elaborar el plan de proyecto inicial, comunicación, compras-gastos y aceptación, esto con el fin de tener estrategias para que el proyecto sea rentable.

Determinar la gestión de recursos, financiera y de calidad, para el proyecto poder seguir adelante, se tiene que ejecutar, analizar y gestionar los datos específicos para este proyecto.

Se realizará una estructura de costos para los recursos humanos y los productos a producir en esta parte el proyecto deberá valorar si existe riesgo en para la inversión, esto se demostrará adelante en el proyecto.

Etapa de ejecución

En el proyecto ya se tiene establecido todos los roles que juegan cada uno dentro de este, para la elaboración, empaquetado y amarrado del producto, así como cada una de las actividades que hace cada individuo dentro de todo el proceso que se tenga dentro del proyecto.

Aquí entra en juego la toma de decisiones para cada actividad que se realiza así mismo con el proceso y ejecución de la microempresa y el proceso productivo que este tiene.

Seguimiento y control

Se realiza un seguimiento y control para este para garantizar que si existen fallas o procesos no completos, corregirlos a tiempo y no tener acciones erróneas dentro del proceso y desarrollo de este proyecto donde se logren ver avances y llevar un monitoreo de todas las acciones y proceso que este proyecto tenga.

Etapa de cierre

Finalmente, el proyecto llega a su última fase, en la cual se hace una valoración de este, se transmite el conocimiento y se cumple con las responsabilidades contractuales.

La fase de cierre del proyecto abarca procesos como:

Planificación de cierre, es decir cortes a final del año o trimestres para ver cómo va la vida del proyecto y como se ha desarrollado esto a lo largo de su vida y producción.

Evaluación de resultados, así valorar como han estado las ventas y procesos si ha habido ganancias o pérdidas de esta manera para llevar siempre un registro, al final poder tomar una decisión final para este.

4.7. Visibilidad del Proyecto (banner, poster y brochure)

Ilustración 2



Ilustración 3



Ilustración 1



Ilustración 4



Se presentan los distintos métodos de forma de darse a conocer desde el brochure, banner y poster para que los consumidores vean y conozcan el proyecto que queremos sea rentable.

4.8. Resultados esperados

Los resultados esperados con el proyecto de la microempresa “Nacatambuche” son:

1. Aceptación de la población sobre el producto nacatamal, esto para que nuestro producto sea reconocido y vendido.
2. Ser los mejores productos en el producto nacatamal de la ciudad de jinotepe, mostrando calidad en el producto que se está ofertando.
3. Lograr una rentabilidad del proyecto, para generar utilidades acerca de nuestro producto.
4. Obtener una oportunidad en el mercado, una inserción que nos permita ser de los mejores en el mercado.
5. Impulsar nuestro producto innovador “nacatamal vegetariano”, para la población, ofrecer un producto nuevo y rico para aquellos quienes por su forma de alimentación o enfermedad crónica no pueden degustar del normal.

5. Estudio de Mercado

5.1. Procesamiento de Datos

Tabla 2

¿Le gusta comer “Nacatamal”?		Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	15 a 25 años	76.0	76.0	76.0
	25 a 35 años	18.0	18.0	94.0
	35 a 45 años	6.0	6.0	100.0
	Total	100.0	100.0	

Se puede apreciar los rangos de edad donde este porcentaje mayor va en las edades de 15 a 25 años, el que sigue de 25 a 35 años y por último el menor porcentaje de las edades de 35 a 45 años.

Tabla 3

¿Sexo?		Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	F	70.0	70.0	70.0
	M	30.0	30.0	100.0
	Total	100.0	100.0	

En la tabla mostrada podemos definir que la mayoría de las personas encuestadas son del sexo femenino de esta manera vemos que la frecuencia de estas es mayor al masculino.

Tabla 4

¿Situación actual?		Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Empleado	34.0	34.0	34.0
	Desempleado	10.0	10.0	44.0
	Estudiante	56.0	56.0	100.0
	Total	100.0	100.0	

Dentro de la situación actual el mayor porcentaje es de jóvenes que aun estudian pero que manejan dinero, así el segundo puesto lo ocupa el rango de empleado quienes manejan más dinero para manejar por último el porcentaje menor que es desempleado.

Tabla 5

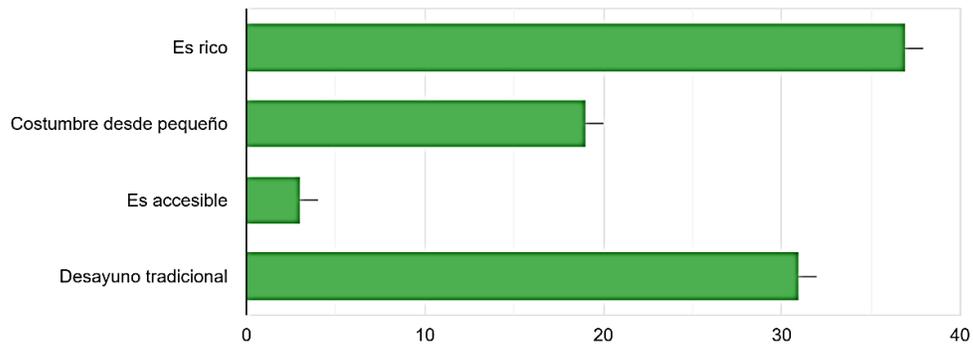
¿Le gusta comer nacatamal?		Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Si	92.0	92.0	92.0
	Tal vez	8.0	8.0	100.0
	Total	100.0	100.0	

El porcentaje mayor de que si las personas le gustan y opta por comer nacatamal fue de un si de esta manera podemos ver que la gran parte de la población estimada si le gusta comer nacatamal y el porcentaje menor dijo que tal vez es decir no está segura de sí gusta o no.

Ilustración 5

¿Por qué elige comer “Nacatamal” (puede marcar más de 1)?

50 respuestas

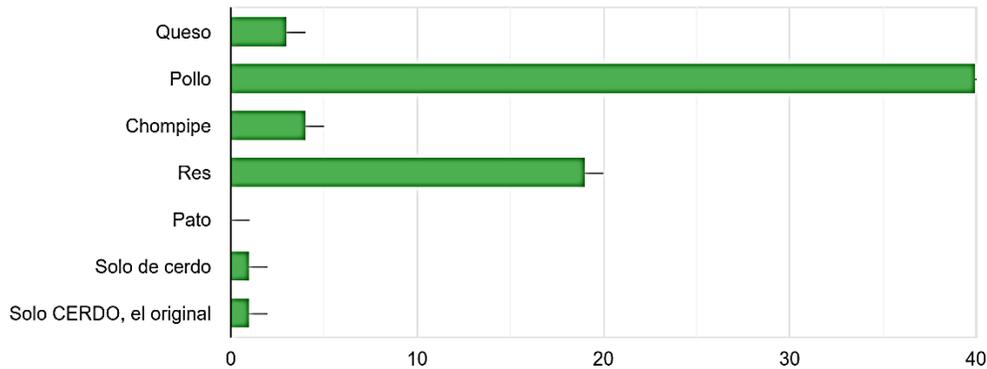


En el grafico comparativo mostrado anteriormente donde la mayor parte de la población opto por que es rico su elección del comer nacatamal, seguido de que es un desayuno tradicional, luego de ello que es una costumbre desde pequeño, por último, que es un desayuno tradicional.

Ilustración 6

¿Ha comido un nacatamal con distinto ingrediente de carne del cerdo, tales como:

50 respuestas

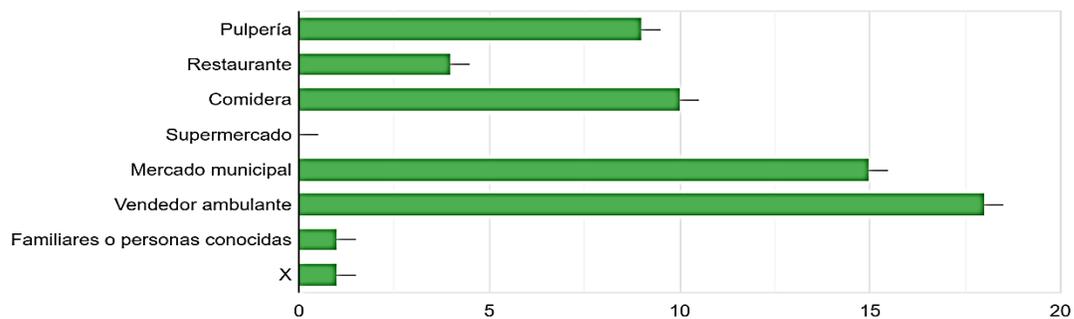


El análisis de datos nos brindó que en los totales que existen la mayoría de las personas ha comido un nacatamal con pollo siendo este el más demandado luego de el de cerdo, seguido de nacatamal con res, así con chompipe y queso, que son los distintos ingredientes al cerdo con que las personas consumen más.

Ilustración 7

¿Tienes un lugar de preferencia donde compras nacatamales?

50 respuestas



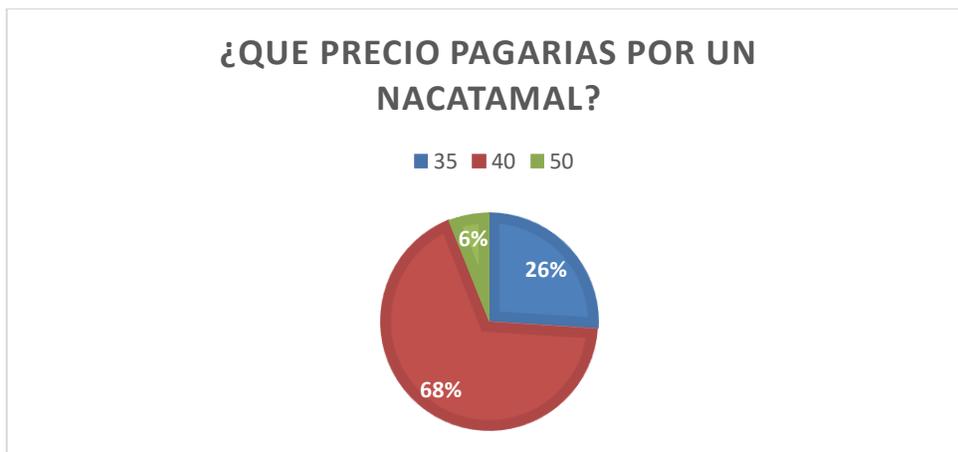
La población expreso que donde más compra nacatamal es en los nichos de mercado y vendedores ambulantes, seguido de esto en comideras, así también en pulperías y restaurantes, por último, familiares es decir que hacen en sus núcleos familiares.

Gráfico 1



En el gráfico que se mostró anteriormente entre los distintos tamaños que hay escogieron que gustaría consumir y a la mayoría le gusto más el tamaño normal es decir el promedio para su consumo, de ahí un tamaño mini y solo un pequeño porcentaje elige el mediano.

Gráfico 2

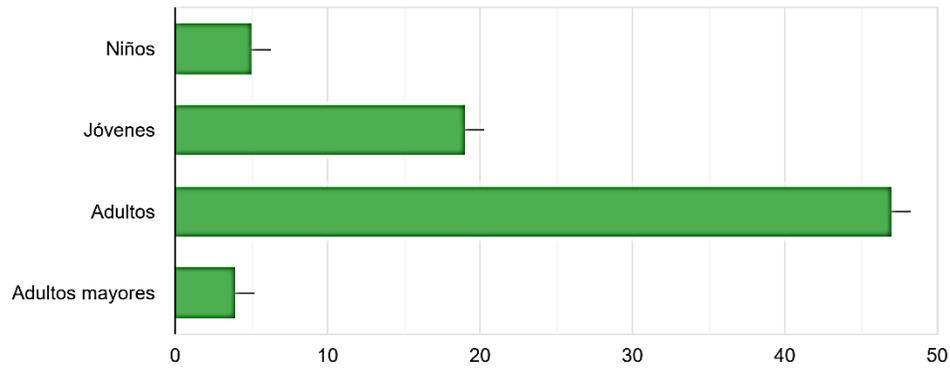


Respecto al precio que las personas compran la mayoría dijo que es a un costo de 40 córdobas seguido de 35 y solo unos cuantos son quienes compran a 50 tal vez quienes compran en restaurantes y otros.

Ilustración 8

¿Quiénes son los que más consumen nacatamales en tu familia?

50 respuestas

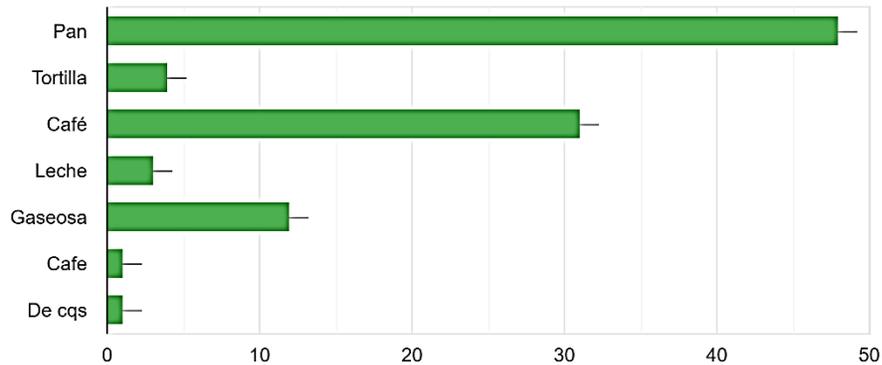


En el gráfico mostrado anteriormente se muestra el índice de quienes consumen más en las familias de las personas encuestadas logramos ver que el mayor de los porcentajes corresponde a adultos seguido de jóvenes y luego niños por último los adultos mayores quienes deben de cuidar más su salud el porcentaje se centra en las personas jóvenes mayormente.

Ilustración 9

¿Con que acompañarías tu nacatamal?

50 respuestas

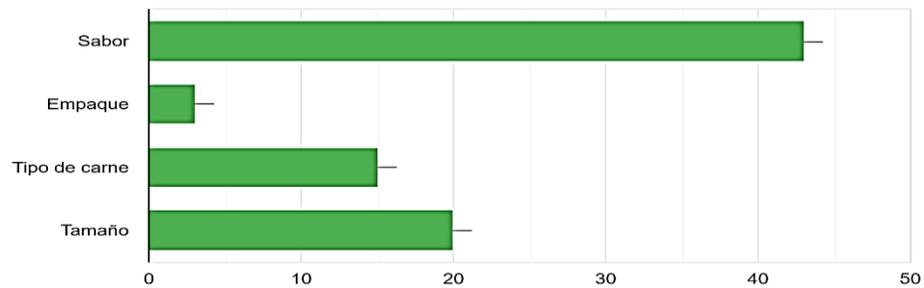


En este grafico define con que acompañan más los nacatamales donde el índice mayor es con pan y café acompañado este índice nos da un punto clave de con que podemos ofertar nuestro producto con su producto aliado; un índice menor acompaña con tortilla gaseosa y leche.

Ilustración 10

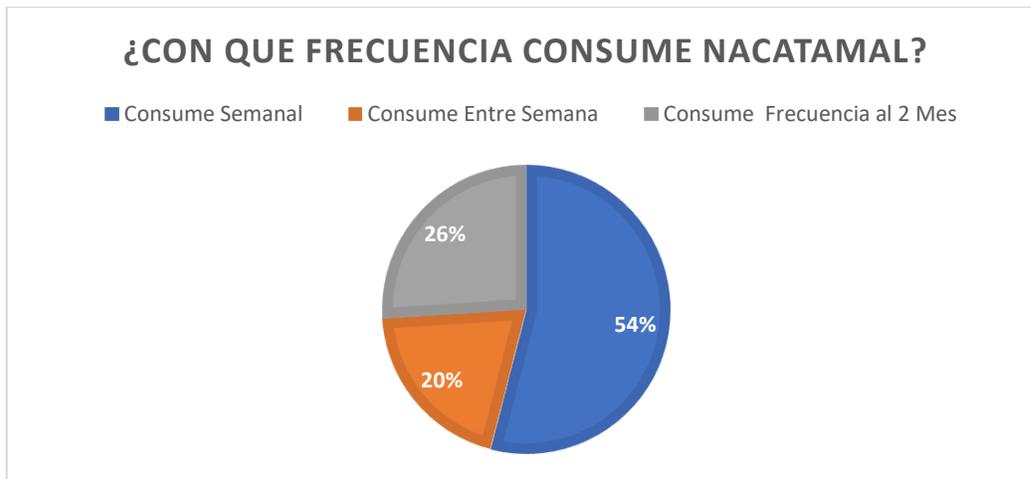
¿Qué elementos haría que pague más por este producto "Nacatamal"?

50 respuestas



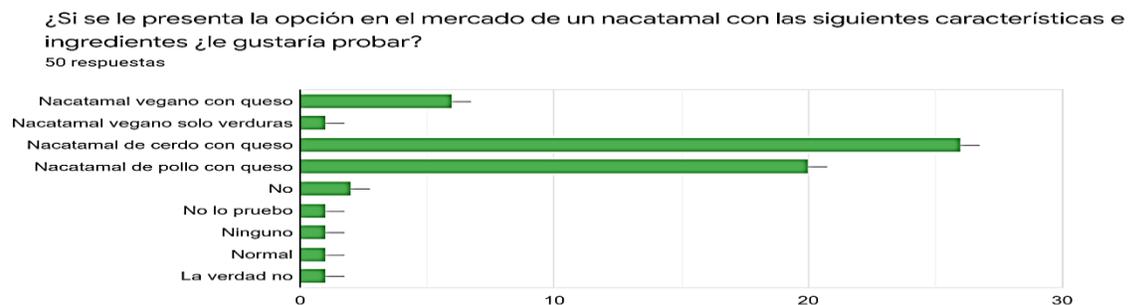
En el elemento donde las personas pagarían más por el producto encontramos que es el sabor donde la gente prefiere primordialmente el sabor del producto seguido está el tamaño es decir la gente prefiere un buen tamaño para satisfacer su necesidad, el tipo de carne es otro elemento importante y solo el empaque fue el de menor porcentaje.

Gráfico 3



En este grafico se muestra la frecuencia de consumo donde el 54% consume semanalmente un nacamal, el 26% dos veces al mes y solo el 20% consume en la semana de esta manera el patrón de consumo logramos ver que es constante.

Ilustración 11



En la parte de oportunidad de nuevas inserciones logramos ver que hay tres que más destacaron, donde la gente preferiría el de cerdo con queso, seguido de pollo con queso, y el nacamal vegetariano con queso, es decir hay mercado y oportunidad para el producto.

Gráfico 4



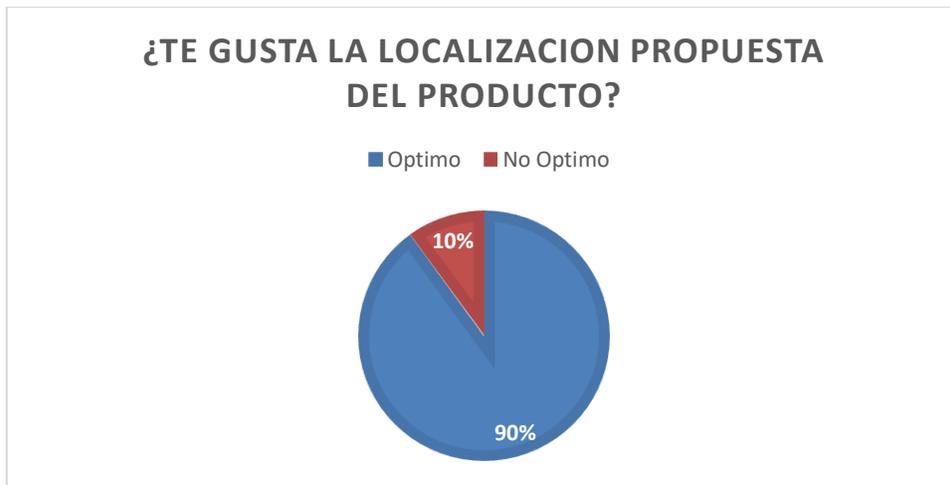
En este grafico la mayoría de la población expreso que prefiere su casa para degustar de su nacamal y solo un 2% prefiere su restaurante.

Gráfico 5



De acuerdo con la proporción de tamaño la gente prefiere en su mayoría el normal y las comparaciones entre mini, mediano y jumbo son iguales.

Gráfico 6



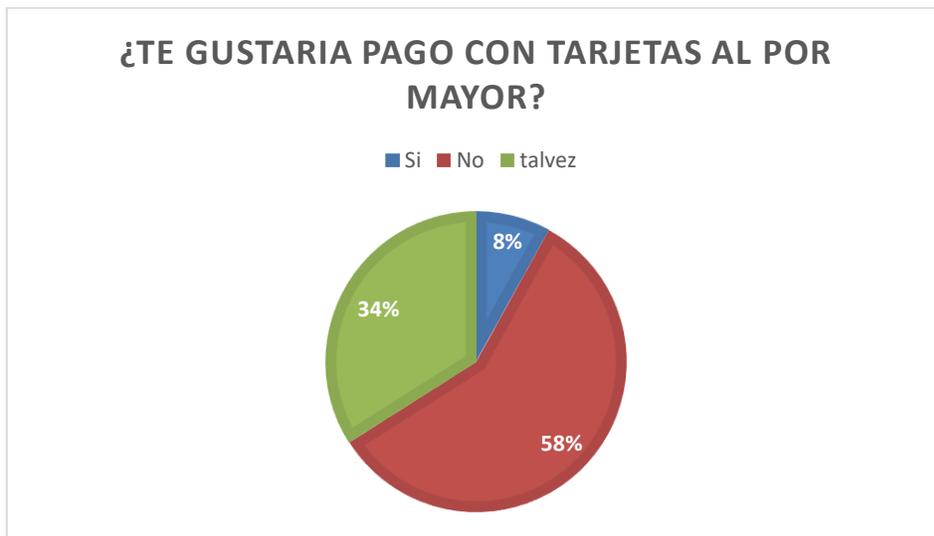
De acuerdo con la localización del lugar de venta la gente opto por que es óptimo siendo este mayor al que no prefiere o no ve optimo este lugar, ubicado en la ciudad de Jinotepe, donde fue la roca 1/2c. al oeste.

Gráfico 7



De acuerdo con la forma de pago el mayor porcentaje prefiere efectivo y solo el 4% vía tarjeta.

Gráfico 8

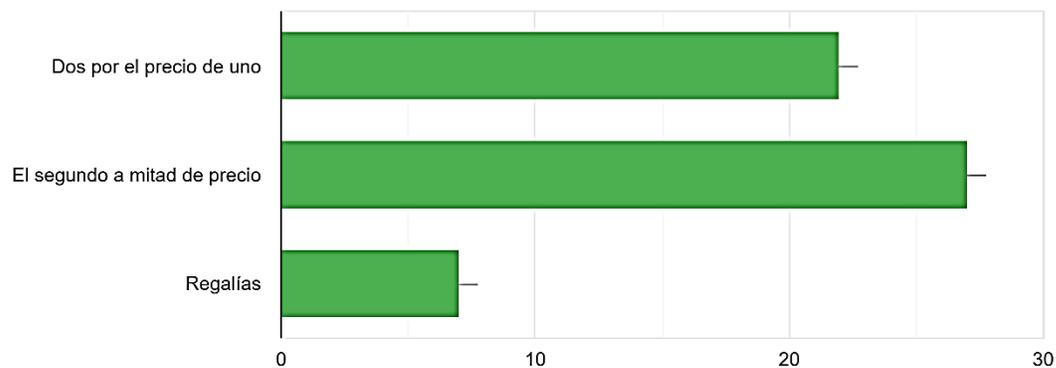


De acuerdo con el gráfico donde si las personas prefieren compras al por mayor con tarjeta dijeron no y solo un 8% dijo si donde vemos que esto en lo que se respecta al producto típico es en efectivo en base a esta compra y venta del producto.

Ilustración 12

¿Cuáles de las siguientes estrategias de promociones te parece más atrayente?

50 respuestas



Respecto a las promociones más atractivas la gente prefiere en su mayoría el segundo a mitad de precio este punto nos favorece al conocer que es lo que la gente quiere o desea más.

Gráfico 9



De acuerdo con que si las personas prefieren un nacatamal vegetariano la mayoría dijo que no, pero un 32% dijo que si y un 24% dijo tal vez es decir ese porcentaje es nuestra oportunidad, esa brecha a ese porcentaje de personas es un aspecto clave para nuestro producto investigado.

Gráfico 10



Respecto al precio del producto innovador la gente prefiere 40 córdobas el 12% 35 córdobas y el 8% 50 córdobas.

Tabla 6

Tabla cruzada ¿Le gusta comer nacamal? *Rango de edad					
		Rango de edad			Total
		15 a 25 años	25 a 35 años	35 a 45 años	
¿Le gusta comer nacamal?	Si	34	9	3	46
	Tal Vez	4	0	0	4
Total		37%	10%	9%	100%

En las tablas cruzadas encontramos que a quienes le gusta comer nacamal, de acuerdo con las edades el número mayor fue de 70% y con la respuesta tal vez solo 4% personas, en el rango de edad de 25 a 35 son 9 quienes dicen si y de 35 a 45 3 personas que dijeron sí.

Tabla 7

Tabla cruzada ¿Le gusta comer nacamal? *Sexo				
		Sexo		Total
		F	M	
¿Le gusta comer nacamal?	Si	32	14	46
	Tal Vez	3	1	4
Total		65%	35%	100%

Respecto al sexo las personas que más le gusta comer nacamal son las mujeres y los hombres con un porcentaje menor.

Tabla 8

Tabla cruzada ¿Ha Comido un nacamal con Queso? *Sexo				
		Sexo		Total
		F	M	
¿Ha Comido un nacamal con Queso?	Si	0	3	3
	No	35	12	47
Total		65%	35%	100%

Solo hay 65% de personas que han comido nacamal con queso estas son varones.

Tabla 9

Tabla cruzada ¿Ha Comido un nacamal con Pollo? *Sexo				
		Sexo		Total
		F	M	
¿Ha Comido un nacamal con Pollo?	Si	27	13	40
	No	8	2	10
Total		65%	35%	100%

Con pollo han comido 65% es y la mayoría son mujeres luego de esto varones entre un 25 a 35%.

Tabla 10

Tabla cruzada ¿Ha Comido un nacatamal con Chompipe?				
*Sexo				
		Sexo		Total
		F	M	
¿Ha Comido un nacatamal con Chompipe?	Si	3	1	4
	No	32	14	46
Total		65%	35%	100%

Quienes han comido un nacatamal con chompipe son el 65% mujeres quienes han comido y solo 35% varón.

Tabla 11

Tabla cruzada ¿Ha Comido un nacatamal con Res? *Sexo				
		Sexo		Total
		F	M	
¿Ha Comido un nacatamal con Res?	Si	14	5	19
	No	21	10	31
Total		65%	35%	100%

Las personas quienes han comido nacatamal con res son en su mayoría 65% quienes son mujeres y solo 35% son varones.

Tabla 12

Tabla cruzada ¿Te gustaría un nacatamal vegetariano? *Sexo				
		Sexo		Total
		F	M	
¿Te gustaría un nacatamal vegetariano?	Si	11	5	16
	No	19	3	22
	Tal Vez	5	7	12
Total		65%	35%	100%

Hay 65% mujeres quienes dijeron que si les gustaría un nacatamal vegetariano y solo 10% varones.

Tabla 13

Tabla cruzada ¿Te gustaría un nacatamal vegetariano? *Rango de edad					
		Rango de edad			Total
		15 a 25 años	25 a 35 años	35 a 45 años	
¿Te gustaría un nacatamal vegetariano?	Si	11	4	1	16
	No	17	5	0	22
	Tal Vez	10	0	2	12
Total		65%	25%	10%	100%

En las edades quienes preferirían un nacatamal vegetariano hay 65% de 15 a 25 años, 25% de 25 a 35 años y solo 10% de 35 a 45 años.

Tabla 14

Tabla cruzada ¿Cuánto pagarías por un nacatamal vegetariano? *Sexo				
		Sexo		Total
		F	M	
¿Cuánto pagarías por un nacatamal vegetariano?	35	4	2	6
	40	10	8	18
	50	2	2	4
	99	19	3	22
Total		65%	35%	100%

De acuerdo con el precio que pagarían por un nacatamal vegetariano se encontró que un porcentaje de mujeres pagan 35, uno menor pagan 40 y el más mínimo pagan 50; de ahí un 2% varones pagarían 35, 8% pagarían 40 y % pagarían 50.

Tabla 15

Tabla cruzada ¿Cuánto pagarías por un nacatamal vegetariano? *Rango de edad					
		Rango de edad			Total
		15 a 25 años	25 a 35 años	35 a 45 años	
¿Cuánto pagarías por un nacatamal vegetariano?	35	3	2	1	6
	40	14	2	2	18
	50	4	0	0	4
	0	17	5	0	22
Total		60%	25%	15%	100%

De acuerdo con las edades en el rango de 15ª 25 hay un porcentaje significativo que pagarían 35 córdobas, en el de 25ª 35 hay un porcentaje menor y en el de 35 a 45 hay un 1% persona que compraría a 35 así sucesivamente con los demás.

5.2. Demanda

Para cuantificar la demanda se utilizó la recopilación de datos a través de una encuesta para conocer la aceptación del producto. Las primarias, que son estadísticas oficiales emitidas por el gobierno; y las secundarias, que indican la tendencia del consumo de nacatamales a través de los años y cuáles son los factores que influyen en su consumo, se aplicó encuestas a personas, de la ciudad, grupos de personas que se tomaron al azar para realizar dicho sondeo, haciendo preguntas sobre el consumo de este producto, así también como la frecuencia, nuestro proyecto va dirigido a nuestra segmentación de mercado, está dirigido mayormente a jóvenes y adultos, dada la consistencia y tradición de que siempre se come un nacatamal entre la edad de los 15 a los 55 años. Dada que la población con participación laboral (PPL) de Jinotepe es de 33,390 habitantes obtenemos que el (60%) de esta población total son Hombres y el (40%) de dicha población son Mujeres, en esta cifra de población en miles se conoce que más del 30% que son jóvenes donde las edades abarcadas van de 15 años a más; la población existente es una población en su mayoría joven de esta manera existe mayor oportunidad de poder incluir el producto al mercado.

Tomando en cuenta las enfermedades crónicas donde aquellos que no pueden consumir un producto muy fuerte, tomamos en cuenta estos datos para explotar dicha oportunidad, a continuación, la población que padece de enfermedades crónicas en Jinotepe es de 2,636 y la tasa por cada 10, 000 habitantes es de 510, es decir que de la población total 510 padecen de todas estas enfermedades lo que nos brinda una necesidad una población insatisfecha a cuál llegar con nuestro producto.

Se aplico un muestreo aleatorio simple donde se conoce que la población es finita, elaborada en una formula en “Excel”, donde de una población de 30,754 personas que habitan en Jinotepe son económicamente activa y también quienes padecen de enfermedades crónicas, dado este dato obtenemos que nuestra muestra será de 379, a quienes se les realizará la aplicación del instrumento que se diseña para conocer la aceptación del producto dentro de la población.

Donde los estratos de la muestra son por edades estos van desde jóvenes, adulto joven, y adultos de 19 años a 25 años, de 25 a 35 años, de 35 a 60 años.

Se analizan variables microeconómicas, así como macroeconómicas de esta manera que están dentro la demanda tales como:

Cientes: Existen toda variedad de clientes, de edades distintas y la mayoría de ellos, consumen este producto en el país, toda persona degusta de este platillo típico, es ahí donde es un punto fuerte y clave para el negocio que se gestiona, pues existirán clientes dispuestos a optar por el producto.

Ingresos: Los ingresos son otro factor importante para la creación de este proyecto, pues la forma de ingresos mínima de la población les permite acceder a este producto, visto de otra forma las personas siempre en sus ingresos tienen en cuenta gastos que no son del todo exacto para ellos, eso nos permite aprovechar ese punto y de dicha manera seguir con el proyecto.

Demanda: Siendo este la cantidad de productos que las personas consumen o tienen, es un factor para este proyecto dado que de esto depende las ventas y ganancias que este vaya a tener, además, el proyecto busca suplir la demanda que existe en un sector dado a una población específica.

Gastos de consumo: El patrón de gasto y consumo que tiene la población es unas variables que se toma en cuenta, puesto que las personas cuadran sus ganancias para sus hogares y familias, aun de eso existe un patrón de consumo en la población que tiene dentro de estos el consumo del producto típico del cual se basa este proyecto.

Como existen necesidades de consumos, gustos y preferencias, así la mayoría de las personas creció con este producto pues las personas sostienen que una buena comida siempre. Ante esto, gran parte de la población prefiere consumir un buen nacamal, en todos sus sentidos y gustos posible con pan no sólo al final del día, sino al desayuno o de la cena. Incluso muchas madres compran para la comida familiar de un día este producto. Esto se debe a que el nacamal es una fuente de energía, debido a la cantidad de carbohidratos que contiene, así al consumo de preferencia y gusto de ellos.

Preferencias: La mayoría de las personas que se sondearon respondieron que, si consumen y les gusta el nacatamal, es de la preferencia de los consumidores y de esta manera es un punto fuerte y clave para nosotros a explotar, dado que ese mercado que existe ahí lo podemos aprovechar ya que es de preferencias de ellos consumir dicho producto.

Gustos: La degustación de un platillo típico como lo es el nacatamal abastece a un sector de la población por el gusto quienes les gusta optar por dicho producto degustan de un nacatamal así también como hay turistas quienes les gusta el producto y lo consumen siendo este otro punto clave para nuestro proyecto, durante el estudio de mercado.

5.2.1. Cálculo de la demanda potencial

Para el cálculo de la demanda potencial reflejada en este proyecto se realiza la estimación de la demanda potencial donde se incluye el número de personas participantes es decir aquellos quienes tienen participación económica, un precio promedio para lo que es nuestro producto respecto a otros competidores y precios similares así mismo un número promedio de consumo por persona al año, de esta manera al multiplicarse se hace un cálculo de la demanda potencial para este proyecto, entonces obtenemos que de una población con participación laboral que es de 30,754 personas de la ciudad de Jinotepe, multiplicado por el precio promedio del producto que este es de C\$ 40 y esto a la vez multiplicado por un consumo promedio del producto al año que este sería de 144 unidades al año, aplicando dicha fórmula para el cálculo de la demanda potencial se obtiene lo siguiente: $30,754 \times (1+1.5)^6 = 7,508,300$ unidades demandadas al año acerca del producto que se expone a continuación en nuestro proyecto, todo esto teniendo en cuenta el tiempo determinado al día de hoy dado que se puede tener en cuenta que personas con participación laboral pudiese aumentar de aquí a un tiempo determinado de dicha manera esta mostrado el cálculo de la demanda potencial para este proyecto.

5.3. Oferta

Se han entrevistado a personas por los competidores de nuestros productos, algunos son pulperías, otros negocios familiares y nichos de mercado, de esta manera, constatamos los precios, su ubicación, para así poder saber cómo estamos de acuerdo con nuestra competencia, se sabe y se conoce que existen una gran parte de negocios dedicados a la comercialización de nacatamales de esta manera respecto a la oferta estamos bien posicionados. En la ciudad de Jinotepe existen un sin números de negocios dedicado a esta comercialización. Los lugares más populares están antes mencionados en la tabla en la matriz donde se expusieron los de más renombre. La mayoría de estos competidores comercializan este producto de manera directa con el consumidor y algunos tienen servicios de entrega sin embargo hay una parte de la población insatisfecha ese punto de quiebre para ellos que nosotros podemos aprovechar para crecer en el mercado así mismo lograr una gran aceptación dentro de estas, ante una demanda insatisfecha y una oferta saturada se logra obtener mayor aceptación para la idea del proyecto de crear una microempresa dedicada a la producción y comercialización de nacatamales dentro de la ciudad de Jinotepe y así esta optaría a estar a flote dentro del mercado, dado esto la oferta de nosotros tendría un punto a favor y es la innovación dentro de nuestro producto, el cual tendría una mayor oportunidad de ser vendido y aceptado mayormente por la población por que se brinda un producto de calidad y estándares de alto nivel para dicho producto que se está ofertando para los posibles consumidores que este vaya a tener en su venta diaria.

5.3.1. Calculo oferta

Tabla 16

Numero	Nombre del competidor	Ubicación	Producto	Precio	Giro del negocio
1	Pulpería Garay	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 45	Comercial
2	Nicho de mercado	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 40	Comercial
3	Nacatamales Ya	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 45	Comercial
4	Nicho de mercado	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 40	Comercial
5	Nicho de mercado	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 45	Comercial
6	Daysi	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 40	Comercial
7	Nacatamales Aydalina	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 45	Comercial
8	Los Espinoza	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 45	Comercial
9	Nicho de mercado	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 40	Comercial

Analizando la oferta se investigaron distintos competidores, así como los precios que estos ofertan dentro de la ciudad de Jinotepe, podemos observar que los distintos competidores quienes ofertan el mismo producto.

Tabla 17

Lugar	Población	Promedio de consumo	Período mensual	Oferta anual del producto
Pulperías	18,452.4	1 unidad	4	73,809.6
Nichos de mercado	12,301.6	1 unidad	4	42,206.4
Total	30,754			116,016

Se calcula la proyección de oferta al año corriente aplicando una formula mostrada en la teoría así poder encontrar la demanda insatisfecha con estos datos obtenidos en el estudio.

5.3.2. Calculo demanda insatisfecha

Tabla 18

Año	Demanda proyectada	Oferta proyectada	Demanda insatisfecha
2022	7,508,300	7,426,836	81,464

Para el cálculo de la demanda insatisfecha tomamos la diferencia entre la demanda y la oferta arrojando los datos escritos en la tabla anterior de esta manera obtuvimos una cifra a lo que sería nuestra demanda insatisfecha quienes comprarán este producto según la investigación que se ha realizado. También otro punto de demanda insatisfecha es que como se muestra en nuestro producto, este es innovador dado que son vegetarianos y estos en el mercado no hay nadie que los oferte entonces para aquellos que si desean optar por dicho producto suplimos esa demanda insatisfecha de igual manera.

5.4. Análisis de precio

Respecto al análisis de precios se investigó respecto a los demás como bien se mencionó en el punto anterior de esta resultado el nuevo conocimiento la nueva noción de los precios respecto a la competición de nuestro producto el análisis de los precios se basó en el precio real al que se vende y se compra de esta manera es una estrategia anticipada a lo que se podría llegar a enfrentar así como determinar el valor del producto dentro del mercado en su ciclo de vida al que se estará expuesto, por ende el análisis de precio es muy importante para este proyecto así lograra tener mayor ventaja de conocimiento en la competición del mercado abierto actual de igual manera el precio de la materia prima para elaborar dicho producto por ende a continuación la comparación de precio en el mercado acerca del producto, brindando una comparación y comparación entre estos competidores.

5.4.1. Comparación de precio del mercado

Tabla 19

Numero	Nombre del competidor	Ubicación	Producto	Precio	Giro del negocio
1	Pulpería Garay	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 45	Comercial
2	Nicho de mercado	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 40	Comercial
3	Nacatamales Ya	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 45	Comercial
4	Nicho de mercado	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 40	Comercial
5	Nicho de mercado	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 45	Comercial
6	Daysi	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 40	Comercial
7	Nacatamales Aydalina	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 45	Comercial
8	Los Espinoza	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 45	Comercial
9	Nicho de mercado	Jinotepe	Nacatamales	C\$ 40	Comercial

Entre la comparación de precios como bien se habían expuesto el numero de 9 competidores en el mercado punto central de esta manera la comparación de precios respecto a los otros ofrecedores de este producto vemos que el rango va entre 40 a 45 córdobas nuestro producto está en 40 córdobas, pero un punto que se encuentra a nuestro favor es la demanda insatisfecha que existe y este punto nos dará un mayor auge y una mayor oportunidad la comparación de precios es casi la misma de esa manera representativamente en la tabla se logra apreciar dicha comparación de precios en el mercado y nuestro producto acerca del proyecto.

5.4.2. Estructura de precio

Tabla 20

Descripción	MD	MOD	CIF	COSTO TOTAL
Maíz	C\$ 192			C\$ 192
Carne	1020			1020
Leche	40			40
Papa	160			160
Tomate	120			120
Cebolla	120			120
Chiltomas	120			120
Ajo	40			40
Achiote	40			40
Consomé	134			134
Vinagre	40			40
Naranja agria	80			80
Hierba buena	100			100
Sal	10			10
Manteca	160			160
Hoja de chagüite	280			280
Manteca vegetal	225			225
Arroz	108			108
Chile	20			20
Cal	20			20
Mecate			42	42
Leña			200	200
Mano obra		697.8 diario		697.8
Ganancia				4031.2 diario
Total	C\$ 3029	C\$ 697.8	C\$ 242	C\$ 7,986

En la tabla anterior se plantean los costos para lo que es la producción de nacatamales, que abarca 200 unidades, de esta manera, todos los costos incurridos están reflejados en esta tabla, para la elaboración en sí de los nacatamales. Luego de analizar los costos en los que se incurre, se obtiene que el nacatamal será vendido en la ciudad a un precio de C\$ 40 cada nacatamal, esto para retribuir todo el capital de coste invertido en la producción de este producto y así obtener ganancias para el dueño dado que la competencia oferta con un precio de C\$40 , estamos en un buen punto además de ofrecerles un producto meramente típico de la tradición nicaragüense a lo que llamamos “el sabor nica” de esta manera estaríamos acordes de acuerdo a la competencia y la percepción de clientes dado que los clientes expresaron que si les gustaría un nacatamal Nicaragüense.

5.4.3. Precio unitario

Nuestro producto se sitúa en un precio de C\$40 luego de analizar los costos en los que se incurre, se obtiene que el nacatamal será vendido en la ciudad a un precio de C\$ 40 cada nacatamal de cerdo y a C\$ 35 el de queso, esto para retribuir todo el capital de coste invertido en la producción de este producto y así obtener ganancias, el proyecto se basa en explicar toda la información requerida para el análisis y la comprensión acerca del precio que este tiene para su realización por ende se plantea dicho precio unitario para nuestro producto.

5.5. Estrategia competitiva de mercado (4ps)

5.5.1. Estrategias de Producto

1. Dar a conocer el producto mediante su etiqueta y marca.
2. Brindar una marca exclusiva de acuerdo con el producto en el país.
3. Conservar el sabor típico de Nicaragua en este producto.
4. Brindar un conocimiento público del producto que lleva y como se ve interior y exteriormente.

5.5.2. Estrategias de Precio

1. Establecer un precio para competir en el mercado.
2. Regular los costos en los que se incurra.
3. Competir a un nivel intermedio en el coste del producto.
4. Atraer a los clientes con el coste.
5. Tomar en cuenta los costes que los clientes puedan acceder.

5.5.3. Estrategias de Distribución

1. Distribuir el producto a la población que vamos dirigidos, establecer un punto clave y de fácil acceso.
2. Brindar entrega del producto en el lugar en físico y con todas las especificaciones.
3. Asegurar la entrega del producto en tiempo y forma con los clientes.
4. Crear canales de distribución: Online, para lograr mayor visitas y mayor conocimiento del producto.

5.5.4. Estrategias de Publicidad y Promoción

1. Diseñar lanzamiento y anuncio del producto en plataformas web, esto primeramente para darse a conocer en el país.
2. Crear un video de lanzamiento para ofertar el producto, un lanzamiento que capte el interés de las personas que estén interesadas en este producto.
3. Tener Email-Marketing, para el producto, para persuadir a las personas con un anuncio.

4. Tener concursos y sorteos online, esto dado que las plataformas en la mayor parte del mundo tienen acceso entonces lo facilitaría.
5. Realizar promociones de 2X1, para captar el deseo, atención e interés de las personas a quienes vendemos.

5.5.5. Presupuesto de estrategia

Tabla 21

Presupuesto de Estrategia 2022

ACTIVIDAD	MEDIO	TÍTULO DE LA CAMPAÑA	DESCRIPCIÓN	PERSONA / DPTO RESPONSABLE	ESTADO	Costo	CATEGORÍA	PLATAFORMA	MESES ESTANDO EN EL MEDIO
1	Viral video	Lanzamiento al mundo entero		Marketing	Activo	\$ 10	ALTA	Anuncios en youtube	ABRIL-DICIEMBRE
2	Display en Web	Digitalización del negocio		Marketing	Activo	\$ 45	ALTA	Sitio Web	ABRIL-JULIO
3	Redes sociales	El boom para el negocio		Marketing	Activo	\$ 10	ALTA	Facebook, Instagram, Whatsapp, Twitter	ABRIL-DICIEMBRE
4	Street Marketing	Captación de clientes		Marketing	Activo	\$ 40	ALTA	Entrega a personas en la calle, puestos en puntos céntricos de la ciudad para su visualización	MAYO-JULIO
5	Spot Radial	Obtención de personas		Marketing	Activo	\$ 35	ALTA	Radio 93.3 FM	JUNIO-JULIO
TOTAL						\$ 140			

5.6. Proyección de venta

Tabla 22

Nacatambuche													
Proyecciones de Ventas en Unidades Físicas													
Año 20XX													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Nacatamal de cerdo	111 0	111 0	111 0	201 0	201 0	159 0	174 0	300 0	111 0	201 0	300 0	321 0	2301 0
Nacatamal de queso	102 0	102 0	102 0	198 0	198 0	159 0	165 0	300 0	102 0	198 0	300 0	300 0	2226 0
Total	213 0	213 0	213 0	399 0	399 0	318 0	339 0	600 0	213 0	399 0	600 0	621 0	4527 0

6. Plan de producción

6.1. Proceso de producción

6.1.1. Descripción del proceso

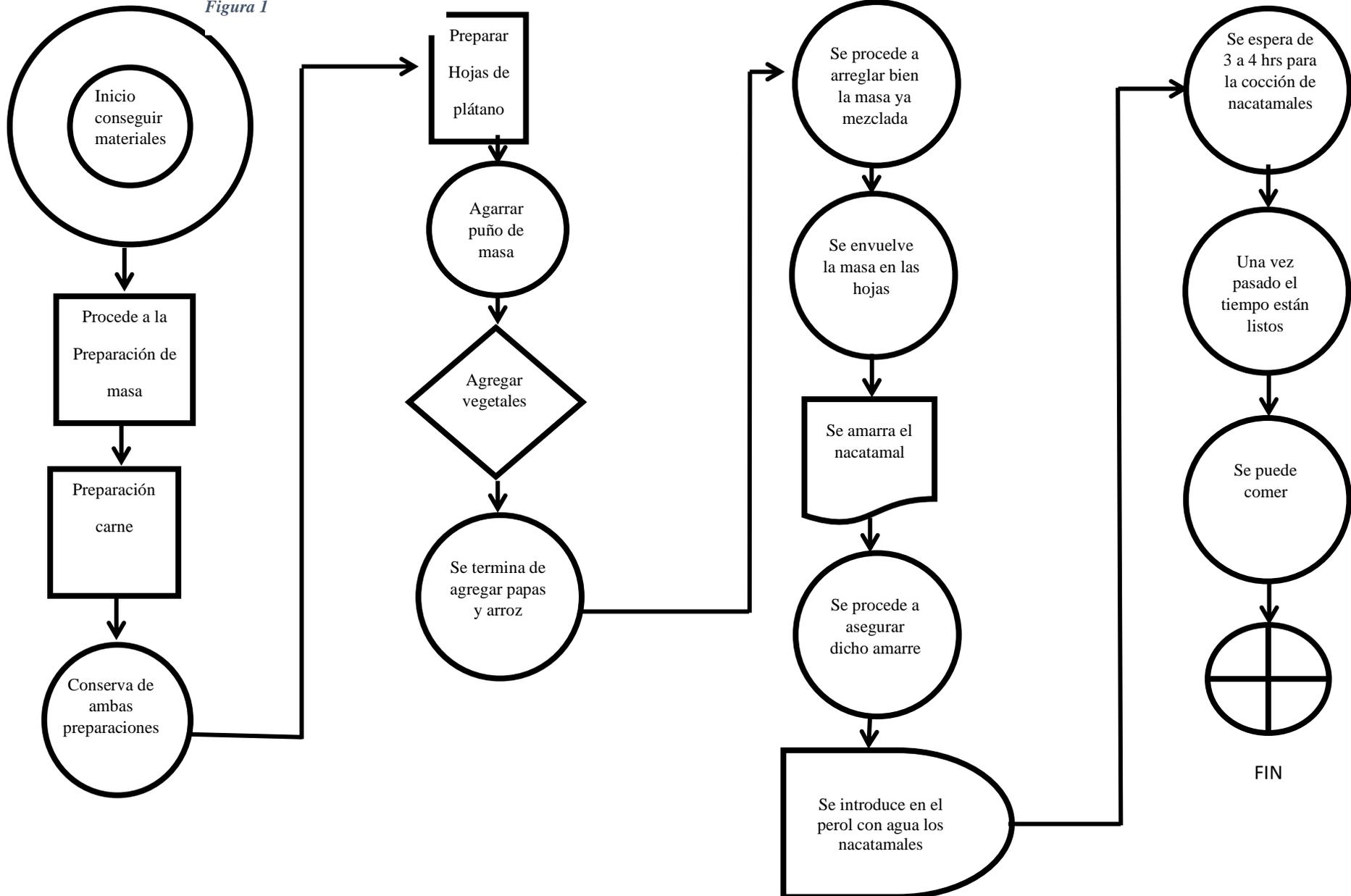
Tabla 23

Curso Grama Analítico: Operario 1 _____								
Área: producción			Resumen					
			Actividad	Actual	Propuesta			
Actividad: Elaboración de nacatamal			Inicio					
			Operación					
			Espera					
			Decisión					
			Almacenamiento					
Fecha de realización :10/08/17			Actividad					
Descripción		Tiempo						Observaciones
• Inicio								
○ Relación con los clientes.	Subtotal	21 minutos						
▪ Llegada del cliente		1 minuto						
• 1.12 solicitud del cliente		5 minutos						
• 1.1.3 Especificaciones hacia el cliente		10 minutos						
○ Decisión del producto por parte del cliente		5 minutos						
• Toma el dinero del cliente	Subtotal	6 minutos						
○ Tomar dinero.		1 minuto						
○ Entregar el vuelto al cliente		1 minuto						
○ Traer el producto.		1 minuto						
○ Embolsado del producto		1 minuto						
• 2.6 Entrega del producto		1 minuto						
• 2.7 Despedida cordial al cliente		1 minuto						
• Elaboración del nacatamal	Subtotal							
○ Selección del tipo de la materia prima	Subtotal	17 minutos						
• 3.1.1 Determinación de la cantidad de materia prima		10 minutos						

• 3.1.2 Selección de la materia prima que se va ocupar		7 minutos							
• 3.2 Elaboración de la masa	Subtotal	40 minutos							
▪ Realización del recado		20 minutos							
▪ Cortar los carne y vegetales		20 minutos							
• 3.3 Realización de la masa	Subtotal	60 minutos							
• 3.3.1 soasar hojas		35 minutos							
• 3.3.2 Cortar las hojas de acuerdo al tamaño		25 minutos							
• 3.4 Unificación del nacatamal		140 minutos							
• 3.4.1 Dar forma a la masa		20 minutos							
• 3.4.1.1 Unir los ingredientes.		15 minutos							
• 3.4.1.2 Agregación de los ingredientes extras.		10 minutos							
• 3.4.1.3 doblar la hoja		15 minutos							
• 3.4.2 Dar forma al nacatamal con la hoja		15 minutos							
• 3.4.2.1 Realización del amarre del nacatamal		15 minutos							
• 3.4.2.2 Hacer primer nudo		10 minutos							
• 3.5 Unir con el segundo nudo.		10 minutos							
○ Poner etiquetas de cuales son distintos		10 minutos							
• 3.11 Tallado del vestido		15 minutos							
○ Decisión si quiere más por parte del cliente.		5 minutos							
○ Realización de lo solicitado por parte del cliente.		3 minutos							
• 3.14 Entrega del cliente		7 minutos							
○ Fin									
Total		284 minutos							

6.1.2. Flujograma

Figura 1



6.2. Proveedores y condiciones de compra

Tabla 24

Tipo de proveedor	Nombre del proveedor	Dirección y teléfono	Condiciones
Materia prima	Proveedor artesanal	La pita Jinotepe -Carazo Nicaragua Teléfono (505)249-7110	Compra en efectivo
Materia prima	Proveedor artesanal	La chota Jinotepe -Carazo Nicaragua Teléfono (505)249-7110	Compra en efectivo
Materia prima	Matadero Martínez	Jinotepe (505)22772126	Compra en efectivo
Materia prima	Matadero Ruiz	Jinotepe Teléfono :22784081	Compra en efectivo

Se identificaron varios proveedores, para la selección del tipo de materia prima que se desee utilizar en el proceso de producción del bien. Es recomendable identificar a varios proveedores, y evaluar a cada uno de ellos con base a lo que beneficia más. Así mismo, es conveniente diversificar la adquisición de la materia prima entre varios proveedores, puede que un proveedor brinde más barato que otro.

6.3. Capital fijo y vida útil

Tabla 25

Cantidad	Equipo	Marca
1	Cocina	Atlas
Dibujo de referencia	Proveedores	Precio
	Cocinas Vida más +	C\$ 2000
Para la realización de la preparación, así como del recado es necesario una cocina para la finalización de este de esta manera puede haber mayor rapidez.		
Cantidad	Equipo	Marca
1	Ecofogon	Introfit
Dibujo	Proveedor	Precio
	Introfit	C\$ 4000
Para el compromiso con el medio ambiente el uso de un ecofogon que redistribuye el calor, así como la utilización al máximo de la leña esto perjudica menos al ambiente y se ahorra material para la empresa, es una maximización de recursos y minimización de costos.		
Cantidad	Equipo	Marca
1	Tanque recubierto	Utest
Dibujo	Proveedor	Precio
	Utest	C\$ 4000
Para el almacenamiento de dichos productos al finalizar se utiliza un tanque recubierto el cual ayuda a la conservación de los productos una vez estos terminados.		

6.3.1. Capacidad planificada

6.3.2. Capacidad instalada

Tabla 26

Tipo de maquinaria	Cantidad	Modelo	C/u	CT	Funciones	Imagen
Perol acero	3	Max	C\$ 2500	C\$7500	Se utilizan para elaborar la masa principal de los nacatamales	
Mazo	3	ASAKI	C\$60	C\$180		
Pincho para carne	2	Tramontina	C\$50	C\$100		
Tabla de picar	2	ORITZ	C\$ 60	C\$ 120	Para picar carne y vegetales	
Exprimidores	4	Cutler	C\$ 60	C\$240	Para exprimir naranjas agrias.	
Set de cucharas	2	Tramontina	C\$ 100	C\$200	Para mezclar el recado y agregar ingredientes.	
Licadora	1	Oster	C\$ 1500	C\$1500	Para licuar los distintos ingredientes.	
Set Cuchillos	2	Tramontina	C\$ 300	C\$600	Para cortar carne y vegetales.	

Panas	2	Roto	C\$ 300	C\$600	Para mezclar la masa homogéneamente.	
Coladores	3	Roto	C\$ 50	C\$ 150	Para colar el jugo de naranja agria.	
Total				C\$ 11,190		

Tabla 27

Maquinaria	C\$10,000
Herramienta y utensilios	C\$ 11,190
Total	C\$ 21,190

Vida útil de maquinaria y herramienta

Tabla 28

Tipo de maquinaria	Cant.	precios	CT	vida útil	Depreciación anual 20%	Depreciación mensual
Cocina	1	C\$ 2,000	C\$ 2,000	5	C\$400	C\$33.22
Ecofogon	1	C\$ 4,000	C\$ 4,000	5	C\$800	C\$66.4
Tanque recubierto	1	C\$ 4,000	C\$ 4,000	5	C\$800	C\$66.4
Perol	2	C\$ 2,500	C\$ 5,000	5	C\$1000	C\$83
Licuadaora	1	C\$ 1,500	C\$ 1,500	3	C\$300	C\$24.9
Total		C\$ 14,000	C\$ 16,500		C\$3,330	C\$273.92

La vida útil de la maquinaria que se planea ocupar en el proyecto, mostrada anteriormente.

Capacidad planificada

Tabla 29

Producción diaria	Producción semanal	Producción mensual	Producción anual
Lunes 200 unidades	1400 unidades semanales	5,600 unidades mensuales	67,200 unidades al año
Martes 200 unidades			
Miércoles 200 unidades			
Jueves 200 unidades			
Viernes 200 unidades			
Sábado 200 unidades			
Domingo 200 unidades			

La capacidad máxima planificada es decir la capacidad que tiene el proyecto a producir diario, semanal y mensual.

6.4. Ubicación y distribución física de la empresa

Tabla 30

Necesidad	Nivel de importancia	Lugar #1 (Barrio San Felipe, de la escuela Anexa 1/2c al oeste).	Lugar #2 (Barrio Pila grande, esquina opuesta negocio renta).
Acceso a servicios básicos	7	7	6
Acceso al lugar	5	5	5
Cercanía del mercado	8	7	5
Alcance económico	6	7	6
Costumbre de comer nacatamales	6	6	7
Lugar atractivo y llamativo	6	7	6
Total		242	221

En la tabla mostrada anteriormente se realizó una ponderación y evolución de dos lugares posibles para realizar la localización del proyecto en propuesta, aquí podemos ver que se evaluaron algunos aspectos y de acuerdo a su nivel de importancia que este tendría para nuestro proyecto, así mismo como están los posibles lugares de acuerdo a estos aspectos, logramos ver que se toman en cuenta factores económicos, sociales, de mercado, así como también necesarios y de tendencia o facha, estos lugares antes expuestos, evaluados y ponderados logramos ver como se muestra más favorables según la ponderación un lugar más que el otro, por ende quiere decir que este es el lugar más adecuado y óptimo para nuestro proyecto, la diferencia entre ambos lugares es significativa, pero de acuerdo a los factores evaluados y antes expuestos un lugar es más factible y óptimo para el proyecto en gestión, de esta manera se obtiene que el lugar #1, sería donde estableceríamos dicho proyecto antes mencionado.

6.4.1. Sitio del proyecto

Macro localización: En la ciudad de Jinotepe.

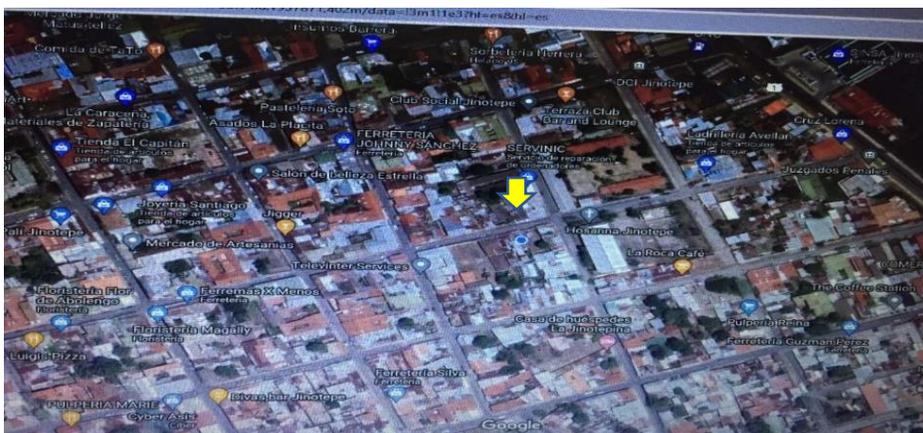
Ilustración 13



En la imagen anterior se logra ver el mapa de nicaragua, precisamente la ciudad de Jinotepe donde este estaría ubicado, de esta manera señalar en si la ciudad y a continuación dirección exacta del lugar donde estaría ubicado el proyecto en dicha ciudad.

6.4.2. Micro localización: Barrio San Felipe, de la escuela Anexa 1/2c al oeste.

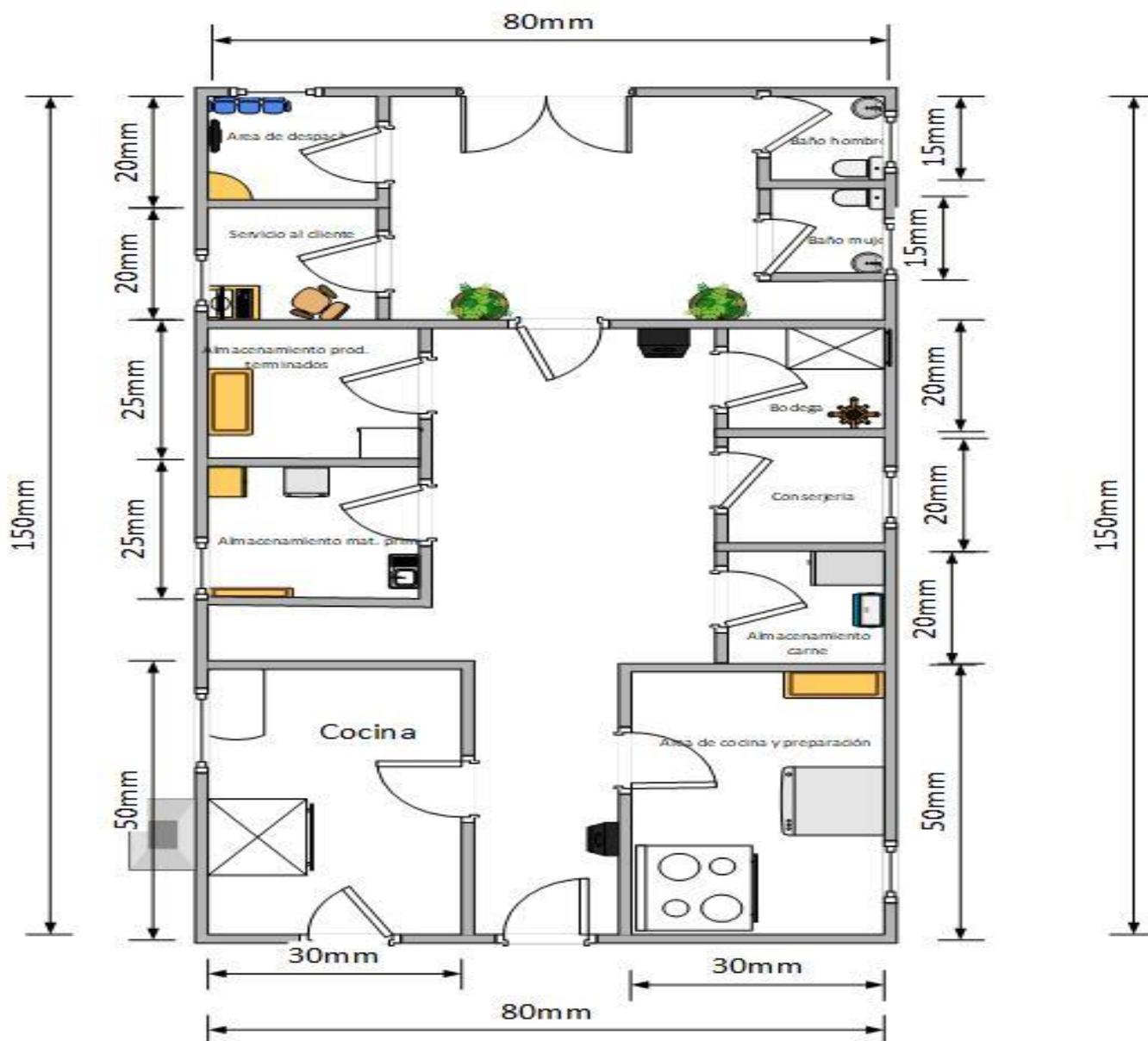
Ilustración 14



En la imagen anterior se muestran los planos del lugar exacto donde estará ubicado el proyecto, esta señalizado con una flecha en color amarillo, de esta manera optamos por el lugar del proyecto su ubicación así mismo como la micro localización del proyecto andando.

6.4.3. Distribución física

Ilustración 15



6.5. Materia prima necesaria su costo y disponibilidad

Tabla 31

Descripción	MD	MOD	CIF	COSTO TOTAL
Maíz	C\$ 192			C\$ 192
Carne	1020			1020
Leche	40			40
Papa	160			160
Tomate	120			120
Cebolla	120			120
Chiltomas	120			120
Ajo	40			40
Achiote	40			40
Consomé	134			134
Vinagre	40			40
Naranja agria	80			80
Hierba buena	100			100
Sal	10			10
Manteca	160			160
Hoja de chagüite	280			280
Manteca vegetal	225			225
Arroz	108			108
Chile	20			20
Cal	20			20
Mecate			42	42
Leña			200	200
Mano obra		697.8 diario		697.8
Ganancia				4031.2 diario
Total	C\$ 3029	C\$ 697.8	C\$ 242	C\$ 7,986

6.6. Mano de obra su costo y disponibilidad

Tabla 32

Mano de obra de Producción Indirecta		Mensual	Año
1	Administrador	C\$ 6,978	C\$83,736
Total de producción		C\$6,978	C\$ 83,736

Tabla 33

Mano de obra Directa		Mensual	Año
	Operario	C\$ 6,978	C\$83,736
	Operario	C\$ 6,978	C\$83,736
	Operario	C\$ 6,978	C\$83,736
Total de Mano Directa		C\$ 29,934	C\$ 251,208

6.7. Gastos generales de producción

Tabla 34

Nacatambuche													
Proyecciones de Costos de Producción Mensual													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Materia Prima Directa	C\$ 47,0	C\$ 47,0	C\$ 66,13	C\$ 66,13	C\$ 66,13	C\$ 51,6	C\$ 54,4	C\$ 96,87	C\$ 47,0	C\$ 66,13	C\$ 96,87	C\$ 102,2	C\$ 807,8
Mano de Obra Directa	C\$ 13,9	C\$ 13,9	C\$ 13,95	C\$ 13,95	C\$ 13,95	C\$ 13,9	C\$ 13,9	C\$ 13,95	C\$ 13,9	C\$ 13,95	C\$ 13,95	C\$ 13,95	C\$ 167,4
CIF	C\$ 17,5	C\$ 17,5	C\$ 20,34	C\$ 20,34	C\$ 20,34	C\$ 18,0	C\$ 18,6	C\$ 26,02	C\$ 17,5	C\$ 20,34	C\$ 26,02	C\$ 26,59	C\$ 249,2
Total	C\$ 78,5	C\$ 78,5	C\$ 100,4	C\$ 100,4	C\$ 100,4	C\$ 83,6	C\$ 87,0	C\$ 136,8	C\$ 78,5	C\$ 100,4	C\$ 136,8	C\$ 142,7	C\$ 1,224,8
	43.6	43.6	28.64	28.64	28.64	80.6	17.6	48.64	43.6	100,4	48.64	88.64	8

7. Plan de organización y gestión

7.1. Marco legal de forma jurídica.

7.1.1. Constitución de la empresa

Tabla 35

LEY	ARTICULO	IMPACTO
Código de trabajo:	Art. 93-95 CT Art. 76 CT	El código laboral funciona como guía para establecer el salario de los colaboradores, el uso tiene un impacto grande en cualquier empresa y en él se puede conocer el tipo de sanciones que se aplican por incumplimiento de las leyes aquí establecidas, al mismo tiempo regula la relación entre los colaboradores y sus superiores, estableciendo las obligaciones y deberes de cada una de las partes.
Ley de higiene y seguridad ocupacional	Título V Arto. 100-129	Esta ley beneficia tanto a los colaboradores como a la empresa, con el uso de las disposiciones de esta ley se establecen normas y parámetros para asegurar y proteger la vida de todos los colaboradores.
Ley de justicia tributaria y comercial	Ley No.257	Esta ley tiene por objeto establecer una política impositiva, en consonancia con los principios de generalidad, neutralidad y equidad de los tributos, y de facilitación de las actividades económicas en el marco de la democracia económica y social.
Ley de protección al consumidor	LEY No. 182	la cual pretende y regula que los consumidores adquieren bienes de buena calidad, en sus relaciones comerciales mediante un trato amable entre la empresa y consumidor.
Ley de concertación tributaria.	Reglamento de la Ley 822	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.

7.1.2. Razón Social

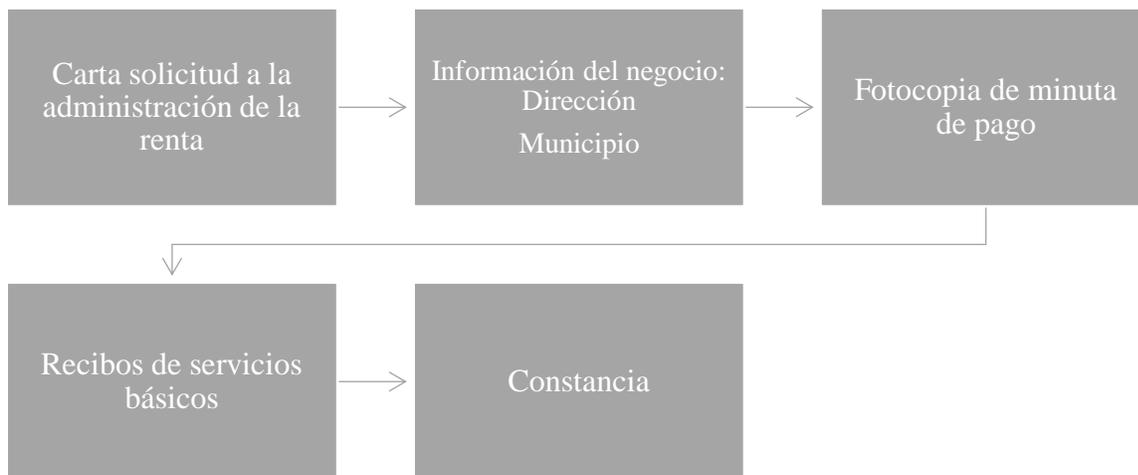
La razón social será la Siguiente: “Microempresa dedicada a la producción y comercialización de nacatamales” “Nacatambuche” como una persona natural principalmente por el beneficio de tener trámites más sencillos y rápidos, ante el registro mercantil, en la ciudad de Jinotepe, así como en la Alcaldía Municipal (matricula) y en dirección General de Ingresos (DGI), para obtener el número RUC, cumpliendo con todos los requisitos de índole legal.

Estará regida por la Ley 645 la Ley de promoción fomento desarrollo de las micro, pequeñas y medianas Empresa, en este contexto es necesario establecer el marco Legal de promoción y fomento de las micro, pequeña y medianas empresas, que contribuyen a promover el desarrollo empresarial de las Mipyme, y el desarrollo económico nacional a través del fomento y creación de nuevas empresas de este sector en un contexto competitivo nacional e internacional, con una dinámica propia de generar empleos estables en el municipio de Jinotepe Departamento de Carazo para de esta manera mejorar el nivel de vida de los nicaragüenses y la incursión de nuevos mercado que contribuyen a la riqueza nacional.

De acuerdo con la ley de la Mipyme en el arto.4 que habla de clasificación nos consideramos una microempresa ya iniciamos las operaciones con un total de cuatro trabajadores. Nos inscribiremos como una pequeña empresa donde podemos obtener beneficios. Estaremos Regidos ante las instancias siguientes: La D.G.I, Alcaldía municipal de Jinotepe, Instituto de Seguro Social (INSS).

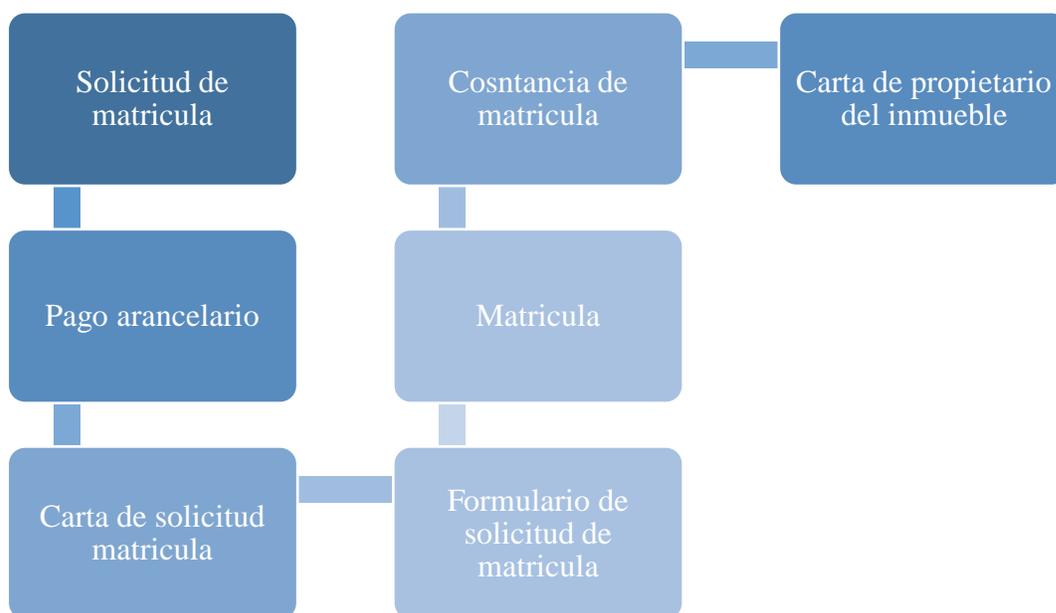
7.1.3. DGI

Figura 2



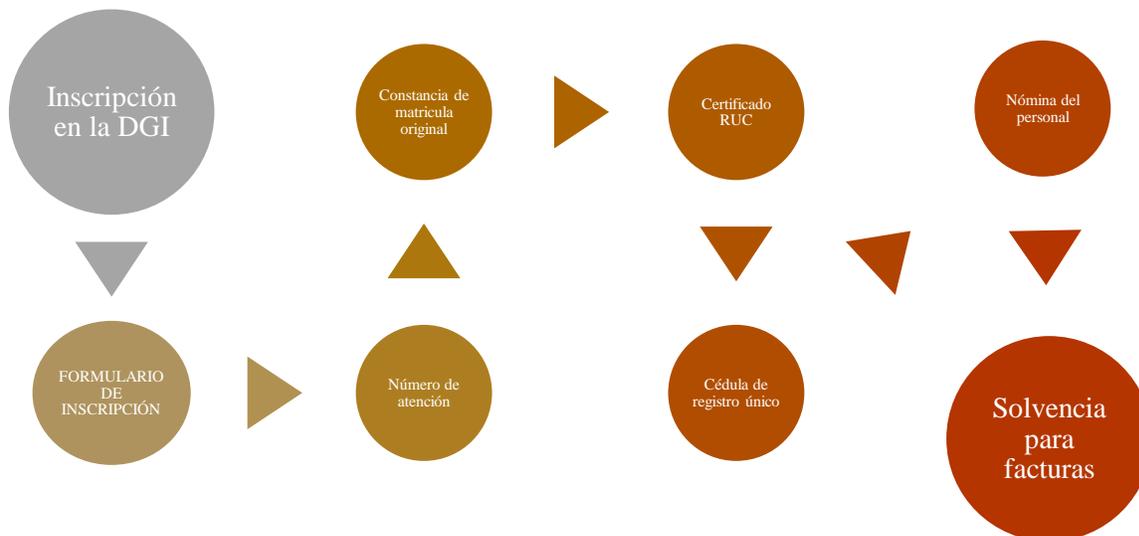
7.1.4. Alcaldía

Figura 3



7.1.5. INSS

Figura 4



7.1.6. Higiene y Seguridad

Figura 5



7.1.7. Registro de marca

Figura 6



7.2. Organigrama

Tabla 36

Nombre del cargo	N° de personas en el cargo
Administrador	1
Operario	1
Operario	1
Operario	1
Total	4

Figura 7



7.2.1. Misión

Generar valor para nuestros clientes, proveedores y sociedad, brindando los mejores nacatamales de alta calidad y confiabilidad.

7.2.2. Visión

Trabajar para proporcionar a cada cliente el acceso a los mejores nacatamales de mejor calidad para cualquier ocasión, que satisfagan las expectativas de nuestros clientes de acuerdo con la calidad, el costo, la seguridad y la confiabilidad del producto.

7.2.3. Valores

Compromiso, empatía, confiabilidad, atención, honestidad.

7.3. Objetivo de la empresa

7.3.1. Objetivo a corto plazo:

✓ Ser la mejor microempresa productora y comercializadora a nivel de ciudad.

7.3.2. Objetivo Mediano plazo:

✓ Ser la mejor microempresa productora y comercializadora de nacatamales a nivel departamental.

7.3.3. Objetivo Largo plazo:

✓ Ser la mejor microempresa productora y comercializadora a nivel nacional.

7.4. Nómina de la microempresa “Nacatambuche”

Tabla 37

Nacatambuche Nómina Mensual

N.º	Nombres y Apellidos	Cargo	Salario Base	Deducciones	Salario Neto	INSS Patronal	Prestaciones Sociales			Firma
				INSS Laboral			Vacaciones	Treceavo Mes	Indemnización	
Administración										
1	Darvin Antonio Sieza Zúniga	Administración	C\$ 6,978.00	C\$ 488.46	C\$ 6,489.54	C\$ 1,500.27	C\$ 581.50	C\$ 581.50	C\$ 581.50	
Sub Total Administración			C\$ 6,978.00	C\$ 488.46	C\$ 6,489.54	C\$ 1,500.27	C\$ 581.50	C\$ 581.50	C\$ 581.50	
Ventas										
2	Jordy Alexander Morales Velásquez	Vendedor	6,978.00	488.46	6,489.54	1,500.27	581.50	581.50	581.50	
Sub Total Ventas			C\$ 6,978.00	C\$ 488.46	C\$ 6,489.54	C\$ 1,500.27	C\$ 581.50	C\$ 581.50	C\$ 581.50	
Producción										
3	Eddy Francisco Sevilla Espinoza	Operario	6,978.00	436.13	6,541.88	1,500.27	581.50	581.50	581.50	
4	Erick David Sevilla Espinoza	Operario	6,978.00	436.13	6,541.88	1,500.27	581.50	581.50	581.50	
Sub Total Producción			C\$ 13,956.00	C\$ 872.25	C\$ 13,083.75	3,000.54	C\$ 1,163.00	C\$ 1,163.00	C\$ 1,163.00	
Total			C\$ 27,912.00	C\$ 1,849.17	C\$ 26,062.83	6,001.08	C\$ 2,326.00	C\$ 2,326.00	C\$ 2,326.00	

7.5. Fichas de Cargo

Tabla 38

PERFIL DEL CARGO DEL ADMINISTRADOR
DESCRIPCION DEL CARGO Cargo: Administrador Departamento: Administración Depende de: Dueño de la empresa
FUNCIONES ESPECIFICAS DEL CARGO <ol style="list-style-type: none"> 1. Revisión de dinero falta de alguna mercadería. 2. Revisar que le mercadería este correcta conforme el dinero. 3. Resolver problemas en la empresa. 4. Ejecutar cualquier otra labor afín.
OTRAS FUNCIONES <ol style="list-style-type: none"> 1. Dar saludos al cliente de acuerdo con las normas establecidas. 2. Brindar plena satisfacción en el servicio y atención al cliente. 3. Actuar con iniciativa ante exigencias de los clientes. 4. Agradecer al cliente una vez que se le haya atendido.
UBICACIÓN DEL CARGO Se ubica a nivel operativo.
FORMACION PERSONAL <ol style="list-style-type: none"> 1. Egresado de la carrera de administración de empresas. 2. Técnico medio en ventas. 3. Técnico medio en Administración de Empresas.
CONOCIMIENTOS ADICIONALES <ol style="list-style-type: none"> 1. Conocimientos de técnicas de ventas. 2. Curso de servicio al cliente.
REQUERIMIENTOS DEL PUESTO <ol style="list-style-type: none"> 1. Disponibilidad de tiempo. 2. Disponibilidad de moverse dentro del país. 3. Edad entre 20 a 40. 4. Experiencia mínima de 1 año en el área de administración.
HABILIDADES ACTITUDES <ol style="list-style-type: none"> 1. Trabajo bajo presión. 2. Capacidad de trabajo en equipo. 3. Proactivo. 4. Responsable. 5. Dinámico. 6. Facilidad de la palabra. 7. Liderazgo.
SU OBJETIVO Responsable de brindar excelente servicio, y cordial atención a los clientes.

Tabla 39

PERFIL DEL GERENTE DE VENTAS
DESCRIPCION DEL CARGO Cargo: Gerente de ventas. Departamento: Ventas
Dependientes: Vendedores
FUNCIONES ESPECIFICAS DEL CARGO: <ol style="list-style-type: none"> 1. Coordinar y aumentar el porcentaje de ventas. 2. Reclutamiento, selección y entrenamiento de la fuerza de ventas. 3. Analizar los problemas para aumentar la eficiencia de la operación. 4. Medición y evaluación del desempeño de la fuerza de ventas.
CONOCIMIENTO DEL CARGO: <ol style="list-style-type: none"> 1. Elaboración de estrategias comerciales. 2. Marketing. 3. Atención a clientes. 4. Conocimientos del área contable.
FORMACION PERSONAL: Estudios en Administración de empresas o Carreras afines.
REQUERIMIENTOS DEL PUESTO: <ol style="list-style-type: none"> 1. Disponibilidad para viajar dentro del país. 2. Edad entre 25 a 45 años. 3. Experiencia mínima de 1 año en el área de ventas. 4. Manejo de personal a su cargo.
HABILIDADES APTITUDES: <ol style="list-style-type: none"> 1. Trabajo bajo presión. 2. Actitud de liderazgo. 3. Dinámico. 4. Responsable. 5. Proactivo.

7.6. Actividades y gastos preliminares

Tabla 40

Gastos preoperativos

No	Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo Total
1	Alcaldía	permiso	1	300	300
2	DGI	permiso	1	350	350
3	Código de Barra	Código	1	300	300
4	Higiene y seguridad por 2 años	permiso	1	1000	1000
5	Estudio mercado	Estudio	1	500	500
6	Acondicionamiento local	Acondicionamiento	1	3600	3600
7	Publicidad	Campaña	1	5040	5040
	Total				11,090.00

Actividades y gastos preliminares en los que se incurre antes de poder iniciar operaciones del proyecto, es decir los permisos y autorizaciones que este debe tener para comenzar sus labores sin ningún percance, esto lleva a un gasto antes de operación necesario para poder mantener las distintas actividades que este mismo vaya a realizar.

7.7. Equipos de oficina

Tabla 41

Descripción	Cantidad	Costo unitario	Total
Equipo de computo	1 computadora	5000	5,000
Papelería y oficina	1 paquete	550	550
Total			5,550

Se describe el equipo de oficina lo que comprende equipo de cómputo y papelería los cuales son para los procesos administrativos que se hacen.

7.8. Gastos operativos

Tabla 42

Nacatambuche													
Proyecciones de Costos de Producción Mensual													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Materia Prima Directa	C\$ 47,0	C\$ 47,0	C\$ 66,13	C\$ 66,13	C\$ 66,13	C\$ 51,6	C\$ 54,4	C\$ 96,87	C\$ 47,0	C\$ 66,13	C\$ 96,87	C\$ 102,2	C\$ 807,83
Mano de Obra Directa	C\$ 13,9	C\$ 13,9	C\$ 13,95	C\$ 13,95	C\$ 13,95	C\$ 13,9	C\$ 13,9	C\$ 13,95	C\$ 13,9	C\$ 13,95	C\$ 13,95	C\$ 13,95	C\$ 167,47
CIF	C\$ 17,5	C\$ 17,5	C\$ 20,34	C\$ 20,34	C\$ 20,34	C\$ 18,0	C\$ 18,6	C\$ 26,02	C\$ 17,5	C\$ 20,34	C\$ 26,02	C\$ 26,59	C\$ 249,22
Total	C\$ 78,5	C\$ 78,5	C\$ 100,4	C\$ 100,4	C\$ 100,4	C\$ 83,6	C\$ 87,0	C\$ 136,8	C\$ 78,5	C\$ 100,4	C\$ 136,8	C\$ 142,7	C\$ 1,224,529.68

En los gastos operativos son los gastos para que el proyecto funcione es decir comprende la materia prima, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación anual de los gastos operativos del proyecto.

8. Plan financiero

8.1. Inversión de fuente y financiamiento

8.1.1. Inversión fija

Tabla 43

No	Descripción del activo	Cantidad	Costo de adquisición	Total	Valor residual	Años de vida útil	Depreciación anual
Maquinaria de producción							
			C\$	C\$	C\$		C\$
1	Cocina	1	2,450.00	2,450.00	490.00	5	392.00
			C\$	C\$	C\$		C\$
2	Eco fogón	1	4,000.00	4,000.00	800.00	5	640.00
			C\$	C\$	C\$		C\$
3	Peroles	3	2,500.00	7,500.00	1,500.00	5	1,200.00
	Tanque		C\$	C\$	C\$		C\$
4	hermético	1	4,000.00	4,000.00	800.00	5	640.00
	Mesa metálica		C\$	C\$	C\$		C\$
5	grande	1	5,000.00	5,000.00	1,000.00	5	800.00
	Mesa metálica		C\$	C\$	C\$		C\$
6	mediana	1	2,500.00	2,500.00	500.00	5	400.00
			C\$	C\$	C\$		
7	Equipo computo	1	5,000.00	5,000.00	1,000.00	5	C\$ 800.00
Total de inversión fija				32,700			

El plan lo que representa la inversión fija detalla antes de operación para poder comenzar a funcionar, el proyecto antes expuesto, aquí está la maquinaria que se va a ocupar para lograr el inicio de las operaciones.

8.1.2. Inversión diferida

Tabla 44

No.	Descripción del gasto	Importe	Años de amortización	Amort anual	Amort mensual
Investigación y desarrollo					
1	Estudio de mercado	500	5.00	370	246.33
Gastos de organización e instalación					
2	Acondicionamiento del local	3600	3.00	370	246.33
Licencias y patentes					
3	Código de barra	300	3.00	370	246.33
4	Alcaldía	300	3.00	370	246.33
5	DGI	350	3.00	370	246.33
6	Higiene y seguridad	1000	3.00	370	246.33
Publicidad inicial					
7	Publicidad antes de operación	5040	3.00	370	246.33
Utensilios y enseres			3.00		246.33
Total inversión diferida		11,090			

La inversión diferida de este proyecto que se ocupara en el momento de los inicios de operaciones del proyecto aquí comprende permisos a obtener para poder comenzar las operaciones del proyecto.

8.1.3. Capital de trabajo

Tabla 45

Descripción	C/U	Ene
Maiz	C\$ 900.00	C\$ 1,800.00
Carne	C\$ 75.00	C\$ 13,500.00
Queso	C\$ 70.00	C\$ 12,600.00
Manteca vegetal	C\$ 75.00	C\$ 3,375.00
Leche	C\$ 14.00	C\$ 420.00
Papa	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00
Tomate	C\$ 20.00	C\$ 2,400.00
Cebolla	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00
Chiltoma	C\$ 20.00	C\$ 2,400.00
Ajo	C\$ 20.00	C\$ 600.00
Achiote	C\$ 10.00	C\$ 300.00
Consome	C\$ 36.00	C\$ 540.00
Vinagre	C\$ 20.00	C\$ 600.00
Naranja agria	C\$ 20.00	C\$ 600.00
Hierba buena	C\$ 10.00	C\$ 1,500.00
Sal	C\$ 5.00	C\$ 150.00
Manteca	C\$ 80.00	C\$ 2,400.00
Arroz	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00
Chile	C\$ 5.00	C\$ 150.00
Total		C\$ 47,085.00

El capital de trabajo que comprende la compra de materia prima para el primer mes de operación del proyecto todos aquellos materiales directos que se necesitan en la elaboración del producto nacatamal.

Tabla 46

Descripción	Medida	Cantidad	C/U	Ene
Leña	Carga	600	C\$ 3.00	C\$ 1,800.00
Gas	Galón	1	C\$ 90.00	C\$ 90.00
Mecate	Bola	90	C\$ 6.00	C\$ 540.00
Bolsas	Paquete	30	C\$ 60.00	C\$ 1,800.00
Hoja de chagüite	Rollo	210	C\$ 20.00	C\$ 4,200.00
Cal	Bolsa	30	C\$ 6.00	C\$ 180.00
Total				C\$ 8,610.00

De igual manera la compra de materiales indirectos para el primer mes para la elaboración del producto nacatamal de esta manera las cifras mostradas anteriormente son para el primer mes de operación.

Tabla 47

N°	Nombres y Apellidos	Cargo	Salario base
		Administración	
1	Darvin Antonio Sieza Zúniga		C\$ 6,978.00
Sub Total Administración			
		Ventas	
4	Jordy Alexander Morales Velásquez		C\$ 6,978.00
Sub Total Ventas			
		Producción	
7	Eddy Francisco Sevilla Espinoza		C\$ 6,978.00
8	Erick David Sevilla Espinoza		C\$ 6,978.00
Sub Total Producción			
Total			C\$ 27,912.00

Parte de la nómina, es decir, quienes son participes para lograr el auge de inicio de este proyecto se cuenta con un total de 4 colaboradores y esto para la parte del capital existente.

8.1.4. Inversión total

Tabla 48

Nacatambuche	
Plan de Inversión	
Descripción	Total
Inversión Fija	
Mobiliario y Equipo de Oficina	8,700.00
Maquinaria	19,000.00
Equipo computo	5,000.00
Sub total Inversión Fija	C\$ 32,700.00
Inversión Diferida	
Gastos Organización	2,450.00
Publicidad y Propaganda	5,040.00
Gastos preoperativos	3,600.00
Sub total Inversión Diferida	C\$ 11,090.00
Capital de Trabajo	
Compra de materia prima	47,085.00
Compra de materiales indirectos	15,636.00
Sueldos y Salarios	27,912.00
Seguro Social	6,001.08
Gastos Administrativo	15,871.89
Gastos de Venta	12,371.89
Utensilios y enseres	3,690.00
Sub total Capital de Trabajo	C\$ 128,567.85
Inversión Total	C\$ 172,357.85

La inversión total que abarca los gastos que hay que realizar para el inicio de operaciones aquí los gastos totales de cada parte antes de comenzar abarcan el capital total que habría de existir para poder comenzar sus operaciones.

8.1.5. Estructura del financiamiento

Tabla 49

Fuente de Financiamiento	Importe	%
Fuentes Internas		
Capital	C\$ 172,357.85	100%
Inversión Total	C\$ 172,357.85	100%

Al final se presenta el capital total, es decir, todo el monto el que será invertido para este proyecto, se sabe que el capital es propio es decir se cuenta con recursos propios para iniciar dicho negocio mencionado.

8.1.6. Estado de situación financiera inicial

Nacatambuche

Estado de Situación Financiera

Periodo Expresado en córdobas

Tabla 50

Nacatambuche			
Balance de Apertura			
Al 31 de enero del 2022			
Expresado en córdobas			
<u>Activos</u>			
Corriente			
Efectivo en Caja y Banco	C\$ 128,567.85		
Cuentas por Cobrar			
Inventarios			
Subtotal Activo Corriente		C\$ 128,567.85	
No Corriente			
Mobiliario y Equipo de Oficina	C\$ 8,700.00		
Maquinaria	19,000.00		
Equipo computo	5,000.00		
Subtotal No Corriente		C\$ 32,700.00	
Otros Activos			
Gastos Organización	C\$ 2,450.00		
Gastos preoperativos	C\$ 3,600.00		
Publicidad al inicio de las operaciones	5,040.00		
Subtotal Otros Activos		C\$ 11,090.00	
Total Activos			C\$ 172,357.85
<u>Pasivo</u>			
Corriente			
Proveedores			
Total Pasivos		C\$ -	
<u>Patrimonio</u>			
Capital Contable	C\$ 172,357.85		
Total Patrimonio		C\$ 172,357.85	
Total Pasivo más capital			C\$ 172,357.85

El estado de situación financiera de apertura es decir las cuentas bien cuadradas y establecidas una para cada actividad que se va a realizar antes operaciones.

8.2. Ingresos, egresos y costos

8.2.1. Punto de equilibrio

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Margen de contribuci3n ponderada}}$$

COSTOS FIJOS 593,340

Tabla 51

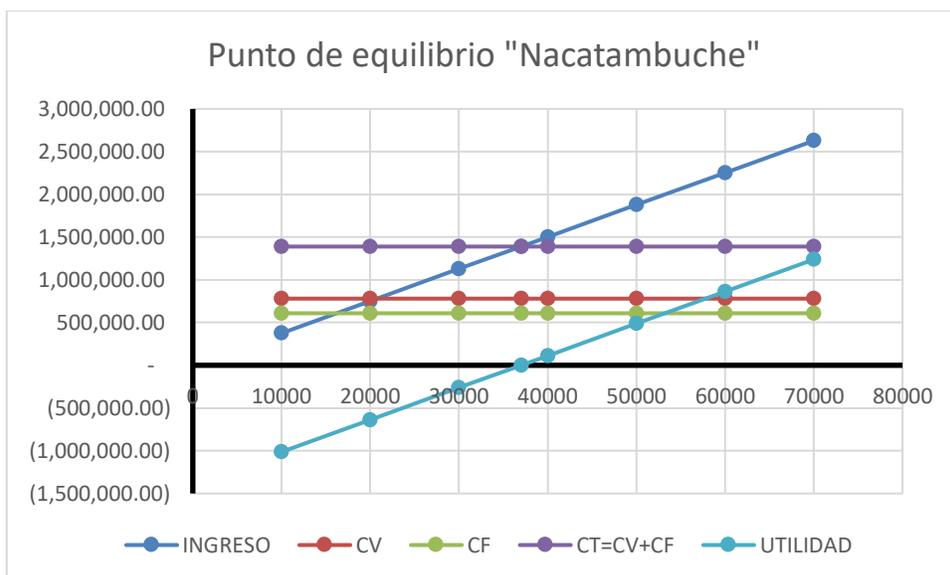
PR OD UC TO	PRECI O DE VENT A UNIT ARIO	COST O VARI ABLE UNIT ARIO	VENTA S ESTIM ADAS POR UNIDA D	CO ST O FIJ O	CONTRI BUCI3N MARGI NAL UNITAR IA	% DE PARTIC IPACI3N EN LAS VENTA S	CONTRI BUCION MARGIN AL PONDER ADA	CANTI DAD DE EQUILI BRIO GENER AL	CANTID AD DE EQUILIB RIO POR PRODUC TO	PRE CIO PON DER ADO	IN GR ES OS
Na cat am al cer do	40.000 0	21.157 7	23,010		18.8423	51%	9.5772		18808	20.3 3	70 6,0 65. 33
Na cat am al que so	35.000 0	21.012 9	22,260		13.9871	49%	6.8777	37002	18195	17.2 1	68 3,0 51. 47
TO TA L		42.17	45,270	608 ,86 8.1 6		100%	16.4549		37002	37.5 414	1,3 89, 11 6.8 0

Se ha establecido el punto de equilibrio para que el proyecto tenga un punto de referencia es decir un indicador financiero para el proyecto en pleno desarrollo este nos brindara un punto referente por donde debe de ir el negocio para obtener ganancias a futuro. A continuaci3n, se presenta la gr1fica del punto de equilibrio de esta manera se aprecian desde las cantidades, costo de venta y su utilidad que conlleva al desarrollo de este mismo.

Tabla 52

Cantidad	INGRESO	CV	CF	CT=CV+CF	UTILIDAD
10000	375,414.18	780,248.64	608,868	1,389,116.80	-1,013,702.61
20000	750,828.36	780,248.64	608,868	1,389,116.80	-638,288.43
30000	1,126,242.54	780,248.64	608,868	1,389,116.80	-262,874.25
37002.246 2	1,389,116.80	780,248.64	608,868	1,389,116.80	-
40000	1,501,656.73	780,248.64	608,868	1,389,116.80	112,539.93
50000	1,877,070.91	780,248.64	608,868	1,389,116.80	487,954.11
60000	2,252,485.09	780,248.64	608,868	1,389,116.80	863,368.29
70000	2,627,899.27	780,248.64	608,868	1,389,116.80	1,238,782.47

Gráfico 11



8.2.2. Presupuesto de ingreso

Tabla 53

Nacatambuche													
Proyecciones de Ventas en Unidades Físicas													
Año 2022													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Nacatamal de cerdo	1110	1110	1110	2010	2010	1590	1740	3000	1110	2010	3000	3210	23010
Nacatamal de queso	1020	1020	1020	1980	1980	1590	1650	3000	1020	1980	3000	3000	22260
Total	2130	2130	2130	3990	3990	3180	3390	6000	2130	3990	6000	6210	45270

Para el presupuesto de ingresos se puede iniciar con las proyecciones de venta es decir la planificación de unidades a vender por mes como está reflejado en la tabla anterior.

Tabla 54

Nacatambuche														
Proyecciones de Ventas en Unidades Monetarias														
Descripción	P. de Vta.	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Nacatamal de cerdo	C\$ 40.000	C\$ 44,400	C\$ 44,400	C\$ 44,400	C\$ 80,400	C\$ 80,400	C\$ 63,600	C\$ 69,600	C\$ 120,000	C\$ 44,400	C\$ 80,400	C\$ 120,000	C\$ 128,400	C\$ 920,400.00
Nacatamal de queso	C\$ 35.000	C\$ 35,700	C\$ 35,700	C\$ 35,700	C\$ 69,300	C\$ 69,300	C\$ 55,650	C\$ 57,750	C\$ 105,000	C\$ 35,700	C\$ 69,300	C\$ 105,000	C\$ 105,000	C\$ 779,100.00
Total	C\$ 80,100	C\$ 80,100	C\$ 80,100	C\$ 149,700	C\$ 149,700	C\$ 119,250	C\$ 127,350	C\$ 225,000	C\$ 80,100	C\$ 149,700	C\$ 225,000	C\$ 233,400	C\$ 1,699,500.00	

Expresado en unidades monetarias de acuerdo a cada una de las proyecciones mensuales en unidades físicas para el proyecto.

8.2.3. Presupuesto de egresos

Tabla 55

Nacatambuche														
Proyecciones de Compra de Materiales Directos (Unidades Físicas)														
Descripción	UN D/M ED	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Maíz	Quintal	2	2	5	5	5	4	4	7	2	5	7	8	56
Carne	Libra	180	180	240	240	240	192	204	360	180	240	360	384	3000
Queso	Libra	180	180	240	240	240	192	204	360	180	240	360	384	3000
Mante ca vegetal	Libro	45	45	60	60	60	48	51	90	45	60	90	90	744
Leche	Litro	30	30	40	40	40	32	34	60	30	40	60	64	500
Papa	Quintal	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2	2	19
Tomate	Libra	120	120	160	160	160	128	136	240	120	160	240	248	1992
Cebolla	Quintal	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2	2	19
Chilto mas	Libra	120	120	160	160	160	128	136	240	120	160	240	248	1992
Ajo	Maya	30	30	40	40	40	32	34	60	30	40	60	62	498
Achiot e	Bolsa	30	30	40	40	40	32	34	60	30	40	60	62	498
Conso mé	Doce na	15	15	20	20	20	16	17	30	15	20	30	31	249
Vinagr e	Litro	30	30	40	40	40	32	34	60	30	40	60	62	498
Naranj a agria	Doce na	30	30	40	40	40	32	34	60	30	40	60	62	498
Hierba buena	Moño	150	150	200	200	200	160	170	300	150	200	300	310	2490
Sal	Libra	30	30	40	40	40	32	34	60	30	40	60	62	498
Mante ca	Litro	30	30	40	40	40	32	34	60	30	40	60	64	500
Arroz	Quintal	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	15
Chile	Bolsa	30	30	40	40	40	32	34	60	30	40	60	62	498
Total		1,055.00	1,055.00	1,410.00	1,410.00	1,410.00	1,127.00	1,197.00	2,113.00	1,055.00	1,410.00	2,113.00	2,209.00	17,564.00

Por esta parte se estima la proyección de compras de materia prima en unidades físicas, su respectiva medida y cuanto de cada uno se ocupará a continuación en el proyecto.

Tabla 56

Nacatambuche														
Proyecciones de Compra de Materiales Directos (Unidades Monetarias)														
Descripción	C/U	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Maiz	900.00	C\$ 1,80 0.00	C\$ 1,80 0.00	C\$ 4,50 0.00	C\$ 4,50 0.00	C\$ 4,50 0.00	C\$ 3,60 0.00	C\$ 3,60 0.00	C\$ 6,30 0.00	C\$ 1,80 0.00	C\$ 4,50 0.00	C\$ 6,30 0.00	C\$ 7,200 .00	C\$ 50,40 0.00
Carné	75.00	C\$ 13,5 00.0 0	C\$ 13,5 00.0 0	C\$ 18,0 00.0 0	C\$ 18,0 00.0 0	C\$ 18,0 00.0 0	C\$ 14,4 00.0 0	C\$ 15,3 00.0 0	C\$ 27,0 00.0 0	C\$ 13,5 00.0 0	C\$ 18,0 00.0 0	C\$ 27,0 00.0 0	C\$ 28,80 0.00	C\$ 225,0 00.00
Queso	70.00	C\$ 12,6 00.0 0	C\$ 12,6 00.0 0	C\$ 16,8 00.0 0	C\$ 16,8 00.0 0	C\$ 16,8 00.0 0	C\$ 13,4 40.0 0	C\$ 14,2 80.0 0	C\$ 25,2 00.0 0	C\$ 12,6 00.0 0	C\$ 16,8 00.0 0	C\$ 25,2 00.0 0	C\$ 26,88 0.00	C\$ 210,0 00.00
Manteca vegetal	75.00	C\$ 3,37 5.00	C\$ 3,37 5.00	C\$ 4,50 0.00	C\$ 4,50 0.00	C\$ 4,50 0.00	C\$ 3,60 0.00	C\$ 3,82 5.00	C\$ 6,75 0.00	C\$ 3,37 5.00	C\$ 4,50 0.00	C\$ 6,75 0.00	C\$ 6,750 .00	C\$ 55,80 0.00
Leche	14.00	C\$ 420. 00	C\$ 420. 00	C\$ 560. 00	C\$ 560. 00	C\$ 560. 00	C\$ 448. 00	C\$ 476. 00	C\$ 840. 00	C\$ 420. 00	C\$ 560. 00	C\$ 840. 00	C\$ 896.0 0	C\$ 7,000 .00
Papa	1,500.00	C\$ 1,50 0.00	C\$ 1,50 0.00	C\$ 3,00 0.00	C\$ 3,00 0.00	C\$ 3,00 0.00	C\$ 1,50 0.00	C\$ 1,50 0.00	C\$ 3,00 0.00	C\$ 1,50 0.00	C\$ 3,00 0.00	C\$ 3,00 0.00	C\$ 3,000 .00	C\$ 28,50 0.00
Tomate	20.00	C\$ 2,40 0.00	C\$ 2,40 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 2,56 0.00	C\$ 2,72 0.00	C\$ 4,80 0.00	C\$ 2,40 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 4,80 0.00	C\$ 4,960 .00	C\$ 39,84 0.00
Cebolla	1,000.00	C\$ 1,00 0.00	C\$ 1,00 0.00	C\$ 2,00 0.00	C\$ 2,00 0.00	C\$ 2,00 0.00	C\$ 1,00 0.00	C\$ 1,00 0.00	C\$ 2,00 0.00	C\$ 1,00 0.00	C\$ 2,00 0.00	C\$ 2,00 0.00	C\$ 2,000 .00	C\$ 19,00 0.00
Chiltoma	20.00	C\$ 2,40 0.00	C\$ 2,40 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 2,56 0.00	C\$ 2,72 0.00	C\$ 4,80 0.00	C\$ 2,40 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 4,80 0.00	C\$ 4,960 .00	C\$ 39,84 0.00
Ajo	20.00	C\$ 600. 00	C\$ 600. 00	C\$ 800. 00	C\$ 800. 00	C\$ 800. 00	C\$ 640. 00	C\$ 680. 00	C\$ 1,20 0.00	C\$ 600. 00	C\$ 800. 00	C\$ 1,20 0.00	C\$ 1,240 .00	C\$ 9,960 .00
Achioté	10.00	C\$ 300. 00	C\$ 300. 00	C\$ 400. 00	C\$ 400. 00	C\$ 400. 00	C\$ 320. 00	C\$ 340. 00	C\$ 600. 00	C\$ 300. 00	C\$ 400. 00	C\$ 600. 00	C\$ 620.0 0	C\$ 4,980 .00
Consomé	36.00	C\$ 540. 00	C\$ 540. 00	C\$ 720. 00	C\$ 720. 00	C\$ 720. 00	C\$ 576. 00	C\$ 612. 00	C\$ 1,08 0.00	C\$ 540. 00	C\$ 720. 00	C\$ 1,08 0.00	C\$ 1,116 .00	C\$ 8,964 .00
Vinagre	20.00	C\$ 600. 00	C\$ 600. 00	C\$ 800. 00	C\$ 800. 00	C\$ 800. 00	C\$ 640. 00	C\$ 680. 00	C\$ 1,20 0.00	C\$ 600. 00	C\$ 800. 00	C\$ 1,20 0.00	C\$ 1,240 .00	C\$ 9,960 .00
Naranja agria	20.00	C\$ 600. 00	C\$ 600. 00	C\$ 800. 00	C\$ 800. 00	C\$ 800. 00	C\$ 640. 00	C\$ 680. 00	C\$ 1,20 0.00	C\$ 600. 00	C\$ 800. 00	C\$ 1,20 0.00	C\$ 1,240 .00	C\$ 9,960 .00

Hierb a buen a	10.00	C\$ 1,50 0.00	C\$ 1,50 0.00	C\$ 2,00 0.00	C\$ 2,00 0.00	C\$ 2,00 0.00	C\$ 1,60 0.00	C\$ 1,70 0.00	C\$ 3,00 0.00	C\$ 1,50 0.00	C\$ 2,00 0.00	C\$ 3,00 0.00	C\$ 3,100 .00	C\$ 24,90 0.00
Sal	5.00	C\$ 150. 00	C\$ 150. 00	C\$ 200. 00	C\$ 200. 00	C\$ 200. 00	C\$ 160. 00	C\$ 170. 00	C\$ 300. 00	C\$ 150. 00	C\$ 200. 00	C\$ 300. 00	C\$ 310.0 0	C\$ 2,490 .00
Mant eca	80.00	C\$ 2,40 0.00	C\$ 2,40 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 2,56 0.00	C\$ 2,72 0.00	C\$ 4,80 0.00	C\$ 2,40 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 4,80 0.00	C\$ 5,120 .00	C\$ 40,00 0.00
Arroz	1,250.00	C\$ 1,25 0.00	C\$ 2,50 0.00	C\$ 1,25 0.00	C\$ 1,25 0.00	C\$ 2,50 0.00	C\$ 2,500 .00	C\$ 18,75 0.00						
Chile	5.00	C\$ 150. 00	C\$ 150. 00	C\$ 200. 00	C\$ 200. 00	C\$ 200. 00	C\$ 160. 00	C\$ 170. 00	C\$ 300. 00	C\$ 150. 00	C\$ 200. 00	C\$ 300. 00	C\$ 310.0 0	C\$ 2,490 .00
Total		C\$ 47,0 85.0 0	C\$ 47,0 85.0 0	C\$ 66,1 30.0 0	C\$ 66,1 30.0 0	C\$ 66,1 30.0 0	C\$ 51,6 54.0 0	C\$ 54,4 23.0 0	C\$ 96,8 70.0 0	C\$ 47,0 85.0 0	C\$ 66,1 30.0 0	C\$ 96,8 70.0 0	C\$ 102,2 42.00	C\$ 807,8 34.00

Esta tabla contiene la proyección y estimación en unidades monetarias de cada una de las proyecciones por mes que tiene el proyecto para así continuar su desarrollo.

Tabla 57

Nacatambuche														
Proyecciones de Compra de Materiales Indirectos (Unidades Físicas)														
Descripción	U/M	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Leña	Carga	600	600	800	800	800	640	680	1,200	600	800	1,200	1,240	9,960
Gas	Galón	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Mecate	Bolla	90	90	120	120	120	96	102	180	90	120	180	186	1,494
Bolsas	Paquete	30	30	40	40	40	32	34	60	30	40	60	62	498
Hoja de chagüite	Rollo	210	210	280	280	280	224	238	420	210	280	420	434	3,486
Cal	Bolsa	30	30	40	40	40	32	34	60	30	40	60	62	498
Total		961	961	1,281	1,281	1,281	1,025	1,089	1,921	961	1,281	1,921	1,985	15,948

En esta tabla esta referenciada la compra de materiales indirectos proyectada al año en unidades físicas es decir cuánto se va a necesitar de cada uno de estos.

Tabla 58

Nacatambuche														
Proyecciones de Compra de Materiales Indirectos (Unidades Monetarias)														
Descripción	C/U	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Leña	C\$ 3.00	C\$ 1,800.00	C\$ 1,800.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 1,920.00	C\$ 2,040.00	C\$ 3,600.00	C\$ 1,800.00	C\$ 2,400.00	C\$ 3,600.00	C\$ 3,720.00	C\$ 29,880.00
Gas	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 1,080.00
Mecate	C\$ 6.00	C\$ 540.00	C\$ 540.00	C\$ 720.00	C\$ 720.00	C\$ 720.00	C\$ 576.00	C\$ 612.00	C\$ 1,080.00	C\$ 540.00	C\$ 720.00	C\$ 1,080.00	C\$ 1,116.00	C\$ 8,964.00
Bolsas	C\$ 60.00	C\$ 1,800.00	C\$ 1,800.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 1,920.00	C\$ 2,040.00	C\$ 3,600.00	C\$ 1,800.00	C\$ 2,400.00	C\$ 3,600.00	C\$ 3,720.00	C\$ 29,880.00
Hoja de chaguite	C\$ 20.00	C\$ 4,200.00	C\$ 4,200.00	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	C\$ 4,480.00	C\$ 4,760.00	C\$ 8,400.00	C\$ 4,200.00	C\$ 5,600.00	C\$ 8,400.00	C\$ 8,680.00	C\$ 69,720.00
Cal	C\$ 6.00	C\$ 180.00	C\$ 180.00	C\$ 240.00	C\$ 240.00	C\$ 240.00	C\$ 192.00	C\$ 204.00	C\$ 360.00	C\$ 180.00	C\$ 240.00	C\$ 360.00	C\$ 372.00	C\$ 2,988.00
Total		C\$ 8,610.00	C\$ 8,610.00	C\$ 11,450.00	C\$ 11,450.00	C\$ 11,450.00	C\$ 9,178.00	C\$ 9,746.00	C\$ 17,130.00	C\$ 8,610.00	C\$ 11,450.00	C\$ 17,130.00	C\$ 17,698.00	C\$ 142,512.00

Mostrada en unidades monetarias se presenta la tabla anterior indicando costos que habrían de incurrir para la obtención de estos materiales indirectos para el producto.

Tabla 59

Nacatambuche														
Proyecciones de Materia Prima Directa enviada a producción (Unidades Monetarias)														
Descripción	C/U	Ene	Feb	Mar	Abr	Ma y	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Maiz	C\$ 900.00	C\$ 1,800.00	C\$ 1,80 0.00	C\$ 4,50 0.00	C\$ 4,50 0.00	C\$ 4,50 0.00	C\$ 3,60 0.00	C\$ 3,60 0.00	C\$ 6,30 0.00	C\$ 1,80 0.00	C\$ 4,50 0.00	C\$ 6,30 0.00	C\$ 7,20 0.00	C\$ 50,4 00.0 0
Carn e	C\$ 75.00	C\$ 13,500.0 0	C\$ 13,5 00.0 0	C\$ 18,0 00.0 0	C\$ 18,0 00.0 0	C\$ 18,0 00.0 0	C\$ 14,4 00.0 0	C\$ 15,3 00.0 0	C\$ 27,0 00.0 0	C\$ 13,5 00.0 0	C\$ 18,0 00.0 0	C\$ 27,0 00.0 0	C\$ 28,8 00.0 0	225, 000. 00
Ques o	C\$ 70.00	C\$ 12,600.0 0	C\$ 12,6 00.0 0	C\$ 16,8 00.0 0	C\$ 16,8 00.0 0	C\$ 16,8 00.0 0	C\$ 13,4 40.0 0	C\$ 14,2 80.0 0	C\$ 25,2 00.0 0	C\$ 12,6 00.0 0	C\$ 16,8 00.0 0	C\$ 25,2 00.0 0	C\$ 26,8 80.0 0	210, 000. 00
Mant eca veget al	C\$ 75.00	C\$ 3,375.00	C\$ 3,37 5.00	C\$ 4,50 0.00	C\$ 4,50 0.00	C\$ 4,50 0.00	C\$ 3,60 0.00	C\$ 3,82 5.00	C\$ 6,75 0.00	C\$ 3,37 5.00	C\$ 4,50 0.00	C\$ 6,75 0.00	C\$ 6,75 0.00	55,8 00.0 0
Lech e	C\$ 14.00	C\$ 420.00	C\$ 420. 00	C\$ 560. 00	C\$ 560. 00	C\$ 560. 00	C\$ 448. 00	C\$ 476. 00	C\$ 840. 00	C\$ 420. 00	C\$ 560. 00	C\$ 840. 00	C\$ 896. 00	7,00 0.00
Papa	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,50 0.00	C\$ 3,00 0.00	C\$ 3,00 0.00	C\$ 3,00 0.00	C\$ 1,50 0.00	C\$ 1,50 0.00	C\$ 3,00 0.00	C\$ 1,50 0.00	C\$ 3,00 0.00	C\$ 3,00 0.00	C\$ 3,00 0.00	28,5 00.0 0
Tom ate	C\$ 20.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,40 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 2,56 0.00	C\$ 2,72 0.00	C\$ 4,80 0.00	C\$ 2,40 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 4,80 0.00	C\$ 4,96 0.00	39,8 40.0 0
Cebo lla	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,00 0.00	C\$ 2,00 0.00	C\$ 2,00 0.00	C\$ 2,00 0.00	C\$ 1,00 0.00	C\$ 1,00 0.00	C\$ 2,00 0.00	C\$ 1,00 0.00	C\$ 2,00 0.00	C\$ 2,00 0.00	C\$ 2,00 0.00	19,0 00.0 0
Chilt oma	C\$ 20.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,40 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 2,56 0.00	C\$ 2,72 0.00	C\$ 4,80 0.00	C\$ 2,40 0.00	C\$ 3,20 0.00	C\$ 4,80 0.00	C\$ 4,96 0.00	39,8 40.0 0
Ajo	C\$ 20.00	C\$ 600.00	C\$ 600. 00	C\$ 800. 00	C\$ 800. 00	C\$ 800. 00	C\$ 640. 00	C\$ 680. 00	C\$ 1,20 0.00	C\$ 600. 00	C\$ 800. 00	C\$ 1,20 0.00	C\$ 1,24 0.00	9,96 00.0 0
Achi ote	C\$ 10.00	C\$ 300.00	C\$ 300. 00	C\$ 400. 00	C\$ 400. 00	C\$ 400. 00	C\$ 320. 00	C\$ 340. 00	C\$ 600. 00	C\$ 300. 00	C\$ 400. 00	C\$ 600. 00	C\$ 620. 00	4,98 00.0 0
Cons ome	C\$ 36.00	C\$ 540.00	C\$ 540. 00	C\$ 720. 00	C\$ 720. 00	C\$ 720. 00	C\$ 576. 00	C\$ 612. 00	C\$ 1,08 0.00	C\$ 540. 00	C\$ 720. 00	C\$ 1,08 0.00	C\$ 1,11 6.00	8,96 4.00

Vina gre	C\$ 20.00	C\$ 600.00	C\$ 600.00	C\$ 800.00	C\$ 800.00	C\$ 800.00	C\$ 800.00	C\$ 640.00	C\$ 680.00	C\$ 1,200.00	C\$ 600.00	C\$ 800.00	C\$ 1,200.00	C\$ 1,240.00	9,960.00
Naranja agria	C\$ 20.00	C\$ 600.00	C\$ 600.00	C\$ 800.00	C\$ 800.00	C\$ 800.00	C\$ 800.00	C\$ 640.00	C\$ 680.00	C\$ 1,200.00	C\$ 600.00	C\$ 800.00	C\$ 1,200.00	C\$ 1,240.00	9,960.00
Hierba buena	C\$ 10.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 1,600.00	C\$ 1,700.00	C\$ 3,000.00	C\$ 1,500.00	C\$ 2,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 3,100.00	24,900.00
Sal	C\$ 5.00	C\$ 150.00	C\$ 150.00	C\$ 200.00	C\$ 200.00	C\$ 200.00	C\$ 200.00	C\$ 160.00	C\$ 170.00	C\$ 300.00	C\$ 150.00	C\$ 200.00	C\$ 300.00	C\$ 310.00	2,490.00
Manteca	C\$ 80.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 3,200.00	C\$ 3,200.00	C\$ 3,200.00	C\$ 3,200.00	C\$ 2,560.00	C\$ 2,720.00	C\$ 4,800.00	C\$ 2,400.00	C\$ 3,200.00	C\$ 4,800.00	C\$ 5,120.00	40,000.00
Arroz	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 2,500.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 2,500.00	C\$ 2,500.00	18,750.00
Chile	C\$ 5.00	C\$ 150.00	C\$ 150.00	C\$ 200.00	C\$ 200.00	C\$ 200.00	C\$ 200.00	C\$ 160.00	C\$ 170.00	C\$ 300.00	C\$ 150.00	C\$ 200.00	C\$ 300.00	C\$ 310.00	2,490.00
Total		C\$ 47,085.00	C\$ 47,085.00	C\$ 66,130.00	C\$ 66,130.00	C\$ 66,130.00	C\$ 66,130.00	C\$ 51,654.00	C\$ 54,423.00	C\$ 96,870.00	C\$ 47,085.00	C\$ 66,130.00	C\$ 96,870.00	C\$ 102,242.00	C\$ 807,834.00

Se presenta la tabla de materia prima enviada a la producción, se envía toda la cotizada anteriormente, dado que los productos a elaborar son perecederos y entonces se compra todo lo que se a producir de esta manera no hay más que mantener o guardar, siempre en envía en su totalidad.

Tabla 60

Nacatambuche														
Proyecciones de Materia Prima indirecta enviada a producción (Unidades Monetarias)														
Descripción	C/U	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Leña	C\$ 3.00	C\$ 1,800.00	C\$ 1,800.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 1,920.00	C\$ 2,040.00	C\$ 3,600.00	C\$ 1,800.00	C\$ 2,400.00	C\$ 3,600.00	C\$ 3,720.00	C\$ 29,880.00
Gas	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	C\$ 90.00	1,080.00
Mecate	C\$ 6.00	C\$ 540.00	C\$ 540.00	C\$ 720.00	C\$ 720.00	C\$ 720.00	C\$ 576.00	C\$ 612.00	C\$ 1,080.00	C\$ 540.00	C\$ 720.00	C\$ 1,080.00	C\$ 1,116.00	8,964.00
Bolsas	C\$ 60.00	C\$ 1,800.00	C\$ 1,800.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 1,920.00	C\$ 2,040.00	C\$ 3,600.00	C\$ 1,800.00	C\$ 2,400.00	C\$ 3,600.00	C\$ 3,720.00	29,880.00
Hoja de chaquite	C\$ 20.00	C\$ 4,200.00	C\$ 4,200.00	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	C\$ 4,480.00	C\$ 4,760.00	C\$ 8,400.00	C\$ 4,200.00	C\$ 5,600.00	C\$ 8,400.00	C\$ 8,680.00	69,720.00
Cal	C\$ 6.00	C\$ 180.00	C\$ 180.00	C\$ 240.00	C\$ 240.00	C\$ 240.00	C\$ 192.00	C\$ 204.00	C\$ 360.00	C\$ 180.00	C\$ 240.00	C\$ 360.00	C\$ 372.00	2,988.00
Total		C\$ 8,610.00	C\$ 8,610.00	C\$ 11,450.00	C\$ 11,450.00	C\$ 11,450.00	C\$ 9,178.00	C\$ 9,746.00	C\$ 17,130.00	C\$ 8,610.00	C\$ 11,450.00	C\$ 17,130.00	C\$ 17,698.00	C\$ 142,512.00

De esta misma manera la proyección de materia prima indirecta en unidades monetaria enviada a la producción de esa manera se provee y corresponde los materiales indirectos.

Tabla 61

Nacatambuche													
Proyecciones de Mano de Obra Directa													
DESCRIPCION	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Operario 1	C\$ 6,978 .00	C\$ 83,73 6.00											
Operario 2	C\$ 6,978 .00	C\$ 83,73 6.00											
Total	C\$ 13,95 6.00	C\$ 167,4 72.00											

Se muestra la mano de obra directa es decir parte de la nómina quienes serán los encargados de producir las unidades a nivel mensual y anual para el proyecto.

Tabla 62

Nacatambuche													
Proyecciones de Costos Indirectos de Fabricación													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Costos Fijos													
Depreciación de maquina	121.80	121.80	121.80	121.80	121.80	121.80	121.80	121.80	121.80	121.80	121.80	121.80	1,461.60
Amortización	73.90	73.90	73.90	73.90	73.90	73.90	73.90	73.90	73.90	73.90	73.90	73.90	886.80
Mano de obra indirecta	6,489.54	6,489.54	6,489.54	6,489.54	6,489.54	6,489.54	6,489.54	6,489.54	6,489.54	6,489.54	6,489.54	6,489.54	77,874.48
Alquiler	1,074.00	1,074.00	1,074.00	1,074.00	1,074.00	1,074.00	1,074.00	1,074.00	1,074.00	1,074.00	1,074.00	1,074.00	12,888.00
Luz	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	5,760.00
Agua	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3,600.00
													-
Subtotal Costos Fijos	C\$ 8,539.24	C\$ 102,470.88											
Costos Variables													
Materiales indirectos	8,610.00	8,610.00	11,450.00	11,450.00	11,450.00	9,178.00	9,746.00	17,130.00	8,610.00	11,450.00	17,130.00	17,698.00	142,512.00
Material de aseo	353.40	353.40	353.40	353.40	353.40	353.40	353.40	353.40	353.40	353.40	353.40	353.40	4,240.80
Subtotal Costos Variables	C\$ 8,963.40	C\$ 8,963.40	C\$ 11,803.40	C\$ 11,803.40	C\$ 11,803.40	C\$ 9,531.40	C\$ 10,099.40	C\$ 17,483.40	C\$ 8,963.40	C\$ 11,803.40	C\$ 17,483.40	C\$ 18,051.40	C\$ 146,752.80
Total Costos	C\$ 17,502.64	C\$ 17,502.64	C\$ 20,342.64	C\$ 20,342.64	C\$ 20,342.64	C\$ 18,070.64	C\$ 18,638.64	C\$ 26,022.64	C\$ 17,502.64	C\$ 20,342.64	C\$ 26,022.64	C\$ 26,590.64	C\$ 249,223.68

La proyección de los costos indirectos de fabricación a través de los meses, donde van incluidos costos fijos y costos variables para lograr el desarrollo a lo largo del año del proyecto estos cálculos a través de cada uno de los procesos que hay que seguir para que este proyecto funcione.

Tabla 63

Nacatambuche													
Cédula N° 14 Proyecciones de Costos de Producción Mensual													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Materia Prima Directa	C\$ 47,0 85.0 0	C\$ 47,0 85.0 0	C\$ 66,13 66,13 0.00	C\$ 66,13 66,13 0.00	C\$ 66,13 66,13 0.00	C\$ 51,6 54.0 0	C\$ 54,4 23.0 0	C\$ 96,87 85.0 0.00	C\$ 47,0 85.0 0	C\$ 66,13 66,13 0.00	C\$ 96,87 96,87 0.00	C\$ 102,2 102,2 42.00	C\$ 807,83 807,83 4.00
Mano de Obra Directa	C\$ 13,9 56.0 0	C\$ 13,9 56.0 0	C\$ 13,95 13,95 6.00	C\$ 13,95 13,95 6.00	C\$ 13,95 13,95 6.00	C\$ 13,9 56.0 0	C\$ 13,9 56.0 0	C\$ 13,95 13,95 6.00	C\$ 13,9 56.0 0	C\$ 13,95 13,95 6.00	C\$ 13,95 13,95 6.00	C\$ 13,95 13,95 6.00	C\$ 167,47 167,47 2.00
CIF	C\$ 17,5 02.6 4	C\$ 17,5 02.6 4	C\$ 20,34 20,34 2.64	C\$ 20,34 20,34 2.64	C\$ 20,34 20,34 2.64	C\$ 18,0 70.6 4	C\$ 18,6 38.6 4	C\$ 26,02 26,02 2.64	C\$ 17,5 02.6 4	C\$ 20,34 20,34 2.64	C\$ 26,02 26,02 2.64	C\$ 26,59 26,59 0.64	C\$ 249,22 249,22 3.68
Total	C\$ 78,5 43.6 4	C\$ 78,5 43.6 4	C\$ 100,4 100,4 28.64	C\$ 100,4 100,4 28.64	C\$ 100,4 100,4 28.64	C\$ 83,6 80.6 4	C\$ 87,0 17.6 4	C\$ 136,8 136,8 48.64	C\$ 78,5 43.6 4	C\$ 100,4 100,4 28.64	C\$ 136,8 136,8 48.64	C\$ 142,7 142,7 88.64	C\$ 1,224, 1,224, 529.68

Un resumen o un consolidado de los costos en los que se incurriría ya esto de manera general es decir de aquí se saca los costos que hay que tener en cuenta para el precio de venta que se le agregara al producto.

Tabla 64

Nacatambuche													
Proyecciones de Gastos de Ventas													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Salarios	6,978 .00	83,73 6.00											
Vacaciones	581.5 0	6,978. 00											
Treceavo mes	581.5 0	6,978. 00											
Indemnización	581.5 0	6,978. 00											
Inss Patronal	1,500 .27	18,00 3.24											
Depreciaciones	142.1 0	1,705. 20											
Amortizaciones	86.22	86.22	86.22	86.22	86.22	86.22	86.22	86.22	86.22	86.22	86.22	86.22	1,034. 60
Papelería y útiles de oficina	550.0 0	6,600. 00											
Materiales de aseo	117.8 0	1,413. 60											
Publicidad	2,600 .00	31,20 0.00											
Cuota fija	300.0 0	3,600. 00											
Servicio telefónico	600.0 0	7,200. 00											
Alquiler	1,253 .00	15,03 6.00											
Total	C\$ 15,87 1.89	C\$ 190,4 62.64											

Los gastos de venta en los que se incurrió para tener la subdivisión de costos para el proyecto que se está estimando de esta manera se logra apreciar las proyecciones a nivel mensual para un costo anual.

Tabla 65

Nacatambuche													
Proyecciones de Gastos de Administración													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Salarios	6,97 8.00	83,73 6.00											
Vacaciones	581. 50	6,978 .00											
Treceavo mes	581. 50	6,978 .00											
Indemnización	581. 50	6,978 .00											
Inss Patronal	1,50 0.27	18,00 3.24											
Depreciación	142. 10	1,705 .20											
Amortización	86.2 2	1,034 .60											
Papelería y utiles de oficina	550. 00	6,600 .00											
Material de aseo	117. 80	1,413 .60											
Alquiler	1,25 3.00	15,03 6.00											
Total	C\$ 12,3 71.8 9	C\$ 148,4 62.64											

Los gastos administrativos que este proyecto va a tener de igual manera para una proyección mensual y un costo anual donde se derivan los distintos gastos administrativos.

8.3. Presupuesto de costos

8.3.1. Estructura de costos

Tabla 66

Nacatambuche													
Estructura de Costos Año 2022													
Producto:													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Costo Total Anual
Materia Prima Directa													
Maiz	C\$ 1,800.00	C\$ 1,800.00	C\$ 4,500.00	C\$ 4,500.00	C\$ 4,500.00	C\$ 3,600.00	C\$ 3,600.00	C\$ 6,300.00	C\$ 1,800.00	C\$ 4,500.00	C\$ 6,300.00	C\$ 7,200.00	C\$ 50,400.00
Carne	C\$ 13,500.00	C\$ 13,500.00	C\$ 18,000.00	C\$ 18,000.00	C\$ 18,000.00	C\$ 14,400.00	C\$ 15,300.00	C\$ 27,000.00	C\$ 13,500.00	C\$ 18,000.00	C\$ 27,000.00	C\$ 28,800.00	C\$ 225,000.00
Queso	C\$ 12,600.00	C\$ 12,600.00	C\$ 16,800.00	C\$ 16,800.00	C\$ 16,800.00	C\$ 13,400.00	C\$ 14,200.00	C\$ 25,200.00	C\$ 12,600.00	C\$ 16,800.00	C\$ 25,200.00	C\$ 26,880.00	C\$ 210,000.00
Manteca vegetal	C\$ 3,375.00	C\$ 3,375.00	C\$ 4,500.00	C\$ 4,500.00	C\$ 4,500.00	C\$ 3,600.00	C\$ 3,825.00	C\$ 6,750.00	C\$ 3,375.00	C\$ 4,500.00	C\$ 6,750.00	C\$ 6,750.00	C\$ 55,800.00
Leche	C\$ 420.00	C\$ 420.00	C\$ 560.00	C\$ 560.00	C\$ 560.00	C\$ 448.00	C\$ 476.00	C\$ 840.00	C\$ 420.00	C\$ 560.00	C\$ 840.00	C\$ 896.00	C\$ 7,000.00
Papa	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 3,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 3,000.00	C\$ 1,500.00	C\$ 3,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 28,500.00
Tomate	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 3,200.00	C\$ 3,200.00	C\$ 3,200.00	C\$ 2,560.00	C\$ 2,720.00	C\$ 4,800.00	C\$ 2,400.00	C\$ 3,200.00	C\$ 4,800.00	C\$ 4,960.00	C\$ 39,840.00
Cebolla	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 19,000.00
Chiltoma	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 3,200.00	C\$ 3,200.00	C\$ 3,200.00	C\$ 2,560.00	C\$ 2,720.00	C\$ 4,800.00	C\$ 2,400.00	C\$ 3,200.00	C\$ 4,800.00	C\$ 4,960.00	C\$ 39,840.00
Ajo	C\$ 600.00	C\$ 600.00	C\$ 800.00	C\$ 800.00	C\$ 800.00	C\$ 640.00	C\$ 680.00	C\$ 1,200.00	C\$ 600.00	C\$ 800.00	C\$ 1,200.00	C\$ 1,240.00	C\$ 9,960.00
Achiote	C\$ 300.00	C\$ 300.00	C\$ 400.00	C\$ 400.00	C\$ 400.00	C\$ 320.00	C\$ 340.00	C\$ 600.00	C\$ 300.00	C\$ 400.00	C\$ 600.00	C\$ 620.00	C\$ 4,980.00
Consome	C\$ 540.00	C\$ 540.00	C\$ 720.00	C\$ 720.00	C\$ 720.00	C\$ 576.00	C\$ 612.00	C\$ 1,080.00	C\$ 540.00	C\$ 720.00	C\$ 1,080.00	C\$ 1,116.00	C\$ 8,964.00
Vinagre	C\$ 600.00	C\$ 600.00	C\$ 800.00	C\$ 800.00	C\$ 800.00	C\$ 640.00	C\$ 680.00	C\$ 1,200.00	C\$ 600.00	C\$ 800.00	C\$ 1,200.00	C\$ 1,240.00	C\$ 9,960.00

Naranja agria	C\$ 600.00	C\$ 600.00	C\$ 800.00	C\$ 800.00	C\$ 800.00	C\$ 640.00	C\$ 680.00	C\$ 1,200.00	C\$ 600.00	C\$ 800.00	C\$ 1,200.00	C\$ 1,240.00	C\$ 9,960.00
Hierba buena	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 1,600.00	C\$ 1,700.00	C\$ 3,000.00	C\$ 1,500.00	C\$ 2,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 3,100.00	C\$ 24,900.00
Sal	C\$ 150.00	C\$ 150.00	C\$ 200.00	C\$ 200.00	C\$ 200.00	C\$ 160.00	C\$ 170.00	C\$ 300.00	C\$ 150.00	C\$ 200.00	C\$ 300.00	C\$ 310.00	C\$ 2,490.00
Manteca	C\$ 2,400.00	C\$ 2,400.00	C\$ 3,200.00	C\$ 3,200.00	C\$ 3,200.00	C\$ 2,560.00	C\$ 2,720.00	C\$ 4,800.00	C\$ 2,400.00	C\$ 3,200.00	C\$ 4,800.00	C\$ 5,120.00	C\$ 40,000.00
Arroz	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 2,500.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 2,500.00	C\$ 2,500.00	C\$ 18,750.00
Chile	C\$ 150.00	C\$ 150.00	C\$ 200.00	C\$ 200.00	C\$ 200.00	C\$ 160.00	C\$ 170.00	C\$ 300.00	C\$ 150.00	C\$ 200.00	C\$ 300.00	C\$ 310.00	C\$ 2,490.00
Sub total Materia Prima Directa	C\$ 47,085.00	C\$ 47,085.00	C\$ 66,130.00	C\$ 66,130.00	C\$ 66,130.00	C\$ 51,600.00	C\$ 54,423.00	C\$ 96,870.00	C\$ 47,000.00	C\$ 66,130.00	C\$ 96,870.00	C\$ 102,242.00	C\$ 807,834.00
Mano de Obra Directa													
	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 167,472.00
Sub total MOD Directa	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 13,956.00	C\$ 167,472.00
Costos Indirectos de Fabricación													
Costos Fijos	C\$ 8,539.24	C\$ 8,539.24	C\$ 8,539.24	C\$ 8,539.24	C\$ 8,539.24	C\$ 8,539.24	C\$ 8,539.24	C\$ 8,539.24	C\$ 8,539.24	C\$ 8,539.24	C\$ 8,539.24	C\$ 8,539.24	C\$ 102,470.88
Costos Variables	C\$ 8,963.40	C\$ 8,963.40	C\$ 11,803.40	C\$ 11,803.40	C\$ 11,803.40	C\$ 9,531.40	C\$ 10,099.40	C\$ 17,483.40	C\$ 8,963.40	C\$ 11,803.40	C\$ 17,483.40	C\$ 18,051.40	C\$ 146,752.80
Sub total CIF	C\$ 17,502.64	C\$ 17,502.64	C\$ 20,342.64	C\$ 20,342.64	C\$ 20,342.64	C\$ 18,070.64	C\$ 18,638.64	C\$ 26,022.64	C\$ 17,502.64	C\$ 20,342.64	C\$ 26,022.64	C\$ 26,590.64	C\$ 249,223.68
Costo Total Mensual	C\$ 78,543.64	C\$ 78,543.64	C\$ 100,428.64	C\$ 100,428.64	C\$ 100,428.64	C\$ 83,680.64	C\$ 87,017.64	C\$ 136,848.64	C\$ 78,504.4	C\$ 10,428.64	C\$ 136,848.64	C\$ 142,788.64	C\$ 1,224,529.68

Tabla 67

Costo Total Anual	C\$ 1,224,529.68
N° de unidades	45,270
Costo Total Unitario	27.0495
Margen de Utilidad 35%	9.467315838
Precio de Venta	36.52

Se estima la estructura de costes a nivel anual y proyecciones mensuales donde esto nos deriva todos los costos incurridos para llegar a un precio de venta junto con un margen de ganancia donde será visto y aplicado este dicho margen las estimaciones de unidades es decir las proyecciones para lograr sacar dicho costo.

8.3.2. Flujo de caja

Tabla 68

Nacatambuche	
Flujo de Caja Proyectado	
Concepto	Año 2022
Saldo Inicial	C\$ 128,567.85
Ingresos	C\$ 1,699,500.00
Disponibilidad	C\$ 1,828,067.85
Egresos	
Materia prima	C\$ 807,834.00
Materia indirecta	C\$ 142,512.00
Mano de obra	C\$ 167,472.00
Costos indirectos de fabricación	C\$ 104,363.28
Gastos de venta	C\$ 187,722.84
Gastos de administración	C\$ 145,722.84
Total Egresos	C\$ 1,555,626.96
Disponibilidad Efectiva	C\$ 272,440.89
Caja Mínima Requerida	
Excedente o Déficit sobre la caja mínima	
Disponibilidad Neta Final	C\$ 272,440.89

El flujo de caja es decir ver todos los ingresos obtenidos a nivel anual así de la misma manera los egresos en los que se incurre al momento de operaciones del proyecto estos nos da la pauta para ver el efectivo total con el que se cuenta luego de gastos y egresos.

8.3.3. Estado de Resultado proyectado

Tabla 69

Nacatambuche					
Estado de Resultado Proyectado					
Expresado en córdobas					
Descripción	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Ventas Totales	1,699,500.00	1,920,435.00	2,170,091.55	2,452,203.45	2,770,989.90
Descuento sobre venta					
Rebajas sobre venta					
Venta Netas	1,699,500.00	1,920,435.00	2,170,091.55	2,452,203.45	2,770,989.90
Costos de Producción	1,224,529.68	1,383,718.54	1,563,601.95	1,766,870.20	1,996,563.33
Utilidad Bruta	474,970.32	536,716.46	606,489.60	685,333.25	774,426.57
<u>Gastos de Operación</u>		1.13			
Gastos de Venta	190,462.64	205,699.65	222,155.62	239,928.07	259,122.32
Gastos de Administración	148,462.64	160,339.65	173,166.82	187,020.17	201,981.78
Total gastos operativos	338,925.28	366,039.30	395,322.45	426,948.24	461,104.10
Utilidad de Operación	136,045.04	170,677.16	211,167.16	258,385.01	313,322.47
Otros Ingresos	-	-	-	-	-
Otros Gastos	-	-	-	-	-
Utilidad antes de impuesto	136,045.04	170,677.16	211,167.16	258,385.01	313,322.47

El estado de resultado proyectado a 5 años donde vemos que según el flujo de efectivo la inversión se retornaría rápido es decir no dilataría mucho en volver vemos que de acuerdo al porcentaje de crecimiento para el proyecto por año es del 1.6% de esta manera dichos ingresos y costos suben.

8.3.4. Estado de situación financiera proyectado

Tabla 70

Nacatambuche			
Balance General Proyectado			
Al 31 de diciembre del 2022			
Expresado en córdobas			
<u>Activos</u>			
Corriente			
Efectivo en Caja y Banco	C\$ 272,440.89		
Cuentas por Cobrar			
Inventarios			
Sub total Activo Corriente		C\$ 272,440.89	
No Corriente			
Mobiliario y Equipo de Oficina	8,700.00		
Depreciación	(3,410.40)		
Maquinaria	19,000.00		
Depreciación	(1,461.60)		
Equipo computo	5,000.00		
Depreciación			
Sub total No Corriente		C\$ 27,828.00	
Otros Activos			
Gastos Organización	2,450.00		
Gastos preoperativos	3,600.00		
Publicidad al inicio operaciones	5,040.00		
Amortización	(2,956.00)		
Sub total Otros Activos		C\$ 8,134.00	
Total Activos			C\$ 308,402.89
<u>Pasivo</u>			
Corriente			
Proveedores			
Total Pasivos		C\$ -	
<u>Patrimonio</u>			
Capital Contable	C\$ 172,357.85		
Utilidad o Perdida del Ejercicio	C\$ 136,045.04		
Total Patrimonio		C\$ 308,402.89	
Total Pasivo más capital			C\$ 308,402.89

El estado de situación financiera proyectado el cual ya al momento de obtener ingresos y egresos tiene que dar la misma cifra para comprobar las operaciones.

8.4. Evaluación financiera

8.4.1. Flujo de fondos

Tabla 71

Nacatambuche Flujo de Fondos						
Descripción	Años					
	0	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Ingresos por Ventas		C\$ 1,699,500. 00	C\$ 1,920,435. 00	C\$ 2,170,091. 55	C\$ 2,452,203. 45	C\$ 2,770,989. 90
Costos de Producción		C\$ 1,224,529. 68	C\$ 1,383,718. 54	C\$ 1,563,601. 95	C\$ 1,766,870. 20	C\$ 1,996,563. 33
Utilidad bruta		C\$ 474,970.32	C\$ 536,716.46	C\$ 606,489.60	C\$ 685,333.25	C\$ 774,426.57
Gastos Administrativos		C\$ 148,462.64	C\$ 160,339.65	C\$ 173,166.82	C\$ 187,020.17	C\$ 201,981.78
Gastos de Venta		C\$ 190,462.64	C\$ 205,699.65	C\$ 222,155.62	C\$ 239,928.07	C\$ 259,122.32
Utilidad antes de Impuesto		C\$ 136,045.04	C\$ 170,677.16	C\$ 211,167.16	C\$ 258,385.01	C\$ 313,322.47
Depreciación		C\$ 4,872.00	C\$ 5,261.76	C\$ 5,682.70	C\$ 6,137.32	C\$ 6,628.30
Amortización		C\$ 2,956.00	C\$ 3,192.48	C\$ 3,447.88	C\$ 3,723.71	C\$ 4,021.61
Inversión Fija	-C\$ 32,700.00					
Inversión Diferida	-C\$ 11,090.00					
Capital de Trabajo	-C\$ 128,567.8 5					
Flujo Neto de Efectivo	-C\$ 172,357.8 5	C\$ 143,873.04	C\$ 179,131.40	C\$ 220,297.73	C\$ 268,246.03	C\$ 323,972.38

El flujo de fondos donde vemos la proyección a los 5 años y vemos las utilidades que nos van quedando, se comprueba la VAN y la TIR para ver si este proyecto será rentable y vemos que si lo será.

Tabla 72

Descripción	Años					
	0	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
		C\$	C\$	C\$	C\$	C\$
Inversión Inicial	-C\$ 172,357.85	143,873.04	179,131.40	220,297.73	268,246.03	323,972.38
Flujo Neto de Efectivo						

Tabla 73

Tasa de descuento al 20%	
VAN	C\$ 458,979.98
TIR	99.33%

9. Bibliografía

1. Vargas, A. (2013). Marketing y plan de negocios de la microempresa. España: Ict editorial.
2. Segade, J. (2007). Administración de organizaciones: Planeamiento, organización, dirección y control. Editorial Macchi.
3. Kotler, P. y Armstrong, G. (2010). Fundamentos de marketing. Octava edición.
4. Anzola R, Sérvulo. (2010). Administración de pequeñas empresas. McGraw – Hill.
5. Baca U, Gabriel, (1999). Evaluación de proyectos, 3ra edición, Editorial McGraw Hill, México.

10. Webgrafía

1. <https://recetasdenicaragua.com/gastronomia-nicaragua/nacatamal-nica/#:~:text=El%20Nacatamal%20es%20una%20de,la%20celebraci%C3%B3n%20de%20la%20pur%C3%ADsima.>
2. <https://www.google.com/search?q=consumo+de+nacatamal+en+nicaragua&oq=consumo+de+nacatamal+&aqs=chrome.1.69i57j33i160l3.6807j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8>
3. <https://m.encuentra24.com/costa-rica-en/classified-listings-home-garden-furniture-kitchen/deleted>
4. <https://stoves.bioenergylists.org/node/2122>
5. https://www.google.com/search?q=perol+grande&tbm=isch&ved=2ahUKEwirryj2uL5AhWjmOAKHW16BM0Q2-cCegQIABAA&oq=perol+grande+&gs_lcp=CgNpbWcQARgBMgUIABCABDIECAAQHjIECAAQGDIECAAQGD0ECCMQJzoECAAQQ1DPAIjdFGDyJWgAcAB4AIABuwGIAb4DkgEDMC4zmAEAoAEBqgELZ3dzLXdpei1pbWfAAQE&scli=ent=img&ei=rsoHY6ufJqOxggfp9JHoDA&bih=625&biw=1366
6. <https://www.infinitiaresearch.com/noticias/mercado-potencial-que-es-y-como-se-calcula/#:~:text=Para%20calcular%20el%20mercado%20potencial%20se%20utiliza%20la%20siguiente%20f%C3%B3rmula,consumo%20per%20c%C3%A1pita%20de%20media.>

11. Anexos



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE NACATAMALES “NACATAMBUCHE”

“Percepción del producto Nacatamal, por personas de Jinotepe-Carazo, Nicaragua, abril 2022.”

N° de Encuesta: _____

Fecha: ___/___/___

Estimado señor, estimada señora, esta encuesta tiene por finalidad evaluar su percepción y aceptación respecto al producto Nacatamal, dirigido a la población entre 15 a 60 años, venimos de la universidad UNAN-FAREM CARAZO. Por ello le pedimos su amable colaboración y conteste las preguntas a continuación.

1. Datos Generales

1.1 Edad: _____

1.2 Sexo: 1. Hombre 2. Mujer

2. Marque con una la situación que corresponda según su criterio.

2 ¿Sabe lo que es un nacatamal?

2.1) Si _____ 2.2) No _____

3. ¿Le gusta comer “Nacatamal”?

3.1 Si _____

3.2 No _____

3.3 Tal vez _____

4. ¿Por qué elige comer “Nacatamal”?

4.1 Es rico _____

4.2 Costumbre desde pequeño _____

4.3 Es accesible _____

4.4 Ahorro tiempo al cocinar _____

5. ¿Has comido un nacatamal con ingrediente distinto del cerdo, si es si qué tipo de ingrediente?

5.1 Si _____

5.2 No _____

5.3 Nunca _____

6. ¿Crees que un nacatamal vegetariano sería una buena idea?

6.1 Si _____

6.2 No _____

6.3 Tal vez _____

7. ¿Cuánto pagarías por un nacatamal normal?

7.1 C\$ 40 _____

7.2 C\$ 45 _____

7.3 C\$ 50 _____

8. ¿Cuánto pagarías por un nacatamal vegetariano?

8.1 C\$ 40 _____

8.2 C\$ 45 _____

8.3 C\$ 50 _____

9. ¿Qué elementos haría que pague más por este producto “Nacatamal”?

8.1 Sabor _____

8.2 Empaque _____

8.3 Tipo de carne _____

8.4 Tamaño _____

10. ¿Con que frecuencia consume este producto “Nacatamal”?

9.1 Semanal _____

9.2 Dos veces por semana _____

9.3 Quincenal _____

11. ¿En qué lugar te gusta consumir este producto?

11.1) Casa _____

11.2) A restaurantes _____

11.3) Mercado _____

12. ¿Te parece optimo la ubicación del local en Jinotepe que es en la zona céntrica (contiguo a la escuela anexa Elías Serrano)?

12.1 Si

12.2 No

12.3 Tal vez

13 ¿Con que acompañarías tu nacatamal?

13.1 Pan _____

13.2 Tortilla _____

13.3 Café _____

13.4 Leche _____

14 ¿Te gustaría un lugar que venda nacatamales y se pueda pagar con tarjeta?

14.1 Si _____

14.2 No _____

14.3 Tal vez _____

15 ¿Te gustaría que se implementara una de estas estrategias, ¿cuál??

15.1 2 X 1 _____

15.2 El segundo a mitad de precio _____

15.3 Descuento en tarjetas _____

¡Gracias, por su colaboración!

