



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

TESIS DE GRADO

APERTURA DE UNA NUEVA SUCURSAL PARA LA EMPRESA INSTACASH S.A

AUTORES

Acevedo H; Rivera J; Arana C; Méndez G.

Asesor/Tutor

MSc. Judhey Montenegro

ÁREA DE CONOCIMIENTO DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

¡Universidad del Pueblo y para el Pueblo!

Área de Conocimiento de Ciencias Económicas y Administrativas

Recinto Universitario “Rubén Darío”

Apertura de una nueva sucursal para la empresa instacash. S, A.

Proyecto para optar al grado de
Licenciados en Economía

Autores

Br: Helder Luis Acevedo Zúniga.

Br: Julio Humberto Rivera Aguilar.

Br: Carlos Alberto Arana López

Br: Gema Auxiliadora Méndez Díaz.

Asesor

MSc. Judhey Montenegro

Diciembre, 2025





¡Universidad del Pueblo y para el Pueblo!





CARTA AVAL

“2025: Eficiencia y Calidad para seguir en Victorias”

Managua, 22 de noviembre del año 2025.

MSc. Leonel Antonio Flores.

Jefe de Departamento de economía

Área de Conocimiento de Ciencias Económicas y Administrativas

UNAN-Managua

Su despacho.

Estimado maestro Flores

Con fundamento en la *Normativa de Graduación de las Carreras en el Modelo por Competencias de la UNAN-Managua aprobado en Consejo de Dirección, Sesión Ordinaria 15-2025 del 28 de abril del 2025*, hago constar en mi calidad de tutora que la modalidad de graduación (Problema inherente al ejercicio profesional) con el tema **“Apertura de una nueva sucursal para la empresa INSTACASH S.A”** con enfoque mixto, ha sido presentado por los bachilleres **Julio Humberto Rivera Aguilar**, carné 21-20633-8; **Gema Auxiliadora Méndez Díaz**, carné N° 21-20826-3; **Helder Luis Acevedo Zúniga** carné 21-90151-6; y **Carlos Alberto Arana Lopez**, carné número, 21-20004-6.

El trabajo presentado reúne los requisitos académicos y metodológicos establecidos para optar al título de **Licenciados en Economía**. En virtud de lo anterior, y considerando que el documento ha sido revisado y cumple con los requisitos establecidos en la normativa vigente, solicito atentamente se programe la fecha para la **defensa final** correspondiente.

Sin otro particular, me suscribo deseándole éxitos en sus labores.

Cordialmente,



Judhey Fidelia Montenegro Úbeda.

Tutora de modalidad de graduación

Resumen Ejecutivo

INSTACASH S.A., empresa reconocida en el sector financiero por brindar soluciones de liquidez inmediata de forma ágil, segura y confiable, presenta su nuevo proyecto de expansión: la apertura de una nueva sucursal en una zona estratégica ubicada en La Concepción, Masaya, Nicaragua, este proyecto forma parte del plan de crecimiento de INSTACASH S A, , cuyo objetivo principal es ampliar la cobertura geográfica de la empresa, aumentar la captación de clientes y fortalecer la presencia de la marca en el mercado financiero nicaragüense con alto potencial de desarrollo

La decisión de abrir esta nueva sucursal se basa en un análisis detallado de mercado que identificó una creciente demanda de servicios financieros rápidos y personalizados, así como una oportunidad de posicionamiento en un entorno donde la competencia aún es limitada. La ubicación seleccionada permitirá atender de forma más eficiente a clientes actuales y potenciales, brindando una atención directa y fortaleciendo la relación comercial con la comunidad local.

El proyecto contempla una inversión significativa destinada al acondicionamiento del local, adquisición de mobiliario y equipos, implementación de sistemas tecnológicos, contratación y capacitación de personal, así como una campaña de marketing orientada al posicionamiento comercial. Todos estos elementos están alineados con los estándares de calidad y servicio que caracterizan a INSTACASH S.A

Se estima que la sucursal alcanzará su punto de equilibrio entre los 6 y 12 meses posteriores a su apertura, con una proyección de crecimiento sostenido en cartera de clientes y una rentabilidad positiva desde el segundo año de operación. Este crecimiento será impulsado por una propuesta de valor basada en la rapidez, transparencia y cercanía con el cliente.

Contenido

I. INTRODUCCIÓN	1
II. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA O NECESIDAD	3
2.1 Planteamiento del problema o necesidad.	3
2.2 objetivos del proyecto/servicio	4
III. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	5
IV. INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS	6
4.1 Caracterización del microentorno	6
4.2 Caracterización del macroentorno.	6
4.3 Estado del arte.	7
V. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	8
5.1 Gestión de ideas	8
5.2 Evaluación de ideas.	9
VI. DESARROLLO	11
6.1 Generación y selección del concepto.	11
6.2 Marco normativo y legal aplicable al producto y/o servicio.	12
6.3 Pruebas de concepto.	12
6.4 Elementos constitutivos del producto y/o servicio.	13
6.5 Producto mínimo viable.	16
VII. PLANIFICACIÓN	18
7.1 Planificación de las tareas y cronograma.	18
7.2 Matriz de responsabilidades.	19
7.3 Estrategias de comunicación.	20
7.4 Recursos y costos del producto y/o servicio.	21
7.5 Socios claves.	23
7.6 Segmento de mercado y canales de distribución.	24
VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	26
Bibliografía	27

I. INTRODUCCIÓN

La formulación y evaluación de proyectos son herramientas esenciales en el ámbito de las ciencias económicas y administrativas, permitiendo a las organizaciones identificar oportunidades de negocio y desarrollar estrategias efectivas para su implementación (Padilla, Formulación y evaluación de proyectos, 2009). En este contexto, el presente proyecto adscrita a ciencias económicas, específicamente a la Línea CEC 1: Desarrollo socio productivo, emprendimiento y bienestar, y a la Sub línea CEC-1.2: Desarrollo económico local, regional y nacional, se centra en la apertura de una nueva sucursal de casa de empeño para la empresa INSTACASH S.A., ubicada en La Concepción, Masaya, Nicaragua. Este proyecto surge como respuesta a la necesidad de optimizar activos que han permanecido inactivos en la empresa tras el cierre de dos sucursales anteriores.

La Concepción, siendo un municipio caracterizado por su dependencia del sector agropecuario y del comercio, presenta altos niveles de informalidad en los servicios financieros, así como restricciones por parte de las entidades bancarias, cuyas exigencias de requisitos limitan el acceso de una parte significativa de la población. En contraste, las casas de empeño se convierten en una alternativa accesible que permite a los habitantes obtener financiamiento de acuerdo con sus necesidades inmediatas.

INSTACASH S.A., combina los servicios de financiamiento y la venta de artículos no recuperados, espera crear un ambiente económico dinámico que brinde condiciones competitivas a sus clientes, contribuyendo así al bienestar económico de los habitantes de La Concepción y fomentando el desarrollo local. Además, en coherencia con los lineamientos de sostenibilidad y responsabilidad social promovidos por el Plan Nacional de Lucha contra la Pobreza, el proyecto valora la posibilidad de incorporar en el futuro acciones sociales orientadas al bienestar comunitario. Entre estas se podrían considerar iniciativas educativas o ambientales en coordinación con las entidades municipales y con la comunidad.

Finalmente, este proyecto cuyo tema central es la apertura de una nueva sucursal para INSTACASH S.A proporciona una base sólida para la toma de decisiones estratégicas, orientadas a la puesta en marcha de esta nueva unidad de producción. El proyecto contribuirá a la sostenibilidad y al crecimiento económico del municipio. Su estructura se desarrolla en seis capítulos: Capítulo I, introducción; Capítulo II Definición del problema o necesidad;

Capítulo III, Justificación e importancia, Capítulo IV Investigación y análisis; Capítulo V, Definición del producto y/o servicio, basada en metodologías para la mejora o desarrollo de nuevos productos y/o servicios; Capítulo VI, Planificación Y Capitulo VII, Conclusiones y Recomendaciones.

II. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA O NECESIDAD

2.1 Planteamiento del problema o necesidad.

En la actualidad en los países extranjeros y en el nuestro, el comercio se moviliza de diferentes formas, ya sea desde mercados físicos o virtuales, este tipo de economía circular involucra a las empresas grandes, medianas y pequeñas. Sin embargo, para las empresas y otros tipos de mercado existen variables positivas como negativas para su funcionamiento las que pueden ser exógenas o endógenas.

Como se mencionó anteriormente pueden incidir en las empresas problemáticas que conlleve al cierre de sus actividades, tal es el caso de la casa de empeño INSTACASH S.A que cerró operaciones en dos de sus sucursales, una ubicada en Masaya por un incendio accidental y la otra ubicada en Managua por la mala administración de su personal y atención del cliente.

En ambas sucursales se encontraba inversión de capital fijo, en el incendio se logró rescatar parte de estos activos, estos activos están en desuso dentro de la empresa puesto que la casa matriz ya contaba con todo su capital fijo pertinente.

La inactividad de estos activos rescatados, conlleva a la realización del proyecto permitiendo seguir con la expansión de la empresa dentro del país, generando empleo y colaboración a la población vulnerable con financiamiento, entre otros servicios.

2.2 objetivos del proyecto/servicio

Objetivo General

Aperturar una nueva sucursal para la empresa INSTACASH S. A con el fin de ofrecer sus servicios financieros a la población local del municipio de La Concepción.

Objetivos Específicos

- Definir el área geográfica para el establecimiento de la sucursal con el fin de realizar el presupuesto.
- Evaluar la viabilidad económica entre la reutilización y la adquisición de nuevos activos con la apertura de la nueva sucursal y el sector de incidencia.
- Calcular el presupuesto requerido para la nueva sucursal de la empresa INSTACASH S.A

III. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

El presente estudio se centrará en la formulación de un proyecto para la casa de empeño INSTACASH S.A, con el objetivo de establecer una nueva sucursal en La Concepción, municipio de Masaya. Esta apertura responde a la necesidad de optimizar activos actualmente en desuso y recuperar utilidades perdidas tras el cierre de dos sucursales.

Además, se busca satisfacer la creciente demanda de financiamiento accesible de la población que habita en el municipio ya que enfrentan barreras significativas para acceder a servicios financieros formales. Acceder a préstamos bancarios presenta diversas dificultades que limitan las oportunidades de financiamiento para muchas personas, en primer lugar, los bancos suelen requerir garantías que respalden el préstamo, lo que significa que los solicitantes deben poseer activos valiosos, así como, la falta de un historial crediticio, las condiciones laborales específicas y los requisitos documentales completos que requieren los bancos, en contraste, INSTACASH S.A ofrece financiamiento ágil, con menos requisitos y la posibilidad de garantizar préstamos mediante bienes de todo tipo, lo que permite a la empresa mantener su competitividad en el mercado.

La gestión de este proyecto no solo facilitará la utilización eficiente de los activos existentes, sino que también promoverá una expansión estratégica que respalde el crecimiento económico de INSTACASH S.A esto incluye aumentar la participación en el mercado, llegar a nuevos segmentos de clientes y mejorar la eficiencia operativa, por lo cual, este enfoque generará nuevos empleos y contribuirá al desarrollo económico local, consolidando la posición de la empresa en La Concepción ofreciendo sus servicios accesibles a la comunidad.

Para llevar a cabo esta iniciativa, se realizará un estudio de factibilidad que incluirá un análisis de mercado, la elaboración de presupuestos, la búsqueda de un local adecuado, la contratación de personal como la implementación de nuevas estrategias.

IV. INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS

4.1 Caracterización del microentorno

Uno de los aspectos importantes del proyecto es la definición y selección del lugar adecuado para ubicar las instalaciones productivas o en este caso los servicios financieros de INSTACASH S.A, la sucursal estará ubicada en el casco urbano del Municipio de La Concepción, precisamente de la gasolinera (servicio La Concepción) 500m al norte, frente a ferretería El Retén. El local permitirá accesibilidad a los clientes en diferentes tipos de transporte.

El municipio se caracteriza por poseer una población activa, la cual se desempeña en diferentes sectores económicos principalmente agrícola, como se mencionó en el acápite anterior, 2.3. Análisis de la demanda., este mercado requiere de financiamiento para los diferentes sectores económicos en los que se desempeñan, lo que generaría más desarrollo en el municipio y por ende en el mercado laboral, de acuerdo a las políticas públicas locales el municipio de La Concepción ha invertido en la organización de los comercios alrededor del parque de recreación pública, mejoramiento en sus calles para la movilidad de la población, lo que conlleva a un incentivo de nuevas inversiones.

4.2 Caracterización del macroentorno.

La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto (Padilla, 2011). Es decir, la macro localización es un análisis estratégico que permite identificar el contexto geográfico, social y económico donde se establecerá el proyecto En este caso la nueva sucursal de la casa de empeño INSTACASH S.A se apertura en La Concepción, Masaya, Nicaragua el municipio está ubicado entre el paso del Municipio de Ticuantepe y San Marcos, lo que representa accesibilidad a la captación de clientes.

Se seleccionó el Municipio de La Concepción ubicado en el departamento de Masaya, conocido por su población trabajadora y su fuerte dependencia de la agricultura y el comercio esto significa, que en la mayoría de los habitantes su principal fuente de ingreso es el sector primario, lo que genera ingresos variables. Esto crea la necesidad de opciones de financiamiento accesibles y rápidas, como las que ofrece INSTACASH S.A, además, en La Concepción no hay presencia de otra casa de empeños, lo que representa una oportunidad para la empresa captando un mercado que actualmente no tiene acceso a este tipo de servicios, asimismo el municipio cuenta con una

sólida infraestructura, mano de obra calificada (posee una población de jóvenes preparados en el ámbito económico) y un marco regulatorio favorable para la inversión.

Conviene aclarar que existen algunos desafíos relacionados como el reconocimiento de la empresa, sin embargo, se considera que las ventajas superan los riesgos ya que se espera brindar un buen servicio en la atención del cliente, seguridad de los artículos, sin dejar de tomar en cuenta la recomendación de los clientes el cual será la principal fuente publicidad.

4.3 Estado del arte.

El proyecto de apertura de una nueva sucursal de INSTACASH S.A. está basada en diferentes fuentes abarcando los diferentes componentes como introducción, diagnóstico, estudio de mercado, aspectos técnicos, marco financiero y bibliografía, permitiendo organizar de manera relevante su viabilidad. INSTACASH S.A., como casa de empeño, se conceptualiza como un intermediario financiero que ofrecerá liquidez de forma inmediata mediante préstamos con garantía mobiliaria y la comercialización de bienes no recuperados, por lo tanto, contribuirá a la inclusión financiera de población vulnerable excluida del sistema bancario formal. La evidencia muestra que la empresa, fundada en 2011, ha operado en Masaya, Granada y Diriamba, enfrentando cierres por dificultades operativas y un incendio, esto justifica la necesidad de reubicar activos y optimizar inversiones. El estudio de mercado demuestra una demanda insatisfecha en La Concepción, donde existen cooperativas con trámites largos y prestamistas informales con altas tasas, generando una oportunidad para una entidad formal con procesos ágiles y tasas competitivas. Asimismo, el contexto regulatorio (UAF, SIBOIF) y los indicadores macroeconómicos como los precios internacionales del oro inciden en la valoración de activos y la fijación de tasas de interés. Por otro lado, el ámbito financiero y las proyecciones presentan un VAN positivo y una TIR alta, justificando la apertura de esta nueva sucursal tomando en cuenta los riesgos relacionados con la gestión operativa, reconocimiento de marca y factores macroeconómicos. además, aborda temáticas clave como la función social de la empresa, las técnicas de tasación, la gestión de bienes adjudicados, los riesgos operacionales y sus implicaciones prácticas, destacando la importancia de estrategias de comunicación y confianza.

V. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

5.1 Gestión de ideas

Desarrollar un conjunto de ideas organizadas, que orienten la apertura de la nueva sucursal de la casa de empeño INSTACASH S.A. en La Concepción, Masaya. Estas ideas servirán como base conceptual y estratégica para la toma de decisiones en la formulación, ejecución y evaluación del proyecto.

De manera que surge la idea de la expansión estratégica de **INSTACASH S.A.** hacia La Concepción, respondiendo al limitado acceso al crédito formal, la ausencia de casas de empeño reguladas y la necesidad de dinamizar la economía local. Aprovechando esta oportunidad, se priorizan ideas como la apertura de una nueva sucursal, la implementación de tecnología digital para optimizar procesos, el establecimiento de alianzas locales, la promoción de educación financiera y marketing social para generar confianza, así como una gestión sostenible que potencie los activos disponibles y refuerce la responsabilidad institucional

Tabla 1 Gestión de ideas, Elaboración propia.

Idea	Criterio de Viabilidad	Impacto Esperado
Apertura de sucursal en La Concepción	Alta (disponibilidad de recursos y local)	Expansión de mercado y aumento de ingresos
Implementación tecnológica	Media-Alta (requiere inversión inicial)	Eficiencia operativa y control de riesgos
Educación financiera	Media (require coordinación externa)	Fidelización de clientes y reputación positiva
Marketing social	Alta	Aumento de confianza y captación de nuevos clientes
Alianzas locales	Media	Crecimiento de red comercial y apoyo logístico

5.2 Evaluación de ideas.

Idea Inicial.

La idea inicial para este proyecto consiste en la apertura de una nueva sucursal de la casa de empeño **INSTACASH S.A.** en el municipio de La Concepción, Masaya. Esta idea surge como respuesta a la necesidad de optimizar activos en desuso, tras el cierre de dos sucursales anteriores, y aprovechar la demanda insatisfecha de servicios financieros accesibles en la zona.

El análisis integral de viabilidad demuestra que el proyecto es factible desde los ámbitos técnico, económico, legal, ambiental y social. La empresa dispone de infraestructura, experiencia operativa y activos reutilizables que garantizan la ejecución técnica del proyecto. Los indicadores financieros como una inversión estimada en C\$ 4,268,882.40, una utilidad neta proyectada de C\$ 512,432.42 en el primer trimestre y una TIR del 31% reflejan una rentabilidad atractiva y recuperación de inversión a mediano plazo. Además, el cumplimiento de las regulaciones de la **UAF, DGI** y el marco municipal respaldan su legalidad, mientras que el impacto ambiental se mantiene bajo, complementado con acciones de responsabilidad social y ambiental.

En el ámbito social y de mercado, el proyecto contribuirá al desarrollo local mediante la generación de empleo, el fortalecimiento del comercio y la inclusión financiera de sectores vulnerables, lo que posiciona a **INSTACASH** como una alternativa confiable frente a los prestamistas informales en comparación con otras opciones, como mantener o vender los activos inactivos, la expansión representa la decisión más rentable y estratégica, asegurando crecimiento sostenible, fortalecimiento de la marca y un impacto positivo en la comunidad

5.3 Estrategias de propiedad intelectual.

La protección de los activos intangibles de la empresa **INSTACASH S.A.** es un elemento clave dentro del desarrollo y expansión de la nueva sucursal en el municipio de La Concepción, Masaya. La correcta gestión de la propiedad intelectual garantiza la exclusividad sobre los signos distintivos, sistemas administrativos, bases de datos y metodologías operativas que conforman la ventaja competitiva de la organización.

De manera que **INSTACASH S.A.** protegerá su identidad mediante la inscripción del nombre comercial, eslogan, logotipos y colores institucionales ante el Registro de la Propiedad Intelectual (MIFIC), garantizando exclusividad y evitando imitaciones. A sí mismo, La empresa resguardará sus bases de datos y software interno, cumpliendo con la Ley N°. 787 e implementando medidas de seguridad informática para proteger la información confidencial. Como protección de su

identidad todo el personal firmará acuerdos de confidencialidad para salvaguardar los procesos y estrategias internas. Además, se fomentará la innovación y mejora continua, registrando los desarrollos propios como propiedad.

5.4 Impacto social y ambiental.

Impacto Social

La apertura de la nueva sucursal de **INSTACASH S.A.** en **La Concepción** generará un impacto positivo en el desarrollo local mediante la creación de empleos directos e indirectos, fortaleciendo la economía y promoviendo oportunidades laborales en diversos sectores. El proyecto fomentará la inclusión financiera, ofreciendo servicios accesibles y regulados a poblaciones excluidas del sistema bancario, facilitando el acceso a créditos rápidos para atender emergencias o impulsar pequeños negocios. Además, contribuirá al desarrollo económico local al dinamizar el comercio, reinvertir utilidades en programas sociales y promover la educación ambiental mediante donaciones y proyectos escolares. Paralelamente, el fortalecimiento del capital humano se logrará a través de la capacitación continua en atención al cliente, gestión financiera y prevención de lavado de activos, elevando la profesionalización y estabilidad laboral del personal.

El impacto social y ambiental del proyecto es altamente positivo y sostenible ya que no solo contribuirá al crecimiento económico del municipio de La Concepción, sino que también fomentará la inclusión financiera, la creación de empleo y la responsabilidad ambiental, por lo que estas acciones fortalecerán el compromiso de la empresa con el desarrollo humano y el bienestar de la comunidad, alineándose con los principios de sostenibilidad económica, social y ecológica.

VI. DESARROLLO

6.1 Generación y selección del concepto.

La generación y selección del concepto en la formulación de proyectos consiste en el proceso de idear, evaluar y escoger la alternativa más viable que responda a una necesidad o problema identificado en este caso, el punto de partida fue la identificación del problema de inactividad de activos fijos en la empresa INSTACASH S.A. debido al cierre de dos sucursales. Este hecho impulsó la búsqueda de una idea que permitiera reutilizar los recursos existentes y a la vez reactivar el crecimiento empresarial mediante la apertura de una nueva sucursal en un área con potencial de mercado, el municipio de La Concepción, Masaya.

De acuerdo con (Sapag Chain, 2018), la generación de ideas de proyecto debe orientarse a resolver necesidades insatisfechas dentro de un contexto económico y social determinado. Bajo este enfoque, se evaluaron distintas alternativas de uso para los activos en desuso, considerando criterios de rentabilidad, viabilidad operativa y sostenibilidad. Entre las opciones propuestas inicialmente se contemplaron.

- Venta o subarrendamiento de activos.
- Re conversión hacia un negocio alternativo (venta directa de oro o metales preciosos).
- Apertura de una nueva sucursal de la casa de empeño en un municipio con demanda insatisfecha de servicios financieros.

Tras un análisis preliminar de mercado y capacidad interna, se determinó que la alternativa con mayor potencial era la apertura de una nueva sucursal, ya que permitía aprovechar recursos existentes, generar empleo local y ampliar la cobertura geográfica de la empresa sin recurrir a financiamiento externo.

Selección del Concepto.

Según (Chain, 2018), la selección del concepto implica comparar las opciones mediante criterios técnicos, económicos, sociales y ambientales, eligiendo aquella que maximice los beneficios. En este sentido, la propuesta seleccionada —la apertura de una nueva sucursal en La Concepción— fue valorada como la más favorable por las siguientes razones.

El concepto final del proyecto se define como.

“Apertura de una nueva sucursal de la casa de empeño INSTACASH S.A. en el municipio de La Concepción, Masaya, con el propósito de brindar servicios financieros accesibles

mediante préstamos con garantía mobiliaria, reutilizando activos en desuso y promoviendo la inclusión financiera local.”

Este concepto integra la visión estratégica de la empresa, su misión social y su capacidad técnica, garantizando la sostenibilidad a largo plazo. Además, responde a los principios de eficiencia, equidad y rentabilidad planteados por la teoría de evaluación de proyectos (Urbina, 2013)

6.2 Marco normativo y legal aplicable al producto y/o servicio.

La caracterización comercial de INSTACASH S.A es como pequeña y mediana empresa (PYME). Dentro del sector económico en el que opera, como Institución Financiera (IF) ante su ente regulador Unidad de Análisis Financiero (UAF), quien supervisa, monitorea y establece lineamientos en temas de prevención de lavado de activos, financiamiento al terrorismo, y la proliferación de armas de destrucción masiva (PLA/FT/FP) bajo los tratados convenidos a nivel internacional con el GAFI y el GAFILAT, todo lo anterior, fundamentado por su tamaño, estructura interna conformada por 13 colaboradores, una presencia en mercados locales en las ciudades de Masaya, Granada y Carazo, un patrimonio que no supera los diez dígitos en moneda nacional y el tipo de servicio que otorga Para el funcionamiento de la nueva sucursal de la empresa INSTACASH S.A. se requiere el registro de esta misma de manera independiente a la casa matriz, para ello se ha de solicitar permiso a la alcaldía de La Concepción, pago de matrícula y realizar pago de impuestos mensuales. Es decir, la sucursal debe realizar pagos de impuestos de acuerdo con la LEY DE RÓTULOS LEY N°. 1054, aprobada el 10 de diciembre de 2020 y PLAN DE ARBITRIOS MUNICIPAL DECRETO EJECUTIVO N°. 455, artos, 5, 6, 7, 11.

Además, la empresa realizará sus declaraciones ante la DGI, es importante mencionar a la vez que esta sucursal como la casa matriz y demás sucursales será regulada por la unidad de Administración Financiera (UAF). Con respecto a la inscripción en el Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS) de sus trabajadores, se ha de realizar luego del primer trimestre

6.3 Pruebas de concepto.

La prueba de concepto constituye una etapa fundamental dentro de la formulación y evaluación de proyectos, ya que permite verificar la viabilidad técnica, económica y operativa de la idea antes de su implementación definitiva. En el caso del proyecto “Apertura de una nueva sucursal de la empresa INSTACASH S.A.”, se centra en evaluar la funcionalidad y aceptación del modelo de

negocio en el municipio de La Concepción, Masaya, considerando las condiciones del entorno y la demanda potencial de servicios financieros.

Para el desarrollo de esta prueba se realizaron encuestas a la población del municipio, las cuales evidenciaron una alta disposición a utilizar una casa de empeño local debido a la ausencia de entidades financieras formales. Los resultados demostraron que más del 70 % de los encuestados considera favorable la instalación de una sucursal de este tipo, lo que válida la hipótesis de una demanda insatisfecha en el sector.

Asimismo, se efectuó un análisis comparativo con las tasas de interés y servicios ofrecidos por prestamistas informales y cooperativas, confirmando que INSTACASH S.A. puede posicionarse competitivamente al ofrecer condiciones más accesibles, procesos ágiles y mayor seguridad jurídica para los usuarios.

Desde el punto de vista técnico, la reutilización de activos en desuso (mobiliario, equipo y sistemas de vigilancia) demuestra la factibilidad operativa del proyecto, reduciendo costos iniciales de inversión y mejorando la sostenibilidad financiera a corto plazo. Además, la ubicación estratégica seleccionada en el casco urbano de La Concepción garantiza un flujo constante de clientes potenciales provenientes tanto del área urbana como rural.

Por tanto, la prueba de concepto, confirma que el modelo de negocio propuesto es viable y escalable, con una rentabilidad estimada del 31 % (TIR) y un Valor Actual Neto positivo, lo que justifica la inversión inicial de C\$ 4, 268,882.40. Estos resultados sugieren que el proyecto puede pasar a la fase de ejecución con un riesgo financiero controlado y un potencial de crecimiento sostenido.

6.4 Elementos constitutivos del producto y/o servicio.

El proyecto “Apertura de una nueva sucursal de la empresa INSTACASH S.A.” ofrece un servicio financiero formal basado en el otorgamiento de préstamos a corto plazo con garantía mobiliaria, comúnmente conocido como servicio de casa de empeño. Este servicio se constituye por un conjunto de elementos esenciales que garantizan su funcionamiento, competitividad y sostenibilidad en el mercado local de La Concepción, Masaya.

Naturaleza del servicio

El producto principal consiste en la concesión de préstamos inmediatos en efectivo a personas naturales que entregan bienes muebles como garantía. Dichos préstamos se otorgan mediante contratos de formalización legal, bajo condiciones previamente establecidas de monto, plazo e

interés. El servicio responde a la necesidad de acceso rápido a liquidez en una zona con limitada presencia de instituciones financieras formales.

Componentes esenciales del servicio.

Los elementos constitutivos del servicio de INSTACASH S.A. se estructuran de la siguiente manera.






- **Componente financiero:** Consiste en el préstamo otorgado al cliente, cuyo monto se determina en función del valor de tasación del bien empeñado (generalmente entre el 50 % y el 70 % del valor del objeto). La empresa obtiene rentabilidad mediante el cobro de intereses competitivos, situados entre el 8 % y el 12 % mensual, significativamente inferiores a los de los prestamistas informales.
- **Componente físico:** Incluye la infraestructura, equipos y mobiliario necesarios para la operación del servicio, tales como módulos de atención, vitrinas de seguridad, cámaras de vigilancia, básculas, computadoras y vehículos de transporte. Parte de estos activos son reutilizados de sucursales anteriores, optimizando los recursos disponibles.
- **Componente tecnológico:** Se basa en el uso de sistemas informáticos para el registro contable, control de cartera, seguimiento de contratos y manejo de inventario de artículos empeñados, garantizando transparencia y trazabilidad en las operaciones.
- **Componente humano:** El personal está conformado por un responsable administrativo, un encargado de recuperación de cartera y un asistente de atención al cliente. Cada miembro recibe capacitación en servicio al cliente, tasación de bienes y cumplimiento normativo de la Unidad de Análisis Financiero (UAF).
 - **Componente legal y regulatorio:** INSTACASH S.A. opera como una institución financiera (IF) registrada ante la UAF, cumpliendo las normativas establecidas por la Ley de Prevención de Lavado de Activos y el Plan de Arbitrios Municipal. Los contratos de empeño se realizan bajo un marco jurídico que protege los derechos del cliente y de la empresa.

Servicios complementarios.

Además del préstamo principal, la sucursal ofrecerá servicios adicionales que amplían su propuesta de valor.

- Renovación de préstamos, el cliente puede extender el plazo pagando solo los intereses.
- Venta de bienes no recuperados, los artículos no retirados se comercializan en la sucursal.
- Fundición y venta de metales preciosos, las prendas de oro o plata no recuperadas se funden y se venden a exportadores autorizados.

Figura 1. Valor agregado del servicio está caracterizado por:

Valor agregado del servicio			
Aspecto	Concepto	Ofrecimiento	
Rapidez, transparencia y accesibilidad,	La propuesta de valor se basa en la rapidez y transparencia de sus procesos.	Financiamiento rápido y con menos requisitos que los bancos, lo que facilita el acceso a liquidez inmediata	
Tasa de interés competitiva	Ofrecen una tasa de interés del 8% y 12% mensual que son significativamente inferiores a la ofrecida por los prestamistas informales	En comparación con otras financiera Intacash ofrece un interés mínimo reducido al alcanzar de los clientes	 BAJAS TASAS DE INTERÉS
Inclusión financiera y accesibilidad	Contribuye a la inclusión financiera de población vulnerable o excluida del sistema bancario	Ofrece servicios accesibles.	
Reutilización de activos en Desuso	La apertura se basa en la reutilización de activo en desuso (mobiliario, equipo y sistema) de sucursales anteriores	Reducir los costos iniciales de inversión y mejoría de la sostenibilidad financiera a corto plazo	 <small>REUTILIZACIÓN DE ACTIVOS EN DESUSO</small>
Renovación de préstamos , Fundición y venta de bienes no recuperados	El cliente tiene la opción de extender el plazo de pago pagando únicamente los intereses	El cliente puede pagar solo los intereses Intacash recupera su capital a través de la venta de garantía de los préstamos .	 <small>Renovación de préstamos, fundición de metales preciosos y venta</small>

Fuente: elaboración propia (2025)

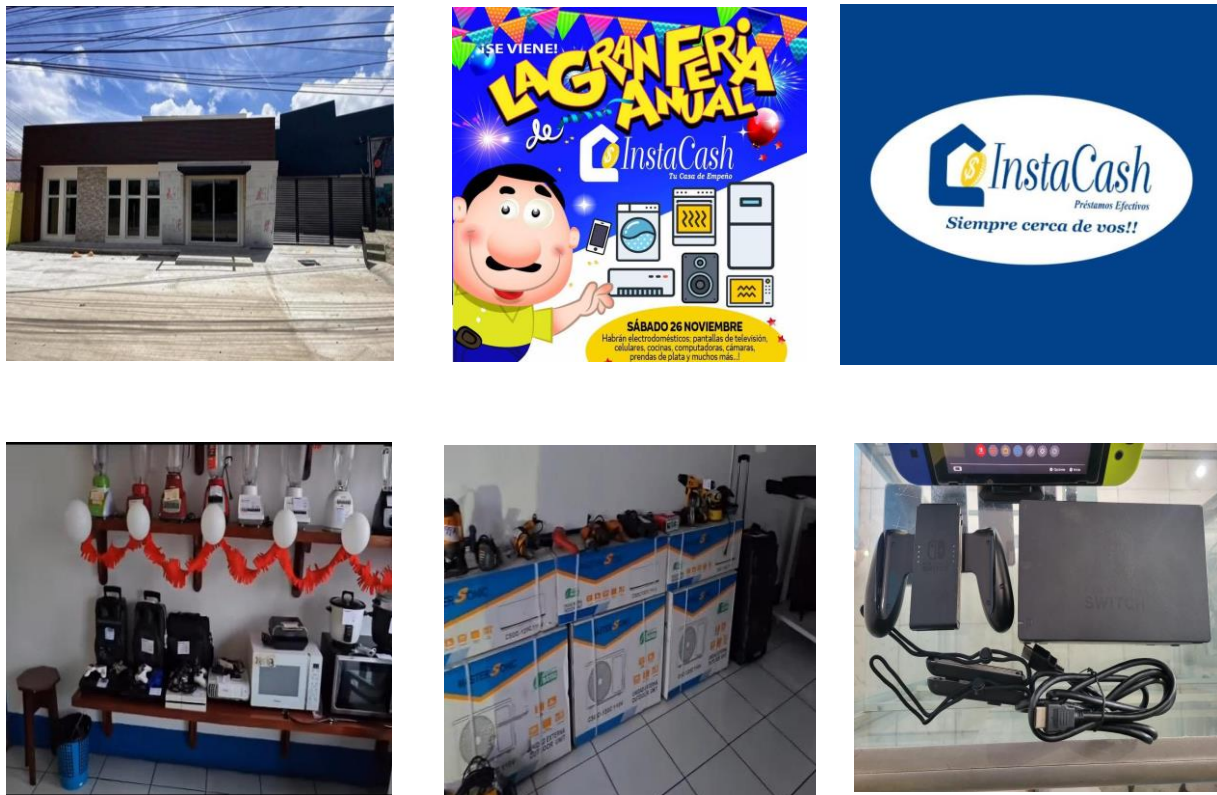
6.5 Producto mínimo viable.

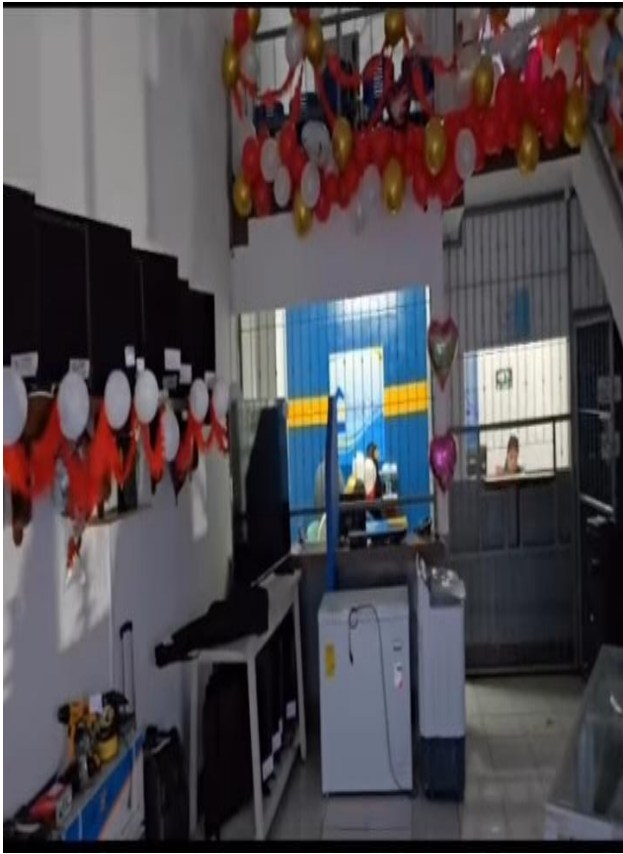
El Producto Mínimo Viable en nuestro proyecto representa un elemento estratégico considerando un amplio catálogo de productos, permitiéndonos validar la demanda real de los servicios que ofrecemos haciendo mucho más sencillo la obtención de liquidez por medio de préstamos, empeños sobre prendas de oro, electrodomésticos, televisores, parlantes, celulares, motocicletas. Esto nos posibilita operar con una estructura optimizada, reduciendo costos y riesgos mientras se obtiene información real sobre el comportamiento del mercado local.

Desde una perspectiva económica, el PMV facilita la medición temprana de variables clave como rotación de cartera, aceptación del servicio, capacidad de pago del cliente y eficiencia en los procesos de tasación, custodia y comercialización de artículos no recuperados. Lo cual nos permite ajustar políticas de crédito, gestión de inventario y estrategias operativas antes de realizar una expansión completa.

Por lo cual el PMV se convierte en nuestro soporte fundamental del proyecto, ya que nos asegura que la implementación de la sucursal avance sobre evidencia real, minimiza el riesgo financiero y garantiza que la oferta de liquidez de INSTACASH S.A. se alinee con las necesidades inmediatas de la población de La Concepción, impulsando una operación rentable, escalable y sostenible.

Figura 2. Ofertas de liquidez por parte de INSTACASH S.A





A UN SUPER
PRECIO QUE SOLO
ACA ENCUENTRAS

InstaCash
Siempre cerca de vos!

OFERTA

 SAMSUNG A10S C\$1.500	 REDMI A03 C\$2.800	 INFINIX SMART 8 C\$2.900
 POCO M3 C\$3.500	 HONOR X7A C\$2.900	 REDMI 13C C\$2.900

SE TE PERDIÓ TU CEL
Y NECESITAS RESOLVER?

SUCURSAL DIRIMABA CONTIGUO A LA IGLESIA SAN CARALAMPIO * 5881 9886



VII. PLANIFICACIÓN

7.1 Planificación de las tareas y cronograma.

La planificación de tareas constituye una etapa esencial en la formulación y ejecución de proyectos, ya que permite organizar los recursos disponibles, definir las actividades prioritarias, asignar responsabilidades y establecer un calendario realista que asegure el cumplimiento de los objetivos. En el caso del proyecto INSTACASH S.A., la planificación se diseñó para garantizar una apertura ordenada, eficiente y dentro del tiempo previsto para la nueva sucursal en el municipio de La Concepción, Masaya.

Tabla 2. Planificación de las tareas y cronograma.

Item	Actividad	Responsable	Duración estimada	fecha de inicio	fecha de finalización	Descripción
1	Investigación de mercado	Equipo de marketing	5 semanas	1/7/2025	5/8/2025	Análisis de demanda, competencia y perfil de del cliente potencial
2	Selección del local	Gerente de operaciones	1 semana	6/8/2025	13/8/2025	Identificación y evaluación del local con ubicación estratégica
3	Negociación del contrato del local	Gerente de operaciones	1 día	14/8/2025	14/8/2025	Firma de contrato y legalización de la sucursal ante la alcaldía
4	Renovación del local	Contratista	1 semana	15/8/2025	22/8/2025	Acondicionamiento del local
5	Compra de mobiliario y	Gerente de compras	2 semanas	23/8/2025	6/9/2025	Adquisición de activos necesarios
6	Contratación del personal	Departamento de RRHH	2 semanas	9/9/2025	23/9/2025	Reclutamiento de personal
7	capacitación del personal	Departamento de RRHH	1 semana	24/9/2025	1/9/2025	Formación en atención al cliente
8	Campaña de marketing local	Equipo de marketing	1 semana	2/10/2025	9/10/2025	Publicidad mediante medios locales, redes sociales
9	Apertura oficial	Todo el equipo	1 día	10/10/2025	10/10/2025	inauguración formal del nuevo local

Fuente: Elaboración propia (2025)

El cronograma no solo facilita la coordinación entre las distintas áreas del proyecto, sino que también reduce los riesgos de retrasos y mejora la eficiencia en el uso de los recursos. Su aplicación práctica permite una gestión integral del tiempo, alineando las actividades diarias con las metas estratégicas de INSTACASH S.A.

7.2 Matriz de responsabilidades.

La matriz de responsabilidades es una herramienta de gestión que permite asignar de forma clara las funciones, tareas y niveles de autoridad a cada miembro del equipo del proyecto. Este instrumento facilita la coordinación entre las áreas involucradas y garantiza que cada participante conozca sus deberes y responsabilidades dentro del proceso de apertura de la nueva sucursal de INSTACASH S.A. en La Concepción, Masaya.

De acuerdo con (Sapag Chain, 2018), una matriz de responsabilidades bien estructurada mejora la eficiencia administrativa y evita la duplicidad de funciones, favoreciendo la comunicación y el control del avance del proyecto.

Tabla 3 Matriz de responsabilidades

Item	Actividad	gerente de Operaciones	Reponsable de Sucursal	Encargado de Cartera	Atención al Cliente	Equipo de Marketing	Recursos Humanos	Contratista / Proveedor
1	Investigación de mercado	C	I	I	I	R/A	I	-
2	Selección del local	R/A	C	I	I	I	I	-
3	Negociación del contrato	A	R	-	-	I	I	-
4	Remodelación del local	I	I	-	-	I	I	R/A
5	Compra de mobiliario y equipos	A	C	-	-	I	I	R
6	contratacion de personal	I	I	-	-	I	R/A	-
7	Capacitación del personal	I	I	-	-	I	R/A	-
8	Campaña de marketing	I	I	I	I	R/A	C	-
9	Supervisión de operaciones	A	R	C	C	I	I	-
10	Gestión de cartera a clientes	I	C	R/A		I	I	-
11	Atención a clientes y empeños	I	C	I	R/A	I	I	-
12	Apertura oficial	A	R	C	C	R	I	-

Elaboración propia

Legenda

R: Responsable de ejecutar la tarea

A: Aprobador o autoridad final

C: Consultado antes de ejecutar o aprobar

I: Informado sobre los avances o resultados.

Esta matriz asegura la eficiencia y claridad organizacional, evitando duplicidades y asegurando que cada tarea se desarrolle en el tiempo y forma adecuada. Además, fortalece la comunicación interna, promueve la rendición de cuentas y mejora el control del proyecto en sus distintas fases.

7.3 Estrategias de comunicación.

La comunicación dentro de un proyecto es un componente clave para garantizar la coordinación efectiva entre los miembros del equipo, las partes interesadas y los clientes potenciales. En el contexto del proyecto INSTACASH S.A., las estrategias de comunicación se orientan tanto al ámbito interno, para asegurar la eficiencia operativa, como al ámbito externo, para posicionar la nueva sucursal en el mercado de La Concepción, Masaya.

Comunicación interna

La comunicación interna se centrará en mantener informados y alineados a todos los miembros del equipo respecto a los avances del proyecto, las metas y los resultados esperados. Para ello, se establecerán los siguientes mecanismos.

- Reuniones semanales de seguimiento. encabezadas por el gerente de operaciones y el responsable de la sucursal para evaluar el cumplimiento de tareas y resolver incidencias.
- Canales digitales de comunicación uso de correos institucionales y grupos en aplicaciones de mensajería (como WhatsApp o correos empresarial) para la comunicación inmediata.
- Informes mensuales de avance. elaborados por cada área (financiera, marketing, cartera y atención al cliente) y presentados a la gerencia general.
- Capacitaciones y boletines internos. dirigidos a fortalecer las habilidades del personal en atención al cliente, normativa financiera y ética profesional.

El propósito de estas acciones es fomentar una cultura organizacional participativa, mejorar la toma de decisiones y fortalecer el compromiso del equipo con los objetivos de la empresa.

Comunicación externa.

- Campañas publicitarias locales. mediante volantes, perifoneo y anuncios radiales en La Concepción para dar a conocer la apertura de la nueva sucursal.
- Promoción en redes sociales. publicación de contenido informativo sobre los servicios, tasas de interés, beneficios y promociones especiales a través de Facebook e Instagram.
- Alianzas con negocios locales. colaboración con ferreterías, talleres y comercios para ofrecer servicios cruzados y ampliar la base de clientes.
- Atención personalizada al cliente. mediante un enfoque de servicio ágil, transparente y empático, consolidando la confianza del público en la marca.

- Responsabilidad social corporativa. implementación de campañas de reciclaje escolar y educación financiera comunitaria, para fortalecer la imagen institucional.

Estas estrategias permitirán establecer una comunicación bidireccional, donde la empresa no solo informa, sino que también recibe retroalimentación de los clientes y de la comunidad.

Evaluación de la comunicación.

- Encuestas de satisfacción al cliente.
- Análisis de crecimiento de cartera y fidelización.
- Participación en redes sociales.
- Retroalimentación de los colaboradores sobre los canales internos.

7.4 Recursos y costos del producto y/o servicio.

Figura 3. Presupuesto para apertura

APERTURA CASA DE EMPEÑO INSTACAHS S , A , EN LA CONCEPCÓN, MASAYA . EVALUACIÓN FINANCIERA PRESUPUESTO CUARTO TRIMESTRE 2024 Período : Octubre - Diciembre 2025 En C\$	
Plan Global de Inversión.	Monto inversión
Remodelacion de la infraestructura	C\$ 62,261.40
Computadoras y escritorios	C\$ 42,358.00
Vehiculo	C\$ 364,263.00
Total, Inversión activo fijo	C\$468,882.40
Aporte Capital de Trabajo socios (inversionista)	C\$ 3,800,000.00

Descripción	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Total 3 meses
Ingresos por recuperación de cartera	C\$ 570,000.00	C\$ 570,000.00	C\$ 570,000.00	C\$ 570,000.00	C\$1,710,000.00
Costos por recuperación de cartera	C\$ 171,000.00	C\$ 171,000.00	C\$ 171,000.00	C\$ 171,000.00	C\$ 513,000.00
Utilidad Bruta	C\$ 399,000.00	C\$ 399,000.00	C\$ 399,000.00	C\$ 399,000.00	C\$1,197,000.00
Gastos Generales y Administrativos					
Sueldo cargos permanentes	C\$ 32,000.00	C\$ 32,000.00	C\$ 32,000.00	C\$ 32,000.00	C\$ 96,000.00
Beneficio y Bienestar	C\$ 300.00	C\$ 300.00	C\$ 300.00	C\$ 300.00	C\$ 900.00
Materiales y Suministros	C\$ 65,378.18	C\$ 53,658.58	C\$ 52,814.58	C\$ 52,814.58	C\$ 171,851.34
Servicios y Contratos	C\$ 58,631.34	C\$ 47,627.89	C\$ 47,627.89	C\$ 47,627.89	C\$ 153,887.12
Otros (Imprevisto)	C\$ 60,700.00	C\$ 60,700.00	C\$ 60,700.00	C\$ 60,700.00	C\$ 182,100.00
Total Gastos Generales y Administrativos	C\$ 217,009.52	C\$ 194,286.47	C\$ 193,442.47	C\$ 193,442.47	C\$ 604,738.46
Utilidad de Operación	C\$ 181,990.48	C\$ 204,713.53	C\$ 205,557.53	C\$ 205,557.53	C\$ 592,261.54
Depreciación mensual	C\$ 13,024.51	C\$ 13,024.51	C\$ 13,024.51	C\$ 13,024.51	C\$ 39,073.53
Gastos Financieros	-C\$ 7,114.80	-C\$ 7,114.80	-C\$ 7,114.80	-C\$ 7,114.80	-C\$ 21,344.41
Utilidad antes de Impuestos	C\$ 176,080.78	C\$ 198,803.82	C\$ 199,647.82	C\$ 199,647.82	C\$ 574,532.42
Impuestos sobre la renta 6 %	C\$ 20,700.00	C\$ 20,700.00	C\$ 20,700.00	C\$ 20,700.00	C\$ 62,100.00
Total Utilidad Neta	C\$ 155,380.78	C\$ 178,103.82	C\$ 178,947.82	C\$ 178,947.82	C\$ 512,432.42
Margen %	27.26%	31.25%	31.39%	31.39%	29.97%

FLUJO DE CAJA LIBRE (VAN)

168,405.29 191,128.33 191,972.33

30% 34% 34%

	octubre	Noviembre	Diciembre	total
Egresos	C\$ 1,140,894.71	C\$ 358,171.67	C\$ 357,327.67	C\$ 1,856,394.04
Ingresos	C\$ 570,000.00	C\$ 570,000.00	C\$ 570,000.00	C\$ 1,710,000.00
fujo de caja	-C\$ 570,894.71	C\$ 211,828.33	C\$ 212,672.33	-C\$ 146,394.04

TIR = 31%

VAN 1,095,898.85 el proyecto es aceptable

Cálculo de depreciación de activo fijo	
Total, activo fijo	C\$468,882.40
Años vida útil	3
Depreciación anual	C\$ 156,294.13
Depreciación mensual	C\$13,024.51

Fuente: elaboración propia (2025)

El análisis de los recursos y costos es una etapa fundamental dentro de la formulación y evaluación de proyectos, ya que permite determinar los requerimientos financieros, materiales, humanos y tecnológicos necesarios para la puesta en marcha del servicio, así como la estimación de los gastos asociados a su operación. En el caso de INSTACASH S.A., este estudio busca garantizar la sostenibilidad económica y la rentabilidad de la nueva sucursal ubicada en el municipio de La Concepción, Masaya.

Tabla 4 Inversión total. Elaboración propia.

Concepto	Monto (C\$)
Remodelación de infraestructura	C\$ 62,261.40
Computadoras y mobiliario	C\$ 42,358.00
Vehículo	C\$ 364,263.00
Aporte de capital de trabajo (para préstamos a clientes)	C\$ 3,800,000.00
Total inversión	C\$ 4,268,882.40

Fuente: elaboración propia (2025)

Según las proyecciones financieras, el proyecto generará una utilidad neta trimestral de C\$512,432.42 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 31 %, lo que demuestra la viabilidad económica del modelo de negocio. El control presupuestario y la adecuada administración de los recursos serán factores determinantes para alcanzar la rentabilidad proyectada.

7.5 Socios claves.

Los socios claves representan las alianzas estratégicas y colaboraciones necesarias para garantizar el éxito, sostenibilidad y crecimiento del proyecto. En el caso de la nueva sucursal de INSTACASH S.A., estos socios desempeñan funciones fundamentales en la provisión de recursos, el cumplimiento legal, la gestión operativa y la creación de valor para los clientes.

Tabla 5. Principales socios claves de INSTACASH S. A

Tipo de socio	Entidad / Aliado	Función principal en el proyecto
Instituciones financieras y reguladoras	Unidad de Análisis Financiero (UAF) y Alcaldía de La Concepción	Cumplimiento normativo, registro de operaciones financieras y obtención de permisos municipales.
Proveedores de tecnología	Empresas de sistemas contables y software de control de cartera	Implementación y mantenimiento de plataformas digitales para la gestión de préstamos y contratos.
Proveedores de infraestructura y mobiliario	Contratistas y empresas de suministros	Remodelación del local, instalación de sistemas de seguridad y equipamiento del punto de atención.
Aliados comerciales locales	Ferreterías, talleres y casas de venta de electrodomésticos	Referencia cruzada de clientes, promoción conjunta y generación de flujo de usuarios.
Entidades de seguridad	Empresas de vigilancia privada	Protección física de la sucursal y resguardo de los bienes empeñados.
Medios de comunicación locales	Emisoras de radio, redes sociales y medios impresos	Difusión de campañas de marketing y posicionamiento de marca en el municipio.
Asesores contables y legales	Consultores externos certificados	Asesoría en temas fiscales, contables y de cumplimiento legal.

Elaboración propia (2025).

Importancia de los socios claves.

Las alianzas estratégicas permiten a INSTACASH S.A. reducir riesgos, disminuir costos y mejorar su competitividad. Gracias a los socios clave, la empresa puede concentrarse en su actividad principal el otorgamiento de préstamos con garantía mobiliaria mientras delega funciones complementarias a aliados especializados.

Estas colaboraciones también fomentan la confianza institucional, mejoran la relación con la comunidad y aseguran el cumplimiento de estándares legales y financieros que garantizan la estabilidad del negocio a largo plazo.

7.6 Segmento de mercado y canales de distribución.

El proyecto de apertura de una nueva sucursal de la casa de empeño INSTACASH S.A. en el municipio de La Concepción, Masaya, se dirige a un segmento de mercado conformado principalmente por personas de ingresos medios y bajos, trabajadores del sector agropecuario,

comercial y de oficios independientes, que requieren acceso rápido a financiamiento ante la falta de opciones bancarias formales en la zona.

Según (Kotler & Keller, 2016), la segmentación del mercado permite identificar grupos de consumidores homogéneos con necesidades similares, lo cual posibilita diseñar estrategias de producto y comunicación más efectivas. En este caso, INSTACASH S.A. aplica una segmentación geográfica y socioeconómica, centrada en una zona semiurbana con carencia de servicios financieros, y un perfil de clientes que valoran la inmediatez y flexibilidad del crédito sobre la formalidad bancaria.

INSTACASH S.A. Implementará canales de distribución directos, priorizando la atención personalizada entre el cliente y el personal de la sucursal, elemento clave para la tasación de bienes y formalización de contratos. El canal físico principal será la nueva sucursal en el casco urbano de La Concepción, donde se concentrarán las operaciones de recepción, evaluación, firma y desembolso de préstamos.

De forma complementaria, la empresa proyecta incorporar un canal digital que permita consultas, pagos y renovaciones en línea, ampliando la accesibilidad y fidelización del cliente. En cuanto a la comunicación y promoción, se emplearán medios locales como radio, redes sociales y publicidad comunitaria, fortaleciendo la confianza y el reconocimiento de marca.

En conjunto, la estrategia de distribución de INSTACASH S.A. se enfoca en la proximidad, accesibilidad y rapidez del servicio, garantizando un contacto directo y confiable con el público meta de La Concepción y sus zonas aledañas, alineada con los principios planteados por (Lamb, Hair, & McDaniel, 2018), sobre la importancia de la relación directa en los servicios financieros.

VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El área geográfica para el establecimiento de esta sucursal y el presupuesto en el casco urbano de La Concepción (frente a Ferretería El Retén) es una inversión estratégica, ya que garantiza la accesibilidad a los clientes y posiciona a la empresa INSTACASH S.A. en un municipio con demanda limitada competencia de casas de empeño.

Así mismo, se evaluará la viabilidad económica entre la reutilización y la adquisición de nuevos activos con la apertura de la nueva sucursal y el sector de incidencia, llegando a demostrar la viabilidad económica de reutilizar los activos fijos rescatados del cierre de sucursales anteriores. Esta decisión estratégica reducirá significativamente los costos iniciales de inversión, optimizara los recursos disponibles y mejorará la sostenibilidad financiera del proyecto.

En cuanto al cálculo para el presupuesto requerido se proyecta un montón estimando de inversión inicial de C\$ 4,268,882.40. Los indicadores financieros, incluyendo una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 31 % y una utilidad neta trimestral proyectada de C\$ 512,432.42, confirmando la rentabilidad atractiva y la factibilidad financiera del proyecto.

Recomendaciones

La ejecución de la fase del Producto Mínimo Viable (PMV) de manera rigurosa en los primeros tres meses los cuales deberán enfocarse en la validación de los indicadores clave como el número de empeños, tasa de recuperación de cartera y satisfacción del cliente, esto con el fin de realizar ajustes rápidos antes de la expansión completa de servicios.

Según la naturaleza del servicio, se deberá establecer un protocolo de tasación sumamente estricto y continuo, incluir a capacitaciones al personal en técnicas de valoración y asegurar la seguridad jurídica, para minimizar el riesgo de pérdidas en el componente financiero y garantizar la trazabilidad de los bienes.

Se sugiere considerar la implementación de acciones de responsabilidad social empresarial que contribuyan de manera real al bienestar de la comunidad, en reconocimiento del impacto económico y social que la empresa genera en su entorno. Estas iniciativas pueden incluir actividades educativas, ambientales u otras de interés comunitario, coordinadas con las autoridades municipales y la población local, todo esto en concordancia con las actividades propias del negocio.

BIBLIOGRAFÍA

- Chain, N. S. (2018). *Preparación y evaluación de proyectos*. (M.-H. educación, Ed.) Obtenido de <https://books.google.com>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. Pearson.
- Lamb, C. W., Hair, J. F., & McDaniel, C. (2018). *Marketing* (Vol. 13). Cengage Learning.
- Padilla, M. C. (2009). *Formulación y evaluación de proyectos*. Obtenido de <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2015/09/Formulaci%C3%B3n-y-evaluaci%C3%B3n-de-proyectos.pdf?srsltid=AfmBOopAFuRxIMyxAmpvjUDRpIdDr5dTQF6aoxs1VQTVjfmk7zcoIcGz>
- Padilla, M. C. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Obtenido de <https://1library.co/document/zg60082q-libro-formulacion-y-evaluacion-de-proyectos-marcial-cordoba-padilla-pdf.html>
- Salazar, L. (s. f.). *Aspectos legales e institucionales en la formulación de proyectos*. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/>
- Sapag Chain, R. (2018). *Preparación y evaluación de proyectos*. Recuperado el octubre de 2025, de <https://www.mheducation.com/>