



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo
FAREM – Carazo
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

**Informe Final de Seminario de Graduación para optar al Título de Licenciado en
Administración de Empresas**

Tema: Plan de emprendimiento para la creación de empresas en la IV región del país.

Subtema: Propuesta de plan de emprendimiento para la pequeña empresa, de puestos móviles “Tacos NicaMex” dedicada a la elaboración y comercialización de tacos a base de ingredientes de la cultura mexicana y nicaragüense, ubicada en el municipio de Jinotepe, departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2017.

Autores:

Br. García Palacios Kevin Giovanni

Br. Medrano García José Manuel

No. de Carné

1209 - 7790

1309 - 0915

Tutor:

MSc. Álvaro Santiago López González

Jinotepe, 11 de diciembre del año 2017



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo
FAREM – Carazo
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

**Informe Final de Seminario de Graduación para optar al Título de Licenciado en
Administración de Empresas**

Tema: Plan de emprendimiento para la creación de empresas en la IV región del país.

Subtema: Propuesta de plan de emprendimiento para la pequeña empresa, de puestos móviles “Tacos NicaMex” dedicada a la elaboración y comercialización de tacos a base de ingredientes de la cultura mexicana y nicaragüense, ubicada en el municipio de Jinotepe, departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2017.

Autores:	No. de Carné
Br. García Palacios Kevin Giovanni	1209 - 7790
Br. Medrano García José Manuel	1309 - 0915

Tutor:
MSc. Álvaro Santiago López González

Jinotepe, 11 de diciembre del año 2017

Dedicatoria

Dedico este seminario de graduación primeramente a Dios que me ha dado la sabiduría, entendimiento e inteligencia para poder llevar a cabo este trabajo, por haberme dado la fortaleza y valentía para vencer los obstáculos que se me presentaban y por abrirme puertas en los momentos en que no encontraba salida alguna.

A mi madre celestial, la Virgen María por haber intercedido por mí en todo momento, por haberme cubierto con su Santo Manto y haberme protegido y ayudado a seguir adelante en mis momentos de tribulación.

A mis padres, Juan Francisco García Mejía y Eva María Palacios Ortiz por haberme dado su apoyo en todo momento y por darme ánimos y esperanzas.

Y a todas aquellas personas que me brindaron su auxilio en los momentos en que más los necesitaba.

Agradecimiento

Agradezco primeramente a Dios por haberme dado este privilegio de culminar mis estudios universitarios, por darme todo lo que necesite en éstos cinco años de estudios universitarios hasta llegar a la meta anhelada.

A mis padres, Juan Francisco García Mejía y Eva María Palacios Ortiz por haberme dado su apoyo incondicional en éstos cinco años de estudios universitarios.

A mi tutor, MSc. Álvaro Santiago López González por brindarme toda la ayuda necesaria en las tutorías y por haber dedicado parte de su tiempo en nosotros y a todos los docentes de la FAREM-CARAZO que han compartido sus conocimientos con el grupo en el aula de clases.

A la Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo, FAREM-CARAZO, por haberme brindado las herramientas necesarias para enriquecer mis conocimientos y llegar a ser un excelente profesional.

Kevin Giovanni García Palacios

Dedicatoria

Dedico este trabajo, primeramente, a Dios por darme la sabiduría para poder alcanzar mis metas universitarias, y el comienzo de una nueva etapa de la vida como profesionales de la carrera de Administración de Empresas.

A mi madre, María Cristina Narváez García que durante estos largos años me apoyó y creyó en mis capacidades para lograr el objetivo de culminar los estudios universitarios y al fin tener mi título un gran triunfo para mí y para ella ya que ha hecho hasta lo imposible porque yo llegue hasta donde ahora estoy.

A cada uno de los docentes que formaron parte de esta etapa de la vida, por sus buenos consejos y apoyo incondicional y conocimientos brindados por ellos.

Muy especialmente a nuestro tutor MSc. Álvaro Santiago López González, por dedicarnos con mucha amabilidad parte de su tiempo y conocimientos para guiarnos en el seminario de graduación.

Agradecimiento

A mi madre, que ha sido en mis 21 años de vida padre y madre, por su apoyo incondicional durante toda la vida y en los momentos de desánimos siempre confió en que podía alcanzar mis metas.

A mis amigos, que siempre estuvieron ahí para brindarme ayuda en todos los momentos que más los necesité.

A todos los antes mencionados que con mucha dedicación han visto mi esfuerzo para hoy poder terminar esta carrera que será parte de mi futuro.

A todos los que antes mencione les agradeceré toda la vida gracias por estar en este momento tan importante para mí.

José Manuel Medrano García

Valoración docente



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

2017: "Año de la Universidad Emprendedora"

01 de diciembre del año 2017.

MSc. Elvira Azucena Sánchez
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas
Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo

Estimada maestra,

Por este medio entrego formalmente informe de seminario de graduación, bajo el Tema: **Plan de emprendimiento para la creación de empresas en la IV región del país**, presentado por los bachilleres:

Nº	Apellidos y Nombres	Carné
1	Br. García Palacios Kevin Giovanni	1209-7790
2	Br. Medrano García José Manuel	1309-0915

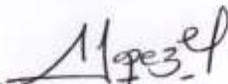
Siendo el subtema: Propuesta de plan de emprendimiento para la pequeña empresa, de puestos móviles "NicaMex" dedicada a la elaboración y comercialización de tacos a base de ingredientes de la cultura mexicana y nicaragüense, ubicada en el municipio de Jinotepe, departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2017.

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

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

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

Atentamente,


MSc. Álvaro Santiago López González
Tutor de Seminario de Graduación

Cc/ Archivo

¡A la libertad por la Universidad!

De la Policía Nacional 2 cuadra al Oeste, Jinotepe, Carazo | Edificio Reynaldo Rosales
Telf.: 2532 2668 / Ext. 7712-7723 | depto.econom.faremo@unan.edu.ni | www.faremcarazo.unan.edu.ni

Resumen

El presente documento constituye la propuesta de un plan de emprendimiento, con un enfoque de innovación, para la creación de la pequeña empresa de puestos móviles “Tacos NicaMex” dedicada a la producción y comercialización de tacos y cuya innovación radica en la combinación de las culturas culinarias de México y Nicaragua, además se comercializarán en puestos móvil, ya que en el mercado jinotepino no existe negocio de tacos que se vendan de esta manera.

Se elaboró un estudio de mercado que permitió conocer la aceptación del producto, la descripción de la innovación, los principales competidores, las estrategias de mercado que se implementarán y el estimado de ventas.

En el plan de producción, se estableció el proceso productivo que requiere la elaboración de los tacos, asimismo los proveedores y la descripción de los equipos a utilizar.

En lo que se refiere al plan de organización y gestión, se determinó el marco legal al cual estará sujeta la pequeña empresa “Tacos NicaMex”, los trámites para legalización de la empresa, además de esto se muestra el organigrama de nuestra pequeña empresa y las fichas de cargo de los colaboradores.

El estudio financiero se elaboró el plan de inversión, se determinó el punto de equilibrio en unidades físicas y monetarias, además se proyectaron ventas, que sirven de insumo para los estados financieros, los cuales también fueron proyectados a cinco años y se evaluó la rentabilidad que tendrá la empresa, mediante los indicadores financieros, Valor Actual Neto (VAN), y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

Índice de contenido

Dedicatoria	i
Dedicatoria	ii
Valoración docente	iii
Resumen	iv
1. Introducción del tema y subtema	1
2. Justificación	3
3. Objetivos	4
3.1. Objetivo general	4
3.2. Objetivos específicos.....	4
4. Desarrollo del subtema	5
4.1. Plan de Mercadotecnia.....	5
4.1.1. Descripción de la innovación.....	7
4.1.2. Comparación del producto con la competencia.	10
4.1.3. Mercado/ Zona comercial.....	13
4.1.4. Segmentación de mercado.	14
4.1.5. Demanda total.....	15
4.1.6. Participación de mercado.....	16
4.1.7. Estrategia de mercado.....	18
4.1.8. Estimación de venta	23
4.1.9. Presupuesto de mercado.	25
4.2. Plan de producción	25
4.2.1 El proceso de producción.....	25
4.2.2 Proveedores y condiciones de compra de los equipos.	27
4.2.3 Capital fijo y vida útil.....	31
4.2.5 Ubicación y distribución física de la empresa.	37
4.2.6 Materia prima necesaria, su costo y disponibilidad.	37
4.2.7. Balance de Materiales	41
4.2.8 Mano de obra, su costo, disponibilidad y productividad.....	40
4.2.9. Gastos generales de la fábrica.....	41
4.3 Plan de organización y gestión	42

4.3.1 Marco legal (forma jurídica)	42
4.3.2. Estructura de la organización.	56
4.3.3. Fichas de cargo de los colaboradores	57
4.3.4. Experiencia y habilidades básicas del empresario.	61
4.3.5. Actividades y gastos preliminares.....	63
4.3.7. Gastos administrativos.	64
4.4. Plan financiero	65
4.4.1 Inversión y fuente de financiamiento.	65
4.4.1.1. Inversión fija	67
4.4.1.2. Inversión diferida	67
4.4.1.3 Capital de trabajo.	68
4.4.1.4 Inversión total.....	68
4.4.1.5 Estructura del financiamiento.	68
4.4.2 Ingresos, egresos y costos.....	69
4.4.2.1 Presupuesto de ingreso.	69
4.4.2.2 Presupuesto de egresos.	71
4.4.2.3 Presupuesto de costos.....	71
4.4.2.4 Punto de equilibrio.....	72
4.4.2.5 Flujo de caja.....	76
4.4.3 Análisis financiero.....	76
4.4.3.1 Flujo de fondo.	77
4.4.3.2 Valor actual neto (VAN).....	78
4.4.3.3 Tasa interna de retorno (TIR).....	79
5. Conclusiones	81
6. Bibliografía	82
7. Anexos.....	84

Índice de gráficos

Grafica N° 1 Aceptación del producto	¡Error! Marcador no definido.
Grafica N° 2 Participación de la competencia.....	¡Error! Marcador no definido.
Grafica N° 3 Frecuencia de compra.....	¡Error! Marcador no definido.
Grafica N° 4 Punto de equilibrio	75

Imagen N° 1 Página web	¡Error! Marcador no definido.
------------------------------	--------------------------------------

Índice de tablas

Tabla N°1 Matriz de comparación con la competencia	10
Tabla N° 2 Recorrido de los puestos móviles	13
Tabla N°3 Matriz de estrategias	19
Tabla N°4 Estimado de ventas	24
Tabla N°5 Proyecciones de ventas unidades monetarias.....	24
Tabla N°6 Medios de publicidad.....	25
Tabla N°7 Flujograma de proceso productivo del Taco NicaMex (combinación de ingredientes).....	26
Tabla N°8 Materiales y su disponibilidad.....	28
Tabla N°9 Depreciaciones de equipos.....	31
Tabla N°10 Devengación de equipo de trabajo.....	32
Tabla N°11 Equipo administrativo.....	33
Tabla N°12 Devengación del equipo administrativo	33
Tabla N°13 Depreciación de equipo de venta.....	34
Tabla N°14 Devengación del equipo de venta.....	34
Tabla N°15 Total de depreciaciones y devengaciones.....	35
Tabla N°16 Materiales para la elaboración del taco	37
Tabla N°17 Balance de materiales	41
Tabla N°18 Salarios de los trabajadores	40
Tabla N°19 Gastos generales de la fábrica.....	42
Tabla N°20 Aspectos legales.....	42
Tabla N°21 Tabla progresiva anual	52
Tabla N°22 Ficha de cargo del administrador.....	57
Tabla N°23 Ficha de cargo del vendedor	58
Tabla N°24 Ficha de cargo del chef	60
Tabla N°25 Nómina salarial	62
Tabla N°26 Gastos preliminares	63
Tabla N°27 Gastos Administrativos	64
Tabla N°28 Inversión.....	65
Tabla N°29 Financiamiento	66

Tabla N°30 Estructura de financiamiento anual.	69
Tabla N°31 Proyecciones de ventas en unidades monetarias.....	69
Tabla N°32 Proyecciones de egresos mensuales.....	71
Tabla N°33 Estructura de costos.....	72
Tabla N° 34 Punto de equilibrio.....	73
Tabla N°35	74
Tabla N°36 Flujo de caja proyectado.....	76
Tabla N°37 Flujo de fondos.....	77

1. Introducción del tema y subtema

En el presente plan de emprendimiento, se propone la creación de una pequeña empresa de puestos móviles, de comida rápida, dedicados a la elaboración y comercialización de tacos, a base de ingredientes de la cultura mexicana y nicaragüense, el cual es una comida típica muy común en estos países y esta dará inicio en el municipio de Jinotepe, en el primer trimestre del 2018. Se especifican diferentes aspectos como: diseño, objetivos, metodología y demás puntos tomados en cuenta para la implementación.

(Gestiópolis, 2001-2017) presenta que un plan de emprendimiento es una descripción detallada del negocio que se quiere emprender, es un proyecto dinámico en el que se describe cómo se va a operar y desarrollar dicho negocio durante un período determinado.

Se considera que es una herramienta básica de gestión, que debe utilizar todo emprendedor al momento de crear su empresa. Proporciona una visión clara del objetivo y de lo que se quiere conseguir, en el camino hacia la meta. Se plantea la idea, del negocio que se pretende emprender, del que obtendremos ingresos económicos, contribuiremos a mejorar la economía del país y a satisfacer las necesidades de los clientes.

Dicho plan posee las etapas necesarias para dar a conocer la viabilidad y factibilidad de distintas ideas innovadoras, como: plan de mercado, plan de producción, plan de gestión y un plan financiero. Presenta una visión para conocer el mercado de las comidas y obtener un desarrollo excelente.

El negocio que se pretende iniciar tendrá por nombre: **“Tacos NicaMex”**; será una pequeña empresa innovadora, de puestos móviles que nacerá con la finalidad de introducir al mercado el segmento de comidas rápidas, para atraer la atención de los consumidores, respondiendo a sus exigencias y atributos. También pretendemos

hacer la diferencia como emprendedores al presentar una propuesta de una comida tradicional de dos países, en este caso México y Nicaragua.

La realización de este plan de negocios, permite la aplicación de conocimientos teórico-práctico, adquiridos en el transcurso de nuestra formación académica en las distintas disciplinas.

2. Justificación

En los últimos años se ha adquirido una cultura de consumir comida rápida (tacos), con el fin de tener alimentos a un precio accesible y de rápida preparación, debido a la gran cantidad de publicidad que las grandes empresas de comida rápida lanzan por los distintos medios existentes de comunicación, viendo esta cultura que se ha adquirido se pretende ofrecer un producto que vaya en línea con este tipo de pensamiento.

Como solución a este pensamiento se origina la necesidad de la creación de una pequeña empresa de puestos móviles dedicada a la elaboración y comercialización de tacos a base de ingredientes tradicionales de ambas culturas mexicana y nicaragüense, obteniendo una ventaja competitiva ante la oferta de los restaurantes, permitiendo así de esta manera realizar reuniones familiares donde todos se sientan satisfechos y disfruten de pequeños, pero valiosos momentos que perduraran para toda la vida.

De esta manera se pretende beneficiar a las personas que poseen la cultura de consumir comida rápida (tacos), proponiendo un producto fuera de lo tradicional en cuanto a los ingredientes de preparación, los cuales se preparan con un sabor exquisito, excelente preparación de los ingredientes y con un empaque fuera de lo común.

Este negocio nos dará la oportunidad para incursionar en el mercado creciente de comida rápida y generar ingresos para mí, para mi hogar y para todas aquellas necesidades que se presenten, además contribuyendo con esto a la economía y el desarrollo del país, al mismo tiempo la mayoría de estos negocios de taquerías se comercializan en lugares fijos, mientras que el nuestro será vendido en puestos móviles y esto sería innovador en cuanto a este segmento.

3. Objetivos

3.1. Objetivo general

Proponer un plan de emprendimiento para la pequeña empresa, de puestos móviles “Tacos NicaMex”, dedicada a la elaboración y comercialización de tacos a base de ingredientes de la cultura mexicana y nicaragüense, ubicada en el municipio de Jinotepe, departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2017.

3.2. Objetivos específicos

1. Realizar un plan de mercadotecnia para la identificación de la viabilidad comercial del producto “Tacos NicaMex”.
2. Estructurar un plan de producción para la pequeña empresa de puestos móviles “Tacos NicaMex”, especificando los costos de producción, mantenimiento de equipos y gastos generales de la misma.
3. Elaborar un plan de gestión y organización que visualice los requisitos legales, para la ejecución de los procedimientos, reglamentos y directrices administrativas de la empresa.
4. Establecer un plan financiero para la evaluación de la rentabilidad y viabilidad de la pequeña empresa “Tacos NicaMex”.

4. Desarrollo del subtema

4.1. Plan de Mercadotecnia

Para la realización del plan de mercadotecnia del plan de innovación de la pequeña empresa de puestos móviles “Tacos NicaMex” se utilizó un método investigativo de carácter descriptivo para conocer las características del mercado, tendencias en el consumo, etc. Esto nos permitirá hacer un análisis con un enfoque cuantitativo, es decir calcular una demanda y cuantificar cuanto de esta se podrá atender.

Así mismo para la obtención de la información se consultaron fuentes primarias las que están constituidas por elementos de la población que fueron consultados a los cuales se les aplicó un cuestionario. **Ver anexo 1**

Luego de esto para el proceso de selección de la muestra se hizo de forma aleatoria simple utilizando una muestra estadística que contempla un error, un nivel de confianza, un universo, una población (universo) y una proporción que nos dio como resultado el siguiente tamaño de la muestra:

Para la selección de la muestra se utilizó la fórmula de muestreo aleatorio simple:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{N * e^2 + Z^2 * p * q}$$

Siendo

“n” es el tamaño calculado de la muestra.

“Z” = 1.96 es el nivel de confianza del 93%;

p y q son probabilidades complementarias de 0.5 c/u,

N es el universo 16,966

“e” es el error de estimación aceptable para encuestas entre 1% y 10%

$$n = \frac{((1.96)(1.96))(0.5)(0.5)(16,966)}{(16,966)((0.05)(0.05)) + ((1.96)(1.96))(0.5)(0.5)}$$

$$n: \frac{16,295}{43} = 376 \quad n = 376 \times 10\% (\text{Pilotaje}) = 38$$

$$n = 376 - 38 = 338 \text{ Muestra General después del pilotaje}$$

Cabe destacar que el pilotaje es una técnica para identificar si el cuestionario es entendible para el público que se investiga y si se obtiene la información necesaria para el trabajo y de igual manera darle validación al cuestionario, Para la determinación del pilotaje se utilizó, el muestreo probabilístico más común en investigaciones de mercados, el cual corresponde a que cada elemento perteneciente a la población tiene la misma probabilidad de ser elegido, este tipo de muestreo es denominado Muestreo Aleatorio Simple; esta técnica define su población objetiva de acuerdo al objetivo que persigue.

Se hace mención que por cuestiones de tiempo y dinero se retomaron 50 personas, a las cuales se les aplicó el instrumento. Se estima que con los resultados obtenidos de las 50 encuestas se pueden hacer inferencias estadísticas que el comportamiento del mercado será similar a los resultados obtenidos en los 50 cuestionarios.

Una vez realizada la encuesta y obtenida la información, esta se procesó haciendo uso de una herramienta informática como lo es PASW Statistics 18 el cual arrojó datos importantes para nutrir el plan de mercadotecnia.

4.1.1. Descripción de la innovación.

(Sánchez, 2013) señala que la innovación es un factor clave para el desarrollo económico. Una cultura emprendedora o innovadora junto con una organización social adecuada es la base a partir de la cual se desarrolla la pirámide de riqueza de una nación (...).

Los tacos son un alimento de gran aceptación por parte del consumidor, sobre todo el segmento de la población empleada del municipio de Jinotepe debido a que estos prefieren comprar comida ya elaborada que ir a casa a cocinar. Tradicionalmente este tipo de comida en el municipio de Jinotepe se venden en puestos fijos debido a esto se plantea la propuesta de crear puestos móviles de "Tacos NicaMex2 que lleven la comida hasta el consumidor, proporcionándoles comodidad de compra y rapidez en el despacho.

Cabe destacar que la idea de puestos móviles en cuanto a la venta de tacos está dentro del ámbito gastronómico de las culturas nicaragüense y mexicana, siendo importante describir ciertos aspectos de estas en los siguientes párrafos:

Describiendo brevemente este tipo de comida, ahora en la cultura nicaragüense, éstos se sirven con una tortilla de maíz frita con carne de cerdo, pollo o res, ensalada, vinagre y crema al gusto del cliente siendo distintivo que la tortilla es frita y no se le agrega el chile como en la cultura mexicana. En seguida se presenta una imagen clara de lo que son los tacos nicaragüenses:



Dentro de la cultura mexicana es catalogada como una comida típica, sirviéndose esta con una tortilla de maíz suave sin freír con una combinación de carnes en el centro de la tortilla, más un agregado de especies al gusto del cliente, y como rasgo

significativo el chile picante mexicano. Posteriormente se presenta una imagen que muestra como son los famosos tacos mexicanos:



Habiendo dado una breve descripción de ambas culturas, cabe destacar que con la idea de la pequeña empresa de puestos móviles “Tacos NicaMex”, se quiere lograr que el cliente quede satisfecho al degustar de un exquisito producto típico de la comida nicaragüense combinada con la cultura mexicana.

En cuanto a los tacos se desea innovar combinando estas dos culturas culinarias agregándole un ingrediente de uno al otro y viceversa, dándole nuevas alternativas al cliente de sabor, en cuanto a la calidad del producto, su forma, su presentación, tamaño, empaque, etc.

Cabe destacar que en cuanto a la forma de comercialización en el servicio de venta de tacos estos solo existen en locales fijos en el municipio de Jinotepe, debido a esto por medio de los puestos móviles se pretende traer al cliente el producto más cerca de él y ganando mercado y fidelización por parte de ellos.

La infraestructura contara prácticamente con lo que es el puesto móvil el cual se moverá en un ambiente sano donde haya bastante circulación de personas, con música instrumental y dos mesas a disposición de los clientes en los momentos en que el puesto se instale en cierto punto.

Esta pequeña empresa permitirá a toda la población de Jinotepe disfrutar de un negocio de comida rápida, en el cual adquieran un producto de calidad e higiene, y la misma vez con la combinación de las culturas mexicana y nicaragüense permitiéndoles a las personas disfrutar de éste con la familia momentos que

perdurarán para toda la vida y así mismo crear una imagen de nuestro negocio que llegue a ser reconocido por todas las personas de los diferentes municipios del departamento de Carazo.

4.1.2. Comparación del producto con la competencia.

Referente a la pequeña empresa “Tacos NicaMex” son todas las ventas de tacos que existen en puestos fijos, los cuales se reflejan en la siguiente tabla dando su ubicación y breves características del negocio.

En la siguiente matriz se muestra las distintas competencias directas e indirectas que existen en el mercado jinotepino con su respectiva ubicación y sus características.

Tabla N°1 Matriz de comparación con la competencia

	Ubicación	Características del negocio
“Tacos NicaMex”	Parque central de Jinotepe.	<ol style="list-style-type: none">1. Precios accesibles.2. Gusto exquisito.3. Empaque fuera de lo tradicional.4. Horarios de atención: 8:30 a.m. – 6:00 p.m.5. Se especializará en la línea de tacos.
Competidores directos		
Tacos El Reloj Jinotepe-Carazo.	Contiguo al restaurante Terry’s Diner.	<ol style="list-style-type: none">1. La alta calidad de los tacos.2. La receta que utilizan es familiar.3. La existencia de bastante4. Demanda.5. Horarios de atención desde las 10:00 a.m.

Taco a Taco, Jinotepe-Carazo.	Frente al parque de Los Chocoyitos. Jinotepe-Carazo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reconocimiento de la población. 2. Precios favorables. 3. La duración del tiempo es poco. 4. Horario de atención: Desde las 10:30 a.m.
Tacos de la villa madre Proletaria, Jinotepe-Carazo.	Del parque de la villa media cuadra abajo y una al norte.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Existe demanda 2. Tamaño de los tacos 3. Horario de atención: Desde las 5:00 p.m.
Competencia indirecta		
Otro puesto existente	De la entrada de los mameyes media cuadra al sur, a mano izquierda	<ol style="list-style-type: none"> 1. El empaque es el mismo siempre. 2. Horario de atención: Desde las 5:00 p.m. 3. Venden varios tipos de fritangas como: Tajadas, tacos y enchiladas. 4. También no solo venden fritangas, sino que también ofrecen tortillas. 5. Precios accesibles.
Puesto móvil de venta de hot-dog	Frente a la parroquia Santiago Apóstol, parque central - Jinotepe.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El tamaño es pequeño. 2. Empaque es el mismo de todas las ventas de este producto. 3. Precio C\$ 20.00

		<ol style="list-style-type: none"> 4. Venden bebidas como: gaseosas, refrescos, etc. 5. Horarios de atención: desde las 10:00 a.m. a 8:30 p.m.
Puesto móvil de venta de pupusa	Frente al torreón de la UNAN, FAREM-CARAZO. En la acera del parque universitario.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Posee una plancha industrial 2. Precio: C\$ 20.00 3. Atención deficiente. 4. La estructura del puesto es cómoda, caben 2 personas.
Puesto móvil de venta de elotes con baño	Siendo este un puesto móvil, circula constantemente pero mayormente se encuentra en el parque central de la ciudad de Jinotepe.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Precios C\$ 35.00 y C\$ 40.00 2. El carro móvil tiene una buena estructura. 3. Tiene parte de una bicicleta unida al puesto móvil, lo cual le permite una movilidad más rápida.

Fuente: Equipo innovador.

4.1.3. Mercado/ Zona comercial.

El mercado o zona comercial de la pequeña empresa “Tacos NicaMex” estará centrada donde se encuentre mayor concentración poblacional debido a que son puestos móviles, esta se circulará constantemente dentro del casco urbano del municipio de Jinotepe compuesto por 16,544 personas y 30 barrios en la zona urbana, teniendo una extensión territorial el municipio de Jinotepe de 292 kms², dentro de estos barrios los puestos móviles se dirigirán al hospital, los institutos, la policía, mercado municipal, las diferentes universidades, el INSS, alcaldía, etc..

A continuación, se muestra el recorrido de los puestos móviles.

Tabla N°2 Recorrido de los puestos móviles

Recorrido del puesto móvil	
Mañana	Primer puesto: Por la mañana se encontrará en el parque universitario de la UNAN, FAREM-CARAZO de 8:30 a.m. a 10:00 a.m. Segundo carrito: Se encontrará en las afueras de la universidad UCN de 8:30 a.m. a 10:00 a.m. Tercer carrito: Se encontrará en las afueras del hospital Santiago de 8:30 a.m. a 10:00 a.m.
Medio día	Primer puesto: Este se trasladará al mercado municipal y venderá de 10:40 a.m. a 3:30 p.m. Segundo puesto: Se trasladará a la acera de la Policía Nacional y venderá de 10:40 a.m. a 3:30 p.m. Tercer puesto: Se trasladará a las

	afueras del INNS y venderá de 10:40 a.m. a 3:30 p.m.
Al atardecer	<p>Primer puesto: Ya como a eso de las 4:00 p.m. se trasladará al parque central de Jinotepe y comenzará a vender de las 4:15 p.m. a 6:00 p.m.</p> <p>Segundo puesto: Se trasladará cerca de la acera del Gallo más Gallo y venderá de 4:15 p.m. a 6:00 p.m.</p> <p>Tercer puesto: Se trasladará a las cercanías del Palí y venderá de 4:15 p.m. a 6:00 p.m.</p>

Fuente: Equipo Investigador

4.1.4. Segmentación de mercado.

La segmentación de mercado está compuesta por el grupo de personas a las cuales se dirige el producto clasificándolo dentro de las siguientes variables:

- **Geográfico:** Jinotepe, casco urbano.
- **Edad:** 15-44 años de edad.
- **Sexo:** Ambos sexos.
- **Clase social:** Baja, media, alta.
- **Estilo de vida:** Mayormente personas que ya trabajan y buscan comida rápida para no estar cocinando a la hora de salida del trabajo.
- **Uso del producto:** Se consume de manera regular, bastante seguido.
- **Beneficios del producto:** Satisface las necesidades de las personas y poseen un gusto exquisito.

4.1.5. Demanda total.

En el caso particular del negocio “Tacos NicaMex”, son todas aquellas personas que potencialmente podrían comprar nuestro producto.

Gráfica N°1 Aceptación del producto



Fuente: Análisis de resultados de las encuestas

Este gráfico representa que el 90.0% de los encuestados expresaron una respuesta positiva de nuestro producto “Tacos NicaMex”, y el 8.0 % indicaron una respuesta negativa. Luego de haber mostrado mediante la gráfica en nivel de aceptación del producto, se prosigue al cálculo de la demanda total que tendría el negocio, cuyo proceso para su cálculo es el siguiente:

Para calcular la demanda, se tomó como base la población económicamente activa ocupada (PEAO) de los municipios de Jinotepe, según fuentes de información del Instituto Nacional de Información de Desarrollo (INIDE).

Para calcular la demanda real y la demanda insatisfecha, se hará uso de la siguiente fórmula:

$$DT=36,819$$

$$\text{Demanda real} = \text{PEAO} - \% \text{ de consumo} - \% \text{ de edades de 15 a 44 años}$$

Demanda real= 35,347* 90% de consumo

Demanda real= 31,812

Demanda real= 31,812* 48% edades entre 15 y 44 años

Demanda real= 25,268= 31,812-15,268

Demanda real= 16,544

DT= Demanda total

DI= Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha resulta de la resta de la demanda real calculada menos la competencia directa que en este caso son Taco a Taco, el cual abarca el 37% de participación en el mercado y tacos El Reloj, el cual cubre el 31% teniendo como competencia total directa un 68%.

Demanda insatisfecha= demanda real- competencia directa (68%)

Demanda insatisfecha= 16,544- 11,250

Demanda insatisfecha= 5,294 personas

Como demanda insatisfecha se cubrirá un 41% de ella equivalente a 2150 personas y respectivamente se irá aumentando para lograr satisfacer la demanda existente.

4.1.6. Participación de mercado.

La pequeña empresa "Tacos NicaMex", posee una gran oportunidad de participación en el mercado; ya que en el mercado al que se pretende incursionar posee una gran demanda existente, de dicho producto. Por lo que, la pequeña empresa "Tacos NicaMex" pretende cubrir un 41% de la demanda insatisfecha y respectivamente se podrá ir aumentando para lograr satisfacer la demanda existente.

4.1.6. Participación de la competencia.

En el siguiente gráfico se muestra la participación de la competencia en el mercado, resultados que obtuvimos según las personas encuestadas.

Gráfica N°2 Participación de la competencia



Fuente: Análisis de resultados de las encuestas

En esta gráfica se representa la participación de la competencia en el mercado teniendo en primer lugar el famoso Taco a Taco con un 38.0%, en segundo lugar con un 30.0% los tacos El Reloj, en tercer lugar los tacos de la Villa Madre Proletaria con un 14.0% y en cuarto lugar los tacos del Buen Provecho con un 8.0% de participación.

Se hace referencia que el porcentaje del 8.0% de las personas que no aplican son las que no consumen tacos, por lo tanto, no se les continuó aplicando el cuestionario.

4.1.7. Estrategia de mercado.

A continuación, se presente una matriz donde se detallan el objetivo, acciones metas y costos de cada estrategia a utilizar respecto a las 4 "P" de marketing.

Tabla N°3 Matriz de estrategias

Estrategia	Objetivo	Acción	Impacto esperado	Recurso	Costo
Producto					
Inserción y desarrollo del producto tacos Nicamex	Captación de los clientes potenciales	Entregar volantes con información del negocio en la zona urbana de Jinotepe	Brindar al cliente una buena imagen del producto.	150 volantes, que se repartirán 3 días a la semana a inicio de operaciones	C\$ 75.00
Precio					
Estimular demanda a través del lanzamiento del producto a un bajo precio comparado con la competencia.	Captar más clientes fuera de nuestro mercado comercial	Realizar una viñeta radial en la radio estero sur. Espacio de chico cuyba tres días a la semana, lunes, miércoles y viernes.	Brindar conocimiento del producto a futuros clientes.	Viñeta radial	C\$ 1000.00
Plaza					
Diseñar publicidad	Fidelizar a los clientes	Realizar página web en la red	Obtención de muchos seguidores a través	Celulares	No tendrá costo ya que se hará

visual y auditiva para clientes potenciales.		social de Facebook.	de esta página y que de esta manera más personas tengan información sobre la pequeña empresa "Tacos NicaMex".		uso del internet gratis que está en el parque central.
Promoción					
Garantizar a la población información del producto	Crear una buena relación entre los clientes y la pequeña empresa Nicamex	Ubicar una pancarta con información del negocio en la calle del colegio Academia de Santa María, que dirige al parque central	Llega de más y nuevos clientes a la pequeña empresa	Pancarta	C\$ 550.00

Fuente: Equipo innovador

A continuación, se muestra la página web creada para brindar información a toda la población de Jinotepe y de otros municipios.

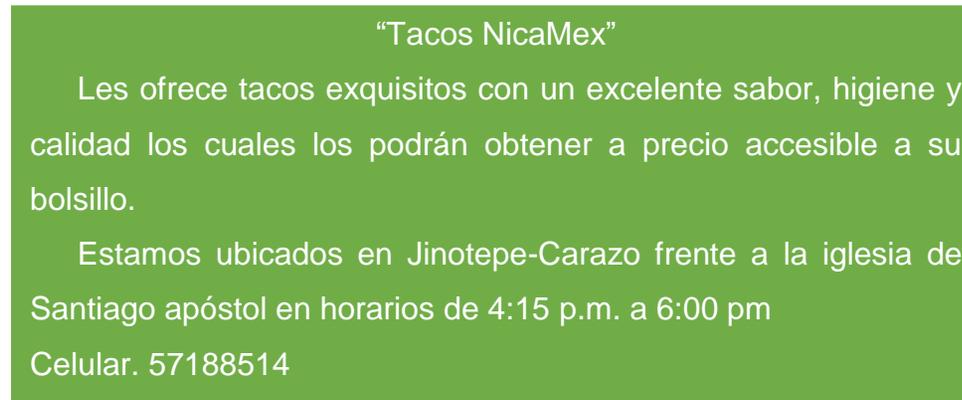
Imagen N°1 Página web



Fuente: Equipo innovador

Posteriormente se presenta la volante que permite ofrecer la información de nuestro negocio.

Imagen N°2 Volante

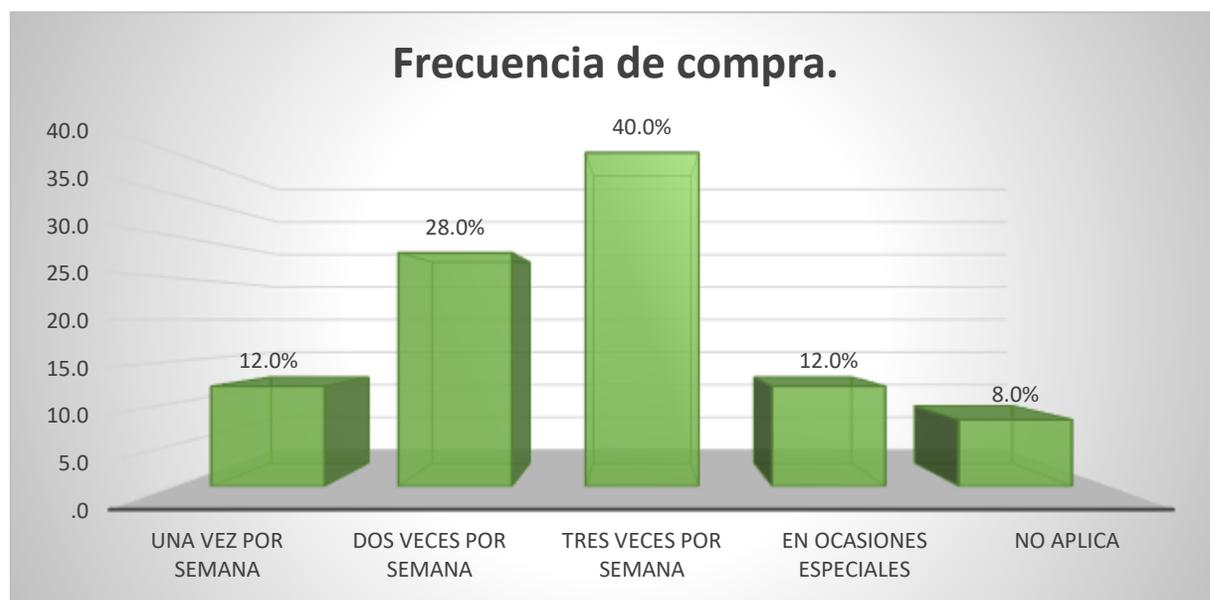


Fuente: Equipo innovador.

4.1.8. Estimación de venta

Posteriormente se presenta un gráfico donde se muestra un estimado de la cantidad y frecuencia en que las personas adquieren el producto.

Gráfica N°3 Frecuencia de compra



Fuente: Análisis de resultados de las encuestas.

El gráfico anterior nos demuestra que el 40% de los encuestados compran 3 veces por semana tacos correspondientes a 20 personas de las 50 encuestas, un 28% dos veces por semanas equivaliendo a 14 personas, un 12% una vez por semana siendo 6 personas, otro 12% en ocasiones especiales siendo otras 6 personas, y el 8% restante son 4 personas que respondieron en la pregunta filtro que no consumen tacos, por lo tanto, no se les siguió aplicando el cuestionario.

En el siguiente cuadro se presenta un estimado de la cantidad de tacos vendidos, de igual manera ayudo a establecer el número de ventas un sondeo de mercado realizado por los investigadores observando un promedio de ventas de este tipo de producto que es bastante adquirido por la población jinotepina.

Tabla N°4 Estimado de ventas

Proyecciones de Ventas en Unidades Físicas													
Año 2018													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
	2,043	2,043	2,150	2,150	2,150	2,150	2,258	2,150	2,258	2,150	2,258	2,258	26,017
Total	2,043	2,043	2,150	2,150	2,150	2,150	2,258	2,150	2,258	2,150	2,258	2,258	26,017

Fuente: Equipo innovador

Tabla N°5 Proyecciones de ventas unidades monetarias

Proyecciones de Ventas en Unidades Monetarias														
Descripción	P. de Vta.	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
	37	CS74,993	CS74,993	CS78,940	CS78,940	CS78,940	CS78,940	CS82,887	CS78,940	CS82,906	CS78,940	CS82,906	CS82,906	CS955,231
Total		CS74,993	CS74,993	CS78,940	CS78,940	CS78,940	CS78,940	CS82,887	CS78,940	CS82,906	CS78,940	CS82,906	CS82,906	CS955,231

Fuente: Equipo innovador

Cantidad de tacos que compran las personas

Datos:

Cantidad de tacos demandados (CPD): 3 tacos

Frecuencia de compra (FC): 3 veces a la semana

Presentación de tacos: (PT): Unidad

- **Cada semana:** 3 tacos
- **Mensual:** 12 tacos compra una persona.

144 tacos * 5294 personas = 63,528 tacos Anuales consumirían las 5,294 que conforman la demanda insatisfecha.

63,528 tacos entre los 12 meses del año = 5,294 tacos comprarían en promedio al mes la demanda insatisfecha.

La pequeña empresa “Tacos NicaMex” va satisfacer el 41% de la demanda insatisfecha de acuerdo a su capacidad de producción.

4.1.9. Presupuesto de mercado.

(eumed.net, s.f.) muestra que el presupuesto es la cantidad de dinero que se espera utilizar para la realización de las actividades del área, es decir, la asignación de recursos a actividades específicas.

El presupuesto de marketing son los gastos que se realizarán para la realización de la campaña de tacos. La cual se realizará a inicio de operaciones.

Tabla N°6 Medios de publicidad

Publicidad	Primer Mes	Total
Pancarta	C\$ 550.00	C\$ 550.00
Volante	C\$ 75.00	C\$ 75.00
Radio	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00
TOTAL	C\$ 625.00	C\$ 1,625.00

Fuente: Equipo innovador.

4.2. Plan de producción

4.2.1 El proceso de producción.

En seguida, se demuestra el proceso de producción representado por el flujograma, el cual contiene todo el procedimiento que se llevó a cabo para elaborar nuestros productos.

En el presente flujograma se muestra el “Taco NicaMex” el cual es la combinación de ingredientes de la cultura nicaragüense y mexicana.

En este flujograma se presenta el procedimiento que se debe llevar a cabo el taco mexicano, dando como resultado un tiempo de 58 minutos, así como también las personas que colaboraron para elaborarlo.

Tabla N°7 Flujoograma de proceso productivo del Taco NicaMex (combinación de ingredientes)

N°	Actividades de producción del Taco NicaMex	Recurso Humano	●	■	◆	Tiempo en Minutos
1	Obtener los ingredientes a utilizar (para 10 tacos): 10 tortillas de maíz, 2 lbs. de carne picada de res, ½ ltr. de aceite, 1 bolsa de salsa de queso (contiene queso cheddar), 4 unid. tomates, 1 unid. de lechugas, 3 unid. de cebolla, 3 unid. de jalapeños, 1 ramo de cilantro, 4 unid. de limón, ½ cabeza de ajo.	1	●			2 min
2	Obtener los utensilios a utilizar	1	●			2 min
3	Preparación de la carne: Se lava con abundante agua, ahora se le agrega limón y ajo.	2		●		2 min
4	Control de calidad	2			●	1 min
5	Cuando ya esté preparada se fríe en una parrilla.	2		●		3 min
6	Control de calidad	2			●	1 min

7	Preparación del pico de gallo: Se pica el tomate y la cebolla en cuadritos, se agrega un punto de sal, el limón y el jalapeño en rodajas, luego se revuelven todos los ingredientes anteriormente dichos.	2				15 min
8	Control de calidad	2				1 min
9	Cuando la carne esté preparada y picada se agrega a la tortilla con los demás ingredientes (pico de gallo)	2				2 min
10	Para que exista una combinación de culturas se agregará el ingrediente nicaragüense al taco, en este caso es la crema o la salsa inglesa que son ingredientes fundamentales en el taco nicaragüense.	2				1 min
11	Producto terminado	Total				30 min

Fuente: Equipo innovador.

4.2.2 Proveedores y condiciones de compra de los equipos.

En la siguiente tabla se muestran todos los equipos que necesitaremos para nuestra pequeña empresa y los proveedores a los cuales les hemos comprado estos equipos.

Tabla N°8 Materiales y su disponibilidad

N°	Equipo Material	Descripción	Disponibilidad
1		<p>Carrito con cocina industrial y freidora, estantes etc. Tanque de gas</p>	<p>Taller en el municipio de Masatepe, el tanque de gas se encuentra en ventas locales de Jinotepe.</p>
2		<p>Cuchillo de cocina para cortar ingredientes</p>	<p>Mercado municipal, tiendas locales</p>
3		<p>Tablita de madera para cortar ingredientes.</p>	<p>Mercado municipal, tiendas locales</p>
4		<p>Tenedor</p>	<p>Mercado municipal</p>

5		Servilletas	Supermercados, distribuidoras locales, mercado municipal, pulperías
		Ingredientes para preparar la carne y ensalada: Tomate, cebolla, sal, etc.	Mercado municipal, pulperías, supermercados, vendedores ambulantes.
5		Aceite para freír.	Mercado municipal, distribuidoras locales, pulperías
6		Tortillas de maíz	Vendedoras ambulantes, mercado municipal
7		Empaque de plástico con tapa	Distribuidoras locales.

8		Carnes para los tacos	Supermercado local, distribuidoras locales.
---	---	-----------------------	--

Fuente: Equipo innovador.

4.2.3 Capital fijo y vida útil

La ley N°822 de concertación tributaria establece en el artículo 45; sistema de depreciaciones y amortizaciones:

Las cuotas de depreciación o amortización a que se refiere los numerales 12 y 13 del artículo 39 de la presente ley, se aplicaran de la siguiente forma:

La adquisición de activos se seguirá el método de línea recta aplicado en el número de años de vida útil de dichos activos; en el decreto N°1 de la ley N°822 en su artículo 34 en el numeral 3 establece que la maquinaria no adherido permanentemente a la planta, 7 años, otras máquinas y equipos 5 años mobiliario y equipo de oficina 5 años.

En la siguiente tabla se demuestra la depreciación que se le ha aplicado al mobiliario y equipo, la cantidad que se ha comprado, el costo unitario y el costo total.

Tabla N°9 Depreciaciones de equipos

PEQUEÑA EMPRESA NICAMEX								
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE TRABAJO								
Maquinarias	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Vida Útil	Depreciación Anual	Depreciación Mensual	Monto anual	Monto Mensual
Carrito móvil	3	C\$ 15,000.00	C\$ 45,000.00	10 años	20.00%	1.67%	C\$ 9,000.00	C\$ 751.50
Cocina	1	C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00	5 años	20.00%	1.67%	C\$ 1,600.00	C\$ 133.60

Gas butano de 100 libra.	1	C\$ 3,000.00	C\$ 3,000.00	5 años	20.00%	1.67%	C\$600.00	C\$ 50.10
Utensilios								
Guantes	12	C\$ 150.00	C\$ 1,800.00	5 años	20.00%	1.67%	C\$360.00	C\$ 30.06
Total	17	C\$ 26,150.00	C\$ 57,800.00		20.00%	6.68%	C\$11,560.00	C\$ 965.26

Fuente: Equipo Innovador

La siguiente tabla muestra los artículos sujetos a devengación mensual.

Tabla N°10 Devengación de equipo de trabajo.

PEQUEÑA EMPRESA NICAMEX					
DEVENGACIÓN DE EQUIPO DE TRABAJO					
Utensilios	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Vida Útil	Devengación Mensual
Cuchillo de acero inoxidable.	5	C\$ 150.00	C\$ 750.00	6 meses	C\$ 125.00
Tablita para cortas	2	C\$ 50.00	C\$ 100.00	6 meses	C\$ 16.67
Total	7	C\$ 200.00	C\$ 750.00		C\$ 141.67

Fuente: Equipo innovador

Las dos tablas siguientes demuestran la depreciación y la devengación del equipo administrativo

Tabla N°11 Equipo administrativo

PEQUEÑA EMPRESA NICAMEX								
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO ADMINISTRATIVO								
Maquinarias	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Vida Útil	Depreciación Anual	Depreciación Mensual	Monto anual	Monto Mensual
Caja metálica	1	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	5 años	20.00%	1.67%	C\$300.00	C\$25.05
Total	1	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00				C\$300.00	C\$25.05

Fuente: Equipo innovador

Tabla N°12 Devengación del equipo administrativo

PEQUEÑA EMPRESA NICAMEX						
DEVENGACIÓN DE EQUIPO ADMINISTRATIVO						
Útiles	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Vida Útil	Devengación Mensual	
Sillas	1	C\$ 150.00	C\$ 150.00	6 meses	C\$ 25.00	
Total	1	C\$ 150.00	C\$ 150.00		C\$ 25.00	

Fuente: Equipo innovador

Posteriormente se demuestra en estas dos tablas la depreciación y devengación del equipo de venta

Tabla N°13 Depreciación de equipo de venta

PEQUEÑA EMPRESA NICAMEX								
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE VENTA								
Maquinarias	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Vida Útil	Depreciación Anual	Depreciación Mensual	Monto anual	Monto Mensual
Mesas	6	C\$ 350.00	C\$ 2,100.00	5 años	20.00%	1.67%	C\$ 420.00	C\$ 35.07
Total	6	C\$ 350.00	C\$ 2,100.00				C\$ 420.00	C\$ 35.07

Fuente: Equipo de trabajo

Tabla N°14 Devengación del equipo de venta

PEQUEÑA EMPRESA NICAMEX					
DEVENGACIÓN DE EQUIPO DE VENTA					
Útiles	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Vida Útil	Devengación Mensual
Sillas	6	C\$ 150.00	C\$ 900.00	6 meses	C\$ 150.00
Total	6	C\$ 150.00	C\$ 900.00		C\$ 150.00

Fuente: Equipo innovador

En seguida se muestra los totales de las depreciaciones y devengaciones

Tabla N°15 Total de depreciaciones y devengaciones

	Anual	Mensual
Total de Depreciaciones	C\$ 12,280.00	C\$ 1,025.38
Total de Devengaciones	C\$ 316.67	

Fuente: Equipo innovador

4.2.4. Capacidad planificada.

Estimado de Producción de “Tacos NicaMex”.

La capacidad de producción de los tacos elaborados a base de ingredientes de ambas culturas culinarias.

Hay que tener en cuenta que el flujograma de proceso presentado anteriormente se lleva en total 30 minutos para producir 10 tacos.

- 480 minutos al día equivale a 8 horas de trabajo.
Si en media hora están 10 tacos, en una hora laboral estarían listo 20 tacos

- Si multiplicamos los 20 tacos por las 8 horas laborales da un total de:

$20 \times 8 = 160$ taco al día.

Total

- 160 tacos al día.
- A la semana se producirán 1,120 Tacos a la semana.
- Al mes se producirá 4,480 Tacos al mes.

4.2.5 Ubicación y distribución física de la empresa.

La pequeña empresa dedicada a la elaboración y comercialización de tacos de carne (res, pollo, cerdo) etc. A base de una combinación de ingredientes tradicionales de la cultura nicaragüense y mexicana no tendrá una ubicación fija por lo que son puestos móviles. Cabe destacar que, siendo estos puestos móviles, se tendrá la capacidad de trasladarse a eventos sociales ya sea públicos o privados, y a donde se encuentre mayor concentración poblacional con el fin de ofrecer el producto y vender a la población jinotepina.

4.2.6 Materia prima necesaria, su costo y disponibilidad.

En la tabla siguiente se muestra la materia prima que utilizaremos para la elaboración del “Taco NicaMex”, así como también los ingredientes que a éste se le agregaran para que exista dicha combinación.

Tabla N°16 Materiales para la elaboración del taco

Materia Prima	Muestra	Costo unitario	Disponibilidad
Tortilla de maíz		C\$ 2.50	Vendedores ambulantes y mercado municipal.
Carne picada de res		C\$ 75.00	Mercado municipal, supermercados y pulperías.

Aceite		C\$ 45.00	Supermercados.
Queso cheddar (en tarro)		C\$ 180.00	Supermercados.
Tomate		C\$ 2.00	Vendedores ambulantes, mercado municipal, pulperías y supermercados.
Cebolla		C\$ 3.00	Vendedores ambulantes, supermercados, pulperías, mercado municipal
Lechuga		C\$ 20.00	Mercado municipal, pulperías y supermercados
Sal		C\$ 3.00	Mercado municipal, pulperías y

			supermercados
Jalapeño		C\$ 5.00	mercado municipal y supermercados
Tomate mediano		C\$ 3.00	Vendedores ambulantes, mercado municipal y supermercados
Hojas de cilantro		C\$ 3.00	Vendedores ambulantes, pulperías, mercado municipal y supermercados
Limón		C\$ 10.00	Vendedores ambulantes, pulperías, mercado municipal y supermercados
Ajo		C\$ 10.00	Mercado municipal, supermercados, pulperías

En seguida se presentan los ingredientes del taco nicaragüense que se le agregarán al taco mexicano convirtiéndose este en Taco NicaMex, dependiendo la elección del cliente.

Crema		C\$ 8.00	Pulperías, mercado municipal y supermercados.
Salsa inglesa		C\$40.00	Mercado municipal, supermercados y pulperías

Fuente: Equipo innovador

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

Para la administración de los negocios se requiere de un administrador capacitado para dicho puesto, por tanto se hará uso de una mano de obra calificada para esto en la administración de los ingresos y egresos de los puestos móviles, en la mano de obra indirecta, ya para el personal de venta se requerirá de 2 personas que sepan desenvolverse a la hora de una venta directa, no es necesario que sea calificada, y para la creación de los tacos 2 cocineros o cocineras que tengan conocimiento culinario, no es necesario que sea calificado para esto. Estos trabajadores serán captados del mercado de recursos humanos disponibles en el municipio de Jinotepe.

Tabla N°17 Salarios de los trabajadores

Descripción	Salario mensual	Salario diario	Salario por hora
Mano de obra indirecta			
Administrador	C\$ 5,000.00	C\$ 208.33	C\$ 26.04

Responsable de venta	C\$ 4,000.00	C\$ 133.33	C\$ 16.66
Responsable de venta	C\$ 4,000.00	C\$133.33	C\$ 16.66
Mano de obra directa			
Chef	C\$ 4,500.00	C\$ 150.00	C\$ 18.75
Chef	C\$ 4,500.00	C\$ 150.00	C\$ 18.75
Total	C\$ 22,000.00	C\$ 962.49	C\$ 120.28

Fuente: Equipo innovador

4.2.7. Balance de Materiales

En las siguientes tablas se muestra el balance de materiales para la cantidad de productos que se van a elaborar.

Tabla N°18 Balance de materiales

Materiales	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Tortillas de maíz	100 unid.	C\$2.50	C\$250.00
Carne de picada de res	5 lbs.	C\$80.00	C\$400.00
Aceite	5 ltrs.	C\$45.00	C\$225.00
Queso Cheddar	3 tarros	C\$180.00	C\$540.00
Tomate	15 unid.	C\$4.00	C\$60.00
Cebolla verde de tallo	3 tallos	C\$50.00	C\$150.00
Lechuga	4 unid.	C\$20.00	C\$80.00
Cebolla pequeña	20 unid.	C\$3.00	C\$60.00
Jalapeño	20 unid.	C\$5.00	C\$100.00
Hojas de cilantro	5 ramos	C\$3.00	C\$15.00
Limón	7 docenas	C\$10.00	C\$70.00
Crema	5 bolsas	C\$8.00	C\$40.00
Vinagre	6	C\$5.00	C\$30.00
Ajo	1 bolsa	C\$40.00	C\$ 40.00
Salsa inglesa	1 botella	C\$10.00	C\$ 10
			C\$2,070.00
		Costo unitario	C\$ 20.00

Fuente: Equipo innovador

4.2.9. Gastos generales de la fábrica.

En la tabla de gastos generales se muestran salarios a pagar e impuestos, que se le paga a la alcaldía mensualmente.

Tabla N°19 Gastos generales de la fábrica

Cargo	Salarios
Impuestos	C\$ 300.00
Total	C\$ 300.00

Fuente: Equipo Innovador

4.3 Plan de organización y gestión

4.3.1 Marco legal (forma jurídica).

Toda MIPYME o empresa privada se encuentra inmersa en un ambiente legal que exige el cumplimiento de normas y reglamentaciones para constituirse y operar legalmente en el país.

De acuerdo a la ley 645, ley de promoción, fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y mediana empresa, donde se establece la clasificación de las empresas según, su número de trabajadores y el valor monetario de sus activos y ventas anuales.

Tabla N°20 Aspectos legales

Ley	Regulación
Código del trabajo (ley 185)	
La asamblea nacional de la república de	El código laboral funciona como guía para establecer salarios adecuados para los
➤ 13vo mes o aguinaldo.	

<p>Nicaragua. (1996) Código del trabajo. Managua. Autor.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Vacaciones. ➤ Indemnización 	<p>colaboradores, ya que podemos conocer las sanciones por el incumplimiento, los tiempos y cantidades a pagar en los diferentes periodos del año, así también normaliza la relación de los colaboradores con los jefes de área; además del conjunto de obligaciones y deberes de ambas partes.</p>
--	--	---

Ley de higiene y seguridad (ley 618)

<p>Ministerio del trabajo. (1993-2008). Ley y normativa en materia de higiene y seguridad del trabajo. Managua. Autor.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Título V Arto. 100-129 	<p>Esta ley beneficia tanto a los colaboradores como a la empresa, ya que se puede evitar riesgos de pérdida en lo material en el área laboral como, por ejemplo: en el área de producción en donde se lleva a cabo en la conversión de los productos y se debe de tener cuidado en el uso de insumos, también ayuda a establecer normas, parámetros para asegurar y proteger la vida y salud de todos los colaboradores, aunque esto requiera de inversiones significativa para la</p>
--	--	---

		empresa.
Ley de defensa de los consumidores (ley 182)		
La asamblea nacional de la republica de Nicaragua. (1994). Ley de defensa de los consumidores. Managua. Autor.	❖ Arto.1-6	Este artículo ayuda a que la empresa en su proceso de producción y distribución a implemente medidas de seguridad de tal manera que disminuya los riesgos que puedan afectar la salud de los consumidores, y así mismo evitar demandas por incumplimiento de normas.
Ley MIPYME		
La asamblea nacional de la republica de Nicaragua. (2008). Ley de promoción, fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa (ley MiPymes). Managua. Autor.	▪ Ley 645 Y reglamento	Esta ley tiene un impacto positivo en la empresa ya que se puede acceder a diversos beneficios como incentivos fiscales y a programas de apoyo. La empresa podrá hacer sus trámites ante el MIFIC de manera más rápida, ahorrando de esta forma tiempo y dinero.
Ley de concertación tributaria		
El presidente de la República Comandante Daniel Ortega Saavedra. (2013). Ley de		El IR creado por el art. 3 de la LCT, es un impuesto directo y personal que grava las rentas del trabajo, las rentas de actividades

<p>concertación tributaria. Managua. Autor.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ley N°. 822. 	<p>económicas, las rentas de capital y ganancias y pérdidas de capital de fuente nicaragüense; obtenidas por los contribuyentes, residentes o no residentes, lo mismo que cualquier incremento de patrimonio no justificado y las rentas que no estuviesen expresamente exentas o exoneradas por ley. Se entenderá como incremento de patrimonio no justificado, los ingresos recibidos por el contribuyente que no pueda justificar como rentas o utilidades, ganancias extraordinarias, aportaciones de capital o préstamos, sin el debido soporte del origen o de la capacidad de económica de las personas que provean dichos fondos.</p>
---	--	---

Ley de marcas y otros signos distintivos

<p>La Asamblea Nacional de la República de</p>		<p>Esta ley tiene como objetivo establecer las disposiciones que regulan la protección de</p>
--	--	---

<p>Nicaragua. (s.f). Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos. Managua. Autor.</p>	<p>❖ Ley N° 380</p>	<p>las marcas y otros signos distintivos.</p> <p>La marca puede identificar a un producto originario de un país, una región, una localidad o un lugar determinado; cuya calidad, reputación u otra característica sea atribuible esencialmente a su origen geográfico, incluidos los factores humanos y naturales.</p> <p>Esta ley favorece al propietario de la marca en este caso signo que lo tiene registrado de tal manera que cualquier otro producto o empresa similar no puede hacer uso de su distintivo.</p>
--	---------------------	--

Normas

Registro único del contribuyente (ruc)

<p>Dirección general de ingreso (1981). Registro único de los contribuyentes. Managua. Autor.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Publicada en la 	<p>Dicha inscripción es de carácter obligatorio para todas las empresas que quieran comenzar sus operaciones. El RUC corresponde a un número</p>
---	---	--

	Gaceta, Diario Oficial No. 246 del 30 de octubre	de identificación para todas las personas naturales que realicen alguna actividad económica en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.
Buenas prácticas de manufactura. Principios generales (bpmg).		
Según el Ministerio de economía et al (2003). Adapto del CAC/RCP-1-1969. Rev. 4-2003. Industria de alimentos y bebidas procesados. Buenas prácticas de manufactura. Principios generales. Managua. Autor.	Buenas prácticas de manufactura. Principios generales (BPMPG).	El reglamento tiene como objetivo establecer las disposiciones generales sobre prácticas de higiene y de operación durante la industrialización de los productos alimenticios, a fin de garantizar alimentos inocuos y de calidad. Por lo tanto, la empresa debe de tomar en consideración estas disposiciones al operar y distribuir el producto.
Norma técnica obligatoria nicaragüense de almacenamiento de productos alimenticios.		Indica los procedimientos y medidas que se deben tomar en cuenta para evitar la contaminación del producto en las distintas áreas de producción y almacenamiento y distribución del producto, esto ayudará a que el producto se encuentre en excelentes condiciones para su venta.

Norma sobre etiquetas para productos alimenticios de uso humano y animal.	Todo producto envasado o empacado deberá identificarse por medio de etiquetas, que brinden la información necesaria para que el usuario tenga confianza en la composición y calidad del producto.
Norma técnica obligatoria nicaragüense de requisitos para el transporte de productos alimenticios.	Indica las normas que rigen el traslado de productos alimenticios, condiciones de embalaje, enfriamiento, aislamiento de paredes y pisos, temperatura, etc. que garanticen la pureza del producto, evite la contaminación o deterioro del producto y su empaque.
Decreto No. 14-2009: Aranceles del Registro Público de la Propiedad Inmueble y Mercantil (Artículos 4-a, 4-e)	Este decreto rige el registro de los libros contables de la empresa, diario y mayor y otros.
OTRAS	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Convenio de Cooperación Técnica MIFIC-INPYME-DGI: Establece políticas de cooperación que faciliten a las micro y pequeñas empresas los procesos de formalización y beneficios como el régimen de cuota fija, por lo cual esto brinda una gran oportunidad en la creación del negocio. ▪ Registro Sanitario: Da la autorización para operar con un negocio que se basa en la manipulación de alimentos dirigidos a la persona solicitando un sin números de requisitos y procedimientos costosos que pueden limitar la creación de la microempresa, también este tiene varias normas en cuanto a la manipulación de los alimentos, almacenamiento y etiquetados. 	

Fuente: Equipo Innovador

La pequeña empresa “Tacos NicaMex” será registrada como persona natural principalmente por el beneficio de tener trámites más sencillos y rápidos, ante el registro mercantil, en el departamento de Carazo, 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.

Se llevarán a cabo los siguientes trámites para la legalización de empresa de forma natural:

a) Registro mercantil.

- ❖ Solicitud de inscripción.
- ❖ Libros contables (diario y mayor).
- ❖ Fotocopia de cédula de identidad.
- ❖ Fotocopia de Cédula de Residencia (en caso de extranjeros).

b) Dirección General de Ingresos (DGI). Registro Único del Contribuyente (RUC)

- ✓ Fotocopia de la solicitud de inscripción entregada en el registro mercantil
- ✓ Fotocopia de la minuta cancelada del pago en el registro mercantil
- ✓ Fotocopia de cédula de identidad nicaragüense.
- ✓ Fotocopia de constancia de disponibilidad de servicio público (agua, luz, teléfono o contrato de arriendo) del domicilio particular y del negocio.
- ✓ Fotocopia de poder especial para realizar trámite y cédula de identidad, si el trámite es realizado por un gestor, con C\$ 15.00 de timbres fiscales.
- ✓ Libro diario y mayor inscrito en el registro mercantil.

c) Alcaldía

- Copia del Número RUC.

- Copia y original de la cédula de identidad.
- Carta de solicitud de matrícula.
- Carta poder (si actúa en representación del contribuyente) con cédula de identidad.
- Permiso de Policía Nacional, Urbanismo, Medio Ambiente, MINSA según giro del negocio.
- Formulario de solicitud de matrícula (5.00 formulario).
- Matrícula (C\$500.00).
- Constancia de matrícula (C\$5.00).

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

1. Dirección general de ingresos (DGI)

- Carta de solicitud de inscripción.
- Copia de
- cédula de identidad o cédula de residencia.
- Copia de recibo de servicio básico agua, luz o teléfono (a nombre de la persona y que confirme la dirección actual).
- Llenado de formato de inscripción (administración de renta).
- Tener 18 años de edad como mínimo.
- Order Book.
- Aval de INPYME para beneficiarios de convenio MIFIC-INPYME-DGI.

2. Alcaldía

- Copia del RUC.
- Copia de Cédula de Identidad o Cédula de residencia.
- Carta para trámite (si la persona que realiza el trámite no es el dueño del negocio).
- Permiso ambiental y/o policía, dependiendo de la actividad del negocio.

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

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

- Fotocopia Cédula de Identidad
- Fotocopia Carnet RUC
- Fotocopia de Matrícula de la Alcaldía vigente

Una vez concluido el llenado del formulario de inscripción, el funcionario del CAMIPYME o la Ventanilla Única de Inversiones, deberá entregar al propietario o representante de la empresa, una constancia provisional que haga constar que esta ha iniciado el proceso de Registro, mientras se le emita su certificado RUM.

El Certificado de Inscripción del Registro Único de las MIPYME, será entregado en la delegación en la que realice su trámite de Registro.

e) Trámites para afiliarse como patrono al INSS

El trámite se realiza en el Departamento de afiliación y fiscalización.

Documentos que debe presentar Persona natural:

- ✓ Formulario de inscripción del empleador (original y copia) este formulario se entrega en ventanilla
- ✓ Formulario de inscripción del trabajador (original y copia) este formulario se entrega en ventanilla.
- ✓ Formulario de acceso al SIE (original y copia) este formulario se entrega en ventanilla
- ✓ Constancia de matrícula municipal (original copia)
- ✓ Certificado de inscripción en el RUC régimen general (original y copia) o certificado de inscripción en el RUC régimen cuota fija (original y copia)
- ✓ Cédula de registro único de contribuyente (RUC) (original y copia)
- ✓ Número de atención (original)

- ✓ Documento de identidad (original + copia simple) cédula de identidad (nacional) o cédula de residencia (extranjero).

f) Licencia de higiene y seguridad del trabajo (HST) – MITRAB

Todo empleador tiene la obligación de tener su licencia HST vigente para poder iniciar operaciones. Este proceso conlleva hacer gestiones ante el INSS, MITRAB, entidades de capacitación y medicas

Empresa por iniciar operaciones:

- ❖ Constancia de afiliación como empleador al INSS
- ❖ Documento de identidad
- ❖ Escritura pública de constitución y estatutos
- ❖ Formato de solicitud del trámite de licencia HST

Representante legal:

- Poder especial de representación (copia simple).
- Documento de identidad (copia simple).

Al transcurrir el primer año, se paga una afiliación anual, de acuerdo a la siguiente tabla progresiva:

La tabla progresiva que se muestra refiere al costo de la membresía que deberá pagar la empresa según los ingresos anuales que esta tenga entre más ingresos tenga su membresía anual subirá de costo a como se muestra en la tabla.

Tabla N°21 Tabla progresiva anual

Ingresos Anuales de la Empresa	Membresía Anual
C\$ 0.00 – 300,000.00	C\$ 100.00
C\$ 300,001.00 – 1,000,000.00	C\$ 200.00
C\$ 1,000,001.00 – 5,000,000.00	C\$ 300.00

C\$ 5,000,001.00 – 10,000,000.00	C\$ 400.00
C\$ 10,000.001.00 – a más	C\$ 500.00

Fuente: Equipo Innovador

Registro de marcas- registro de propiedad intelectual

La solicitud de registro de marca, nombre comercial, emblema o señal de propaganda y cualquier otra solicitud, se presenta ante la Secretaría del Registro de la Propiedad Intelectual, en el formulario correspondiente.

Este formulario debe incluir:

- Nombre y dirección del solicitante
- Lugar de Constitución de domicilio del solicitante.
- Nombre y dirección del Apoderado en el país, cuando se hubiera designado.
- Denominación de la Marca o Nombre Comercial, cuyo registro se solicita, si fuese denominativa sin grafía, forma ni color especial.
- Etiquetas con la reproducción de la marca, emblema señal de Publicidad, cuando tuviera grafía, forma colores especiales, o fuese figurativa, mixta o tridimensional con o sin color.
- Señalar si el interesado reivindica derecho de prioridad.
- Una lista de productos o servicios para los cuales se desea registrar la marca, agrupados por clases conforme a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios. En caso de ser Nombre Comercial o Emblema el giro de actividades de la Empresa o Establecimiento Comercial.
- La firma del solicitante o de su apoderado.

Costos en que se debe incurrir para registrar una marca:

- USD 100 por categoría (para registro de marca)
- C\$ 95 por hoja tamaño carta (para aviso de solicitud)
- C\$ 95 por hoja tamaño carta (para aviso de inscripción)
- USD 50 por categoría
- C\$ 45 por diario (aviso de solicitud publicado)

- C\$ 45 por diario (aviso de inscripción publicado)
- C\$ 30 por timbre fiscal de C\$ 10.00 (para certificado de inscripción de marca)
- USD 20 por certificado
- USD 15 por clase (para búsqueda registral)
- C\$ 3 por timbre fiscal de C\$ 3.00 (para solicitar registro).

i) Registro sanitario de alimentos y bebidas de fabricación nacional- MINSA

- Llenar solicitud de Registro Sanitario para alimentos C\$ 20.00.
- Copia de la Licencia Sanitaria vigente de la empresa, extendida por el Centro de Salud o SILAIS correspondiente.
- Descripción del Flujo Tecnológico del producto. (Diagrama)
- Anexar ficha técnica del producto que desea registrar (descripción del producto, declaración de ingredientes, especificaciones de calidad, vida útil, presentación, código de lote, almacenamiento y conservación).
- Autorización por parte del fabricante para realizar los trámites de registro sanitario (sólo cuando no es el propio fabricante quien realiza el trámite).
- Tres (3) muestras de alimentos de 500 gramos cada una para el caso de sólidos, ó (3) muestras de un litro cada una en caso de líquidos del producto que desea registrar.
- Pago de los aranceles por análisis, éstos deberán ser cancelados al momento de presentar la muestra en el Laboratorio.
- Dos (2) ejemplares de etiquetas o de los proyectos de etiquetas o impresos destinados a identificar el producto e ilustrar al público, los cuales deberán cumplir con los siguientes requerimientos:
 - Nombre descriptivo del producto.
 - Marca.
 - Peso neto
 - Ingredientes.
 - En caso de productos que requieren de condiciones especiales de conservación, deberán indicar cuál.
 - Fecha de Vencimiento.
 - Lote.

- Fabricante.
 - Número de registro sanitario.
 - Y otros requisitos que se especifican en la Norma de Etiquetado nacional.
 - Pago de aranceles a cancelar por el Certificado de Registro Sanitario C\$ 50.00
- j) Dirección de regulación de alimento procedimiento para certificación de buenas prácticas de manufacturas en la industria alimentaria nacional.

Ministerio de Salud:

Requisitos para Licencia Sanitaria

1. Carta de solicitud por el interesado
2. Constancia de fumigación
3. Certificado de salud de los trabajadores
4. Hoja de notificación hecha por el inspector
5. Recibo para pago en caja de SILAIS hecha por el centro de salud
6. Formulación de notificación elaborado por el inspector
7. Todos estos documentos son revisados en el centro de salud y enviados a salud ambiental del SILAIS-Carazo quien extenderá la licencia sanitaria.

Requisitos para Registro Sanitario

Para la obtención del Registro Sanitario se deberá presentar ante la autoridad sanitaria del Estado Parte lo siguiente:

a) Solicitud conteniendo la información indicada a continuación:

- Nombre del titular
- Número del documento de identificación
- Nombre del representante legal
- Número del documento de identificación
- Dirección exacta del solicitante
- Teléfono (s), Fax, correo electrónico
- Dirección exacta de la bodega o distribuidora, teléfono, fax, correo electrónico
- Firma del titular de la empresa solicitante

Datos del fabricante

- Nombre de la fábrica (tal como aparece en la licencia) indicar si es nacional o extranjera
- Número de licencia o permiso y vigencia de la licencia o permiso de la fábrica o bodega
- Dirección exacta de la fábrica, teléfono, fax, correo electrónico

Datos del producto

- ❖ Nombre del producto a registrar
- ❖ Marca del producto:
- ❖ Tipo de producto
- ❖ Contenido neto del producto
- ❖ No. de Registro Sanitario, en caso de renovación.
- ❖ País de procedencia.

Requisitos generales para inscribirse en el Régimen Simplificado de Cuota Fija.

- Original y fotocopia de cédula de identidad o cédula de residencia y pasaporte en caso de extranjeros.
- Copia del recibo básico de agua, luz, teléfono o contrato de arrendamiento (en caso de alquiler)

4.3.2. Estructura de la organización.

Imagen N°3 Organigrama de la empresa

En la estructura de la organización se muestra lo que es el organigrama de la pequeña empresa “Tacos NicaMex”.



Fuente: Equipo Innovador.

4.3.3. Fichas de cargo de los colaboradores

A continuación, se muestran las fichas de cargo de cada colaborador de la pequeña empresa.

Tabla N°22 Ficha de cargo del administrador

I. Identificación del cargo	
Nivel N°1	
Nombre del cargo:	Administrador
Dependencia Jerárquica:	Ninguna
Cargos dependientes:	Responsable de producción y de venta
Objetivo: Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la empresa, elaborar e interpretar las herramientas y técnicas que permitan garantizar la efectiva distribución y administración de los recursos materiales, humanos y financieros.	
N°	II. Funciones del cargo
1	Planificar las rutas, distribución y dirigir a los puestos en caso de algún evento privado o social donde se pueda vender.
2	Organizar la estructura actual de la empresa y a futuro, así como también de las funciones y cargos.
3	Dirigir la empresa, tomar decisiones, ser un líder dentro de esta
4	Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado, detectar desviaciones o diferencias
5	Resolver sobre las reparaciones o desperfectos en la empresa
6	Decidir respecto al reclutamiento, selección, contratación y capacitación del personal adecuado para cada cargo.
7	Establecer salarios y garantizar las prestaciones sociales del personal
8	Crear políticas de incentivos y beneficios sociales
9	Velar por la seguridad laboral de los colaboradores

10	Cumplir en tiempo y forma con todas las obligaciones del negocio
II. Perfil del cargo	
Nivel académico:	Licenciado en Administración de Empresas.
Experiencia laboral:	2 años en cargos similares.
III. Requisitos del cargo	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Rango de edad: Mayor de 22 años ➤ Sexo: Indistinto. ➤ Ser licenciado en Administración de Empresas ➤ Manejo fluido de programas informáticos del paquete Office (Excel, Word, PowerPoint y Access). 	
IV. Habilidades	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Liderazgo ✓ Trabajo en equipo ✓ Amplio criterio y visión prospectiva en mejoras del negocio ✓ Capacidad de comunicación verbal y escrita en temas técnicos científicos 	

Fuente: Equipo innovador.

Tabla N°23 Ficha de cargo del vendedor

I. Identificación del cargo	
Nivel N°2	
Nombre del cargo:	Responsable de venta
Dependencia Jerárquica:	Administrador
Cargos dependientes:	Ninguno
Objetivo: Garantizar que el producto quede establecido y ubicado eficientemente en los puntos de distribución en tiempo y forma.	
N°	II. Funciones del cargo
1	Llevar los productos hasta los clientes
2	Establecer las metas y objetivos de ventas.
3	Levantar nuevos pedidos de manera simultánea.
4	Elaborar informes de ventas
5	Designar los territorios de ventas
6	Realizar cobro
7	Realizar sondeos a la población sobre gustos y preferencia u otra información

	de mercado de utilidad para el diseño de estrategias.
8	Cumplir con las metas de ventas propuestas por la gerencia general.
9	M11-anejar su estadística de ventas, mensual y acumulada vs año anterior, de su territorio y de cada uno de sus clientes
10	Brindar información a clientes sobre promociones, Y todo lo relacionado a la venta del producto.
II. Perfil del cargo	
Nivel académico:	Lic. en mercadotecnia
Experiencia laboral:	2 años en cargos similares
III. Requisitos del cargo	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lic. en Mercadotecnia o carreras afines. ➤ Ser mayor de 22 años. ➤ Uso de programas informáticos de Windows y Office. ➤ Estudios complementarios. ➤ Buenas relaciones humanas 	
IV. Habilidades	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Liderazgo. ✓ Trabajo en equipo. ✓ Excelentes relaciones humanas y habilidad en Manejo de equipos de trabajo. ✓ Honestidad, discreción y responsabilidad. ✓ Disciplina 	

Fuente: Equipo Innovador.

Tabla N°24 Ficha de cargo del chef

I. Identificación del cargo	
Nivel N°1	
Nombre del cargo:	Chef
Dependencia Jerárquica:	Administrador
Cargos dependientes:	Ninguno
Objetivo: Elaborar todo tipo de recetas	
N°	II. Funciones del cargo
1	Prepara y cocina los alimentos para la venta
2	Verifica la existencia de los diferentes alimentos
3	Cocina los alimentos según el tiempo y la cantidad.
4	Verifica el buen estado de los alimentos y las existencias para cumplir con la venta diaria.
5	Verifica que se cumplan las normas de higiene
6	Elige los alimentos y las porciones a utilizar.
7	Revisa diariamente la conservación de los alimentos.
8	Comprueba que el peso, cantidad, calidad de los ingredientes es igual a la receta que se cocinará.
9	Participa en la limpieza del área de cocina.
10	Prepara platos especiales para eventos sociales.
II. Perfil del cargo	
Nivel académico:	Licenciado en gastronomía o técnico en cocina
Experiencia laboral:	1 año en cargos similares.
III. Requisitos del cargo	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Rango de edad: Mayor de 25 años ➤ Sexo: Indistinto. ➤ Poseer título en Gastronomía o diploma de cocina. ➤ Conocimiento de equipos modernos. 	

IV. Habilidades

- ✓ Liderazgo.
- ✓ Trabajo en equipo.
- ✓ Creatividad.
- ✓ Arte.
- ✓ Capacidad de comunicación verbal.
- ✓ Capacidad para diferenciar sabores.
- ✓ Orden y aseo.

Fuente: Equipo innovador

4.3.4. Experiencia y habilidades básicas del empresario.

Tenemos la capacidad de crear, organizar, dirigir, controlar e innovar ya sea negocios o proyectos, brindamos oportunidades laborales a todas aquellas personas que andan en busca de un trabajo, también contamos con conocimientos de cómo elaborar nuestro producto, los cuales son los tacos nicaragüenses tradicionales, tacos mexicanos y la combinación que es el producto el cual se ha innovado, mejor conocido como “Taco NicaMex”.

Poseemos la habilidad de lidiar con los caracteres de distintas personas, lo cual es de vital importancia para nuestra empresa, principalmente nos será útil en el área de servicio y atención al cliente, así como también contamos con conocimientos contables y financieros, lo cual está ligado con el perfil de nuestra carrera dando la seguridad y confianza para sustentar cualquier negocio, además son muy importantes para el mismo. Los conocimientos mercadológicos que poseemos nos dan la capacidad de publicitar y promocionar nuestro producto, además de esto hacer estudio orientado al conocimiento de nuestra competencia y nos revela si es factible y viable, también cómo y dónde ubicar nuestro negocio. En cuanto a los conocimientos de derecho empresarial nos guían a respetar todos aquellos elementos legales a seguir para la creación del negocio.

Tabla N°25 Nómina salarial

NÓMINA MENSUAL										
N°	Nombres y Apellidos	Cargo	Salario Base	Deducciones	Salario Neto	INSS Patronal	Prestaciones Sociales			Firma
				INSS Laboral			Vacaciones	Treceavo Mes	Indemnización	
Administración										
1		Administrador	C\$5,000.00	C\$312.50	C\$4,687.50	C\$900.00	C\$416.67	C\$416.67	C\$416.67	
Sub Total Administración			C\$5,000.00	C\$312.50	C\$4,687.50	C\$900.00	C\$416.67	C\$416.67	C\$416.67	
Ventas										
2		Vendedor	C\$4,000.00	C\$250.00	C\$3,750.00	C\$720.00	C\$333.33	C\$333.33	C\$333.33	
3		Vendedor	C\$4,000.00	C\$250.00	C\$3,750.00	C\$720.00	C\$333.33	C\$333.33	C\$333.33	
Sub Total Ventas			C\$8,000.00	C\$500.00	C\$7,500.00	C\$1,440.00	C\$666.67	C\$666.67	C\$666.67	
Producción										
4		Cocinero	C\$4,500.00	C\$281.25	C\$4,218.75	C\$810.00	C\$375.00	C\$375.00	C\$375.00	
5		Cocinero	C\$4,500.00	C\$281.25	C\$4,218.75	C\$810.00	C\$375.00	C\$375.00	C\$375.00	
Sub Total Gastos de Venta			C\$9,000.00	C\$562.50	C\$8,437.50	C\$1,620.00	C\$750.00	C\$750.00	C\$750.00	
Total			C\$22,000.00	C\$1,375.00	C\$20,625.00	C\$3,960.00	C\$1,833.33	C\$1,833.33	C\$1,833.33	

Fuente: Equipo innovador

4.3.5. Actividades y gastos preliminares.

En la siguiente tabla se exponen las actividades y gastos preliminares que la nueva empresa debe asumir antes de poder iniciar sus operaciones.

Tabla N°26 Gastos preliminares

Institución a pagar	Actividades	Cantidad
DGI	Obtención del Timbre fiscal	C\$ 15.00
ALCALDIA	Formulario de solicitud de matrícula	C\$ 5.00
	Tramitación de la Matrícula	C\$ 500.00
	Constancia de matrícula	C\$ 5.00
INSTITUTO NICARAGUENSE DE CODIFICACION	Registro de marca (Por categoría)	C\$ 3,216.00
	Solicitud de registro sanitario para alimentos	C\$ 20.00
	Certificado de registro sanitario	C\$ 50.00
Total		C\$ 3,811.00

Fuente: Equipo innovado

4.3.7. Gastos administrativos.

En los datos posteriores se muestran los gastos administrativos de la pequeña empresa "Tacos NicaMex".

Tabla N°27 Gastos Administrativos

Equipo	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Caja metálica	3 unid	C\$ 1,500.00	C\$ 4,500.00
Mesas	6 unid	C\$ 350.00	C\$ 2,100.00
Sillas	6 unid.	C\$150.00	C\$ 900.00
Total	16 unid.		C\$ 7,500.00

Fuente: Equipo innovador.

4.4. Plan financiero

4.4.1 Inversión y fuente de financiamiento.

La siguiente tabla muestra la cuenta que entran dentro de la inversión divididas en inversión diferida, subtotal de inversión diferida, sub total de capital de trabajo y total de la inversión.

Tabla N°28 Inversión

PEQUEÑA EMPRESA "NICAMEX"	
PLAN DE INVERSIÓN	
Descripción	Total
Inversión Fija	
Mobiliario	C\$ 7,500.00
Maquinaria de trabajo	C\$ 56,500.00
Sub total Inversión Fija	C\$ 64,000.00
Inversión Diferida	
Gastos Constitución	C\$ 3,811.00
Publicidad	C\$ 1,625.00
Sub total Inversión Diferida	C\$ 5,436.00
Capital de Trabajo	
Compra de materia prima directa	C\$ 81,289.90

Compra de materia prima indirecta	C\$ 18,820.00
Sueldos y Salarios (3 meses)	C\$ 66,000.00
Seguro Social (Aporte Patronal)	C\$ 11,880.00
Gastos Administrativo	C\$ 3,811.00
Sub total Capital de Trabajo	C\$ 181,800.90
Inversión Total	C\$ 251,236.90

Fuente: Equipo investigador

Cabe mencionar que la compra de materia prima directa e indirecta, sueldos y salarios junto con seguro social están reflejados para 3 meses operación de la misma.

Financiamiento:

El financiamiento es solicitado al Banco BANPRO GRUPO PROMÉRICA con una tasa de interés del 19% a un plazo de 5 años .

Tabla N°29 Financiamiento

Principal:	C\$ 100,494.76
Período años:	5
Interés anual:	19%

Fuente: Equipo innovador

4.4.1.1. Inversión fija

Este rubro se agrupa en tangible e intangible, diferenciación que va a facilitar el costo del plan de emprendimiento en su fase operativa. La estimación de la inversión fija se basa en cotizaciones y/o proformas de los bienes y servicios a utilizarse en la ejecución del plan de emprendimiento.

El total de la inversión fija equivale a un total de C\$ 64,000.00.

4.4.1.2. Inversión diferida

Se caracteriza por su inmaterialidad y son derechos adquiridos y servicios necesarios para el estudio e implementación del plan de emprendimiento, no están sujetos a desgaste físico. Usualmente está conformada por Trabajos de investigación y estudios, gastos de organización y supervisión, gastos de puesta en marcha de la planta, gastos de administración, intereses, gastos de asistencia técnica y capacitación de personal, imprevistos, gastos en patentes y licencias, etc.

El total de la inversión diferida es de C\$ 5,436.00 netos.

4.4.1.3 Capital de trabajo.

El capital de trabajo es el Dinero necesario para poner en marcha el negocio durante el primer ciclo productivo. Teniendo en total un capital de trabajo de C\$ 181.800.90.

4.4.1.4 Inversión total.

Es la inversión inicial que se necesita para poder iniciar sus operaciones, equivalentes a cuentas antes mencionadas durante los primeros tres meses distribuidos de la siguiente manera: con una inversión fija de C\$ 64,000.00, una inversión diferida de C\$ 5,436.00 córdobas, y un capital de trabajo de C\$ 181.800.90 dejando como resultado una inversión total de C\$ 251,236.90.

Esta inversión será cubierta por fondos propios de los propietarios y financiamiento representando el fondo propio un 60% y el financiamiento el 40% de la inversión total.

4.4.1.5 Estructura del financiamiento.

La estructura de financiamiento en la siguiente tabla se detalla de manera anual, presentando el número de años, la cuota, interés, pago al principal y el saldo pendiente.

Tabla N°30 Estructura de financiamiento anual.

Período	Cuota	Interés	Pago al Principal	Saldo
0				C\$ 100,494.76
1	C\$ 32,866.83	C\$ 19,094.00	C\$ 13,772.82	C\$ 86,721.94
2	C\$ 32,866.83	C\$ 16,477.17	C\$ 16,389.66	C\$ 70,332.28
3	C\$ 32,866.83	C\$ 13,363.13	C\$ 19,503.70	C\$ 50,828.58
4	C\$ 32,866.83	C\$ 9,657.43	C\$ 23,209.40	C\$ 27,619.18
5	C\$ 32,866.83	C\$ 5,247.64	C\$ 27,619.18	C\$ 0.00

Fuente: Equipo innovador.

4.4.2 Ingresos, egresos y costos.

4.4.2.1 Presupuesto de ingreso.

Tabla N°31 Proyecciones de ventas en unidades monetarias

Proyecciones de Ventas en Unidades Monetarias														
Descripción	P. de Vta.	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
	37	C\$74,993	C\$74,993	C\$78,940	C\$78,940	C\$78,940	C\$78,940	C\$82,887	C\$78,940	C\$82,906	C\$78,940	C\$82,906	C\$82,906	C\$955,231
Total		C\$74,993	C\$74,993	C\$78,940	C\$78,940	C\$78,940	C\$78,940	C\$82,887	C\$78,940	C\$82,906	C\$78,940	C\$82,906	C\$82,906	C\$955,231

Fuente: Equipo innovador.

El presupuesto de ingreso presentado es equivalente a las ventas mensuales en unidades monetarias que se obtendrán durante el primer año, obteniendo unos ingresos de medios de C\$ 78,940.00 por la venta de 2,150 unidades mensualmente regularmente con un aumento de un 5% en los meses de julio, septiembre, noviembre y diciembre

considerados como meses buenos y en los meses malos con una baja de un 5% unidades en los meses de enero y febrero. Dejando como resultado un ingreso anual de C\$ 955,231.00 equivalente a la venta de 26,017 unidades con un valor de C\$ 37.00 cada uno.

4.4.2.2 Presupuesto de egresos.

La siguiente tabla muestra lo que es el presupuesto de egresos que se tendrán durante el primer año conformado por las cuentas de costos de producción, gastos de venta y gastos de administración.

Tabla N°32 Proyecciones de egresos mensuales

Proyecciones de egresos mensuales													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Costo de producción	C\$41,864	C\$ 41,864	C\$ 43,834	C\$ 43,834	C\$43,834	C\$ 43,834	C\$45,836	C\$ 43,761	C\$46,025	C\$43,948	C\$ 46,025	C\$46,025	C\$ 530,684
Gastos de venta	C\$12,523	C\$ 10,898	C\$ 10,898	C\$ 10,898	C\$10,898	C\$ 10,898	C\$10,898	C\$ 10,898	C\$10,898	C\$10,898	C\$ 10,898	C\$10,898	C\$ 132,406
Gastos de administración	C\$ 6,932	C\$ 6,932	C\$ 6,932	C\$ 6,932	C\$ 6,932	C\$ 6,932	C\$ 6,932	C\$ 6,932	C\$ 6,932	C\$ 6,932	C\$ 6,932	C\$ 6,932	C\$ 83,184
Total	C\$61,320	C\$ 59,695	C\$ 61,664	C\$ 61,664	C\$ 61,664	C\$ 61,664	C\$63,666	C\$ 61,591	C\$63,856	C\$61,778	C\$ 63,856	C\$63,856	C\$ 746,274

Fuente: Equipo innovador.

4.4.2.3 Presupuesto de costos.

Tabla N°33 Estructura de costos

ESTRUCTURA DE COSTO													
AÑO 2018													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total Anual
Materia Prima Directa													
Tortilla	C\$4,085	C\$4,085	C\$4,300	C\$4,300	C\$4,300	C\$4,300	C\$4,515	C\$4,300	C\$4,516	C\$4,300	C\$4,516	C\$4,516	C\$52,033
Carne de res	C\$10,189	C\$10,189	C\$10,725	C\$10,725	C\$10,725	C\$10,725	C\$11,261	C\$10,725	C\$11,261	C\$10,725	C\$11,261	C\$11,261	C\$129,773
Queso Cheddar	C\$3,151	C\$3,151	C\$3,317	C\$3,317	C\$3,317	C\$3,317	C\$3,483	C\$3,317	C\$3,483	C\$3,317	C\$3,483	C\$3,483	C\$40,136
Tomate	C\$1,020	C\$1,020	C\$1,074	C\$1,074	C\$1,074	C\$1,074	C\$1,128	C\$1,074	C\$1,128	C\$1,074	C\$1,128	C\$1,128	C\$12,995
Lechuga	C\$2,451	C\$2,451	C\$2,580	C\$2,580	C\$2,580	C\$2,580	C\$2,709	C\$2,580	C\$2,709	C\$2,580	C\$2,709	C\$2,709	C\$31,218
Cebolla	C\$1,360	C\$1,360	C\$1,432	C\$1,432	C\$1,432	C\$1,432	C\$1,504	C\$1,432	C\$1,504	C\$1,432	C\$1,504	C\$1,504	C\$17,327
Jalapeños	C\$1,360	C\$1,360	C\$1,432	C\$1,432	C\$1,432	C\$1,432	C\$1,504	C\$1,432	C\$1,504	C\$1,432	C\$1,504	C\$1,504	C\$17,327
Cilantro	C\$171	C\$171	C\$180	C\$180	C\$180	C\$180	C\$189	C\$180	C\$189	C\$180	C\$189	C\$189	C\$2,178
Crema	C\$1,642	C\$1,642	C\$1,728	C\$1,728	C\$1,728	C\$1,728	C\$1,814	C\$1,728	C\$1,814	C\$1,728	C\$1,814	C\$1,814	C\$20,909
Sub total Materia Prima Directa	C\$25,430	C\$25,430	C\$26,768	C\$26,768	C\$26,768	C\$26,768	C\$28,106	C\$26,768	C\$28,107	C\$26,768	C\$28,107	C\$28,107	C\$323,896
Mano de Obra Directa													
Colaboradores de Producción	C\$9,000	C\$9,000	C\$9,180	C\$9,180	C\$9,180	C\$9,180	C\$9,180	C\$9,180	C\$9,367	C\$9,367	C\$9,367	C\$9,367	C\$110,549
Sub total MOD Directa	C\$9,000	C\$9,000	C\$9,180	C\$9,180	C\$9,180	C\$9,180	C\$9,180	C\$9,180	C\$9,367	C\$9,367	C\$9,367	C\$9,367	C\$110,549
Costos Indirectos de Fabricación													
Costos Fijos	C\$1,312	C\$1,312	C\$1,312	C\$1,312	C\$1,312	C\$1,312	C\$1,239	C\$1,239	C\$1,239	C\$1,239	C\$1,239	C\$1,239	C\$15,302
Costos Variables	C\$6,123	C\$6,123	C\$6,574	C\$6,574	C\$6,574	C\$6,574	C\$7,311	C\$6,574	C\$7,312	C\$6,574	C\$7,312	C\$7,312	C\$80,937
Sub total CIF	C\$7,435	C\$7,435	C\$7,886	C\$7,886	C\$7,886	C\$7,886	C\$8,550	C\$7,813	C\$8,551	C\$7,813	C\$8,551	C\$8,551	C\$96,239
Costo Total Mensual	C\$41,864	C\$41,864	C\$43,834	C\$43,834	C\$43,834	C\$43,834	C\$45,836	C\$43,761	C\$46,025	C\$43,948	C\$46,025	C\$46,025	C\$530,684

Fuente: Equipo innovador.

En la estructura de costo presentada teniendo en cuenta nuestras ventas anuales mencionadas anteriormente equivalentes a 26,017 unidades físicas; se demuestra que para producir esta cantidad es necesario un total de C\$ 530,648.00 en materia prima, mano de obra y los CIF para dicha producción.

Esto deja un costo unitario de C\$ 20.00 a la cual se le aplicará un margen de ganancia del 80% equivalente a C\$ 37.00 el cual será su precio de venta, siendo este competitivo en el mercado.

4.4.2.4 Punto de equilibrio.

Punto de equilibrio es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero, pero tampoco pierde).

En el punto de equilibrio, por lo tanto, una empresa logra cubrir sus costos. Al incrementar sus ventas, logrará ubicarse por encima del punto de equilibrio y obtendrá beneficio positivo. En cambio, una caída de sus ventas desde el punto de Equilibrio generará pérdidas.

Tabla N°34 Punto de equilibrio

Costos fijos	C\$ 15,302.48
Precio:	C\$ 37.00
Costos variables:	C\$ 20.00
Punto de equilibrio (pe):	C\$ 938.00
Utilidades:	C\$ 0.00

Fuente: Equipo innovador

Tabla N°35

UNIDADES	VENTAS	COSTOS	UTILIDADES
100 unid	C\$ 3,671.64	C\$ 17,342.20	-C\$ 13,670.56
200 unid	C\$ 7,343.27	C\$ 19,381.92	-C\$ 12,038.65
300 unid	C\$ 11,014.91	C\$ 21,421.64	-C\$ 10,406.73
400 unid	C\$ 14,686.55	C\$ 23,461.36	-C\$ 8,774.82
500 unid	C\$ 18,358.18	C\$ 25,501.08	-C\$ 7,142.90
600 unid	C\$ 22,029.82	C\$ 27,540.80	-C\$ 5,510.98
700 unid	C\$ 25,701.46	C\$ 29,580.52	-C\$ 3,879.07
800 unid	C\$ 29,373.09	C\$ 31,620.24	-C\$ 2,247.15
900 unid	C\$ 33,044.73	C\$ 33,659.97	-C\$ 615.24
938 unid	C\$ 34,428.94	C\$ 34,428.94	C\$ 0.00
2,000 unid	C\$ 73,432.73	C\$ 56,096.89	C\$ 17,335.84
3,000 unid	C\$ 110,149.10	C\$ 76,494.10	C\$ 33,655.00
4,000 unid	C\$ 146,865.47	C\$ 96,891.30	C\$ 49,974.16
5,000 unid	C\$ 183,581.83	C\$ 117,288.51	C\$ 66,293.32
6,000 unid	C\$ 220,298.20	C\$ 137,685.71	C\$ 82,612.48
7,000 unid	C\$ 257,014.56	C\$ 158,082.92	C\$ 98,931.64
8,000 unid	C\$ 293,730.93	C\$ 178,480.12	C\$ 115,250.81
9,000 unid	C\$ 330,447.30	C\$ 198,877.33	C\$ 131,569.97
10,000 unid	C\$ 367,163.66	C\$ 219,274.54	C\$ 147,889.13
26,017 unid	C\$ 955,231.34	C\$ 545,966.38	C\$ 409,264.96

Fuente: Equipo innovador

Grafica N°1 Punto de equilibrio



Fuente: Equipo innovador

4.4.2.5 Flujo de caja.

Tabla N°36 Flujo de caja proyectado

Flujo de Caja Proyectado						
Concepto	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Total
Saldo inicial		C\$ 208,957.42	C\$ 439,142.21	C\$ 691,615.73	C\$ 967,492.42	
Ingresos	C\$ 955,231.34	C\$ 1002,992.91	C\$ 1053,142.56	C\$ 1105,799.68	C\$ 1161,089.67	C\$ 5278,256.17
disponibilidad	C\$ 955,231.34	C\$ 1211,950.34	C\$ 1492,284.77	C\$ 1797,415.41	C\$ 2128,582.09	C\$ 7585,463.95
Egresos						
Gastos de venta	C\$ 132,405.84	C\$ 132,405.84	C\$ 132,405.84	C\$ 132,405.84	C\$ 132,405.84	C\$ 662,029.20
Gastos de administracion	C\$ 83,184.00	C\$ 83,184.00	C\$ 83,184.00	C\$ 83,184.00	C\$ 83,184.00	C\$ 415,920.00
Costos de produccion	C\$ 530,684.08	C\$ 557,218.28	C\$ 585,079.20	C\$ 614,333.16	C\$ 645,049.82	C\$ 2932,364.54
Compra de MP	C\$ 323,895.80	C\$ 339,903.15	C\$ 356,898.31	C\$ 374,743.23	C\$ 393,480.39	C\$ 1788,920.88
MOD	C\$ 110,548.80	C\$ 117,015.84	C\$ 122,866.63	C\$ 129,009.96	C\$ 135,460.46	C\$ 614,901.70
CIF	C\$ 96,239.48	C\$ 100,299.29	C\$ 105,314.26	C\$ 110,579.97	C\$ 116,108.97	C\$ 528,541.96
Total de egresos	C\$ 746,273.92	C\$ 772,808.12	C\$ 800,669.04	C\$ 829,923.00	C\$ 860,639.66	C\$ 4010,313.74
Disponibilidad Efectiva	C\$ 208,957.42	C\$ 439,142.21	C\$ 691,615.73	C\$ 967,492.42	C\$ 1267,942.43	C\$ 3575,150.21

Fuente: Equipo innovador

Este flujo de caja representa la diferencia entre los ingresos y los egresos proyectados anualmente, dicha proyeccion se realizó tomando en cuenta que la pequeña empresa esta en el sector semi-industrial teniendo un aumento del 5% según el informe del Banco Central. obteniendo como resultado ganacia en el primer año, y de igual manera se obtiene un aumento de ganancias en los siguientes años.

4.4.3 Análisis financiero.

4.4.3.1 Flujo de fondo.

Tabla N°37 Flujo de fondos

FLUJO DE FONDOS						
Descripción	AÑOS					
	0	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Ingresos por Ventas		C\$ 955,231	C\$ 1002,993	C\$ 1053,143	C\$ 1105,800	C\$ 1161,090
Costos de Producción		C\$ 530,684	C\$ 557,218	C\$ 585,079	C\$ 614,333	C\$ 645,050
Utilidad Bruta		C\$ 424,547	C\$ 445,775	C\$ 468,063	C\$ 491,467	C\$ 516,040
Gastos Administrativos		C\$ 83,184				
Gastos de Venta		C\$ 132,406				
Utilidad antes de Impuesto		C\$ 208,957	C\$ 230,185	C\$ 252,474	C\$ 275,877	C\$ 300,450
impuesto		C\$2,721	C\$2,997	C\$3,287	C\$3,592	C\$3,912
utilidad despues de impuesto		C\$206,237	C\$227,188	C\$249,186	C\$272,285	C\$296,538
Depreciación		C\$ 12,560				
Inversión Fija	-C\$ 64,000					
Inversión Diferida	-C\$ 5,436					
Capital de Trabajo	-C\$ 181,801					
pago al principal		C\$ 32,867	C\$ 32,736	C\$ 32,736	C\$ 32,736	C\$ 32,736
Flujo Neto de Efectivo	-C\$ 251,237	C\$ 160,810	C\$ 181,892	C\$ 203,890	C\$ 226,989	C\$ 251,242

Fuente: Equipo innovador.

El flujo de fondo realizado muestra la utilidad total que existe entre la utilidad bruta y los gastos incurridos reflejando ganancias en el primer año y proyectados anualmente a un 5% teniendo un aumento de utilidades en los siguientes años, además, refleja el total de la inversión inicial.

4.4.3.2 Valor actual neto (VAN).

(Rodríguez, 2011) expone que el valor actual neto (VAN) consiste en encontrar la equivalencia de los flujos de efectivo futuros de un proyecto, para después compararlos con la inversión inicial. Si la equivalencia (VAN) es mayor que la inversión inicial, el proyecto se acepta. Este índice se utiliza para evaluar si conviene invertir ahora en un proyecto, y si en el futuro convendrá recibir ese rendimiento.

Tabla N°38 Valor actual neto

Concepto	Resultado
VAN	C\$ 220,037.00

Fuente: Equipo innovador

La pequeña empresa “Tacos NicaMex” presenta un rendimiento de valor actual neto de C\$ 328,556.00 córdobas una vez ya comparado con la inversión, lo cual indica que es mayor que la inversión y de igual manera es conveniente echar a andar este negocio.

4.4.3.3 Tasa interna de retorno (TIR).

(Rodríguez, 2011) expresa que es la tasa que reduce a cero las equivalencias del valor presente neto, valor futuro o valor anual en una serie de ingresos y egresos. Es un índice de rentabilidad ampliamente aceptado, el cual va a mostrar si conviene invertir en un determinado proyecto.

Tabla N°39 Tasa interna de retorno

Concepto	Resultado
TIR	68%

Fuente: Equipo innovador

La pequeña empresa “Tacos NicaMex” presenta una tasa interna de retorno de un 86% lo que indica que es rentable para la empresa producir y comercializar este producto.

5. Conclusiones

Al realizar un plan de mercadotecnia para la pequeña empresa “Tacos NicaMex” se logró identificar la viabilidad comercial de nuestros “Tacos NicaMex”, así como también nos contribuye a dar a conocer el producto a la población en general, en este plan se utilizó un método investigativo de carácter descriptivo para conocer las características del mercado, tenencias en el consumo, etc., esto nos permitirá hacer un análisis con un enfoque cuantitativo, es decir calcular una demanda y cuantificar cuanto de esta se podrá atender.

Luego se estructuró un plan de producción especificando los costos de producción, mantenimiento de equipos y gastos generales de la pequeña empresa, además el proceso de producción de nuestro producto, los materiales que se utilizaran, su descripción y su disponibilidad, devengaciones y depreciaciones, salarios, etc., para así saber cuántos recursos se requieren para el negocio.

Posteriormente se elaboró un plan de gestión y organización que visualice los requisitos legales, para la ejecución de los procedimientos, reglamentos y directrices administrativas de la empresa.

En seguida se estableció un plan financiero en donde se muestra la evaluación de la rentabilidad y viabilidad de la pequeña empresa igualmente se muestra las proyecciones de venta monetariamente, así también se muestra la nómina salarial, la inversión, entre otros.

6. Bibliografía

eumed.net. (s.f.). Recuperado el 9 de junio de 2017, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1364/plan-mercadotecnia-presupuesto.html>

Gestiópolis. (2001-2017). Recuperado el 29 de Agosto de 2017, de <https://www.gestiopolis.com/que-es-un-plan-de-negocios/>

Rodríguez, R. A. (2011).

Rodríguez, R. A. (2011).

Sánchez, J. M. (2013).

7. Anexos

Anexo N°1 Encuesta



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua

UNAN-Managua

Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo

FAREM-Carazo

Somos estudiantes de quinto año de la carrera de Administración de Empresas y estamos realizando esta encuesta para conocer el nivel de aceptación del producto “Tacos NICAMEX” dirigidos a la población jinotepina, durante el II semestre del año 2017.

Aspectos Demográficos.

1) Edad

1. 15 – 30

2. 26 – 35

3. 36 - 43

4. 44 - más

2) Sexo

1. Masculino

2. Femenino

3) Procedencia

1. Urbana 2. Rural

4) ¿En promedio a cuánto asciende su ingreso mensual?

1. Menos de C\$ 1,500.00 2. C\$ 2,001.00 – C\$ 3800.00
3. C\$ 3,801.00 – C\$ 5,000.00 4. C\$ 5,001.00 a más

Aspectos sobre la Demanda.

5) ¿Consume usted tacos?

1. Si 2. No

6) ¿Cómo valora la idea de puestos móviles de venta de tacos?

1. Mala 2. Regular 3. Buena
4. Muy Buena 5. Excelente

7) ¿Está dispuesto a consumir nuestro producto con una combinación de los ingredientes tradicionales de México y Nicaragua?

1. Si 2. No

8) ¿De acuerdo a tu experiencia al consumo de tacos tradicionales qué otros ingredientes te gustaría que se le agregue?

1. Crema con salsa de tomate 2. Salsa picante
2. Otros tipos de salsa _____ 4. Otros ingredientes _____

9) ¿Al momento de comprar tacos que factor toma en cuenta?

1. Calidad 2. Presentación 3. Tamaño
2. Sabor 5. Empaque 6. Establecimientos

10) ¿Con qué frecuencia consume usted tacos?

1. Una vez a la semana 2. Dos veces a la semana
3. Tres veces al mes 4. En ocasiones especiales

15) ¿Por qué motivo le gusta comprar comida rápida?

1. Ahorrar tiempo

2. Merienda

16) ¿En qué lugar le agrada más comprar tacos?

1. Taco a Taco

2. Tacos Buen Provecho

3. Tacos El Reloj

4. Tacos de la Villa

5. Otros puestos: _____

17) ¿Cómo valora la calidad que brinda estos puestos de ventas de tacos?

1. Mala

2. Regular

3. Buena

4. Muy Buena

5. Excelente

18) ¿Cómo es la atención de los locales existentes de venta de tacos?

1. Mala

2. Regular

3. Buena

4. Muy Buena

5. Excelente

Aspectos sobre Promociones.

19) ¿En qué medio le gustaría escuchar o ver la publicidad de la oferta de tacos?

1. Volantes

2. Redes sociales (Facebook, WhatsApp, Twitter, Instagram)

2. Emisoras locales (Radio Stereo Sur, Eco)

Anexo N°2

Operacionalización de variables.

Variables Dependientes	Variables Independientes	Indicadores	Escala
Demográfico	Sexo	Femenino Masculino	Nominal
	Edad	1. 15 - 30 2. 31 - 35 3. 36-43 4. 44-más	Nominal
	Ingreso mensual	1. Menos de C\$ 1,500 2. 2,001 – 3,800 3. 3,801- 5,000 4. 5,001 a mas	escala
Servicios	Frecuencia de compra	Una vez a la semana Dos veces a la semana Tres veces al mes En ocasiones especiales	Ordinal
	Comportamiento del servicio	Muy bueno Bueno Regular	Ordinal
Competencia	Competencia indirecta	Taco a taco Taco el reloj Tacos de la villa	Nominal
Oferta	Precio.	C\$ 20.00 C\$30.00 C\$ 45.00	escala

Anexo N°4

Inscripción o movimiento del empleador y/o nómina

Inscripción: <input type="checkbox"/>		Empleador: <input type="checkbox"/>		Nómina: <input type="checkbox"/>		Modificación de Datos: <input type="checkbox"/>		Inactividad: <input type="checkbox"/>		Autodeterminación: <input type="checkbox"/>	
1) Registro Patronal - Nómina: <input type="text"/>						2) Sucursal: <input type="text"/>					
3) Nombre o Razón Social: <input type="text"/>											
4) Nombre Comercial: <input type="text"/>						5) Nombre Corto: <input type="text"/>					
6) Número RUC <input type="text"/>				7) Tipo de Persona J <input type="checkbox"/> N <input type="checkbox"/>				8) No. de cédula de Identidad <input type="text"/>			
9) NSS <input type="text"/>			10) No. de Residencia: <input type="text"/>			11) País de Origen: <input type="text"/>					
12) Matrícula Alcaldía: <input type="text"/>				13) Licencia Comercial <input type="text"/>				14) Sector Económico: <input type="text"/>			
15) Actividad Económica <input type="text"/>				16) Descripción Actividad Económica: <input type="text"/>							
17) Dirección del Empleador: <input type="text"/>						18) Departamento: <input type="text"/>			19) Municipio: <input type="text"/>		
						20) Envío Estado de Cuenta <input type="checkbox"/>			21) Envío Comprobación de Pago y Derechos <input type="checkbox"/>		
22) Dirección de Nómina: <input type="text"/>						23) Departamento: <input type="text"/>			24) Municipio: <input type="text"/>		
						25) Envío Estado de Cuenta <input type="checkbox"/>			26) Envío Comprobación de Pago y Derechos <input type="checkbox"/>		
27) Fecha de Inscripción Día <input type="text"/> Mes <input type="text"/> Año <input type="text"/>			28) Régimen: INTEGRAL: <input type="checkbox"/> IVM-RP: <input type="checkbox"/>		29) Unidad de Salud de Riesgos Profesionales <input type="text"/>			30) Nómina Fiscal: <input type="text"/>		31) Código de Ruta <input type="text"/>	
32) Datos del Registro Público											
Número		Libro		Asiento		Tomó		Folio		Fecha de Inscripción	
<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>	
<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>	
<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Representante Legal											
33) Tipo de Identificación: <input type="text"/>						34) Número de Identificación <input type="text"/>			35) Teléfonos: <input type="text"/>		
36) Nombre completo: <input type="text"/>											
37) Dirección del representante: <input type="text"/>						38) Departamento: <input type="text"/>			Municipio: <input type="text"/>		
39) Fecha de Inicio: <input type="text"/> Fecha de Finalización: <input type="text"/>											
40) Contactos											
Nombre completo		Cargo		Teléfono		Fax		Celular		E-mail	
<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>	
<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>	
<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>	
41) Observaciones: <input type="text"/>											
<input type="text"/>											
<input type="text"/>											
Firma Funcionario INSS						Firma y Sello del Representante Legal del Empleador					
Original: Expediente empleador						Cod : 0931064-1					
Copia: Afiliación INSS Central						PEOPLE SOFT 2598					

Anexo N°5

Certificado de inscripción en el registro único del contribuyente-Régimen de cuota fija-

DGI

**CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN EN EL
REGISTRO ÚNICO DEL CONTRIBUYENTE
- RÉGIMEN DE CUOTA FIJA -**

REPUBLICA DE NICARAGUA
AMÉRICA CENTRAL

NÚMERO RUC:
CONTRIBUYENTE:
DOMICILIO:
ACTIVIDAD ECONÓMICA:
LOCAL: VENCIMIENTO:

El presente documento certifica que el contribuyente se encuentra registrado en la Administración de Rentas de:

Anexo N°6

Cédula RUC

Ministerio de Hacienda y Crédito Público
DIRECCIÓN GENERAL DE INGRESOS
CEDULA - RUC

PERSONA JURIDICA

Número RUC	
Razón Social	
Nombres y Apellidos del Representante Legal	
Número de Identidad del Representante Legal	
Firma del Representante Legal	Administrado por Renta
Fecha de Emisión	Fecha de Vencimiento

Anexo N°7
Logotipo



Anexo N°8
Puesto móvil

