



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 Turística y Hotelera**

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

**Subtema:** Propuesta de plan de emprendimiento para la micro empresa Comedor típico “El Mesón de los Pueblos Blancos”, ubicada en el municipio Catarina departamento Masaya, durante el segundo semestre del año 2017.

<b>Autores:</b>	<b>No. de Carné</b>
<b>Br.</b> Gaitán Sánchez Laura Angélica	13092983
<b>Br.</b> Contreras Vivas Judith Elizabeth	13090123
<b>Br.</b> Siezar Molina Abel Antonio	13094523

**Tutor:**

Msc. Tania Mai Yen Mojan Gago

**Jinotepe, Diciembre 2017**

## Dedicatorias

**Dedicamos este Seminario de Graduación a:**

**DIOS** padre celestial, fuente de amor y sabiduría quien ha estado presente en todos los momentos de nuestras vidas, el que ha sido nuestra fortaleza en nuestros momentos de debilidad, nuestro maestro guidador, nuestro amigo, nuestro confidente, a quien le debemos la vida, a ti Dios que nunca has fallado, que nos escuchas y que por tu infinita misericordia hemos alcanzado todas nuestras metas.

A nuestros **padres** que los amamos con nuestros corazones, quienes han luchado junto a nosotros hombro a hombro apoyándonos incondicionalmente, a los cuales les agradecemos las personas que hoy somos, por inculcarnos valores, por tenernos paciencia, a ustedes padres ejemplo de trabajo, esfuerzo y superación a seguir, gracias por todo lo que hoy nos han enseñado.

A nuestros **maestros** por habernos trasmitido todos sus conocimientos a lo largo de los cinco años de carrera, por su amistad brindada, por sus consejos y por formarnos como profesionales.

*Laura Angélica Gaitán Sánchez*

*Judith Elizabeth Contreras Vivas*

*Abel Antonio Sieszar Molina*

## Agradecimientos

**Agradecemos este seminario de graduación a:**

**DIOS** primero por ser nuestro acompañante en todo el trascurso de nuestros años de vida, por brindarnos cada día el aire que respiramos, por permitirnos llegar a culminar con vida éxito nuestra carrera.

A nuestros **padres, hermanos, familia** en general y amigos, motores que nos han empujado a seguir adelante con sus consejos, apoyo paciencia brindada por cada uno de ellos.

A cada uno de los maestros que han intervenido en nuestra formación profesional,

De manera especial **MSC Tania Mojan Gago** por su ayuda, sus conocimientos y experiencias brindada al **MSC Raúl Medrano Chávez** quien también fue de mucho apoyo en este seminario.

A nuestros **compañeros** de seminario por la amistad que hemos empezado, por el trabajo en equipo, definitivamente ha sido una experiencia inolvidable.

*Laura Angélica Gaitán Sánchez*

*Judith Elizabeth Contreras Vivas*

*Abel Antonio Sieszar Molina*

## 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”*

Jinotepe, 01 de Diciembre de 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: **Propuesta de plan de emprendimiento para la creación de empresas en la IV región**, presentado por los (as) bachilleres:

Nº	Apellidos y Nombres	Carné
1	Br. Contrera Vivas Judith Elizabeth	13090123
2	Br. Gaitán Sánchez Laura Angélica	13092983
3	Br. Siezar Molina Abel Antonio	13094523

Siendo el subtema:

**Propuesta de plan de emprendimiento para la micro empresa Comedor típico “El Mesón de los Pueblos Blancos”, ubicada en el municipio Catarina departamento Masaya, 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 Turística y Hotelera

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. Tania May Yén Mojan Gago**  
**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.ceconom.faremc@unan.edu.ni | www.faremcarazo.unan.edu.ni

## Resumen

El Mesón de los pueblos blancos es un negocio que se proyecta en razón de la demanda existente en los productos de consumo, cuya finalidad es emprender ideas nuevas en cuanto a los bienes y servicios de bebidas y alimentos que satisfagan las expectativas de los pobladores del municipio de Catarina, cuya estructura organizativa estará conformada inicialmente por 4 personas: administrador, cocinera, ayudante de cocina y mesero.

El negocio dispondrá de la actividad productiva de comida y bebidas meramente tradicionales de nuestro país, como su complemento para brindar un servicio completo y adecuado a las exigencias de los clientes cercanos a la zona en la que se establecerá el negocio (calle central del mirador). El comedor adoptará la estrategia de diferenciación con el fin de obtener acercamiento a las expectativas del mercado meta.

El éxito del comedor radicará en el buen desarrollo y funcionamiento de las distintas áreas de trabajo, teniendo en principio la atención al cliente y las condiciones propicias al espacio que se abre para la tranquilidad del consumidor, así la implementación adecuada del menú, por ello se incorporará el personal con características a la experiencia y conocimiento en la elaboración de los productos.

Frente al análisis requerido para la evaluación de la factibilidad y rentabilidad de la empresa se dispuso a la realización de cuatro planes que son los siguientes:

- ✚ Plan de mercadotecnia: Contiene información importante de las condiciones presentes en el mercado en que se desee incursionar(Innovación y el presupuesto promocional)
- ✚ Plan de producción: Estudio de viabilidad del producto y el servicio.
- ✚ Plan de organización y gestión: Estructura organizacional de la empresa y funcionamiento previamente planificado
- ✚ Plan financiero: Evaluación de todos los términos económicos y rentables que sustentan la decisión de llevar a cabo el negocio o rechazar la posibilidad de emprender dicha actividad económica.

## Índice de contenido

1.	Introducción del tema y subtema .....	1
2.	Justificación.....	2
3.	Objetivos .....	3
3.1.	Objetivo general.....	3
3.2.	Objetivos específicos .....	3
4.	Desarrollo del subtema. ....	4
4.1	Plan de Mercadotecnia .....	4
4.1.1	Descripción de la innovación.....	5
4.1.2	Comparación del producto con la competencia.....	8
4.1.3	Mercado/ Zona comercial. ....	12
4.1.4	Segmentación de mercado (clientes potenciales) .....	13
4.1.5	Demanda total. ....	14
4.1.6	Participación de mercado esperada.....	15
4.1.7	Estrategia de mercado. ....	16
4.1.8	Estimación de venta.....	22
4.1.9	Presupuesto de mercadotecnia. ....	25
4.2	Plan de producción.....	26
4.2.1	El proceso de producción. ....	26
4.2.2	flujograma del proceso de producción del comedor típico mesón de los pueblos blancos.....	29
4.2.2	Proveedores y condiciones de compra de los equipos.....	32
4.2.3	Capital fijo y vida útil. ....	33
4.2.4	Capacidad planificada. ....	38
4.2.5	Ubicación y distribución física de la empresa .....	39
4.2.6	Materia prima necesaria, su costo y disponibilidad. ....	41
4.2.7	Mano de obra, su costo y disponibilidad. ....	47
4.2.8	Gastos generales de producción. ....	47
4.3	Plan de organización y gestión .....	48
4.3.1	Marco legal (forma jurídica).....	48

4.3.2 Estructura de la organización.....	50
4.3.3 Experiencia y habilidades básicas del empresario.....	52
4.3.4 Actividades y gastos preliminares.....	56
4.3.5 Equipos de oficina.....	57
4.3.6 Gastos administrativos.....	58
4.4 Plan financiero.....	59
4.4.1 Inversión y fuente de financiamiento.....	59
4.4.1.1 Activos fijos.....	59
4.4.1.2 Activos intangibles.....	59
4.4.1.3 Capital de trabajo.....	60
4.4.1.4 Inversión total.....	60
4.4.1.5 Estructura del financiamiento.....	61
4.4.2 Ingresos, egresos y costos.....	62
4.4.2.1 Presupuesto de ingreso.....	62
4.4.2.2 Presupuesto de egresos.....	63
4.4.2.3 Presupuesto de costos.....	64
4.4.2.4 Punto de equilibrio.....	66
4.4.2.5 Flujo de caja.....	69
4.4.3 Análisis financiero.....	73
4.4.3.1 Flujo de fondo.....	74
4.4.3.2 Valor actual neto (VAN).....	75
4.4.3.3 Tasa interna de retorno (TIR).....	75
5. Conclusiones.....	76
6. Bibliografía.....	78
7. Anexos.....	79

## Índice de gráficos

Grafico 1 Macro ambiente externo de una empresa .....	¡Error! Marcador no definido.
Grafico 2 Competencia .....	8
Grafico 3 Género.....	13
Grafico 4 Edades establecidas.....	13
Grafico 5 Ingresos mensuales .....	13
Grafico 6 Aceptación del comedor típico .....	14
Grafico 7 Participación en el mercado .....	15
Grafico 8 Precio del servicio.....	18

## Índice de tablas

Tabla 1 Comparación de la competencia .....	8
Tabla 2 Plan estratégico de marketing .....	17
Tabla 3 Ficha técnica (Baho) .....	19
Tabla 4 Ficha técnica (chancho con yuca) .....	20
Tabla 5 Ficha técnica (cacao con leche) .....	21
Tabla 6 Costo por servicio .....	22
Tabla 7 Presupuesto de marketing (trimestral) .....	25
Tabla 8 Proceso de la materia prima .....	26
Tabla 9 Segunda etapa proceso productivo.....	27
Tabla 10 Cuarta etapa del proceso .....	28
Tabla 11 Quinta etapa proceso.....	28
Tabla 12 Flujo grama .....	29
Tabla 13 Equipo de cocina.....	33
Tabla 14 Herramientas y enseres .....	34
Tabla 15 Mobiliario y equipos de oficina .....	35
Tabla 16 Fuentes de los equipos (comedor de plásticos).....	35
Tabla 17 Fuentes de los equipos (microondas).....	36
Tabla 18 Fuentes de los equipos (refrigeradora).....	36
Tabla 19 Fuentes de los equipos (licuadora).....	37
Tabla 20 Fuentes de los equipos (cucharas grandes) .....	37
Tabla 21 Fuentes de los equipos (olla a presión) .....	38
Tabla 22 Instalaciones del negocio .....	40
Tabla 23 Remodelación del local.....	40
Tabla 24 Materia prima directa .....	41
Tabla 25 Materia prima indirecta.....	42
Tabla 26 Mano de obra .....	47
Tabla 27 Gastos de producción.....	47
Tabla 28 Ficha de cargo (Administrador).....	52
Tabla 29 Ficha de cargo (Mesero) .....	53
Tabla 30 Ficha de cargo (Cocinera).....	54

Tabla 31 ficha de cargo (Auxiliar de cocina).....	55
Tabla 32 Gastos preliminares.....	56
Tabla 33 Gastos pre operativos.....	56
Tabla 34 Fuentes de los equipo de oficina.....	57
Tabla 35 Gastos administrativos.....	58
Tabla 36 Inversión total.....	60
Tabla 37 Estructura.....	61
Tabla 38 Ingresos.....	62
Tabla 39 Egresos.....	63
Tabla 40 Costo.....	64
Tabla 41 Punto de equilibrio.....	66
Tabla 42 Flujo de caja.....	69
Tabla 43 Balance general proyectado.....	70
Tabla 44 Balance de apertura.....	71
Tabla 45 Estado de resultado proyectado.....	72
Tabla 46 Flujo de fondo.....	74

## 1. Introducción del tema y subtema

Años atrás las empresas se orientaban en administrar capital, trabajo y materia prima para ser eficientes; ahora en la actualidad, ante el paradigma de ser y mantenerse competitivos ante unos mercados cambiantes y exigentes, deben ofrecer productos y servicios de calidad para sus clientes. Pero para lograr ser esos oferentes confiables, deben incluir a los proveedores y a su Recurso Humano en este propósito. Y de acuerdo a la actual percepción de este recurso, como clientes internos de la empresa, las mismas igualmente, les prestan servicios de calidad, para satisfacer sus necesidades y expectativas en el ámbito social, económico y laboral de dichas empresas, para obtener, fomentar, preservar y elevar su satisfacción laboral, la cual se puede traducir en mejores desempeños, así como incrementos de la productividad.

Mediante el presente plan de negocio enfocado a un comedor típico “El Mesón de los Pueblos Blancos” es planteado como una opción práctica y alternativa para prestar un buen servicio de comidería nicaragüense a la comunidad, es una idea totalmente diferente al resto en donde el cliente tendrá la opción de montar y manipular los alimentos de su propio plato y así obtener una experiencia distinta de crear, imaginar y degustar el sazón nicaragüense.

También se pretende destacar el folklore y cultura de Nicaragua, a través del atuendo del personal (cotona y güipil), lo que dará distinción y creará expectativas de conocer el comedor, mediante exquisitos platos típicos de nuestro país, pensado que este plan de emprendimiento generará bienestar y desarrollo al sector turístico de Catarina, departamento de Masaya.

## 2. Justificación

La decisión de crear un plan de negocio de un comedor típico nicaragüense, en el cual brinde los servicios alimenticios, surge la idea del “El mesón de los pueblos blancos”. Como parte del desarrollo, investigativo que la universidad impulsa, de tal manera que promueve dicha acción para que los estudiantes sean capaces de la formulación y creación de micros, pequeñas y medianas empresas, que sean factibles y realizables.

Con la elaboración de este trabajo se llevará a cabo la aplicación de todos los conocimientos adquiridos durante los años de estudio arduo durante toda la carrera, con el fin de contribuir al desarrollo y crecimiento del país, abriendo paso a nuevas oportunidades de empleos en el municipio de Catarina, dando un buen uso a los factores a nuestro favor para impulso y conservación de las raíces culturales gastronómicas.

La realización de este diagnóstico base de emprendimiento, se ejecuta con el fin de que los principales beneficiarios sean turistas nacionales y extranjeros, con el disfrute de un excelente servicio, atención personalizada, y la oportunidad de satisfacer su paladar con comidas y bebidas nacionales a precios módicos, en un ambiente diferente donde se distinga la decoración típica y artesanal, disfrutar del clima de la zona y de los atractivo turísticos que le rodean por su ubicación en los pueblos blancos, Catarina.

### 3. Objetivos

#### 3.1. Objetivo general

Proponer un plan de emprendimiento para la micro empresa Comedor típico El Mesón de los Pueblos Blancos, ubicada en el municipio de Catarina, departamento Masaya, 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.
2. Estructurar un plan de producción para la micro empresa Comedor típico popular “El Mesón de los Pueblos Blancos”, 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 que administren a la micro empresa.
4. Establecer un plan financiero para la evaluación de la rentabilidad y viabilidad de la micro empresa Comedor típico “El Mesón de los Pueblos Blancos”.

## 4. Desarrollo del subtema.

### 4.1 Plan de Mercadotecnia

Para que el funcionamiento general de una empresa sea más efectivo, se requiere dividir la empresa por áreas, donde cada una tenga responsabilidades y tareas específicas a desarrollar, lo cual facilitara a los directivos identificar los recursos necesarios para emprender dichas acciones, el papel a seguir por cada empleado y la función de este para el seguimiento del plan, además de permitirte vigilar cada acción, así como los resultados de estas.

En el momento de combinar todas las actividades de las diferentes áreas, se obtendrá el producto o servicio a ofrecer. Los departamentos pueden trabajar de manera independiente, pero bajo un proceso y sin olvidar que cualquier acción tendrá repercusión en actividades de otros departamentos.

Por esta razón, en cada una de las áreas es necesario elaborar un plan donde se presente de forma detallada, clara y ordenada cada uno de los aspectos a cubrirse en un tiempo determinado para el logro de metas y objetivos. Todos los planes tendrán relación con los objetivos del plan general de la compañía, por lo que estos deberán ser coordinados en lo que respecta al área de marketing, el plan de estrategias en las decisiones de los administradores y mercadotecnitas para la creación de estrategias que ayudarán a alcanzar los objetivos de la compañía. En el caso de la empresa que cuenta con diferentes productos, marcas o negocios, deberán crear un plan de marketing diferente para cada uno de estos (Armstrong, 2008)

#### 4.1.1 Descripción de la innovación.

La idea acerca del plan de propuesta de negocio innovador consiste en el establecimiento de un comedor típico meramente de comida popular en los que se destacan platos tales como:

El Chanco con yuca, Vigorón, Baho y los asados de pollo, res y cerdo. Incluyendo como bebida el Cacao, Chía con tamarindo y Ensalada de fruta.

Ya que como nicaragüenses nuestra identidad ha adoptado ciertos cambios en la transculturización en los últimos años, de esta manera se pretende generar un servicio en donde se rescate la cultura y tradición nicaragüense siendo parte fundamental la apreciación y degustamiento del sazón nica. Se refiere así porque se pretende rescatar un servicio tradicional atractivo con una variedad de platillos donde se muestre la cultura nicaragüense, lo que nos hacen ser único e incomparables.

Así mismo el fin de la micro empresa es satisfacer las necesidades del segmento de mercado al que es dirigido; ofreciéndole un tipo de servicio original y diferente de primera instancia, con la opción del montaje de su propio plato por parte de los clientes y también el toque distintivo del atuendo folklórico con el que se le atenderá y decoración artesanal en el establecimiento, en donde la fusión es tradición y cultura, sin dejar que se nos escape la atención con calidez y la eficiencia como característica que se desea alcanzar cada día.

**El nombre del comedor será** “El Mesón de los Pueblos Blancos”, este nombre se eligió porque Catarina forma parte de la ruta de los pueblos blanco en un sentido más original y llamativo para el cliente, en el cual se trata de dar a conocer y posicionar la microempresa, cuyo objetivo principal es brindar servicio de comida tradicional nicaragüense, se pretende el nombre de mesón porque se considera el lugar donde las familias y amigos se reúnen para pasar un rato agradable. La imagen de nuestro establecimiento es diseñada con el fin de resaltar la tradición y cultura nicaragüense, dándole paso a nuestra idiosincrasia popular, generando un atractivo visual ante el turista y personal nacional.

**Logo y su significado:**



- ✚ El significado del logo representa lo tradicional y folklórico que nos hace ser nicaragüense y es un símbolo nacional ya que contiene la flor de Sacuanjoche.
- ✚ La jícara representa tradición ancestral precolombina de los nicaragüenses al servir las bebidas típicas.
- ✚ El maíz es la base de los alimentos en Nicaragua, asociados al característico sobrenombre nicaragüense de pinoleros.
- ✚ La hoja de chagiite, como elemento representativo de la cocina nicaragüense en el servir los alimentos típicos.
- ✚ La imagen es la identificación del comedor y los asados.

El promover el desarrollo y la diversificación de una oferta de turismo cultural, articulada, sustentable y que genere beneficios a las comunidades locales, es un desafío al que estamos todos convocados; Como estudiantes de la carrera hotelera ante una demanda existente de productos y servicios tanto por turistas nacionales y extranjeros, es por ello la idea de la propuesta del comedor para el aprovechamiento de la diversidad de platillos típicos populares de Nicaragua, de esta manera lograr que sea reconocida, e incluso contribuir a la conservación de nuestras costumbres tradicionalistas.

El equipo de trabajo realizó constantes visitas a los negocios y alrededores del municipio de Catarina dando como resultado, posibles oportunidades para la creación de una nueva idea innovadora, en el servicio de alimentación destacando por encima de todo lo tradicional, ya que se sabe que el municipio de Catarina ha crecido económicamente, posicionándose como un atractivo natural fuerte y centro de atracción para posibles clientes.

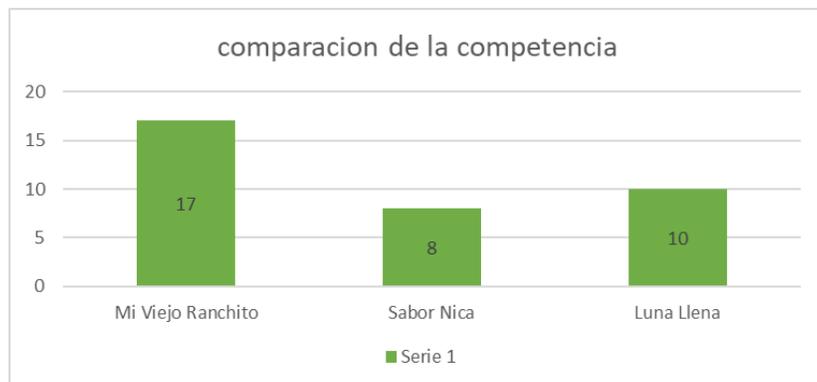
La elaboración de alimentos en el Comedor típico “El Mesón de los Pueblos Blancos”, será de un 100 % de alimentos frescos y de abundancia en la zona comercial, creando este elemento como uno de los principales ejes de la calidad y principalmente tomando en cuenta la preparación y presentación de los platillos.

Nicaragua por ser un país en subdesarrollo, en base a sus costumbres y modo de vida, es un país consumista y cada día se vuelve más vulnerable a la compra de comida chatarra, y derivadas, dando esto una oportunidad viable para el comedor típico, a que sea una opción nacional de poder disfrutar tanto del ambiente nica como de sus succulentas elaboraciones gastronómicas.

Los distintos platillos que se pretenden elaborar por el negocio, estarán comprometidos a saciar los gustos y preferencias de todos los consumidores que requieran el servicio de platillos básicos y bebidas para la alimentación con la sazón nica que nos caracteriza como nicaragienses.

#### 4.1.2 Comparación del producto con la competencia.

**Grafico 1 Competencia**



Se conoce que en el municipio de Catarina existen negocios, que ofrecen el mismo tipo de servicio de comideria y de restaurante; así lo podemos observar en la calle principal del municipio de Catarina. Dentro de las principales esta:

**Fuente: Equipo Investigativo**

Restaurante Mi Viejo Ranchito con un 17%, sabor nica 8%, luna llena 10%, de la demanda del visitante del municipio, que son la **competencia directa** y como **competencia indirecta** tenemos vendedores ambulantes localizados en el mirador de productos similares como: Enchiladas, tacos, quesillo, atoles, pupusas y significativos tramos que abran su atención esporádicamente.

**Tabla 1 Comparación de la competencia**

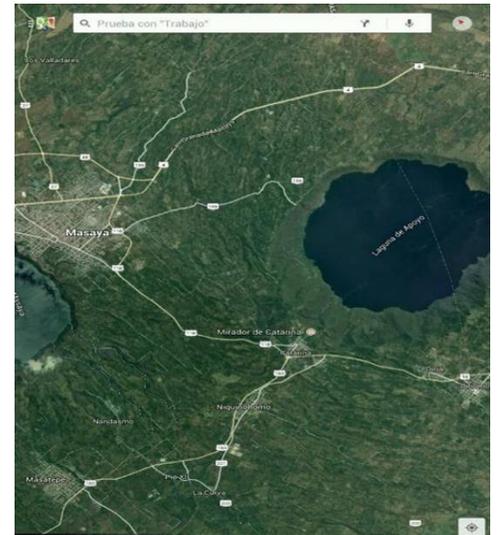
Competencia	Producto	Precio	Plaza	Promoción	Beneficio
<p><i>El Mesón de los Pueblos Blancos</i></p> 	Platillos típicos populares de calidad en carnes en sabor y sazón si como también bebidas nicas	Precios módicos y accesibles al alcance del cliente sin afectar la calidad del producto	Servicio mayormente demandado en el municipio por los visitantes Servicio nuevo en Catarina	Regalías por ser cliente del comedor El Mesón de los pueblos blancos. Descuentos.	Servicio de calidad. En un ambiente agradable con enfoque tradicional. - Atención personalizada. -precios bajos Promociones y regalías

<p><b>Rest. Mi viejo ranchito</b></p> 	<p>Diferentes servicios de comida a la carta y tradicional</p>	<p>Precios variados según políticas de la empresa.</p>	<p>Distintas partes de la región del pacífico.</p>	<p>Publicidad temporales Sábados folclóricos y montajes de eventos.</p>	<p>Satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes y en un ambiente campestre.</p>
<p><b>Comedor sabor nica</b></p> 	<p>Servicio corriente (comida casera)</p>	<p>Precio variable según el plato</p>	<p>Único en Catarina</p>	<p>Sirve desayuno, almuerzo, cenas, café y bebidas</p>	<p>abierto todos los fines de semana</p>
<p><b>Rest: Luna llena</b></p> 	<p>Servicio de comidas variadas</p>	<p>Precios variables</p>	<p>Única discoteca en Catarina</p>	<p>establecimiento nocturno</p>	<p>Abierto fines de semana.</p>

Fuente: Equipo Investigativo

### **Localización de la empresa:**

La micro empresa estará ubicada en la siguiente dirección de la iglesia católica central de Catarina 2 cuadras al este, se considera dicha ubicación más accesible por estar en la calle real de Catarina, que conduce al centro turístico siendo elemento importante para la captación del cliente.



**Fuente google map**

### **Macro localización**

Urbina (2006) también llamada macro zona, es el estudio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el plan de negocio determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes.

#### **Factores que influyen en la macro localización**

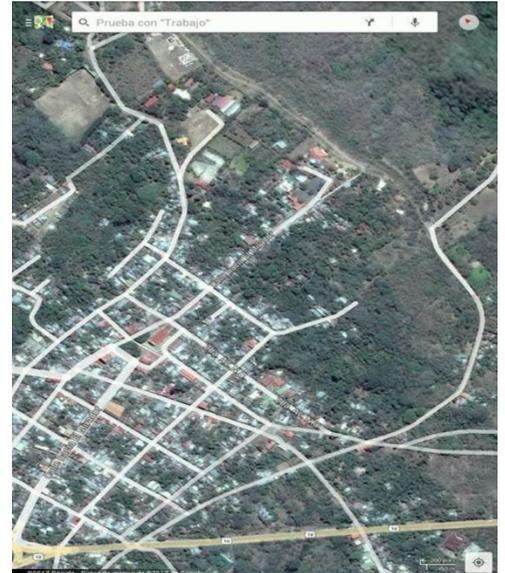
- ✚ **Accesibilidad del cliente:** "El Mesón de los Pueblos Blancos" es una microempresa enfocada en ofrecer un servicio de nivel en lo que respecta a calidad. Y excelente atención al cliente. Debido al municipio es muy concurrido en sentido de comercio además de ser una zona céntrica es visitada por turistas nacionales y extranjeros.
- ✚ **Disponibilidad de la materia prima.** este es un punto importante dentro de las necesidades básicas del negocio cabe señalar que Catarina es uno de los municipios agrícolas en donde se tiene al alcance relación directa con posibles proveedores, además de tener cerca pequeños puestos de mercado y mini supermercados sin olvidar el mercado departamental a escasos kilómetros de la municipalidad.
- ✚ **El tamaño de las instalaciones** se cuenta con una estructura adecuada para albergar la zona de comedor, caja y cocina, personal capacitado y una pequeña terraza.

### Micro localización:

Conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas y determinación de centros de desarrollo. Selección y delimitación precisa de las áreas también denominadas sitio en que se localizara la micro empresa “El Mesón de los Pueblos Blancos”

### Factores a evaluar

- ✚ **Local.** La microempresa El Mesón de los pueblos blancos se establecerá en propiedad alquilada donde se pagará un costo de arrendamiento mensualmente.



Fuente google map

- ✚ **Energía eléctrica.** El lugar donde se ubicará la microempresa cuenta con servicio de energía eléctrica con voltajes requeridos para funcionamiento de los equipos del Comedor.
- ✚ **Agua potable** existe disponibilidad de agua potable la cual es uno de los servicios de gran importancia para el establecimiento de la empresa.

### 4.1.3 Mercado/ Zona comercial.

El mercado que se va a acaparar será el municipio de Catarina y sus visitantes nacionales y extranjeros con el propósito de incursionar en el mercado de servicio de la localidad de Catarina. Con una propuesta diferente a lo provisto en ese lugar en donde se permita la aceptación de los clientes, para luego aumentar en instalación, recurso laboral y de servicio por consiguiente en un mercado altamente competitivo.

Por lo que fue preciso realizar un análisis de las características que posee el municipio.

- + Atractivo turístico potencial
- + Visitantes en masivos de turistas nacionales y extranjeros.
- + Existencia de transporte colectivo y selectivo.
- + Existencia de delegación policial para la tranquilidad del cliente.
- + Existencia de patrimonio cultural tangible e intangibles.

Por todo lo antes mencionados se ha tomado el municipio para el establecimiento del negocio en departamento de Masaya municipio de Catarina

### 4.1.3. Canal de distribución

El servicio de comedor popular se va a posicionar en municipio de Catarina donde se pretende tener un alcance directo con el consumidor.

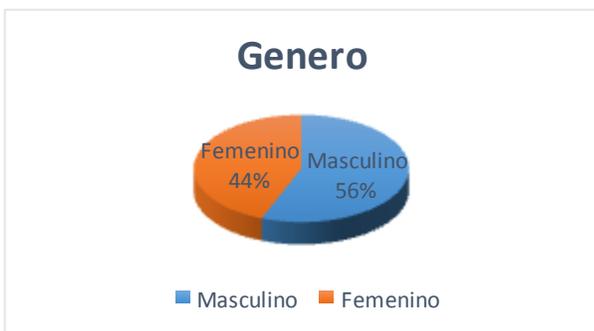


Considerando el número de clientes, la posición geográfica y la frecuencia con que demandan el servicio.

#### 4.1.4 Segmentación de mercado (clientes potenciales)

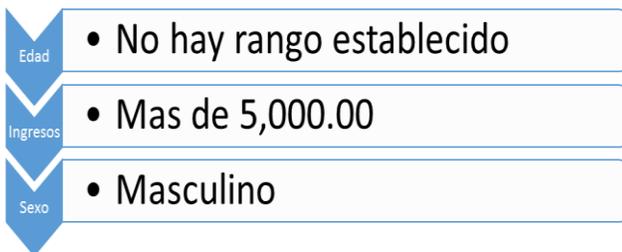
Mediante el sondeo al mercado geográfico de Catarina a partir de los datos obtenidos se definió los visitantes de Catarina como principales clientes, nacionales y extranjeros se ha determinado que los principales clientes del comedor típico serán todas aquellas personas que tengan el poder adquisitivo para consumir los productos que en el mismo se ofrezcan, sin ningún tipo de distinción siendo estos los pobladores del municipio, y en mayor auge las personas visitantes.

**Grafico 2 Género**



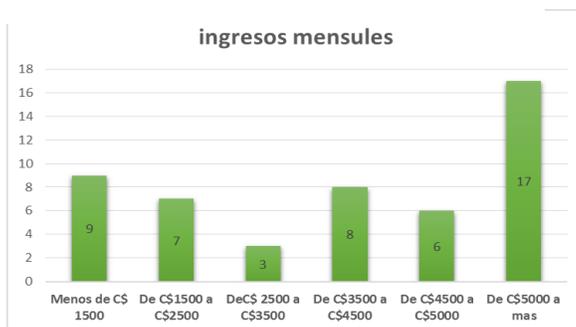
Como se puede observar según los datos adquiridos mediante la encuesta se puede decir que la mayoría de los encuestados corresponden al del sexo masculino dando en el primer lugar con un 56%, y el 44% eran femenino lo que significa que el género masculino prevalece más porque es el que toma la iniciativa para salir a conocer ambientes diferentes en unión de familias, amigos etc.

**Grafico 3 Edades establecidas**



De los visitantes encuestados en lo correspondiendo a edad no se tiene un rango establecido ya que este servicio está dirigido a todo aquel que tenga poder adquisitivo y lo desee comprar, por lo tanto, incursionar en un mercado

**Grafico 4 Ingresos mensuales**



potencial sin distinción de Edad.

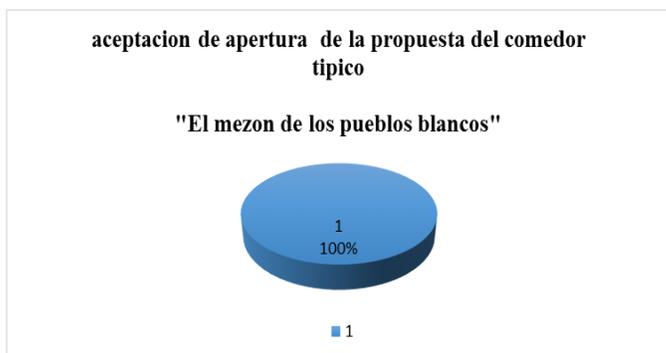
De acuerdo a las encuestas aplicadas en el análisis de mercado a los visitantes de Catarina (nacional y extranjero) se determinó un nivel económico estable.

**Fuente: Encuesta De Catarina**

#### 4.1.5 Demanda total.

(Fischer, 2011) “El Mesón de los Pueblos Blancos” la demanda se refiere a las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a posibles precios del mercado.

#### Grafico 5 Aceptación del comedor típico



La demanda total del comedor típico, está representada por la cantidad de visitantes nacionales y extranjeros de Catarina siendo un total de 636,848 habitantes según datos proporcionados por alcaldía de la localidad.

La demanda total del estudio, según los posibles clientes en resultados de la encuesta aplicada arrojaron el 100% lo que especifica la aceptación total de un nuevo negocio en Catarina, esto permite

identificar si tendrá éxito y por consiguiente estarán dispuestas a adquirir nuestro servicio con este dato se demuestra, que el comedor tendrá una buena aceptación por parte de los consumidores.

Para calcular la demanda real y la demanda insatisfecha, se hará uso de los siguientes datos:

DT: Demanda Total

DR: Demanda Real

DI: Demanda insatisfecha

DT: 636,848 (afluencia de turistas nacionales y extranjeros de mirador de Catarina.

DT: Demanda Total

DR: Demanda Real

DI: Demanda insatisfecha

DT: 636,848

**DR: DT x % aceptación del servicio**

DR: 636,848 x 100%

DR: 636,848

**DI: DR - % competencia (90%)**

**DI:** 636,848 x 90%

**DI:** 573,163 -57,316

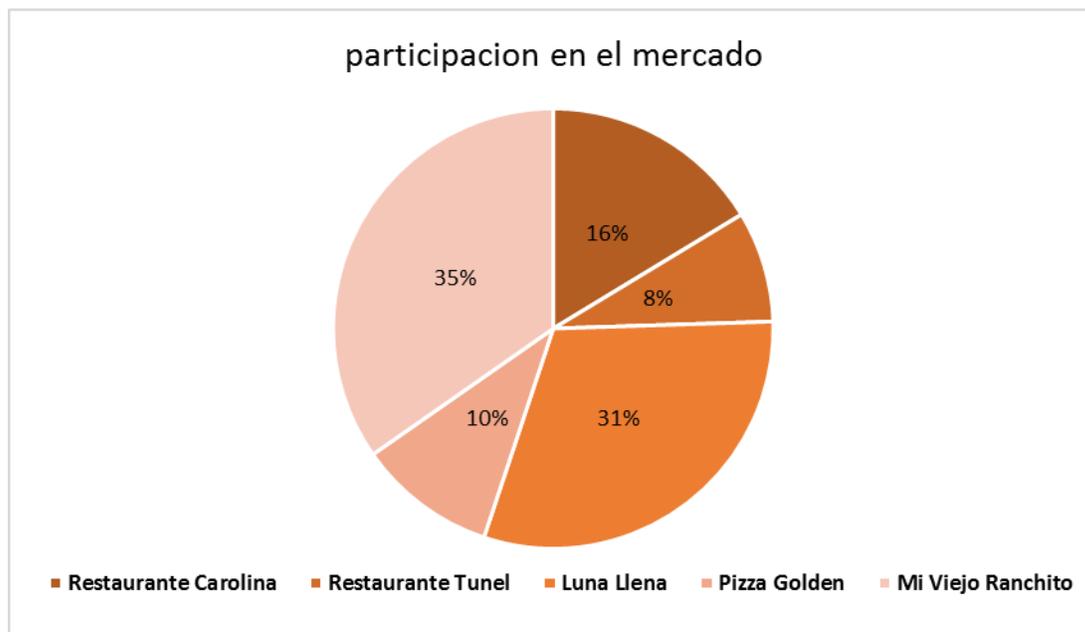
**DI:** 515,847 (Demanda insatisfecha que se debe cubrir)

La demanda a cubrir es el 10%, que respecta a 5,000 personas visitantes nacionales y extranjeros de Catarina, debido a que la entidad iniciará operaciones con poca participación en el mercado.

#### 4.1.6 Participación de mercado esperada.

La participación en el mercado es uno de los aspectos fundamentales del plan de negocio, ya que esta define el tamaño de la cobertura a la que el negocio atenderá, tomando en cuenta la estimación de ventas y el total de unidades vendidas y por tanto considerando la condición del surgimiento del negocio y el tamaño previsto, la cobertura del negocio atenderá el 10 % ya que somos una microempresa que va a iniciar con sus operaciones.

**Gráfico 6 Participación en el mercado**



**Fuente:** Equipo Investigativo

#### 4.1.7 Estrategia de mercado.

Estrategia de integración	Objetivos Específicos	Acción	Sub-acción	Responsable	Impacto	Nivel de aseguramiento	Costo C\$
Mercadología					Esperado	Recursos	Periodo Mensual y Anual
<b>PRODUCTO</b> <b>Estrategia de penetración ambiciosa</b>	Introducir al mercado con un servicio de calidad e innovador en relación a la competencia.	La elaboración de productos frescos que conserven el sabor y sazón de los platillos	Captación de los clientes mediante el servicio brindado y poder satisfacer sus gustos a través de la calidad que posean los platillos	Administrador	Motivar al cliente el deseo de comprar y consumir los platillos y bebidas para que con el paso del tiempo lograr aumentar la clientela y ventas.	Papel para los volantes, impresiones y computadora.	trimestral 150.00 1800.00
<b>PLAZA</b> <b>Estrategia de penetración ambiciosa</b>	Tener como primera instancia el trato de forma personal con el cliente al darle información del nuevo negocio al momento de la entrega de los volantes y a través de las redes. siendo de igual manera el atender en las instalaciones del comedor	Captar al cliente con tratos convencibles y diseños de publicidad cibernética en Facebook, Instagram, páginas amarillas, Whatsapp para brindar información.	Elaborar cuentas y recopilación de usuarios mediante la publicación de imágenes propias del lugar y del servicio a ofrecer.	Administrador	Poder de persuasión al cliente y poder llegar hasta ellos a que visiten el negocio y poder liderar el mercado.	Tiempo disponible fines de semana, computadora, internet, USB, datos	trimestral 200.00
<b>PRECIO</b> <b>Precios bajo de penetración</b>	Diseñar tarifas de precio competitivo en el servicio y conseguir una penetración de mercado rápida y eficaz	Diseñar oferta módica al alcance del cliente sin afectar la calidad del servicio	A través de pagos en efectivos	Administrador	Lograr una penetración en el mercado y preferencia del consumidor.		trimestral 70.00 a 100.00
<b>PROMOCION</b> <b>Estrategia de alta</b>	Incentivar a los clientes por medio de regalías (llaveros 50)	Los primeros 2 días de apertura se les obsequiara un llavero típico alas primeros clientes en llegar.	Compra de llaveros de típicos en forma de marimba con el nombre grabado del comedor	Administrador	Que se incentive la visita del consumidor al establecimiento y destacando a precios competitivos.	Recurso financiero, diseño y tiempo	Trimestral 300.00 3,600.00

<b>penetración</b>	Considerando el monto mínimo para cumplir con las expectativas de los clientes.	A los clientes se les obsequiará un postre (cajeta) meramente nica.	Cliente que hayan consumido una cantidad de 400 a más por mesa	Compra de cajetas por encargo.	Administrador	Reconocimiento y aprecio a nuestros clientes procurando así una clientela.	trimestral	200.00 2400.00
	Implementar distintas herramientas de publicidad para dar a conocer “el Mesón de los pueblos blancos”, con el fin de estimular las ventas y poder incrementar el tamaño y números de clientes.	Diseño de publicidad escrita a través de volantes y perifoneo serán puestas en puntos estratégicos de la calle central y sobre la carretera.	La reproducción de los volantes y redes sociales serán con colores vistosos y llamativos para la atracción del cliente que contendrán datos sobre el negocio apertura promoción y regalías etc.	Administrador	Informar a los clientes de la existencia y apertura del nuevo servicio que ofreceremos en el negocio	Imágenes ,computadoras ,programa de diseños utilización de transporte vehículos servicios bocinas ,recurso financiero, tiempo	Primer mes de incursionar en el mercado de servicios de comedor	500.00

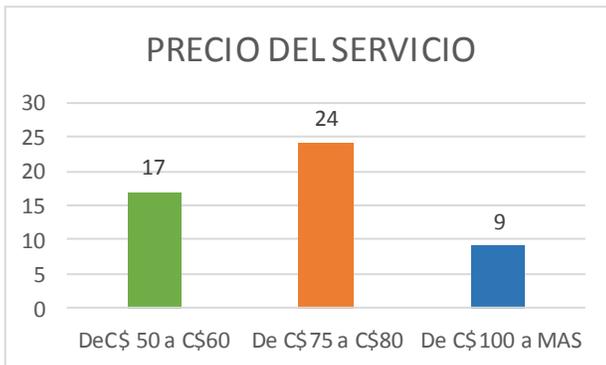
**Tabla 2 Plan estratégico de marketing**

**Fuente: Equipo Investigativo**

## Precio de Venta

Kotler (2008) menciona que el precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio.

**Grafico 7 Precio del servicio**



Según encuesta realizada en Catarina

Como se puede observar un 48% indicaron que el precio más sugerido por los clientes es el de 75 a 80 córdobas, un 34% de 50 a 60 córdobas y por último el 18% que es 100 a más. Lo que significa el precio sugerido debe oscilar entre C\$75 a 80 córdobas.

Los precios de venta unitarios se determinaron tomando en cuenta los resultados del estudio de

mercado.

**Fuente: Equipo Investigativo**

**Tabla 3 Ficha técnica (Baho)**

Nombres y logo del restaurante o comidería			
El Mesón de los Pueblos Blancos			
Ficha técnica de alimentos			
Preparada	Aprobado por Administrador		Fecha
Nombre del platillo	Descripción del platillo		Imagen del platillo
Baho	Platillo tradicional hecho con carne de res yuca plátano maduro, verde, cebolla y tomate		
Ingredientes principales	Detalle und/medida	Cantidad/porción	Costo
	Lb carne res cecina	5	C\$16
	Yuca	7	C\$0.35
	Plátano verde	6	C\$1.6
	Plátano maduro	6	C\$1.6
Ingredientes secundarios	Detalle und/medida	Cantidad	Costo
	Repollo	20	C\$2
	1Tomate	5	C\$1.25
	Lt Vinagre	10	C\$1
	Hojas de plátano	50	C\$1.43
	Condimentos		C\$5
	Cebolla	1	C\$2
<b>Costo total por unidad servida</b>			<b>C\$32.23</b>
<b>Margen de utilidad (100%)</b>			<b>C\$48</b>
<b>Precio de venta</b>			<b>C\$80</b>

Fuente: Equipo Investigativo

**Tabla 4 Ficha técnica (chancho con yuca)**

Nombres y logo del restaurante o comidera			
El Mesón de los Pueblos Blancos			
Ficha técnica de alimentos			
Preparada	Aprobado por		Fecha
Nombre del platillo	Descripción del platillo		Imagen del platillo
Chancho con yuca			
Ingredientes principales	Detalle und/medida	Cantidad /porciones	Costo
	3Yuca	3	C\$3.3
	Lomo de cerdo	8	C\$8.75
	Repollo	20	C\$2
Ingredientes secundarios	Detalle/und/medida	Cantidad	Costo
	Vinagre		C\$0.5
	Cebolla		C\$2
	Zanahoria		C\$3.3
	1cd Achiote		C\$1
	Condimento		C\$5
	1onzLimón	2	C\$5
<b>Costo total por unidad servida</b>			<b>C\$31</b>
<b>Margen de utilidad (100%)</b>			<b>C\$34</b>
<b>Precio de venta</b>			<b>C\$65</b>

Fuente: Equipo Investigativo

**Tabla 5 Ficha técnica (cacao con leche)**

Nombres y logo del restaurante o comidera			
El Mesón de los Pueblos Blancos			
Ficha técnica de alimentos			
Preparada	Aprobado por Administrador		Fecha
Nombre de la bebida	Descripción de la bebida		Imagen de la bebida
Cacao con leche			
Ingredientes principales	Detalle und/medida	Cantidad/porciones	Costo
	1lb de cacao	20	C\$2
	1Lt leche	10	C\$2
Ingredientes secundarios	Detalle und/medida	Cantidad	Costo
	3cda azúcar		C\$5.4
	Hielo		C\$2
<b>Costo total por unidad servida</b>			<b>C\$9.4</b>
<b>Margen de utilidad (100%)</b>			<b>C\$11</b>
<b>Precio de venta</b>			<b>C\$ 20</b>

**Fuente: Equipo Investigativo**

#### 4.1.8 Estimación de venta

##### Volumen físico de ventas

Debido a que el nivel de aceptación en 100% del servicio resultante del estudio de mercado en la población encuestada se estima vender un en el primer año de vida de la micro empresa y solo se va a operar de miércoles a lunes un total de 6 días.

**Tabla 6 Costo por servicio**

Descripción	precio de venta unitarios
Baho	C\$80
Vigorón	C\$65
Cerdo con yuca	C\$65
Pollo asado	C\$70
Carne asada	C\$70
Cerdo asado	C\$70
Bebidas	
Cacao	C\$20
Ensalada de fruta	C\$20
Chía con tamarindo	C\$20

**Fuente: Equipo Investigativo**

- ✚ Se establece la estimación de venta en los servicios diario en los que se venderán un aproximado de 60 a 70 platos

**Comedor típico El Mesón de los Pueblos Blancos**

**Cédula N° 1 Proyecciones de Ventas en Unidades Físicas**

**Año 2018**

<b>Descripción</b>	<b>Ene</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>May</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago.</b>	<b>Sep.</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Total</b>
<b>Baho</b>	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	<b>4800</b>
<b>Vigorón</b>	230	230	235	235	260	260	230	230	230	230	260	260	<b>2890</b>
<b>cerdo con yuca</b>	161	161	165	165	180	160	160	150	160	161	180	180	<b>1983</b>
<b>pollo asado</b>	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	<b>3600</b>
<b>carne asada</b>	130	104	105	106	106	106	130	130	130	130	120	130	<b>1427</b>
<b>cerdo asado</b>	114	110	110	106	110	110	110	110	110	110	110	130	<b>1340</b>
<b>cacao</b>	350	360	300	350	300	300	300	300	300	250	300	300	<b>3710</b>
<b>tamarindo con chía</b>	130	130	120	130	125	125	125	300	125	125	130	130	<b>1695</b>
<b>ensala de fruta</b>	300	250	250	300	300	280	300	300	300	250	300	300	<b>3430</b>
<b>Total</b>	<b>2115</b>	<b>2045</b>	<b>1985</b>	<b>2092</b>	<b>2081</b>	<b>2041</b>	<b>2055</b>	<b>2220</b>	<b>2055</b>	<b>1956</b>	<b>2100</b>	<b>2130</b>	<b>24875</b>

**Fuente: Equipo Investigativo**

**Comedor típico El Mesón de los Pueblos Blancos.**

**Cédula N° 2 Proyecciones de Ventas en Unidades Monetarias**

<b>Descripción</b>	<b>P. de Vta.</b>	<b>Ene</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>May</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago.</b>	<b>Sep.</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Total</b>
<b>Baho</b>	C\$ 80.0 0	C\$ 32,000.0 0	C\$ 32,000. 00	C\$ 32,000. 00	C\$ 32,000. 00	C\$ 32,000. 00	C\$ 32,000. 00	C\$ 32,000. 00	C\$ 32,000.0 0	C\$ 32,000.00	C\$ 32,000.00	C\$ 32,000.00	C\$ 32,000.00	C\$ 384,000.00
<b>Vigorón</b>	C\$ 65.0 0	C\$ 14,950.0 0	C\$ 14,950. 00	C\$ 15,275. 00	C\$ 15,275. 00	C\$ 16,900. 00	C\$ 16,900. 00	C\$ 14,950. 00	C\$ 14,950.0 0	C\$ 14,950.00	C\$ 14,950.00	C\$ 16,900.00	C\$ 16,900.00	C\$ 187,850.00
<b>Cerdo con yuca</b>	C\$ 65.0 0	C\$ 10,465.0 0	C\$ 10,465. 00	C\$ 10,725. 00	C\$ 10,725. 00	C\$ 11,700. 00	C\$ 10,400. 00	C\$ 10,400. 00	C\$ 9,750.00	C\$ 10,400.00	C\$ 10,465.00	C\$ 11,700.00	C\$ 11,700.00	C\$ 128,895.00
<b>Pollo asado</b>	C\$ 70.0 0	C\$ 21,000.0 0	C\$ 21,000. 00	C\$ 21,000. 00	C\$ 21,000. 00	C\$ 21,000. 00	C\$ 21,000. 00	C\$ 21,000. 00	C\$ 21,000.0 0	C\$ 21,000.00	C\$ 21,000.00	C\$ 21,000.00	C\$ 21,000.00	C\$ 252,000.00
<b>Carne asada</b>	C\$ 70.0 0	C\$ 9,100.00	C\$ 7,280.0 0	C\$ 7,350.0 0	C\$ 7,420.0 0	C\$ 7,420.0 0	C\$ 7,420.0 0	C\$ 9,100.0 0	C\$ 9,100.00	C\$ 9,100.00	C\$ 9,100.00	C\$ 8,400.00	C\$ 9,100.00	C\$ 99,890.00
<b>Cerdo asado</b>	C\$ 70.0 0	C\$ 7,980.00	C\$ 7,700.0 0	C\$ 7,700.0 0	C\$ 7,420.0 0	C\$ 7,700.0 0	C\$ 7,700.0 0	C\$ 7,700.0 0	C\$ 7,700.00	C\$ 7,700.00	C\$ 7,700.00	C\$ 7,700.00	C\$ 9,100.00	C\$ 93,800.00
<b>Cacao</b>	C\$ 20.0 0	C\$ 7,000.00	C\$ 7,200.0 0	C\$ 6,000.0 0	C\$ 7,000.0 0	C\$ 6,000.0 0	C\$ 6,000.0 0	C\$ 6,000.0 0	C\$ 6,000.00	C\$ 6,000.00	C\$ 5,000.00	C\$ 6,000.00	C\$ 6,000.00	C\$ 74,200.00
<b>Chia con tamarindo</b>	C\$ 20.0 0	C\$ 2,600.00	C\$ 2,600.0 0	C\$ 2,400.0 0	C\$ 2,600.0 0	C\$ 2,500.0 0	C\$ 2,500.0 0	C\$ 2,500.0 0	C\$ 6,000.00	C\$ 2,500.00	C\$ 2,500.00	C\$ 2,600.00	C\$ 2,600.00	C\$ 33,900.00
<b>Ensalada de fruta</b>	C\$ 20.0 0	C\$ 6,000.00	C\$ 5,000.0 0	C\$ 5,000.0 0	C\$ 6,000.0 0	C\$ 6,000.0 0	C\$ 5,600.0 0	C\$ 6,000.0 0	C\$ 6,000.00	C\$ 6,000.00	C\$ 5,000.00	C\$ 6,000.00	C\$ 6,000.00	C\$ 68,600.00
<b>Total</b>		<b>C\$ 111,095. 00</b>	<b>C\$ 108,195. 00</b>	<b>C\$ 107,450. 00</b>	<b>C\$ 109,440. 00</b>	<b>C\$ 111,220. 00</b>	<b>C\$ 109,520. 00</b>	<b>C\$ 109,650. 00</b>	<b>C\$ 112,500. 00</b>	<b>C\$ 109,650.0 0</b>	<b>C\$ 107,715.0 0</b>	<b>C\$ 112,300.0 0</b>	<b>C\$ 114,400.0 0</b>	<b>C\$ 1323,135.0 0</b>

#### 4.1.9 Presupuesto de mercadotecnia.

**Tabla 7 Presupuesto de promoción (trimestral)**

Actividad	Enero	Febrero	Marzo	Total
Impresiones de volantes a color	$50 * 3=150$	$70*5=350$	$50*3=150$	<b>1800,00</b>
Página en Facebook	Gratis	_____	_____	Gratis
Regalías (llaveros)	$20*15=300$	_____	$20*15=300$	<b>3,600.00</b>
Cajas	$10bandejitas*20=200$	_____	$10bandejitas*20=200$	<b>2,400.00</b>
<b>Total</b>	<b>650.00</b>			

**Fuente: Equipo Investigativo**

## 4.2 Plan de producción

### 4.2.1 El proceso de producción.

El desarrollo para la elaboración del servicio en el comedor típico Mesón de los Pueblos Blancos está conformado de 5 etapas estrechamente interrelacionadas, para la conversión de la materia prima, tomando en cuenta la intervención que se maneja de la mano de obra, el uso de utensilios, y tecnología para facilitar la obtención del servicio terminado.

Etapas:

#### 1. Primer etapa obtención y compra de materia prima.

Dentro de los proveedores con los que cuenta la micro empresa, están productores de percederos, hasta productos lácteos y comerciantes del mercados.

**Tabla 8 Proceso de la materia prima**

Actividades	Duración de la actividad	Estado de la materia prima
1-Realizar compras de productos percederos en el mercado Ernesto Fernández Masaya	60min	✓
2-Verificar el número de insumos	12min	✓
3-Verificación de facturas costo unitario y total.	10min	✓
5-Extensión de pago por la cantidad total	2min	✓
6-Dinero a entregar (tipo de moneda) fin del vínculo con proveedores.	1min	✓
7-Registro de ingreso de materiales al área de producción (inventario de materia prima)	2min	✓
Tiempo acumulado ente actividades	2 a 3min	✓
Sub tiempo total	1:35min	✓

En esta etapa se procede completar el siguiente formato y posteriormente se indica el uso.

#### 2. Segunda Etapa, selección de la materia prima.

De manera adecuada se realiza la selección de materia prima para la elaboración de los servicios de alimenticios, garantizando la calidad de los distintos platillos.

**Tabla 9 Segunda etapa proceso productivo**

Actividades	Duración de actividad.
1. Responsable de producción supervisara el estado de las legumbres	15min
2. Selección de frutas frescas, maduras y verdes si lo amerita.	10min
3. Almacenar frutas verdes para futuros incrementos de precios (plátanos, piñas, etc.).	8 min
4. Traslado de alimentos perecederos para la elaboración de alimentos.	12min
Sub tiempo total	45min

**Fuente: Equipo Investigativo**

### 3. Tercera etapa, preparación de materia prima.

Para empezar el proceso de condimentación de los tres tipos de carnes, (pollo, res, cerdo) inicialmente se procede a la selección de cortes y lavado de producto, para garantizar la calidad en el sabor y durabilidad, se procede a marinar la carne con un día de anticipación para los asados. En el caso de la preparación del baho igual se deja preparado con anticipación con las debidas porciones de sal, siempre tomando en cuenta la seguridad e higiene del personal a cargo de esto como lo exige la ley N<sup>a</sup> 618 de higiene y seguridad laboral art: 133.

Actividades	Tiempo
1. Revisar que los cortes estén correctamente proporcionados.	10min
2. Una vez revisada la materia prima, se procede a lavar con abundante agua para después ser condimentadas	20 min
3. Una vez condimentada verificar el nivel de sazónamiento junto o con las especias (ajo, sal, achote, chiltoma, cebolla, pimienta, etc.)	2min
Tiempo perdido entre actividades	3min
Sub tiempo total	35 min

**Fuente: Equipo Investigativo**

#### 4. Cuarta etapa, elaboración de refrescos

**Tabla 10 Cuarta etapa del proceso**

Actividades	Duración de las actividades
1. Lavar y descascarar las frutas necesarias para elaboración de los refrescos, luego extraer el sumo (jugo) de forma manual.	30min
2. previo al primer procedimiento se prosigue al licuado de las frutas para la preparación de refrescos (piña, sandía, papaya, melón).	25 min
3. Luego de ser la mezcla licuada se vierten cantidades a utilizar en la etapa del proceso productivo, referido a la mezcla de ingredientes; frutas, agua, azúcar, canela, al igual que regular el sabor.	15min
Tiempo perdido entre actividades	3min
Sub tiempo total	
	01:13min

**Fuente: Equipo Investigativo**

#### 5. Etapa colocación de jugos y alimentos en recipientes de asentamientos.

Esta etapa tiene como objetivo garantizar que los alimentos y bebidas una vez preparados conserven una textura uniforme y la calidad persista

**Tabla 11 Quinta etapa proceso**

Actividad	Duración de la actividad
1. Colocar la cantidad elaborada en recipientes de asentamiento.	10min
2. Mantener a temperatura ambiente hasta que vaya ser consumido.	25min
Tiempo perdido entre actividades	5min
Sub tiempo total	40min

**Fuente: Equipo Investigativo**

#### 4.2.2 Flujograma del proceso de producción del Comedor típico El Mesón de los Pueblos Blancos

Inicio / fin	Actividad	Documento	Decisión	Activo
				

**Tabla 12 Cursogramas**

Nº Etapas	Actividades.	1					Responsable	tiempo
						2		
1 Etapa Obtención y compra de materia prima.	1. Inicio Realizar compras de productos perecederos en el mercado Ernesto Fernández Masaya.						Responsable de administración.	60 min
	2. Verificar el número de insumos.							12 min
	3. Verificación de facturas costo unitario y total.							10 min
	4. Recibir el producto terminado.							5 min
	5. Extensión de pago por la cantidad total							2 min

	6. Dinero a entregar (tipo de moneda) fin del vínculo con proveedores.							1 min
	7. Registro de ingreso de materiales al área de producción (inventario de materia prima)							2 min
2 Etapa Selección de la materia prima	1. Responsable de producción supervisara el estado de las legumbres.						Responsable de producción.	15min
	2. Selección de frutas frescas, maduras y verdes si lo amerita.							10min
	3. Almacenar frutas verdes para futuros incrementos de precios (plátanos, piñas, etc.).							8 min
	4. Traslado de alimentos perecederos para la elaboración de alimentos.							12 min
3 Etapa Preparación de materia prima	1. Revisar que los cortes estén correctamente proporcionados.						Responsable de producción	10 min
	2. Una vez revisada la materia prima, se procede a lavar con abundante agua para después ser condimentadas							Responsable de cocina
	3. Revisar que los cortes estén correctamente proporcionados.							10min

<b>4 Etapa Elaboración del proceso productivo.</b>	1. Lavar y descascarar las frutas necesarias para elaboración de los refrescos, luego extraer el sumo (jugo) con un extractor.						Responsable de cocina	30 min
	2. previo al primer procedimiento se prosigue al licuado de las frutas para la preparación de refrescos (piña, arroz, sandía, papaya, melón).							25 min
	3. Luego de ser la mezcla licuada se vierten cantidades a utilizar en la etapa del proceso productivo, referido a la mezcla de ingredientes; frutas, agua, azúcar, canela, al igual que regular el sabor.							15 min
<b>5 Etapa Colocación de refrescos y alimentos en recipientes de asentamiento</b>	1. Colocar la cantidad elaborada en recipientes de asentamiento.						Responsable de cocina	10 min
							Total	4:09 Horas

Fuente: Equipo Investigativo

#### **4.2.2 Proveedores y condiciones de compra de los equipos.**

**La selección de proveedores se basará en 5 factores:**

1. Calidad de los productos.
2. Voluntad para trabajar de común acuerdo.
3. Capacidad Técnica.
4. Localización.
5. El precio.

Para poder lograr un sistema efectivo de compras se debe propiciar un ambiente en el que las relaciones no sean opuestas, sino unas relaciones en donde ambos se beneficien.

**Claves:**

- ❖ Que sea a largo plazo.
- ❖ Que sea de mutuo acuerdo.
- ❖ Que se tenga menos, pero mejores proveedores, ya que se trata de un proceso basado en la calidad.
- ❖ Que el proveedor comprenda su propio proceso y lo controle de tal modo que haga bien las cosas desde la primera vez.
- ❖ igualmente es necesario contar con normas de estándar de compras.

**Términos y condiciones de la compra de equipos.**

Los equipos de trabajo serán adquiridos por medio del pago al contado y se realizara una vez analizadas todas las condiciones que establezca el proveedor y de manera gradual procurando equipos de mayor importancia puesto que como etapa inicial al mercado no desea endeudarse con sus proveedores.

Es preciso aclarar que la adquisición de los activos necesarios se realizará de contado, por medio de las aportaciones de los socios.

### 4.2.3 Capital fijo y vida útil.

Se entiende por vida útil el tiempo durante el cual un activo poder ser utilizado, en donde se pueda generar ingresos. Toda micro empresa para poder dar inicio a sus operaciones y llevar a cabo los planes establecidos como los objetivos, se requiere de una serie de activos fijos los cuales como consecuencia de su uso se llegan a desgatar hasta un punto de quedar agotados completamente.

A continuación, se muestra una clasificación de los activos fijos que se requerirán para la apertura del negocio cuyo propósito es disponer de las herramientas necesarias para realizar el producto y servicio que espera ofrecer El Mesón de los Pueblos Blancos.

**Tabla 13 Equipo de cocina**

Cantidad	Concepto	Precio unitario	Costo total	Vida útil (años)	Depreciación anual	Depreciación mensual
5	Juegos de comedor (plásticos)	2,500.00	12,500.00	5	2,500.00	208.33
1	Refrigeradora	8,000.00	8,000.00	5	1,600.00	16.66
1	Microondas	1,000.00	1,000.00	5	200.00	33.33
1	Cocina Industrial de segunda mano	5,000.00	5,000.00	5	1,000.00	83.33
1	Licadora	500.00	500.00	5	100.00	8.33
<b>Total</b>			<b>C\$27,000.00</b>		<b>C\$ 5,400.00</b>	<b>C\$ 349.98</b>

Fuentes: Equipo Investigativo

**Tabla 14 Herramientas y Enseres**

<b>Herramientas y Enseres</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Concepto</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Costo total</b>
3	Pinzas	90.00	270.00
2	Cucharas grande	120.00	240.00
2	Perol	900.00	1,800.00
3	Set Cuchillos	33.00	100.00
50	Cubiertos	5.00	250.00
2	Coladores	50.00	100.00
2	Tabla de picar	100.00	200.00
1	Tajadero	80.00	80.00
2	Ollas de acero inoxidable	1,000.00	2,000.00
1	Bandeja	120.00	120.00
50	Platos (losas)	20.00	1,000.00
50	Vasos (vidrio)	40.00	2,000.00
5	Recipientes para bebidas	150.00	750.00
3	Panas plásticas grandes	90.00	270.00
2	Panas plásticas medianas	60.00	120.00
	Equipo de limpieza		350.00
<b>Total</b>			<b>C\$ 9,650.00</b>

**Fuente: Equipo Investigativo**

**Tabla 15 Mobiliario y equipos de oficina**

<b>Mobiliario y equipo de oficina</b>					
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>costo total</b>	<b>Año y vida útil</b>	<b>Depreciación anual</b>	<b>Depreciación mensual</b>
<b>Escritorio</b>	1	C\$1,000.00	5	200	16.66
<b>Silla</b>	1	C\$800.00	5	160.00	13.33
<b>Teléfono</b>	1	C\$300.00	5	60.00	5
<b>Computadora de segunda mano</b>	1	C\$4,000.00	5	800.00	66.66
<b>Total</b>		<b>C\$6,100.00</b>		<b>1,220.00</b>	<b>101.65</b>

**Fuente: Equipo Investigativo**

**Tabla 16 Fuentes de los equipos (comedor de plásticos)**

<b>“El Meson de los Pueblos Blancos”</b>		
<b>Datos del equipo</b>	<b>Datos del proveedor</b>	<b>Imagen de referencia</b>
<b>Nombre: Comedor de plásticos</b>	Nombre: Rotoplas	
<b>Numero requerido: 5 juegos</b>	<b>Dirección: Carretera a Masaya</b>	
<b>Descripción del equipo: Mobiliario básico para la comodidad de los clientes.</b>	Teléfono: 8966 6956	

**Fuente: Equipo Investigativo**

**Tabla 17 Fuentes de los equipos (microondas)**

“El Meson de los Pueblos Blancos”		
Datos del equipo	Datos del proveedor	Imagen de referencia
<b>Nombre: Microondas (Samsung)</b>	Nombre: Tropigas Masaya	
<b>Numero requerido: 2</b>	Dirección: Policía Nacional 1 1/2c Este Masaya, Nicaragua	
<b>Descripción: mantener los platillos calientes</b>	Tel: (505) 25223475	

**Fuentes: Equipo Investigativo**

**Tabla 18 Fuentes de los equipos (refrigeradora)**

“El Meson de los Pueblos Blancos”		
Datos del equipo	Datos del proveedor	Imagen de referencia
<b>Nombre: Refrigeradora (atlas)</b>	Nombre: Tropigas Masaya	
<b>Numero requerido:1</b>	Dirección: Policía Nacional 1 1/2c Este Masaya, Nicaragua	
<b>Descripción del equipo: Equipo necesario para mantener los productos en buen estado</b>	Tel: (505) 25223475	

**Fuente: Equipo Investigativo**

**Tabla 19 Fuentes de los equipos (licuadora)**

“El Meson de los Pueblos Blancos”		
Datos del equipo	Datos del proveedor	Imagen de referencia
<b>Nombre: Licuadora (oster)</b>	Nombre: Tropigas Masaya	
<b>Numero requerido: 1</b>	Dirección: Policía Nacional 1 1/2c Este Masaya, Nicaragua	
<b>Descripción: equipo necesario para la preparación de las bebidas.</b>	Tel: (505) 25223475	

**Fuente: Equipo Investigativo**

**Tabla 20 fuentes de los equipos (cucharas grandes)**

“El Meson de los Pueblos Blancos”		
Datos del equipo:	Datos del proveedor	Imagen requerida
<b>Nombre: cucharas grandes</b>	Nombre: María Espinoza rodríguez	
<b>Numero requerido: 2</b>	Dirección: Mercado municipal de Masaya	
<b>Descripción: utensilio para la manipulación de todos los alimentos.</b>	Teléfono: 2225-8906	

**Fuente: Equipo Investigativo**

**Tabla 21 Fuentes de los equipos (olla a presión)**

<b>“El Meson de los Pueblos Blancos”</b>		
<b>Datos del equipo</b>	<b>Datos del proveedor</b>	<b>Imagen requerida</b>
<b>Nombre: olla a presión</b>	Nombre: María Espinoza Rodríguez	
<b>Numero requerido: 1</b>	Dirección: mercado municipal de Masaya	
<b>Descripción: preparación de alimentos</b>	Teléfono: 2225-8906	

**Fuente: Equipo Investigativo**

#### **4.2.4 Capacidad planificada.**

##### **Capacidad de programación productiva de la micro empresa comedor típico**

La capacidad productiva de la microempresa comedor típico “El Mesón delos Pueblos Blancos” se verá incrementando por factores económicos favorables, pero principalmente por el mercado demandante, estimando un crecimiento en capacidad productiva del 2% anual para los años 1, 2 y 3.

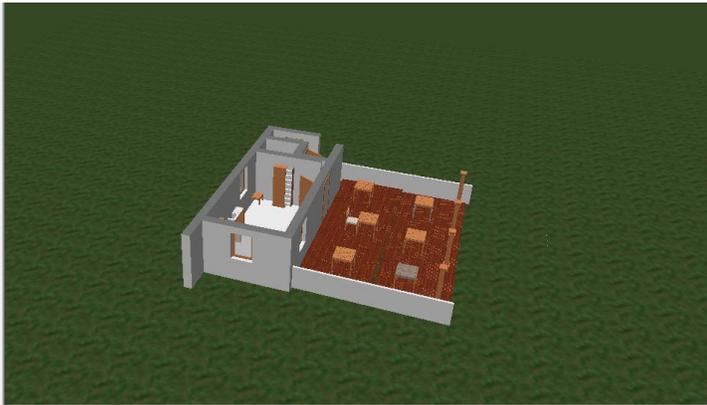
##### **Capacidad de programación productiva de la micro empresa comedor típico “El Mesón delos Pueblos Blancos”**

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<b>Servicios</b>	25%	25.5%	26%

#### 4.2.5 Ubicación y distribución física de la empresa



**Vista frontal del negocio Comedor típico Meson de los Pueblos Blancos**



**Área a de cocina**

**Fuente: Equipo Investigativo**

El área del establecimiento presta las condiciones adecuadas de trabajo y las distribuciones convenientes para la realización de las respectivas actividades, por lo tanto, se muestra el plano del local para una mayor comprensión e interpretación.

**Tabla 22 instalaciones del negocio**

N°	Área
1	Administración
2	Producción (cocina )
3	Ventas ( caja o recepción )
4	Salón de atención al cliente
5	Baños

El área de administración contará con las medidas de 2 mts de ancho y de largo x 3 mts donde estará de frente al área de atención al cliente.

La segunda área es de producción la que contará con las medidas de 4 mts de ancho por 4 mts de largo, en esta área se realiza todo el proceso de elaboración de servicios alimenticios desde el ingreso de la materia prima hasta el producto terminado, esta área dispondrá de un extinguidor para la prevención de accidentes brindando así buenas condiciones de seguridad laboral, así como un pequeño botiquín de primeros auxilios.

El área de ventas que está en contacto con el área de producción y el salón de atención al cliente, el cual cuenta con una capacidad para 20 personas.

**Presupuesto de inversión.**

La inversión inicial que se realizará correspondiente a la ejecución del plan de negocio considerando como se va distribuir los recursos financieros.

En el proceso de inversión se realizó la estimación de los costos que incurren la instalación del local, tomando en cuenta el recurso humano, recursos materiales y los recursos financieros.

**Tabla 23 remodelación del local**

Costos de instalación				
Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Total
Pintura base	1 galón *280=280	_____	_____	840.00
Brochas	4*100=400	_____	_____	1,200.00

Rodos	2*120=240	_____	_____	720.00
Mano de obra	1*300=120	_____	_____	360.00
<b>Total</b>	<b>1,040.00</b>	_____	_____	<b>3,120.00</b>

**Fuente: Equipo Investigativo**

### **Diseño de la planta.**

Por motivos de las condiciones que tiene el módulo, los únicos cambios que deben realizarse es arreglar en exterior, presentación y fachada del negocio plasmar el rótulo y logo de comedor típico El Mesón de los Pueblos Blancos.

### **4.2.6 Materia prima necesaria, su costo y disponibilidad.**

Para la elaboración de los diferentes tipos de servicios alimenticios en el comedor típico Mesón de los Pueblos Blancos, se cuenta con proveedores que los abastecen desde el mercado Ernesto Fernández de la ciudad de Masaya ya que la mayoría de los recursos se obtienen de manera directa, el mercado es el principal proveedor de verduras y hortalizas de calidad, de otra manera obteniendo los productos perecederos, como también distribuidora de Carnes San Martín de mataderos legalizado y de buena calidad registrados por la salubridad local.

**Tabla 24 Materia prima directa**

Materia prima directa	Costo por unidades y libras	Disponibilidad
Carne de res	C\$90	Carnes san Martín
Carne de cerdo	C\$80	Carnes san Martín
Carne de pollo	C\$45	Carnes san Martín
Arroz	C\$13	Mercado municipal Masaya
Frijoles	C\$16	Mercado municipal Masaya
Plátanos	C\$4	Mercado municipal Masaya
Chile	C\$20	Mercado municipal Masaya
Piña	C\$15	Mercado municipal Masaya
Chilla	C\$20	Mercado municipal Masaya
Tamarindo	C\$12	Mercado municipal Masaya

Leche	C\$23	PARMALAT
Cacao	C\$45	Mercado municipal Masaya
Sal	C\$3	Mercado municipal Masaya
Yuca	C\$3	Mercado municipal Masaya
Papaya	C\$20	Mercado municipal Masaya
Naranja	C\$15	Mercado municipal Masaya
Melón	C\$15	Mercado municipal Masaya
Plátano maduro	C\$3	Mercado municipal Masaya
Chicharon	C\$110	Mercado municipal Masaya
Chilla	C\$10	Mercado municipal Masaya

**Tabla 25 Materia prima indirecta**

Material prima indirecta	Costo Unitario c/u	Mercado municipal Masaya
Aceite	C\$37	Mercado municipal Masaya
Tomate	C\$20	Mercado municipal Masaya
Cebolla	C\$15	Mercado municipal Masaya
Chiltoma	C\$40	Mercado municipal Masaya
Sal	C\$3	Mercado municipal Masaya
Ajo	C\$20	Mercado municipal Masaya
Azúcar	C\$12	Mercado municipal Masaya
Canela	C\$25	Mercado municipal Masaya
Gas	C\$280	Tropigas
Servilletas	C\$ 20	Mercado municipal Masaya
Platos	C\$40	Mercado oriental
Vasos	C\$20	Mercado oriental
Tenedores	C\$15	Mercado municipal Masaya
Cuchillos	C\$15	Mercado municipal Masaya
Servilletas	C\$20	Mercado municipal Masaya
Chileros	C\$10	Mercado municipal Masaya

**Fuente:EquipoInvestigativo**

**Comedor Típico Mesón de los Pueblos Blancos**

**Cédula N° 4 Proyecciones de Compra de Materia Prima Directa (Unidades Físicas)**

Descripción	UND/MED	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago.	Sep.	Oct	Nov	Dic	Total
<b>Carne de res</b>	libras	100	100	100	100	120	100	100	80	100	90	110	110	1210
<b>Carne de cerdo</b>	libras	100	100	101	112	102	100	100	80	90	80	100	110	<b>1175</b>
<b>Carne de pollo</b>	libras	90	95	95	95	96	95	95	90	90	80	95	97	<b>1113</b>
<b>Arroz</b>	libras	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	<b>600</b>
<b>Frijoles</b>	libras	39	39	39	52	52	39	39	32	40	32	39	50	<b>492</b>
<b>Plátanos</b>	unidades	520	520	500	520	520	520	500	520	400	520	520	525	<b>6085</b>
<b>Chile</b>	libras	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	<b>15</b>
<b>Piña</b>	unidades	70	72	50	72	73	70	60	60	50	60	70	70	<b>777</b>
<b>Chilla</b>	media libra	10	9	10	5	5	5	5	6	6	5	6	6	<b>78</b>
<b>Tamarindo</b>	masas	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	<b>936</b>
<b>Leche</b>	litros	100	100	90	90	90	90	96	90	96	90	95	95	<b>1122</b>
<b>Cacao</b>	libra	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	<b>312</b>
<b>Papaya</b>	unidad	10	10	10	10	10	10	10	10	11	10	12	13	126
<b>Naranja</b>	docena	4	5	4	4	4	2	2	1	2	1	2	3	34
<b>Melón</b>	unidad	15	10	13	15	10	5	5	5	4	8	10	10	110
<b>Plátano maduro</b>	unidad	400	300	250	300	250	300	250	300	250	300	250	250	3400
<b>Chicharon</b>	libras	26	26	20	26	20	20	20	20	20	26	20	26	270
<b>Yuca</b>	unidades	800	800	805	900	800	700	800	800	700	800	855	900	<b>9660</b>
<b>Total</b>		<b>2440</b>	<b>2342</b>	<b>2242</b>	<b>2456</b>	<b>2307</b>	<b>2211</b>	<b>2237</b>	<b>2250</b>	<b>2014</b>	<b>2257</b>	<b>2339</b>	<b>2420</b>	<b>27515</b>

Fuente: Equipo Investigativo

**Comedor El Mesón de los Pueblos Blancos**

**Cédula N° 5 Proyecciones de Compra de Materia Prima Directa (Unidades Monetarias)**

Descripción	Costo Unitario	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago.	sep.	Oct	Nov	Dic	Total
<b>Carne de res</b>	C\$ 85.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 10,200.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 6,800.00	C\$ 8,500.00	C\$ 7,650.00	C\$ 9,350.00	C\$ 9,350.00	<b>C\$ 102,850.00</b>
<b>Carne de cerdo</b>	C\$ 80.00	C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00	C\$ 8,080.00	C\$ 8,960.00	C\$ 8,160.00	C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00	C\$ 6,400.00	C\$ 7,200.00	C\$ 6,400.00	C\$ 8,000.00	C\$ 8,800.00	<b>C\$ 94,000.00</b>
<b>Carne de pollo</b>	C\$ 37.00	C\$ 3,330.00	C\$ 3,515.00	C\$ 3,515.00	C\$ 3,515.00	C\$ 3,552.00	C\$ 3,515.00	C\$ 3,515.00	C\$ 3,330.00	C\$ 3,330.00	C\$ 2,960.00	C\$ 3,515.00	C\$ 3,589.00	<b>C\$ 41,181.00</b>
<b>Arroz</b>	C\$ 13.00	C\$ 650.00	C\$ 650.00	C\$ 650.00	C\$ 650.00	C\$ 650.00	C\$ 650.00	C\$ 650.00	C\$ 650.00	<b>C\$ 7,800.00</b>				
<b>Frijoles</b>	C\$ 16.00	C\$ 624.00	C\$ 624.00	C\$ 624.00	C\$ 832.00	C\$ 832.00	C\$ 624.00	C\$ 624.00	C\$ 512.00	C\$ 640.00	C\$ 512.00	C\$ 624.00	C\$ 800.00	<b>C\$ 7,872.00</b>
<b>Plátanos</b>	C\$ 3.00	C\$ 1,560.00	C\$ 1,560.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,560.00	C\$ 1,560.00	C\$ 1,560.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,560.00	C\$ 1,200.00	C\$ 1,560.00	C\$ 1,560.00	C\$ 1,575.00	<b>C\$ 18,255.00</b>
<b>Chile</b>	C\$ 10.00	C\$ 20.00	C\$ 20.00	C\$ 10.00	C\$ 10.00	C\$ 10.00	C\$ 10.00	C\$ 10.00	C\$ 20.00	C\$ 10.00	C\$ 10.00	C\$ 10.00	C\$ 10.00	<b>C\$ 150.00</b>
<b>Piña</b>	C\$ 10.00	C\$ 700.00	C\$ 720.00	C\$ 500.00	C\$ 720.00	C\$ 730.00	C\$ 700.00	C\$ 600.00	C\$ 600.00	C\$ 500.00	C\$ 600.00	C\$ 700.00	C\$ 700.00	<b>C\$ 7,770.00</b>
<b>Chilla</b>	C\$ 10.00	C\$ 100.00	C\$ 90.00	C\$ 100.00	C\$ 50.00	C\$ 50.00	C\$ 50.00	C\$ 50.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 50.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	<b>C\$ 780.00</b>
<b>Tamarindo</b>	C\$ 10.00	C\$ 780.00	C\$ 780.00	C\$ 780.00	C\$ 780.00	C\$ 780.00	C\$ 780.00	C\$ 780.00	C\$ 780.00	<b>C\$ 9,360.00</b>				
<b>Leche</b>	C\$ 23.00	C\$ 2,300.00	C\$ 2,300.00	C\$ 2,070.00	C\$ 2,070.00	C\$ 2,070.00	C\$ 2,070.00	C\$ 2,208.00	C\$ 2,070.00	C\$ 2,208.00	C\$ 2,070.00	C\$ 2,185.00	C\$ 2,185.00	<b>C\$ 25,806.00</b>
<b>Cacao</b>	C\$ 35.00	C\$ 910.00	C\$ 910.00	C\$ 910.00	C\$ 910.00	C\$ 910.00	C\$ 910.00	C\$ 910.00	C\$ 910.00	<b>C\$ 10,920.00</b>				
<b>Papaya</b>	C\$ 20.00	C\$ 200.00	C\$ 200.00	C\$ 200.00	C\$ 200.00	C\$ 220.00	C\$ 200.00	C\$ 240.00	C\$ 260.00	<b>C\$ 2,520.00</b>				
<b>Naranja</b>	C\$ 15.00	C\$ 60.00	C\$ 75.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 15.00	C\$ 30.00	C\$ 15.00	C\$ 30.00	C\$ 45.00	<b>C\$ 510.00</b>
<b>Melón</b>	C\$ 15.00	C\$ 225.00	C\$ 150.00	C\$ 195.00	C\$ 225.00	C\$ 150.00	C\$ 75.00	C\$ 75.00	C\$ 75.00	C\$ 60.00	C\$ 120.00	C\$ 150.00	C\$ 150.00	<b>C\$ 1,650.00</b>
<b>Plátano maduro</b>	C\$ 3.00	C\$ 1,200.00	C\$ 900.00	C\$ 750.00	C\$ 900.00	C\$ 750.00	C\$ 900.00	C\$ 750.00	C\$ 900.00	C\$ 750.00	C\$ 900.00	C\$ 750.00	C\$ 750.00	<b>C\$ 10,200.00</b>
<b>Chicharon</b>	C\$ 110.00	C\$ 2,860.00	C\$ 2,860.00	C\$ 2,200.00	C\$ 2,860.00	C\$ 2,200.00	C\$ 2,200.00	C\$ 2,200.00	C\$ 2,200.00	C\$ 2,200.00	C\$ 2,860.00	C\$ 2,200.00	C\$ 2,860.00	<b>C\$ 29,700.00</b>

<b>Yuca</b>	C\$ 2.50	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,012.50	C\$ 2,250.00	C\$ 2,000.00	C\$ 1,750.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 1,750.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,137.50	C\$ 2,250.00	<b>C\$ 24,150.00</b>
<b>Total</b>		<b>C\$ 34,019.00</b>	<b>C\$ 33,854.00</b>	<b>C\$ 32,656.50</b>	<b>C\$ 35,052.00</b>	<b>C\$ 34,864.00</b>	<b>C\$ 32,524.00</b>	<b>C\$ 32,602.00</b>	<b>C\$ 29,082.00</b>	<b>C\$ 30,998.00</b>	<b>C\$ 30,247.00</b>	<b>C\$ 33,851.50</b>	<b>C\$ 35,724.00</b>	<b>C\$ 395,474.00</b>

<b>Comedor El Mesón De Los Pueblos Blancos</b>														
<b>Cédula N° 6 Proyecciones de Compra de Materiales Indirectos (Unidades Físicas)</b>														
<b>Descripción</b>	<b>UND/MED</b>	<b>Ene</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>May</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago.</b>	<b>sep.</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Total</b>
<b>Aceite</b>	litro	52	52	52	65	65	52	52	53	53	53	55	55	<b>659</b>
<b>Tomate</b>	libra	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	<b>312</b>
<b>Cebolla</b>	libra	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	<b>468</b>
<b>Chiltoma</b>	libra	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	<b>312</b>
<b>Sal</b>	libra	26	22	23	26	25	22	25	22	24	22	27	26	<b>290</b>
<b>Ajo</b>	mayas	25	22	26	25	22	25	22	24	23	23	23	25	<b>285</b>
<b>Azúcar</b>	libras	234	234	234	234	234	234	234	234	234	234	234	234	<b>2808</b>
<b>Canela</b>	libra	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	<b>156</b>
<b>Gas</b>	libra	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	<b>24</b>
<b>Servilleta</b>	Paquete	4	4	5	4	3	3	3	4	3	4	4	5	<b>46</b>
<b>Repollo</b>	unidades	26	26	23	27	26	25	26	22	25	26	25	26	<b>303</b>
<b>Jabón de trasto</b>	unidades	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	<b>41</b>
<b>Papel higiénico</b>	unidades	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	5	<b>46</b>
<b>Total</b>		<b>480</b>	<b>473</b>	<b>477</b>	<b>494</b>	<b>488</b>	<b>474</b>	<b>474</b>	<b>473</b>	<b>475</b>	<b>475</b>	<b>481</b>	<b>486</b>	<b>5,750</b>

**Comedor El Mesón de los pueblos blancos**

**Cédula N° 7 Proyecciones de Compra de Materia Prima indirecta (Unidades Monetarias)**

<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Ene</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>May</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago.</b>	<b>sep.</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Total</b>
<b>Aceite</b>	C\$ 37.00	C\$ 1,924.00	C\$ 1,924.00	C\$ 1,924.00	C\$ 2,405.00	C\$ 2,405.00	C\$ 1,924.00	C\$ 1,924.00	C\$ 1,961.00	C\$ 1,961.00	C\$ 1,961.00	C\$ 2,035.00	C\$ 2,035.00	C\$ 24,383.00
<b>Tomate</b>	C\$ 15.00	C\$ 390.00	C\$ 390.00	C\$ 390.00	C\$ 390.00	C\$ 520.00	C\$ 390.00	C\$ 4,810.00						
<b>Cebolla</b>	C\$ 15.00	C\$ 585.00	C\$ 7,020.00											
<b>Chiltoma</b>	C\$ 20.00	C\$ 520.00	C\$ 6,240.00											
<b>Sal</b>	C\$ 3.00	C\$ 78.00	C\$ 66.00	C\$ 69.00	C\$ 78.00	C\$ 75.00	C\$ 66.00	C\$ 75.00	C\$ 66.00	C\$ 72.00	C\$ 66.00	C\$ 81.00	C\$ 78.00	C\$ 870.00
<b>Ajo</b>	C\$ 10.00	C\$ 250.00	C\$ 220.00	C\$ 260.00	C\$ 250.00	C\$ 220.00	C\$ 250.00	C\$ 220.00	C\$ 240.00	C\$ 230.00	C\$ 230.00	C\$ 230.00	C\$ 250.00	C\$ 2,850.00
<b>Azúcar</b>	C\$ 11.00	C\$ 2,574.00	C\$ 30,888.00											
<b>Canela</b>	C\$ 10.00	C\$ 130.00	C\$ 1,560.00											
<b>Servilleta</b>	C\$ 12.00	C\$ 48.00	C\$ 48.00	C\$ 60.00	C\$ 48.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 36.00	C\$ 48.00	C\$ 36.00	C\$ 48.00	C\$ 48.00	C\$ 60.00	C\$ 552.00
<b>Repollo</b>	C\$ 30.00	C\$ 780.00	C\$ 780.00	C\$ 690.00	C\$ 810.00	C\$ 90.00	C\$ 750.00	C\$ 780.00	C\$ 660.00	C\$ 750.00	C\$ 780.00	C\$ 750.00	C\$ 780.00	C\$ 8,400.00
<b>Jabón de trastos</b>	C\$ 17.00	C\$ 442.00	C\$ 51.00	C\$ 68.00	C\$ 51.00	C\$ 68.00	C\$ 51.00	C\$ 51.00	C\$ 68.00	C\$ 51.00	C\$ 68.00	C\$ 51.00	C\$ 68.00	C\$ 1,088.00
<b>Papel higiénico</b>	C\$ 22.00	C\$ 88.00	C\$ 88.00	C\$ 88.00	C\$ 88.00	C\$ 66.00	C\$ 88.00	C\$ 66.00	C\$ 88.00	C\$ 88.00	C\$ 66.00	C\$ 88.00	C\$ 110.00	C\$ 1,012.00
<b>Gas</b>	C\$ 280.00	C\$ 560.00	C\$ 6,720.00											
<b>Total</b>		<b>C\$ 8,369.00</b>	<b>C\$ 7,936.00</b>	<b>C\$ 7,918.00</b>	<b>C\$ 8,489.00</b>	<b>C\$ 7,849.00</b>	<b>C\$ 7,924.00</b>	<b>C\$ 7,911.00</b>	<b>C\$ 7,890.00</b>	<b>C\$ 7,947.00</b>	<b>C\$ 7,978.00</b>	<b>C\$ 8,042.00</b>	<b>C\$ 8,140.00</b>	<b>C\$ 96,393.00</b>

#### 4.2.7 Mano de obra, su costo y disponibilidad.

Tabla 26 Mano de obra

Primer Mes	Salario mensual	Salario anual
<b>Descripción</b>		
<b>Pago a la cocinera</b>	C\$4,054.76	C\$48,657.12
<b>Auxiliar de cocina</b>	C\$4,054.76	C\$48,657.12
<b>Mesero</b>	C\$4,054.76	C\$48,657.12

Fuente: Equipo Investigativo

En la descripción del equipo de trabajo laborarán los 7 días de la semana y tendrán un día de descanso que será los días martes

#### 4.2.8 Gastos generales de producción.

Tabla 27 Gastos de producción

Gastos	Básicos	
Descripción	Mensual	Anual
<b>2 Gas</b>	C\$ 560	C\$ 6,720.00
<b>Total</b>	C\$560	C\$6,720.00

Fuente: Equipo Investigativo

### 4.3 Plan de organización y gestión

Según (koontz, 2007) la organización “Es el arreglo de las funciones que se estiman necesarias para lograr un objetivo y una indicación de la responsabilidad asignada a las personas que tienen a su cargo la ejecución de las funciones respectivas.

#### 4.3.1 Marco legal (forma jurídica).

Artículo 3. Clasificación de las MIPYME. Se clasificarán como micro, pequeña y mediana empresa las personas naturales o jurídicas que cumplan con los siguientes requisitos:

Variable	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana
Número total de trabajadores	1-5	6-30	31-100
Activos totales (córdobas)	Hasta 200.0miles	Hasta 1.5 millones	Hasta 6.0 millones
Ventas totales anuales (córdobas)	Hasta 1 millón	Hasta 1.5 millones	Hasta 40 millones

**Fuente: ley 645 de promoción fomento y desarrollo micro, pequeña y mediana empresa.**

El comedor El Mesón de los Pueblos Blancos se denomina micro empresa de acuerdo a la ley 645 de promoción fomento y desarrollo de MIPYME debido a que el número de trabajadores es de 5 y los activos menores de 200.000.00. Esta tendrá como objetivo principal un servicio típico de comidas populares nicaragienses a visitantes y habitantes de Catarina.

#### Razón social

El nombre seleccionado para la micro empresa fue “El Mesón de los Pueblos Bancos” la cual se dedica a ofrecer el servicio de alimentación, siendo este un nombre original nato de la meseta de los pueblos blancos, establecida en el sector turismo bajo la ley 645 “Ley de promoción, fomento y desarrollo de las MYPIMES”

A continuación, se muestran los procedimientos y requisitos que la micro empresa deberá realizar para poder funcionar normalmente y evitar el cierre de la misma por el incumplimiento de las normas y estatutos establecidos por las autoridades municipales:

### **Requisitos para matricular el negocio en la alcaldía municipal de Catarina.**

- Fotocopia de cedula de identidad
- Pago del IBI
- Pago de limpieza pública y recolección de basura donde se establecerá el negocio
- Presentar carta de solicitud de matrícula dirigida a la administración tributaria
- Llenar solicitud de matricula
- Presentar permiso del MINSA
- Pago de matricula
- Dirección exacta del negocio, teléfono

### **Datos del producto**

- Nombre del producto a registrar
- Marca o logo del producto
- Tipo de producto y/o servicio
- País de procedencia

### **Requisitos para solicitar inscripción de contribuyente**

#### **Personal natural cuota fija (DGI)**

- Tener 18 años cumplidos
- Nacionales :2 copias de cedula de identidad
- Extranjero: 2 copias de cedula de residencia vigente (condición 1) y/o pasaporte vigente
- Fotocopia de recibo de servicio básico (agua, luz o teléfono) de su domicilio, si el recibo no está a su nombre debe adjuntarle constancia de la persona propietaria del recibo y copia de cedula
- En caso del que el local sea alquilado deberá presentar copia del contrato de arrendamiento
- Tramite personal, en caso que el tramite lo realice una tercera persona deberá presentar carta poder y copia de cedula

#### **MINSA (Obtención de licencia sanitaria).**

- Llenar solicitud de licencia sanitaria.
- Permiso de la autoridad competente en materia de ambiente, que asegure que cumple con lo establecido en la legislación ambiental.
- Croquis y distribución del establecimiento.
- Constitución legal de la empresa.

- Lista de productos a ser elaborados en el comedor
- Cumplir las Buenas Prácticas de Manufactura para fábricas en funcionamiento, de acuerdo al Reglamento correspondiente.
- Pago de los aranceles establecidos.

#### **4.3.2 Estructura de la organización.**

**Misión:** brindar las necesidades gastronómicas de nuestros clientes ofreciéndoles un servicio con calidad donde se superen las expectativas de los consumidores y ser un espacio de trabajo que permita la realización personal y desarrollo de los asociados

Tomando como estrategia principal el mejoramiento continuo de los estándares de higiene en un ambiente seguro, agradable y familiar a un precio justo.

**Visión:** ser una micro empresa reconocida y preferida por la clientela nacional y extranjera con un grupo de trabajo original, sólido y profesional con calidad humana y principios éticos, ofreciendo un servicio con excelencia a los clientes.

#### **Objetivos:**

- ✓ Generar utilidades que aseguren la sostenibilidad del producto
- ✓ Satisfacer las necesidades de todos los turistas que nos visitan, teniendo en cuenta que el cliente es lo primero.
- ✓ Aumentar las ganancias y recuperar la inversión realizada.

## Organigrama de empresa



Fuente: Equipo Investigativo

## Perfiles de cargo y número de personas en la micro empresa

Nombre del cargo

Nº de personas en el cargo

<b>Administrador</b>	1 (encargado de la vigilancia del local temporalmente.)
<b>Cocinera</b>	1
<b>Meseros</b>	1(encargado de la limpieza del área de atención al cliente)
<b>Auxiliar de cocina</b>	1 (encargado de la limpieza de la cocina.)
<b>Total</b>	4

Fuente: Equipo Investigativo

### 4.3.3 Experiencia y habilidades básicas del empresario.

Tabla 28 Ficha de cargo (Administrador)

FICHA DE CARGO	
Nombre del cargo	Administrador
Área de desempeño	Caja
Depende de	Cocinera, ayudante de cocina, mesero.
<b>Objetivo general del cargo:</b> Responsable de llevar a cabo las actividades necesarias para alcanzar las metas organizacionales.	
<b>Funciones del cargo:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Planear métodos estratégicos para un mayor desempeño y poder desarrollar planes para coordinar las actividades de la empresa.</li><li>2. Organizar que actividades deben de realizarse, con quien se cuenta para realizarse y que decisiones tienen que tomarse.</li><li>3. Dirigir y motivar a los empleados, seleccionar los canales de comunicación más efectivos y tener el poder de resolver conflictos.</li><li>4. Controlar las actividades para asegurarse de que se están cumpliendo como planearon y corregir cualquier desviación significativa.</li></ol>	
<b>Perfil del cargo:</b> Licenciado en Contabilidad, administración, mercadotecnia o banca y finanzas. Ser estudiante por lo menos del cuarto año de estas carreras universitarias. Experiencia: No requerida, depende de la motivación y aptitudes del candidato.	
<b>Habilidades:</b> Conocimientos administrativos y Contables, Habilidades para resolver problemas y tomar decisiones, Habilidades para planear, coordinar y controlar y Conocimiento de las leyes fiscales y legales del país.	

**Fuente:** Equipo Investigativo

**Tabla 29 Ficha de cargo (Mesero)**

<b>FICHA DE CARGO</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Mesero
<b>Área de desempeño</b>	Atención al cliente
<b>Depende de</b>	Administrador
<b>Objetivo general del cargo:</b> Atender a los clientes de un establecimiento, proporcionar alimentos y bebidas durante su estancia.	
<b>Funciones del cargo:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Arma y ubica las mesas.</li><li>2. Coloca las sillas y las servilletas.</li><li>3. Lleva los cubiertos y sirve los platos dependiendo del tipo de servicio.</li><li>4. Presta también el servicio de bar que consiste en preparar y servir las bebidas.</li><li>5. Hace el desmontaje y organizar nuevamente las sillas, mesas, manteles y todos los elementos que fueron necesarios para la realización del servicio.</li><li>6. Limpieza del área de trabajo y de atención de clientes</li></ol>	
<b>Perfil del cargo:</b> Experiencia comprobable en servicio de alimentos y bebidas. Conocimientos técnicos referentes a la atención al cliente.	
<b>Habilidades:</b> Responsabilidad, Ética en el trabajo, Discreción, Paciencia Y Respeto.	

**Fuente: Equipo Investigativo**

**Tabla 30 Ficha de cargo (Cocinera)**

<b>FICHA DE CARGO</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Cocinera
<b>Área de desempeño</b>	Cocina
<b>Depende de</b>	Administrador
<b>Objetivo general del cargo:</b> Preparar los platillos para los comensales en diversos establecimientos, encargados del menú del restaurante o comedores.	
<b>Funciones del cargo:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Planear y organizar actividades con base en objetivos.</li><li>2. Trabajar en equipo.</li><li>3. Comunicar ideas e información en el trabajo</li><li>4. Tomar decisiones en el trabajo.</li><li>5. Solucionar problemas en el trabajo.</li><li>6. Usar y aplicar la tecnología para el trabajo.</li><li>7. Aplicar políticas y comportamientos en el entorno laboral.</li><li>8. Supervisar el trabajo de otros.</li></ol>	
<b>Perfil del puesto:</b> Mínimo tercer año de secundaria aprobado. Experiencia: 1 año	
<b>Habilidades:</b> Trabajo en equipo, Vocación de servicio, Trabajo bajo presión, Administración de los alimentos y Orden y limpieza en el área de trabajo.	

**Fuente: Equipo Investigativo**

**Tabla 31 Ficha de cargo (Auxiliar de cocina)**

<b>FICHA DE CARGO</b>	
<b>Nombre de cargo</b>	Auxiliar de cocina
<b>Área de desempeño</b>	Cocina
<b>Depende de</b>	Cocinera y administrador
<b>Objetivo general del cargo:</b> Auxiliar a la cocinera en la preparación y distribución de los alimentos, así como mantener en orden y limpio todo el equipo de cocina.	
<b>Funciones del cargo:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Auxiliar a la cocinera en todo lo relacionado con la preparación de los alimentos.</li><li>2. Cumplir con las normas de higiene y seguridad necesarias para preservar la salud y evitar accidentes.</li><li>3. Distribuir los alimentos en platos de acuerdo con los menús y las raciones indicadas en ellos.</li><li>4. Servir y recoger el servicio del comedor.</li><li>5. Mantener en perfecta limpieza y orden la cocina, equipo e instalaciones, incluyendo vajillas, cubiertos, platos de cocina, etc.</li><li>6. Controlar la vajilla, cubiertos, etc.</li></ol>	
<b>Perfil del cargo:</b> manejo de aparatos de cocina	
<b>Habilidades:</b> Destreza manual	

**Fuente: Equipo Investigativo**

#### 4.3.4 Actividades y gastos preliminares.

En la apertura de la microempresa El Mesón de los Pueblos Blancos se realizará una serie de actividades, a continuación, se muestran con sus costos.

**Tabla 32 Gastos preliminares**

<b>Actividades y gastos preliminares</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Precios C\$</b>
<b>Pago de matrícula en la alcaldía</b>	<b>C\$500.00</b>
<b>Registro sanitario</b>	<b>C\$500.00</b>
<b>Inspección de bomberos</b>	<b>C\$500.00</b>
<b>Minsa</b>	<b>C\$1,000.00</b>
<b>Marco legal</b>	<b>C\$4,000.00</b>
<b>Total</b>	<b>C\$6,500.00</b>

**Tabla 33 Gastos pre operativos**

<b>GASTOS PRE – OPERATIVOS</b>	
<b>Estudio de mercado</b>	<b>C\$3.000.00</b>

**Fuente: Equipo Investigativo**

### 4.3.5 Equipos de oficina.

**Tabla 34 Fuentes de los equipo de oficina**

Mobiliario y equipo de oficina				
Concepto	Cantidad	Costo total	Función	Imagen requerida
Escritorio	1	1,000.00	Establecido para uso del responsable administrativo.	
Silla de madera	1	800.00		
Computadora	1	4,000.00		Almacenar información de la empresa de manera segura.

**Fuente: Equipo Investigativo**

#### 4.3.6 Gastos administrativos.

Tabla 35 Gastos administrativos

	Enero	Febrero	Marzo	Total anual
<b>Salario Administrador</b>	C\$5,044.69.	C\$5,044.69	C\$5,044.69	C\$60,536.28
<b>Inss</b>	C\$958.49	C\$958.49	C\$958.49	C\$11,501.88
<b>Vacaciones</b>	C\$420.39	C\$420.39	C\$420.39	C\$5,044.68
<b>Aguinaldo</b>	C\$420.39	C\$420.39	C\$420.39	C\$5,044.68
<b>Indemnización</b>	C\$420.39	C\$420.39	C\$420.39	C\$5,044.68
<b>Alquiler</b>	C\$2,000.00	C\$2,000.00	C\$2000.00	C\$24,000.00
<b>Inatec</b>	C\$100.98			

Fuente: Equipo Investigativo

## 4.4 Plan financiero

Es una herramienta imprescindible de usar a la hora de analizar la viabilidad económica y financiera, a corto y medio-largo plazo, de un proyecto empresarial, tanto en una empresa de creación como en aquellas que están en funcionamiento y deben seguir con su trayectoria de expansión y consolidación. Ayudando a estimar si dicho proyecto empresarial a emprender cumple con las expectativas de rentabilidad y liquidez esperadas, y de este modo, nos permitirá tomar las decisiones adecuadas y oportunas para que la empresa sobreviva y crezca de forma sostenible.

**Nombre de la MIPYME: “El Mesón de los Pueblos Blancos”**

**Nombre de los socios:**

**Contreras Vivas Judith Elizabeth**

**Gaitán Sánchez Laura Angélica**

**Siezar Molina Abel Antonio**

### 4.4.1 Inversión y fuente de financiamiento.

#### 4.4.1.1 Activos fijos.

**Inversión Fija:** Se llama Inversión fija porque el plan de negocio no puede desprenderse fácilmente de esta sin que con ello perjudique la actividad productiva. Todos los activos que componen la Inversión fija deben ser valorizados mediante licitaciones o cotizaciones pro – forma y Se debe elaborar una lista de todos los activos fijos (elementos tangibles necesarios para el funcionamiento de la empresa que no están para la venta) que vamos a requerir, y el valor de cada uno de ellos Por un monto de **C\$ 42,750.00**

#### 4.4.1.2 Activos intangibles.

Se caracteriza por su inmaterialidad y son derechos adquiridos y servicios necesarios para el estudio e implementación del Plan de Negocio. Son susceptibles de ser amortizados anualmente y Se debe elaborar una lista de todos los activos intangibles (elementos intangibles necesarios para el funcionamiento de la microempresa)

Representa los gastos en que incurrirá el negocio previamente a su operación como el acondicionamiento del local, gastos publicidad. Por un monto de **C\$ 10,540.00**

#### **4.4.1.3 Capital de trabajo.**

Figura el total de pagos y compra de materia prima para poner en marcha el funcionamiento del negocio durante el primer ciclo productivo que es el tiempo transcurrido desde que se inician las operaciones del negocio hasta que se obtiene el dinero en cantidades suficientes como para seguir operando normalmente sin requerir de mayor inversión. El cual es de **C\$ 84,614.67**

#### **4.4.1.4 Inversión total.**

**Tabla 36 inversión total**

<b>Comedor El Mesón de Pueblos Blancos</b>	
<b>Plan de Inversión</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Total</b>
<b>Inversión Fija</b>	
<b>Equipo de cocina</b>	C\$ 27,000.00
<b>herramientas y enseres</b>	C\$ 9,650.00
<b>equipo de oficina</b>	C\$ 6,100.00
<b>Sub total Inversión Fija</b>	<b>C\$ 42,750.00</b>
<b>Inversión Diferida</b>	
<b>Gastos Organización</b>	C\$ 6,500.00
<b>gastos de remodelación e instalación</b>	C\$ 1,040.00
<b>gastos de estudios de mercado</b>	C\$ 3,000.00
<b>Sub total Inversión Diferida</b>	<b>C\$ 10,540.00</b>
<b>Capital de Trabajo</b>	
<b>Compra de materia prima directa</b>	C\$ 29,523.00
<b>Compra de materia prima indirecta</b>	C\$ 6,865.00
<b>Sueldos y Salarios (3 meses)</b>	C\$ 24,328.56
<b>Seguro Social (Aporte Patronal, 3 meses)</b>	C\$ 9,809.10
<b>Gastos Administrativo</b>	C\$ 7,457.25
<b>Gastos de Venta</b>	C\$ 6,631.30
<b>Sub total Capital de Trabajo</b>	<b>C\$ 84,614.67</b>
<b>Inversión Total</b>	<b>C\$ 137,904.21</b>

**Fuente: Equipo Investigativo**

La inversión inicial está compuesta por la inversión fija que comprende la construcción de las instalaciones, la compra de equipos y el mobiliario de oficinas para comenzar la producción de la empresa; luego se calcula la inversión diferida que no es más que todos los gastos en los que incurrirá la microempresa para legalizarse.

El capital de trabajo: representa todos los gastos que tendrá la microempresa para iniciar operación, incluyendo mano de obra, gastos de servicios básicos, adquisición de materia prima, pago al personal administrativo. Obteniendo un monto total de **C\$137,904.21** como inversión inicial de la microempresa.

#### **4.4.1.5 Estructura del financiamiento.**

La fuente financiamiento es la parte donde los socios decidirá de acuerdo a su capital disponible para invertirlos, Con la sumatoria de las inversiones se determinará el costo total de la inversión el cual se ejecutará con capital propio.

**Tabla 37 estructura**

<b>Total Inversión</b>	<b>C\$ 137, 704.21</b>
<b>Estructura del Financiamiento propio</b>	<b>C\$ 45, 901.40</b>

**Fuente: Equipo Investigativo**

#### 4.4.2 Ingresos, egresos y costos.

##### 4.4.2.1 Presupuesto de ingreso.

Se prevé que el ingreso del Comedor El Mesón de los Pueblos Blancos en el primer año incrementara en un 6% en los meses de enero mayo abril y un 9% de noviembre a diciembre, en los próximos dos años un incremento de 4%.

**Tabla 38 ingresos**

Comedor El Mesón de los Pueblos Blancos													
Cédula N° 3 Proyecciones de Ventas													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep.	Oct	Nov	Dic	Total
Ventas	C\$ 111,0 95.00	C\$ 108,195 .00	C\$ 107,450 .00	C\$ 109,440. 00	C\$ 111,220 .00	C\$ 109,520 .00	C\$ 109,650 .00	C\$ 14,950. 00	C\$ 109,650 .00	C\$ 107,71 5.00	C\$ 112,300 .00	C\$ 114,400 .00	C\$ 1225,58 5.00

**Fuente: Equipo Investigativo**

#### 4.4.2.2 Presupuesto de egresos.

Agrupar las cuentas que representan los cargos operativos y financieros en que en que incurre la empresa tales como pagos y compras que realiza la microempresa.

**Tabla 39 egresos**

<b>Comedor El Mesón de los Pueblos Blancos</b>													
<b>Cédula N° 16 Proyecciones de Gastos de Ventas</b>													
<b>Descripción</b>	<b>Ene</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>May</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Sep</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Total</b>
<b>Salarios</b>	C\$ 4,054.76	C\$4,054.76	C\$4,054.76	C\$ 4,054.76	C\$ 80,556.50								
<b>Vacaciones</b>	C\$ 337.90	C\$ 112,455.88											
<b>Treceavo mes</b>	C\$ 337.90	C\$ 108,401.12											
<b>Indemnización</b>	C\$ 337.90	C\$ 104,346.36											
<b>Inatec</b>	C\$ 81.10	C\$ 81.80	C\$ 100,291.60										
<b>Inss patronal</b>	C\$ 770.40	C\$ 99,310.70											
<b>Depreciación de mobiliario equipo 50%</b>	C\$ 56.45	C\$ 677.40											
<b>Amortización de gastos de instalación 50_%</b>	C\$ 86.00	C\$ 1,032.00											
<b>Publicidad y propaganda</b>	C\$ 650.00	C\$ 7,800.00											
<b>Total</b>	<b>C\$ 6,712.40</b>	<b>C\$ 6,713.10</b>	<b>C\$ 614,871.56</b>										

Fuente: Equipo Investigativo

#### 4.4.2.3 Presupuesto de costos.

Son aquellos que se vincula con la producción de la micro empresa Comedor El Mesón de los Pueblos Blancos

**Tabla 40 Costo**

<b>Comedor El Mesón de los Pueblos Blancos</b>				
<b>Estructura de Costos Anual</b>				
<b>servicios</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Costo Total</b>
<b>Materia Prima Directa</b>				
<b>Carne res</b>	C\$ 99,620.00	C\$ 104,601.00	C\$ 109,831.05	C\$ 314,052.05
<b>Carne cerdo</b>	C\$ 88,480.00	C\$ 92,904.00	C\$ 97,549.20	C\$ 278,933.20
<b>Carne de pollo</b>	C\$ 39,442.00	C\$ 41,414.10	C\$ 43,484.81	C\$ 124,340.91
<b>Arroz</b>	C\$ 7,358.00	C\$ 7,725.90	C\$ 8,112.20	C\$ 23,196.10
<b>Frijoles</b>	C\$ 7,088.00	C\$ 7,442.40	C\$ 7,814.52	C\$ 22,344.92
<b>Plátanos</b>	C\$ 15,732.00	C\$ 16,518.60	C\$ 17,344.53	C\$ 49,595.13
<b>Chile</b>	C\$ 256.00	C\$ 268.80	C\$ 282.24	C\$ 807.04
<b>Piña</b>	C\$ 2,950.00	C\$ 3,097.50	C\$ 3,252.38	C\$ 9,299.88
<b>Chilla</b>	C\$ 338.00	C\$ 354.90	C\$ 372.65	C\$ 1,065.55
<b>Tamarindo</b>	C\$ 8,050.00	C\$ 8,452.50	C\$ 8,875.13	C\$ 25,377.63
<b>Leche</b>	C\$ 24,725.00	C\$ 25,961.25	C\$ 27,259.31	C\$ 77,945.56
<b>Cacao</b>	C\$ 10,920.00	C\$ 11,466.00	C\$ 12,039.30	C\$ 34,425.30
<b>Papaya</b>	C\$ 1,780.00	C\$ 1,869.00	C\$ 1,962.45	C\$ 5,611.45
<b>Naranja</b>	C\$ 540.00	C\$ 567.00	C\$ 595.35	C\$ 1,702.35
<b>Melón</b>	C\$ 1,335.00	C\$ 1,401.75	C\$ 1,471.84	C\$ 4,208.59
<b>Yuca</b>	C\$ 23,447.50	C\$ 24,619.88	C\$ 25,850.87	C\$ 73,918.24

<b>Plátano maduro</b>	C\$ 9,240.00	C\$ 9,702.00	C\$ 10,187.10	C\$ 29,129.10
<b>Chicharon</b>	C\$ 32,252.00	C\$ 33,864.60	C\$ 35,557.83	C\$ 101,674.43
<b>Sub total Materia Prima Directa</b>	<b>C\$ 373,553.50</b>	<b>C\$ 392,231.18</b>	<b>C\$ 411,842.73</b>	<b>C\$ 1177,627.41</b>
<b>Mano de Obra Directa</b>				
<b>Cocinera</b>	C\$ 48,657.12	C\$ 52,549.69	C\$ 56,753.66	C\$ 157,960.47
<b>Ayudante de cocina</b>	C\$ 48,657.12	C\$ 52,549.69	C\$ 56,753.66	C\$ 157,960.47
<b>Vacaciones</b>	C\$ 7,770.49	C\$ 8,392.13	C\$ 9,063.50	C\$ 25,226.11
<b>Treceavo mes</b>	C\$ 7,770.49	C\$ 8,392.13	C\$ 9,063.50	C\$ 25,226.11
<b>Indemnización</b>	C\$ 7,770.49	C\$ 8,392.13	C\$ 9,063.50	C\$ 25,226.11
<b>Inss patronal</b>	C\$ 17,719.31	C\$ 19,136.86	C\$ 20,667.81	C\$ 57,523.98
<b>Inatec</b>	C\$ 81.10	C\$ 87.58	C\$ 94.59	C\$ 263.27
<b>Sub total MOD Directa</b>	<b>C\$ 138,345.01</b>	<b>C\$ 149,500.20</b>	<b>C\$ 161,460.21</b>	<b>C\$ 449,386.52</b>
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>				
<b>Costos fijos</b>	C\$ 24,000.00	C\$ 24,000.00	C\$ 41,026.23	C\$ 89,026.23
<b>Costos variables</b>	C\$ 84,941.00	C\$ 89,188.05	C\$ 93,647.45	C\$ 267,776.50
<b>Sub total CIF</b>	<b>C\$ 108,941.00</b>	<b>C\$ 113,188.05</b>	<b>C\$ 134,673.68</b>	<b>C\$ 356,802.73</b>
<b>Costo total anual</b>	<b>C\$ 620,839.51</b>	<b>C\$ 654,919.42</b>	<b>C\$ 707,976.63</b>	<b>C\$ 1983,816.66</b>

Fuente: Equipo Investigativo

#### 4.4.2.4 Punto de equilibrio.

El análisis del punto de equilibrio es un método que se realiza para determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, es decir, el punto en que la empresa se equilibrara, pero también muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas exceden o caen por debajo de ese punto.

$$PE = \frac{CF}{1 - (CV/V)}$$

Tabla 41 Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO								
COSTOS FIJOS	24000							
PRODUCTOS	VENTAS	Vvu	Cvu	MC	PART.	POND	PE(UF)	PE(UM)
Baho	4800	C\$ 80.00	48.4	C\$31.60	28.00%	C\$ 8.85	C\$ 296.48	C\$14349.59852
Vigorón	2890	C\$ 65.00	35	C\$ 30.00	10.00%	C\$ 3.00	C\$105.8854672	C\$3705.991353
Cerdo con yuca	1983	C\$ 65.00	35	C\$ 30.00	6.00%	C\$ 1.80	C\$63.53128033	C\$2223.594812
pollo asado	3600	C\$ 70.00	46	C\$ 24.00	13.00%	C\$ 3.12	C\$137.6511074	C\$6331.95094
Carne asada	1427	C\$ 70.00	46	C\$ 24.00	5.00%	C\$ 1.20	C\$52.94273361	C\$2435.365746
Cerdo asado	1340	C\$ 70.00	46	C\$ 24.00	5.00%	C\$ 1.20	C\$52.94273361	C\$2435.365746
Cacao	3710	C\$ 20.00	9.4	C\$ 10.60	14.00%	C\$ 1.48	C\$148.2396541	C\$1393.452749
Tamarindo con chía	1695	C\$ 20.00	9.4	C\$ 10.60	6.00%	C\$ 0.64	C\$63.53128033	C\$597.1940351
Ensalada de fruta	3430	C\$ 20.00	9.4	C\$ 10.60	13.00%	C\$ 1.38	C\$137.6511074	C\$1293.920409
<b>TOTAL</b>	24875				100.00%	C\$ 22.67	C\$ 1,058.85	C\$34766.43431
<b>COSTO FIJO</b>	24000							
<b>PONDERACION</b>	C\$ 22.67							
<b>PE(UF)</b>	C\$ 1,058.85							

Fuente: Equipo Investigador

	UF	UM
<b>Baho</b>	C\$ 296.48	C\$ 14,349.60
<b>Vigorón</b>	C\$ 105.89	C\$ 3,705.99
<b>Cerdo con yuca</b>	C\$ 63.53	C\$ 2,223.59
<b>Pollo asado</b>	C\$ 137.65	C\$ 6,331.95
<b>Carne asada</b>	C\$ 52.94	C\$ 2,435.37
<b>Cerdo asado</b>	C\$ 52.94	C\$ 2,435.37
<b>Cacao</b>	C\$ 148.24	C\$ 1,393.45
<b>Tamarindo con chía</b>	C\$ 63.53	C\$ 597.19
<b>Ensalada de fruta</b>	C\$ 137.65	C\$ 1,293.92
	<b>TOTAL</b>	<b>C\$ 34,766.43</b>

Fuente: Equipo Investigador

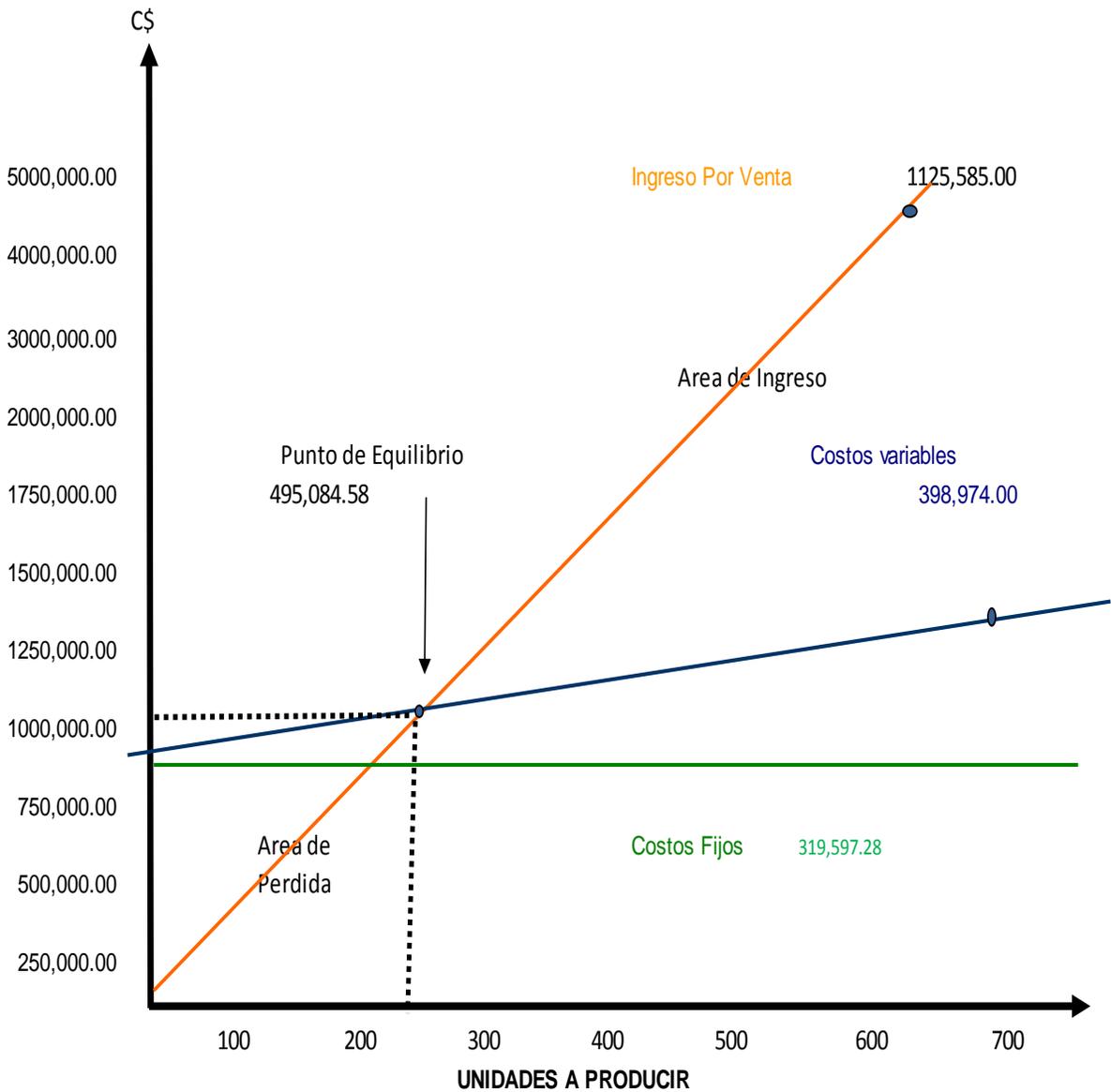
Tabla 42 punto de equilibrio unidades

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>				
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES</b>				
			=	<b>C\$ 86,891.67</b>
<b>319,597.28</b>	*	C\$197,550.00		
<b>1125,585.00</b>	-	C\$398,974.00		
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO CORDOBAS</b>				
			=	<b>C\$ 495,084.58</b>
		<u>C\$319,597.28</u>		
<b>1.00</b>	-	<u>C\$398,974.00</u>		
		C\$1125,585.00		
				<b>C\$ 2.02</b>

Fuente: Equipo Investigador

Grafico 8 punto de equilibrio

### GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1



Fuente: Equipo Investigador

#### 4.4.2.5 Flujo de caja

Tabla 43 Flujo de caja

<b>Comedor El Mesón de los Pueblos Blancos</b>				
<b>Flujo de Caja Proyectado</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Año 2018</b>	<b>Año 2019</b>	<b>Año 2020</b>	<b>Total</b>
<b>Saldo inicial</b>	C\$ 84,614.21	C\$ 1407,749.21	C\$2797,040.96	C\$ 4289,404.39
<b>Ingresos</b>	<b>C\$ 1323,135.00</b>	<b>C\$ 1389,291.75</b>	<b>C\$1458,756.34</b>	C\$ 4171,183.09
				C\$ -
<b>Disponibilidad</b>	<b>C\$ 1407,749.21</b>	<b>C\$ 2797,040.96</b>	<b>C\$4255,797.30</b>	C\$ 8460,587.48
<b>Egresos</b>				C\$ -
<b>Proveedores</b>	C\$ 180,000.00	C\$ 180,000.00	C\$ 189,000.00	C\$ 549,000.00
<b>Impuestos</b>	C\$ 26,400.00	C\$ 26,400.00	C\$ 26,400.00	C\$ 79,200.00
				C\$ -
<b>Total egresos</b>	C\$ 206,400.00	C\$ 206,400.00	C\$ 215,400.00	C\$ 628,200.00
<b>Disponibilidad efectiva</b>	<b>C\$ 1201,349.21</b>	<b>C\$ 2590,640.96</b>	<b>C\$4040,397.30</b>	C\$ 7832,387.48
<b>Caja mínima requerida</b>	C\$ 12,000.00	C\$ 12,600.00	C\$ 18,000.00	C\$ 42,600.00
<b>Excedente o Déficit sobre la caja mínima</b>	<b>C\$ 1189,349.21</b>	<b>C\$ 2578,040.96</b>	<b>C\$4022,397.30</b>	C\$ 7789,787.48
<b>Disponibilidad neta final</b>	<b>C\$ 1189,349.21</b>	<b>C\$ 2578,040.96</b>	<b>C\$4022,397.30</b>	C\$ 7789,787.48

Fuente: Equipo Investigativo

**Tabla 44 Balance general proyectado.**

<b>Comedor El Mesón de los Pueblos Blancos</b>			
<b>Balance General Proyectado</b>			
<b>Al 31 de diciembre del 2018</b>			
<b>Expresado en Córdoba</b>			
<b><u>Activos</u></b>			
<b>Corriente</b>			
<b>Efectivo en Caja y Banco</b>	C\$ 268,710.85		
<b>Sub total Activo Corriente</b>		<b>C\$ 268,710.85</b>	
<b>No Corriente</b>			
<b>Equipo de cocina</b>	27,000.00		
<b>herramienta y enseres</b>	9,650.00		
<b>equipo de oficina</b>	6,100.00		
<b>Depreciación de activo no corriente</b>	1,354.80		
<b>Sub total No Corriente</b>		<b>C\$ 41,395.20</b>	
<b>Gastos Organización</b>	6,500.00		
<b>Publicidad al inicio de las operaciones</b>	650.00		
<b>gastos de instalación</b>	1,040.00		
<b>Amortización de otros activos</b>	346.66		
<b>Sub total Otros Activos</b>		<b>C\$ 7,843.34</b>	
<b>Total Activos</b>			<b>C\$ 317,949.39</b>
<b><u>Pasivo</u></b>			
<b>IR por pagar</b>	C\$ 3,269.70		
<b>Total Pasivos</b>		<b>C\$ 3,269.70</b>	
<b><u>Patrimonio</u></b>			
<b>Capital Contable</b>	<b>C\$ 139,904.21</b>		
<b>Utilidad o Perdida del Ejercicio</b>	C\$ 174,775.48		
<b>Total Patrimonio</b>		<b>C\$ 314,679.69</b>	
<b>Total Pasivo más capital</b>			<b>C\$ 317,949.39</b>

Fuente: Equipo Investigativo

Elaborado por \_\_\_\_\_ revisado por \_\_\_\_\_ autorizado por \_\_\_\_\_

*Seminario de Graduación 2017.*

**Tabla 45 Balance de apertura.**

<b>Comedor El Mesón de los Pueblos Blancos</b>			
<b>Balance de Apertura</b>			
<b>Al 31 diciembre del 2018</b>			
<b>Expresado en Córdoba</b>			
<b><u>Activos</u></b>			
<b>Corriente</b>			
Efectivo en Caja y Banco	C\$ 84,614.21		
Cuentas por Cobrar			
Inventarios	4,790.00		
<b>Sub total Activo Corriente</b>		<b>C\$ 89,404.21</b>	
<b>No Corriente</b>			
Equipo de cocina	C\$ 27,000.00		
herramientas y enseres de cocina	9,650.00		
mobiliario y equipo de oficina	6,100.00		
<b>Sub total No Corriente</b>		<b>C\$ 42,750.00</b>	
<b>Otros Activos</b>			
Gastos Organización	C\$ 6,500.00		
Publicidad al inicio de las operaciones	1,250.00		
gastos de instalación	1,040.00		
<b>Sub total Otros Activos</b>		<b>C\$ 7,750.00</b>	
<b>Total Activos</b>			<b>C\$ 139,904.21</b>
<b>Corriente</b>			
<b>Total Pasivos</b>			
<b><u>Patrimonio</u></b>			
<b>Capital Contable</b>	C\$ 139,904.21		
<b>Total Patrimonio</b>		<b>C\$ 139,904.21</b>	
<b>Total Pasivo más capital</b>			<b>C\$ 139,904.21</b>

**Fuente: Equipo Investigador**

Elaborado por \_\_\_\_\_ revisado por \_\_\_\_\_ autorizado por \_\_\_\_\_

*Seminario de Graduación 2017.*

**Tabla 46 Estado de resultado proyectado.**

<b>Estado de Resultado Proyectado</b>			
<b>Expresado en Córdoba</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Año 2018</b>	<b>Año 2019</b>	<b>Año 2020</b>
Ventas Totales	C\$ 1,323,135.00	C\$ 1,389,291.75	C\$1,458,756.34
Venta Netas	C\$ 1,323,135.00	C\$ 1,389,291.75	C\$ 1,458,756.34
Costos de Producción	C\$ 552,139.76	C\$ 579,746.75	C\$ 608,734.09
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>C\$ 770,995.24</b>	<b>C\$ 809,545.00</b>	<b>C\$ 850,022.25</b>
<b><u>Gastos de Operación</u></b>			
Gastos de Venta	C\$ 506,732.80	C\$ 532,069.44	C\$ 558,672.91
Gastos de Administración	C\$ 89,486.96	C\$ 93,961.31	C\$ 98,659.38
Total gastos operativos	C\$ 596,219.76	C\$ 626,030.75	C\$ 657,332.29
<b>Utilidad de Operación</b>	<b>C\$ 174,775.48</b>	<b>C\$ 183,514.25</b>	<b>C\$ 192,689.96</b>
<b>Utilidad antes de impuesto</b>	<b>C\$ 174,775.48</b>	<b>C\$ 183,514.25</b>	<b>C\$ 192,689.96</b>

**Fuente: Equipo Investigador**

#### 4.4.3 Análisis financiero.

La micro empresa Comedor El mesón de los Pueblos Blancos” presenta un flujo de fondos positivo para el año en que se inicia operaciones esta la equivalencia a la inversión inicial **C\$ 137,904.21** lo cual esto significa una apertura de negocia satisfactoria y provecha tanto para la población como para nosotros.

Para los años siguientes en que se encuentra operando la micro empresa, se presenta flujos de fondos positivos, lo que refleja que la micro empresa ha aumentado su capital de inversión presentando signos de vías de rentabilidad económicas para los socios.

Para medir la rentabilidad del negocio y del valor actual de los ingresos y egresos esperados se ha de utilizar:

- 1) El Método de Valor actual Neto (VAN)
- 2) El Método de la tasa de la Tasa de Retorno(TIR)

Para la micro empresa Comedor El Mesón de los Pueblos Blancos” el VAN de la inversión, estará condicionada por la diferencia que exista entre el valor actual de los ingresos esperados a 3 años de la inversión y el valor actual de los egresos que la misma ocacione.

El valor actual neto es de **C\$ 253,894.50** por ser un método que tiene en cuenta el valor de dinero, los ingresos futuros esperados, como también los egresos deben ser actualizados a la fecha de inicio del plan.

La tasa de interés o tasa de corte que se usó para actualizar la inversión del plan de negocio es de 20%

La tasa Interna de Retorno (TIR), que hacer el VAN del proyecto sea igual a cero es de **120%** es decir, esta es la tasa necesaria que iguala a la suma de los ingresos actualizados, con la suma de los egresos actualizados (igualando al egreso inicial) para la micro empresa comedor El Mesón de los Pueblos Blancos.

#### 4.4.3.1 Flujo de fondo.

Tabla 47 Flujo de fondo

<b>Comedor El Mesón de los Pueblos Blancos</b>					
<b>Flujo de Fondos</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Años</b>				
	<b>C\$</b>	<b>-</b>	<b>Año 2018</b>	<b>Año 2019</b>	<b>Año 2020</b>
<b>Ingresos por Ventas</b>			C\$ 1323,135.00	C\$ 1389,291.75	C\$ 1458,756.34
<b>Costos de Producción</b>			C\$ 552,139.76	C\$ 579,746.75	C\$ 608,734.09
<b>Utilidad bruta</b>			C\$ 770,995.24	C\$ 809,545.00	C\$ 850,022.25
<b>Gastos administrativos</b>			C\$ 89,486.96	C\$ 93,961.31	C\$ 98,659.38
<b>Gastos de Venta</b>			C\$ 506,732.80	C\$ 532,069.44	C\$ 558,672.91
<b>Utilidad antes de Impuesto</b>			C\$ 174,775.48	C\$ 183,514.25	C\$ 192,689.96
<b>Depreciación</b>			C\$ 1,354.80	C\$ 1,354.80	C\$ 1,354.80
<b>Amortización</b>			C\$ 2,064.00	C\$ 2,064.00	C\$ 2,064.00
<b>Inversión fija</b>	C\$ 42,750.00				
<b>Inversión diferida</b>	C\$ 10,540.00				
<b>Capital de Trabajo</b>	C\$ 84,614.21				
<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>C\$ 137,904.21</b>		<b>C\$ 178,194.28</b>	<b>C\$ 186,933.05</b>	<b>C\$ 196,108.76</b>
<b>Descripción</b>	<b>Años</b>				
	<b>C\$</b>	<b>-</b>	<b>Año 2018</b>	<b>Año 2019</b>	<b>Año 2020</b>
<b>Inversión inicial</b>	-C\$ 137,904.21		C\$ 178,194.28	C\$ 186,933.05	C\$ 196,108.76
<b>Flujo Neto de Efectivo</b>			C\$ 178,194.28	C\$ 186,933.05	C\$ 196,108.76
<b>Tasa de descuento al 20%</b>					
<b>VAN</b>	<b>C\$ 253,894.50</b>				
<b>TIR</b>	<b>120%</b>				

Fuente: Equipo Investigativo

#### 4.4.3.2 Valor actual neto (VAN).

Al aplicar el flujo de fondos proyectado se obtuvo un VAN de producto de aplicar en Excel la siguiente formula

$VAN = VAN(\text{tasa}; \text{valor } 1; \text{valor } 2; \text{valor } 3; \text{valor } 4)$

<b>VAN</b>	<b>C\$ 253,894.50</b>
------------	-----------------------

#### 4.4.3.3 Tasa interna de retorno (TIR).

La Tasa Interna de Retorno (TIR) mide una rentabilidad como un porcentaje que se calcula sobre los saldos no recuperados en cada periodo.

La TIR complementa casi siempre la información proporcionada por el VAN, independiente de los resultados de la TIR que se obtenga, este deberá confrontarse con la tasa de descuento del proyecto en este caso es el 20% y de acuerdo al resultado.

Se recomienda que decisión tomar:

1. Si la TIR es mayor a la tasa de descuento del proyecto, se debe de aceptar.
2. Si la TIR es igual a la tasa de descuento, se debe ser indiferente.
3. Si TIR es menor que la tasa de descuento que la tasa de descuento, se debe de rechazar.

<b>TIR</b>	<b>120%</b>
------------	-------------

## 5. Conclusiones

- Se realizó el plan de mercadotecnia de la micro empresa Comedor El Mesón de los Pueblos Blancos, para conocer el nivel de demanda de consumo de servicios de comida típicas en el municipio de Catarina departamento de Masaya, esto con el objetivo de conocer las preferencias y consumos de estos servicios. Donde se obtuvo que un 100% de los consumidores, están dispuesto a adquirir el producto. Lo que permite estimar las ventas, diseñar estrategias de marketing mix, con el objetivo de informar, persuadir y recordar los beneficios y atributos del nuevo producto.
- Se estructuro el plan producción, a través el flujo del proceso de producción, identificando las herramientas acordes a la micro empresa para obtener un producto con calidez cumpliendo con los estándares de calidad y objetivos de la empresa de ofertar un servicio especializado y personalizado a los clientes, de igual manera se elaboraron cursogramas para conversión de la materia en un proceso de 5 etapas desarrolladas en el plan de producción, teniendo en cuenta la selección de los proveedores, que en su mayor parte serán comerciantes del mercado municipal de Masaya para la obtención de materia prima directa e indirecta reflejada anteriormente en el plan de producción, obteniendo un estimado de proyección de venta en unidades físicas **17,965** dando como resultado en unidades monetarios **C\$875,805.00**.
- Se elaboró el plan de gestión y organización donde se llegó a un acuerdo de las funciones que estimarían necesarias al personal asignado de esta manera actividades según su cargo, la ejecución de las funciones respectivas. Así mismo con la elaboración de un organigrama funcional compuesto por 4 colaboradores del negocio. Según ley 645 de promoción fomento y desarrollo micro, pequeña y mediana empresa en cuanto a la gestión legal de registro el comedor “El Mesón de los Pueblos Blancos” se denomina micro empresa de acuerdo dicha ley de promoción fomento y desarrollo de MIPYME debido a que el número de trabajadores es menor de 5 y los activos menores de 200.000.00. Esta tendrá como objetivo principal un servicio típico de comidas populares nicaragüenses a visitantes y

habitantes de Catarina, tomando en cuenta los parámetros legales que se necesitan para las aperturas reflejadas en el desarrollo del plan.

- Se estableció el plan financiero del negocio, dando como resultado el costo de la inversión total con un monto de **C\$ 137,904.21**, el que se llevara a cabo con un capital propio de los socios (100%). Se definieron los ingresos anuales, así como los costos de producción y gastos preliminares, obteniendo la utilidad neta del ejercicio reflejado a través del estado de resultado. Se evaluó la rentabilidad financiera que tendrá el plan de negocio siendo viable para ejecución del mismo, obteniendo como valor actual neto **VAN C\$ 253,894.50** y la tasa de retorno interno de un **TIR 120%**

## Bibliografía

Fischer, L. (2011). *mercadotecnia*. Mexico: McGrawHill.

Armstrong, k. y. (2008). *Proceso de la mercadotecnia*. 4ta edicion .

Philip Kotler & Gray Armstrong. (2008) fundamentos de marketing 8va Edición Nro. Pág.: 656.  
web: [www.puromarketing.com/27/4109/kotler-padre-marketing-moderno.html](http://www.puromarketing.com/27/4109/kotler-padre-marketing-moderno.html)

William Stanton (2007) Fundamentos del marketing 14va Edición Nro. pag:776 [www.marketing-free.com](http://www.marketing-free.com)

Lamb, hair & McDaniel. (2006) Marketing 8va Edición Nro. pag: 776 [www.muchohoslibros.com](http://www.muchohoslibros.com)

Santesmases Mestre. (2007) Marketing: Conceptos y Estrategias 5ta.Edicion Nro. 1120  
[www.muchohoslibros.com](http://www.muchohoslibros.com)

Norman Gaither & Greg Frazier (2000) Administración de Producción y Operaciones 8va Edición, Español, editorial thomson, Nro. pag 822 pdf [http://compartirescompartir.blogspot.com/2014/07/administración-de-produccion-y.htm? m=1.](http://compartirescompartir.blogspot.com/2014/07/administración-de-produccion-y.htm?m=1)

Lawrence J. Gitman. (2002) principios de administración financiera. 10th edición publicada Addison Wesley Nro. pag: 928. <https://www.amazon.com/principles-managerial-finance-Lawrence-Gitman/dp/02011784793>

## 6. Anexos

### Anexo 1 encuesta

#### Encuesta aplicada

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

UNAN- MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO

FAREM-CARAZO

Departamento de ciencias económicas y administrativas

Encuesta a visitantes del mirador de Catarina (extranjero y nacionales)

Comedor típico

Catarina-Masaya



#### Objetivo

El objetivo de la presente encuesta es obtener información sobre un diagnóstico de un plan de emprendimiento de un servicio innovador el cual consiste en un comedor típico en donde además de degustar, aprenderá la experiencia de cocinar la sazón nicaragüense, que estará ubicado en Catarina. Esta información será utilizada en completa discreción, de antemano le agradecemos su colaboración.

Marque con una X su respuesta seleccionada.

#### 1. Aspecto demográfico.

1. Genero

1. Masculino \_\_\_\_ 2. Femenino \_\_\_\_

2. Edad \_\_\_\_

3. Estado civil

1. Soltero \_\_\_\_

2. Casado \_\_\_\_

4. En promedio en que rango ubicaría sus ingresos mensuales

1. Menos de C\$ 1,500.00 \_\_\_\_ 4. De C\$3,501.00 a C\$4,500.00 \_\_\_\_

2. De C\$1,500.00 a C\$2,500.00 \_\_\_\_ 5. De C\$4,501.00 a C\$5,000.00 \_\_\_\_

3. De C\$2,501.00 a C\$3,500.00 \_\_\_\_ 6. De C\$5,501 a más \_\_\_\_

5. Lugar de procedencia: \_\_\_\_\_

*Seminario de Graduación 2017.*

## **2. Aspectos relacionados con la demanda del mercado.**

1. ¿Considera usted conveniente la apertura de un nuevo comedor típico en Catarina en donde además de comer tenga la experiencia de conocer la sazón nicaragüense?

1. Si \_\_\_\_ 2. No \_\_\_\_

2. ¿Cuál de estos tiempos de comida le gustaría se ofrecieran?

1. Desayuno\_\_\_\_ 2. Almuerzo\_\_\_\_ 3. Cena\_\_\_\_ 4. Todas las anteriores\_\_\_\_

3. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio completo de alimentación? (comida y bebida)

1. De C\$50.00 a C\$ 60.00 córdobas \_\_\_\_ 2. De C\$75 a 80 \_\_\_\_ 3. De C\$100 a más. \_\_\_\_

4. ¿Qué tipos de comidas le gustaría que se ofrecieran más?

1. chancho con yuca\_\_\_\_ 2. vigoron\_\_\_\_ 3. Sopas res y frijoles chirrarones, tortillas y cuajadas\_\_\_\_

4. indio viejo\_\_\_\_

5. platos ejecutivos \_\_\_\_

6. tajadas, queso, gallo pinto\_\_\_\_ 7. nacatamales (fines de semanas) \_\_\_\_ 8. baho\_\_\_\_

9. tajadas con carne asada\_\_\_\_ 10. tajadas con pollo\_\_\_\_ 11. maduro con queso\_\_\_\_ 12. caballo bayo\_\_\_\_ 13. Todas las anteriores\_\_\_\_

## **3. Aspectos relacionados con la publicidad.**

1. ¿Qué medio de comunicación considera el más adecuado para la oferta de este comedor típico?

1. Volantes\_\_\_\_ 4. Carteles\_\_\_\_

2. redes sociales \_\_\_\_\_

3. Mantas\_\_\_\_

2. ¿Con que le gustaría que contara el negocio?

1. wifi \_\_\_\_\_

2. Conexiones de energía por mesas (Tablet, celulares, computadora)\_\_\_\_\_

3. juegos infantiles \_\_\_\_\_

3. ¿Qué promociones le gustaría que se ofrecieran en el negocio?

1. Descuentos del 5% a las primeras 50 personas (días festivos) \_\_\_\_\_

2. Refresco gratis al llevar a un nuevo cliente\_\_\_\_\_

3. Rifas\_\_\_\_\_

4. Combos\_\_\_\_\_

4. ¿Le gustaría que hubiese música?

1. Si\_\_\_\_\_ 2. No\_\_\_\_\_

5. ¿Qué tipo de música recomendaría?

1. romántica\_\_\_\_\_

2. clásica\_\_\_\_\_

3. baladas\_\_\_\_\_

4. instrumental\_\_\_\_\_

5. música viva (fines de semana)\_\_\_\_\_

#### **4. Aspectos relacionados con la oferta del mercado y la competencia**

1. ¿En cuál de los siguientes sitios bar o restaurante compra más usted?

1. Restaurante carolina\_\_\_\_\_

6. Restaurante el bambú \_\_\_\_\_

2. Restaurante túnel\_\_\_\_\_

3. Luna llena\_\_\_\_\_

4. Pizza Golden\_\_\_\_\_

5. Mi viejo ranchito\_\_\_\_\_

2. ¿Qué lugares conoce y visita más?

1. Restaurante carolina\_\_\_\_\_

6. Restaurantes. El bambú \_\_\_\_\_

*Seminario de Graduación 2017.*

2. Restaurante túnel\_\_\_\_

3. Luna llena\_\_\_\_

4. Pizza Golden\_\_\_\_

5. Mi viejo ranchito\_\_\_\_\_

3.¿Cuándo va a comer en algunos de estos sitios qué impresión le ha dejado?

1. Excelente atención\_\_\_\_\_ 2. Desordenados\_\_\_\_\_ 3. Regular, no volvería \_\_\_\_\_

4. Poca higiene-sucios\_\_\_\_\_

4. ¿Conque frecuencia visita los lugares ante mencionado de Catarina?

1. Diariamente\_\_\_\_ 3. Varias veces a la semana\_\_\_\_

2. Una vez a la semana\_\_\_\_ 4. Nunca\_\_\_\_

4.¿Qué debe tener un comedor típico para q nazca conocerlo?

1. Buena infraestructura \_\_\_\_\_ 2. Excelente higiene \_\_\_\_\_

3. Reconocido/recomendado \_\_\_\_\_ 4. Excelente servicio y personal.\_\_\_\_\_

5. ¿Los restaurantes antes mencionados conoce si cuentan con juegos y recreaciones para niños?

1. Si \_\_\_\_\_ 2.no \_\_\_\_\_ 3.algunos \_\_\_\_\_

**Gracias por su amable colaboración**

N°	Nombres y Apellidos	Cargo	Salario Base	Deducciones	Salario Neto	INSS Patronal	Prestaciones Sociales			INATEC	Firma
				INSS Laboral			Vacaciones	Treceavo Mes	Indemnización		
<b>Administración</b>											
1	Manuel	Admón.	C\$ 5,044.69	C\$ 315.29	C\$ 4,729.40	C\$ 958.49	C\$ 420.39	C\$ 420.39	C\$ 420.39	C\$100.89	
<b>Sub Total Administración</b>			<b>C\$ 5,044.69</b>	<b>C\$ 315.29</b>	<b>C\$ 4,729.40</b>	<b>C\$ 958.49</b>	<b>C\$ 420.39</b>	<b>C\$ 420.39</b>	<b>C\$ 420.39</b>	<b>C\$ 100.89</b>	
<b>Ventas</b>											
2	Zutano García	Mesero	4,054.76	253.42	3,801.34	770.40	337.90	337.90	C\$ 337.90	C\$ 81.10	
<b>Sub Total Ventas</b>			<b>C\$ 4,054.76</b>	<b>C\$ 253.42</b>	<b>C\$ 3,801.34</b>	<b>C\$ 770.40</b>	<b>C\$ 337.90</b>	<b>C\$ 337.90</b>	<b>C\$ 337.90</b>	<b>C\$ 81.10</b>	
<b>Producción</b>											
	Margarita Contreras	Cocinera	4,054.76	253.42	3,801.34	770.40	337.90	337.90	C\$ 337.90	C\$ 81.10	
	José Báez	Ayudante	4,054.76	253.42	3,801.34	770.40	337.90	337.90	C\$ 337.90	C\$ 81.10	
<b>Sub Total Gastos de Venta</b>			<b>C\$ 8,109.52</b>	<b>C\$506.85</b>	<b>C\$ 7,602.68</b>	<b>C\$ 1,540.81</b>	<b>C\$ 675.79</b>	<b>C\$ 675.79</b>	<b>C\$ 675.79</b>	<b>C\$ 81.10</b>	
<b>Total</b>			<b>C\$ 17,208.97</b>	<b>C\$1,075.56</b>	<b>C\$ 16,133.41</b>	<b>C\$3,269.70</b>	<b>C\$1,434.08</b>	<b>C\$ 1,434.08</b>	<b>C\$ 1,434.08</b>	<b>C\$263.08</b>	

Fuente: Equipo Investigativo

*Seminario de Graduación 2017.*

**Anexo N°3 Tablas de frecuencias**

**Genero**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Masculin	28	56.0	56.0
	Femenino	22	44.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0

**Edad**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	16	1	2.0	2.0
	18	2	4.0	6.0
	19	1	2.0	8.0
	20	1	2.0	10.0
	22	2	4.0	14.0
	23	3	6.0	20.0
	24	5	10.0	30.0
	25	2	4.0	34.0
	26	3	6.0	40.0
	27	1	2.0	42.0
	28	2	4.0	46.0
	30	4	8.0	54.0
	31	1	2.0	56.0
	32	3	6.0	62.0
	35	2	4.0	66.0
	37	1	2.0	68.0
	38	1	2.0	70.0
	40	2	4.0	74.0
	42	3	6.0	80.0
	45	1	2.0	82.0
46	1	2.0	84.0	
47	1	2.0	86.0	
48	1	2.0	88.0	

50	2	4.0	4.0	92.0
54	2	4.0	4.0	96.0
55	1	2.0	2.0	98.0
60	1	2.0	2.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

#### Estado civil

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Soltero	30	60.0	60.0	60.0
Casado	20	40.0	40.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

#### Ingresos mensuales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Menos de C\$ 1500	9	18.0	18.0	18.0
De C\$1500 a C\$2500	7	14.0	14.0	32.0
De C\$ 2500 a C\$3500	3	6.0	6.0	38.0
De C\$3500 a C\$4500	8	16.0	16.0	54.0
De C\$4500 a C\$5000	6	12.0	12.0	66.0
De C\$5000 a mas	17	34.0	34.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

#### Lugar de procedencia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Masaya	16	32.0	32.0	32.0
Catarina	4	8.0	8.0	40.0
Granada	5	10.0	10.0	50.0

*Seminario de Graduación 2017.*

Diriamba	6	12.0	12.0	62.0
Managua	5	10.0	10.0	72.0
Jinotepe	2	4.0	4.0	76.0
Diriomo	3	6.0	6.0	82.0
Leon	3	6.0	6.0	88.0
Nandaime	3	6.0	6.0	94.0
Chichigalpa	1	2.0	2.0	96.0
Costa rica	2	4.0	4.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

**¿Considera usted conveniente la apertura de un nuevo comedor típico en catarina?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos SI	50	100.0	100.0	100.0

**¿Cual de estos tiempos de comida le gustaria se ofrecieran?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Almuerzo	19	38.0	38.0	38.0
Todas las anteriores	31	62.0	62.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

**¿Cuanto estaria dispuesto a pagar por el servicio de comida y bebida?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
--	------------	------------	-------------------	----------------------

Válidos	DeC\$ 50 a C\$60	17	34.0	34.0	34.0
	De C\$75 a C\$80	24	48.0	48.0	82.0
	De C\$100 a MAS	9	18.0	18.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

**¿Que tipos de comidas le gustaria que se ofrecieran mas?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado	
Válidos	Chanco con yuca	5	10.0	10.0	10.0
	Vigoron	13	26.0	26.0	36.0
	Baho	2	4.0	4.0	44.0
	Tajadas Con Carne Asada	2	4.0	4.0	48.0
	Todas Las Anteriores	26	52.0	52.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

**¿Que medios de comunicacion considera el mas adecuado para la oferta de este comedor tipico?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado	
Válidos	Mantas	17	34.0	34.0	34.0
	Redes Sociales	8	16.0	16.0	50.0
	Volantes	24	48.0	48.0	98.0
	Carteles	1	2.0	2.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

**¿Que promociones le gustaria que se ofrecieran en el negocio?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Descuentos del 5% a las primeras 50 personas(días festivos)	10	20.0	20.0	20.0
Rifas	18	36.0	36.0	56.0
Combos	22	44.0	44.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

**¿Le gustaria que hubiese musica?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos SI	50	100.0	100.0	100.0

**¿Que tipo de musica recomendaria?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Romantica	15	30.0	30.0	30.0
Clasica	19	38.0	38.0	68.0
Baladas	2	4.0	4.0	72.0
Instrumental	1	2.0	2.0	74.0
Musica Viva(fines de semana)	13	26.0	26.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

**¿En cual de los siguientes bar o restaurantes compra mas usted?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Restaurante Carolina	8	16.0	16.0	16.0
Restaurante Tunel	4	8.0	8.0	24.0
Luna Llena	14	28.0	28.0	52.0

Pizza Golden	5	10.0	10.0	62.0
Mi Viejo Ranchito	17	34.0	34.0	96.0
Todas las anteriores	2	4.0	4.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

**¿Cuándo va a comer en algunos de estos sitios que impresión le ha dejado?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Excelente Atencion	34	68.0	68.0
	Desordenados	10	20.0	88.0
	Regular, no volveria	3	6.0	94.0
	Poca higiene-sucios	3	6.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0

**¿Conque frecuencia visita los lugares antes mencionados en catarina?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Una vez ala semana	43	86.0	86.0
	Varias veces a la semana	7	14.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0

**¿Que deberia de tener uncomedor tipico para que nazca conocerlo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Buena infraestructura	23	46.0	46.0
	Excelente Higiene	5	10.0	56.0
	Reconocido-Recomendado	2	4.0	60.0

Excelente servicio y personal	20	40.0	40.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

**¿Los restaurantes antes mencionados conoce usted si cuentan con juegos y recreaciones para niños?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos SI	7	14.0	14.0	14.0
NO	34	68.0	68.0	82.0
Algunos	9	18.0	18.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Anexo 3 cedula RUC

**REPUBLICA DE NICARAGUA**  
**DIRECCIÓN GENERAL DE INGRESOS**  
**CEDULA - RUC**

**PERSONA NATURAL**

**REGIMEN GENERAL**  
3620411740001A-3

**NUMERO RUC:**

**NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:**

**NOMBRE COMERCIAL:**



Para toda gestión o trámite relacionados con la Dirección General de Ingresos y demás organismos que señalan la ley y el reglamento de organización del RUC y Código Tributario de Nicaragua (Ley No.542) deberá presentar este documento.

**22/06/2015**  
Emisión

**22/06/2017**  
Expiración

**DIRECTOR GENERAL**  
**DGI**

Anexo 4 licencia de INTUR



Gobierno de Reconciliación  
y Unidad Nacional  
*22 Punto, Páculdese!*

**Nicaragua**  
*Única... Original!*

**2011:**  
**UNIDAD**  
POR EL BIEN COMÚN

## Instituto Nicaragüense de Turismo INTUR

En uso de sus facultades otorga la presente

# Licencia

Nº \_\_\_\_\_  
Expira \_\_\_\_\_

A: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Por el cumplimiento en el Control de Calidad por Servicios y Productos Turísticos.

Dado en la ciudad de \_\_\_\_\_ Nicaragua a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_

del año \_\_\_\_\_

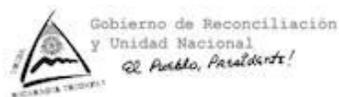
\_\_\_\_\_  
Firma Autorizada  
**INTUR**



**COLOCAR EN LUGAR VISIBLE**

*Seminario de Graduación 2017.*

## Anexo 5 Constancia de inspección



**INSTITUTO NICARAGÜENSE DE TURISMO  
INTUR  
CONSTANCIA DE INSPECCIÓN**

No. \_\_\_\_\_

Establecimiento: _____	Actividad _____
Departamento: _____	Municipio: _____
Dirección: _____	Distrito: _____
Inspector: _____	
Persona que atendió al Inspector: _____	
Fecha de Inspección: _____	Hora: _____
Apertura: _____	
_____ Firma, persona que atendió al Asesor Turístico	_____ Firma de Asesor Turístico

Esta constancia no es válida para trámites en otras instituciones

## Anexo 6 certificado de inscripción de DGI

**DGI**

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



NÚMERO RUC: \_\_\_\_\_

CONTRIBUYENTE: \_\_\_\_\_

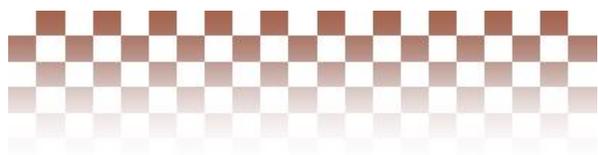
DOMICILIO: \_\_\_\_\_

ACTIVIDAD ECONÓMICA: \_\_\_\_\_

LOCAL: \_\_\_\_\_ VENCIMIENTO: \_\_\_\_\_

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

## Anexo7 Menú



# MENÚ



CATARINA



**Fuente: Equipo Investigativo**

*Seminario de Graduación 2017.*

## PLATOS

Vaho	C\$80
Vigorón	C\$65
Cerdo con yuca	C\$65

## ASADOS

Pollo asado	C\$70
Carne asada	C\$70
Cerdo asado	C\$70
Tajadas, gallo pinto y ensalada	

## BEBIDAS

	000
Cacao con leche	C\$20
Batido de frutas	C\$20
Tamarindo	C\$20



Fuente: Equipo Investigativo

**Anexo 8 volantes**



*El Meson de los pueblos*  
*catarina*  
Tel.: (555) 555 55 55

Atrévete a disfrutar de las comidas típicas de tu pueblo ! Ya esta aquí El Mesón de los Pueblos Blancos, ofreciéndote exquisitos platillos nacionales, delicioso vigorón, chanco con yuca, baho, y sobre todo asados acompañados de riquísimos refrescos naturales! Ven y descubre el sazón Nica.

*Gran apertura este 1ro de enero 2018  
atendiéndoles a partir de las 11:30 am  
Estamos ubicados de la iglesia central parque Catarina 2  
cuadras al este en la calle principal contiguo al mirador*

Comedor típico el Mesón de  
los Pueblos Blancos

Delicias típicas



**Fuente: Equipo Investigativo**

**Anexo 8 Orden de entrada de materiales, herramientas y utensilios.**

Micro empresa comedor típico mesón de los pueblos blancos.

Masaya, Nicaragua N° 5567

Orden de entrada de materiales, herramientas y utensilios.

Encargado: \_\_\_\_\_ fecha: \_\_\_\_\_ Favor entregar al señor(ra):  
\_\_\_\_\_ cargo: \_\_\_\_\_

Materiales que se detallan para ser utilizados en: \_\_\_\_\_

Cantidad	Descripción	Valor unitario		Costo neto	
Total					

_____	_____	_____
Autorizado	recibe conforme	encargado

**Fuente: Equipo Investigativo**