



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO
FAREM-CARAZO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

Proyecto de graduación para optar al título de Licenciado en Banca y Finanzas

Tema: Evaluación de proyecto de emprendimiento.

Subtema: Propuesta de plan de emprendimiento para la micro empresa “KALIS Manualidades”, ubicada en el municipio Jinotepe, departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2018.

Autores	Nº de carné
Br. Alexa José Conrado Cruz	14-09046-4
Br. Solyi Isabel García Matus	14-09467-7
Br. Karina Auxiliadora Martínez López	14-09174-0

Tutor: Lic. Luis Alberto Acuña Ramírez

Jinotepe, Abril 2019

Carta aval del Docente



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

2019: *“Año de la Reconciliación”*

24 de abril del año 2019

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

Estimada maestra.

Por este medio entrego formalmente informe de proyecto de graduación, bajo el Tema: Proyectos de Innovación o Emprendimiento en la cuarta región del país, presentado por los (as) bachilleres:

Nº	Apellidos y Nombres	Carné
1	Conrado Cruz Alexa José	14 - 09046 - 4
2	García Matus Solyi Isabel	14 - 09467 - 7
3	Martínez López Karina Auxiliadora	14 - 09174 - 0


Siendo el subtema: Propuesta de plan de emprendimiento para la micro empresa “KALIS Manualidades”, ubicada en el municipio Jinotepe, departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2018.

El cual ha cumplido con los requisitos técnicos y metodológicos establecidos de acuerdo a la normativa de Proyecto 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 optar al título de Licenciatura en Banca y Finanzas.

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.


Lic. Luis Alberto Acuña Ramírez
Tutor de Proyectos 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.faremc.razo.unan.edu.ni

Dedicatoria

En primer lugar a Dios, quien me dio sabiduría y entendimiento para poder emprender esta etapa de mi vida profesional y culminar con éxito la carrera de Banca y Finanzas.

A mi Madre Maru Janeth Cruz Hernández quien ha sido mi ejemplo de superación para salir adelante y quien me enseñó a no darme por vencida y jamás rendirme ante ningún obstáculo que la vida me presente.

A mis hermanos Benjamín Conrado y Fernanda Conrado que me apoyaron durante el transcurso de mi carrera.

A mis amigos con quienes compartí buenos momentos.

A los docentes quienes me transmitieron tantos conocimientos, infinitas gracias a todos, Dios los bendiga.

Alexa José Conrado Cruz

A Dios, por darme la oportunidad de vivir, Sabiduría y fuerzas para poder llegar a esta etapa de mi vida y poner en mi camino personas que compartieron su conocimiento conmigo.

A Mi Madre Elena de Jesús Matus quienes a lo largo de mi vida ha estado conmigo velando por mi bienestar y educación ofreciéndome su apoyo incondicional en todo momento, siendo un ejemplo de superación para salir adelante y enseñándome que con humildad uno puede lograr lo que se propone y vencer las adversidades de la vida.

A Mi esposo Manuel Córdoba Almendarez por su apoyo, comprensión, dedicación y esfuerzo durante nuestro tiempo junto y sobre todo por su paciencia y tolerancia que me ha brindado.

A Mis Hermanas Por estar conmigo y apoyarme siempre, luchando juntas y sobre todo enfrentado cada uno de los obstáculos unidos.

A Mi querido Abuelito de manera muy especial Francisco Javier Morales Blanco, y Anthony Bratley Jiménez Morales, por estar conmigo y apoyarme siempre. (QEPD) por haber sido mi ejemplo de fortaleza y de lucha constante en este caminar de la vida y que a pesar de las adversidades de la vida tengo que seguir luchando y no dejarme caer desde el cielo sé que se sienten orgullosos de mí.

A Toda mi familia en general, mis amigos y a todos aquellos quienes me han brindado su apoyo incondicional y han compartido conmigo buenos y malos momentos.

Solyi Isabel García Matus

Primeramente a Dios por brindarme la oportunidad de llegar a esta etapa de mi vida regalándome la sabiduría y el entendimiento necesario para lograr culminar la carrera de Banca y Finanzas.

*A **mis padres** Guillermina López y Freddy Martínez quienes me han brindado su apoyo incondicional, han sido un gran ejemplo de superación, lucha y perseverancia.*

*A **mi esposo** Emilio Arias por su apoyo, valentía, dedicación y esfuerzo durante nuestro tiempo juntos y sobre todo por su paciencia y tolerancia.*

*A **mi hermana** Francela Martínez que espero se sienta orgullosa de mis logros y le sean de ejemplo de superación.*

*A **mis abuelitos:** papá José Martínez, mamá Auxilio Gózales y en especial a mi abuelita Socorro Sánchez que sé que desde el cielo podrá sentirse orgullosa de mí.*

A todas infinitas gracias siempre los tendré presente por el resto de mi vida.

Karina Auxiliadora Martínez López

Agradecimiento

Agradecemos primeramente a Dios por brindarnos la dicha de la salud y bienestar físico.

A nuestros padres, como reconocimiento a su esfuerzo, amor y apoyo incondicional, durante nuestra formación tanto personal como profesional.

A nuestro tutor Lic. Luis Acuña, a los docentes Lic. Brenda Toledo, MSc. Raúl Medrano y Msc. José Daniel Guido Chávez, por brindarnos su apoyo y transmitirnos sus conocimientos de forma precisa y objetiva. A nuestros compañeros de clase que nos apoyaron durante la realización de nuestro proyecto.

A la universidad por habernos abierto sus puertas, proveer un ambiente adecuado para desarrollar nuestras habilidades intelectuales y prepararnos para servir a nuestra comunidad y nuestra patria.

Resumen Ejecutivo

El presente documento, tiene por finalidad la creación de una Microempresa que estará ubicada en el municipio de Jinotepe, Departamento de Carazo, esta ofrecerá productos manuales a base de materiales reciclable y no reciclable.

KALIS manualidades estará regida por la ley N° 645 (Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de micro, pequeña y mediana empresa), en base a esta ley KALIS manualidades propone una perspectiva de operación que supere las debilidades de las microempresas existentes tales como: precio, diseño y bajo nivel de eficiencia operativa, entre otros. Así como los requisitos legales y administrativos por las diferentes instituciones reguladoras (DGI, Alcaldía, etc.) para que puedan operar de manera correcta.

KALIS manualidades busca cumplir con sus objetivos, desarrollando para ello estrategias y tácticas comerciales que permita el desarrollo económico , fomentación al reciclaje y satisfacción de los gustos y necesidades de nuestros clientes en cuanto a calidad, precio y variedades de nuevos diseños, no solo obtendrán beneficios sus dueños sino también el bienestar de toda la población jinotepina teniendo en cuenta la responsabilidad de la protección al medio ambiente al diseñar nuestros productos reciclado y no reciclado y de esa manera posicionarse en el mercado como única y exclusiva en el área de manualidades generando posibilidades de empleo en un futuro.

En cuanto a la parte metodológica del proyecto se realizó el estudio de mercado, donde obtuvimos información valiosa sobre las características del mercado meta a explorar diseñando un plan de mercado que nos permitió conocer las variables más relevantes, identificando también las ventajas competitivas de los negocios que ofrecen productos similares a los nuestros, como también se determinó la demanda, ubicación y participación de mercado, principales clientes, medidas promocionales, estrategias y presupuesto de marketing.

Mediante la elaboración de estructura de costo y las proyecciones de ventas se estableció el punto de equilibrio, para ello se fijó el precio de venta de los productos. Además se

elaboró el flujo de caja proyectado a tres años así como los estados financieros (estado de resultado y balance general) de igual manera se proyectaron a tres años. Y por último se evaluó la rentabilidad del negocio a través de los indicadores financieros Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Beneficio / Costo.

En la elaboración del estudio financiero La Microempresa KALIS Manualidades requerirá una inversión inicial de C\$ 105,114. Que incluye el capital de trabajo, la inversión fija e inversiones diferidas.

Índice

1	Carta aval del Docente.....	I
2	Agradecimiento	V
3	Resumen Ejecutivo	VI
4	1. Generalidades del proyecto.....	2
1.2	Solución.....	3
1.3	Diseño o Modelo en 3D	4
1.4	Oportunidad en el Mercado.....	5
1.4.1	Población y muestra	5
1.4.2	Subsistemas de Mercado	7
	Proveedor	10
	Consumidor.....	10
1.5	Propuesta de valor	11
	Productos reciclados.....	12
	Productos no reciclados.....	12
1.5.1	La novedad del proyecto desde la base de la Propiedad Intelectual.....	15
1.6	Ciclo del Proyecto	15
1.7	Presupuesto.	18
1.7.1	Compra de materiales (insumos y herramientas)	18
1.7.2	Contratación de Servicios.....	23
1.7.3	Visibilidad del Proyecto	24
1.8	Plan de Negocios.....	26
1.8.1	Nombre del proyecto:.....	26
1.8.3	Plan Estratégico de la Empresa	28
1.8.3.1	Visión	28
1.8.3.2	Misión	28
1.8.3.3	Valores	28
1.8.4	Principios.....	29
1.8.5	Políticas	30
1.8.5.1	Políticas de servicios.	30

1.8.5.2	Políticas de precio	31
1.8.5.3	Políticas de venta.....	31
1.8.5.4	Políticas de pago.....	31
1.8.9	Objetivos del proyecto	32
1.8.10	Objetivo General	32
1.8.11	Objetivos Específicos	32
1.8.12	Análisis FODA.....	33
1.8.13	Logotipo y lema (slogan)	34
1.9	Plan de mercadotecnia.....	35
1.9.1	Ubicación de la empresa	35
1.9.2	Mercado/ Zona comercial.....	36
1.9.3	Principales clientes.....	37
1.9.4	Demanda Total	38
1.9.5	Participación de Mercado.....	40
1.9.6	Precio de venta	41
1.9.7	Estimado de ventas.....	42
1.9.8	Medidas promocionales.....	46
1.9.9	Estrategia de Marketing	47
1.9.10	Presupuesto de Marketing	49
1.10	Plan de Producción.....	49
1.10.1	El proceso de producción	49
1.10.2	Capital Fijo y Vida Útil del Capital Fijo	55
1.10.3	Vida útil del capital fijo (Método de línea recta)	56
1.10.4	Mantenimiento y Reparaciones	57
1.10.5	Fuentes de los equipos.....	57
1.10.6	Capacidad Planificada y a Futuro.....	58
1.10.7	Ubicación y distribución física de la empresa.....	59
1.10.8	Materia prima necesaria, su costo y disponibilidad.....	60
1.10.9	Mano de obra, su costo, disponibilidad y productividad.....	60
1.10	Gastos generales de la fábrica	62
1.11	Plan de organización y gestión.....	65
1.11.9	Marco Legal (Forma Jurídica).....	65
1.11.10	Estructura de la Organización	67

1.11.11	Actividades y gastos preliminares	71
1.11.12	Equipos de oficina	72
1.11.13	Gastos Administrativos	72
1.12	PLAN FINANCIERO	73
1.12.9	Costo del Proyecto	73
1.12.10	Estado de ganancias y pérdidas	74
1.12.11	Estado de Flujo de Caja.....	75
1.12.12	Balance general de Apertura	76
1.12.13	Balance general de cierre	77
1.12.14	. Punto de equilibrio (PDE)	78
1.12.15	VAN, TIR, Relación Beneficio Costo.....	80
1.12.16	Análisis Financiero.....	81
1.13	Cronograma de actividades	83
2	Material complementario	83
2.1	Bibliografía	84
2.2	Anexos.....	85

Índice de Ilustraciones

<i>Ilustración 2 Bolsa de regalo</i>	4
<i>Ilustración 1 Roperito</i>	4
<i>Ilustración 4 libreta</i>	4
<i>Ilustración 3 portalápiz</i>	4
<i>Ilustración 6 Tarjeta</i>	4
<i>Ilustración 5 Billetera</i>	4
<i>Ilustración 7 Negocios que venden manualidades</i>	7
<i>Ilustración 8 Pre inversión</i>	16
<i>Ilustración 9 Brochure</i>	24
<i>Ilustración 10 Tarjeta de presentación</i>	25
<i>Ilustración 11 Logo de la institución</i>	26
<i>Ilustración 12 Macro localización</i>	35
<i>Ilustración 13 Micro localización</i>	36
<i>Ilustración 14 Porcentaje de personas que estarían dispuestas a comprar nuestro producto</i>	38
<i>Ilustración 15 Participación de mercado</i>	40
<i>Ilustración 16 Medidas promocionales</i>	46
<i>Ilustración 17 Estrategias de Marketing</i>	47
<i>Ilustración 18 Estructura Organizacional</i>	67

Índice de ecuación

Ecuación 1 Formula de cálculo de la muestra _____	6
---	---

Índice de tablas

<i>Tabla 1 Población económicamente activa</i> _____	5
<i>Tabla 2 Proyección de la población</i> _____	5
<i>Tabla 3 Matriz de competencia</i> _____	9
<i>Tabla 4 Compra de materiales</i> _____	18
<i>Tabla 5 servicios básicos</i> _____	23
<i>Tabla 6 Análisis FODA</i> _____	33
<i>Tabla 7 Principales clientes</i> _____	37
<i>Tabla 8 Precio de los productos</i> _____	41
<i>Tabla 9 Estructura de costo de los productos</i> _____	42
<i>Tabla 10 Ventas semanales</i> _____	42
<i>Tabla 11 Ventas mensuales unidades físicas</i> _____	43
<i>Tabla 12 Ventas mensuales unidades monetarias</i> _____	44
<i>Tabla 13 Ventas anuales en unidades físicas y monetarias</i> _____	45
<i>Tabla 14 Presupuesto de marketing</i> _____	49
<i>Tabla 15 Costo capital fijo</i> _____	55
<i>Tabla 16 Vida útil</i> _____	56
<i>Tabla 17 Fuente de los equipo</i> _____	57
<i>Tabla 18 Capacidad de producción</i> _____	58
<i>Tabla 19 Materia prima</i> _____	60
<i>Tabla 20 Mano de obra</i> _____	60
<i>Tabla 21 Gastos administrativos</i> _____	63
<i>Tabla 22 Gastos de ventas</i> _____	63
<i>Tabla 23 Costo de producción</i> _____	64
<i>Tabla 24 Administrador</i> _____	68
<i>Tabla 25 Operario y Atención al cliente</i> _____	68
<i>Tabla 26 Gastos preliminares</i> _____	71

<i>Tabla 27 Equipo de oficina</i>	72
<i>Tabla 28 Gastos Administrativo</i>	72
<i>Tabla 29 Inversión del proyecto</i>	73
<i>Tabla 30 Estado de resultado</i>	74
<i>Tabla 31 Flujo de caja</i>	75
<i>Tabla 32 Balance general de apertura</i>	76
<i>Tabla 33 Balance general de cierre</i>	77
<i>Tabla 34 Punto de Equilibrio</i>	78
<i>Tabla 35 VAN Y TIR</i>	80
<i>Tabla 36 Relación beneficio/costo</i>	80

Índice de procesos

Procesos de producción 1 Roperito	50
Procesos de producción 2 Bolsas de regalo	51
Procesos de producción 3 Portalápiz	¡Error! Marcador no definido.
Procesos de producción 4 Tarjetas	52
Procesos de producción 5 Billetera	53
Procesos de producción 6 Libretas	54

Índice de fuentes

<i>Fuente 1 INIDE</i>	5
<i>Fuente 2 Materiales para la fabricación de los productos.</i>	23
<i>Fuente 3 creadoras del proyecto.</i>	23
<i>Fuente 4 Manuel Córdoba</i>	26
<i>Fuente 5 Creadoras del proyecto</i>	33
<i>Fuente 6 Google Maps</i>	35
<i>Fuente 7 Google Maps</i>	36
<i>Fuente 8 Creadoras del proyecto</i>	37
<i>Fuente 9 Personas encuestadas</i>	39
<i>Fuente 10 Creadoras del proyecto</i>	41
<i>Fuente 11 Creadoras del proyecto</i>	42
<i>Fuente 12 Creadoras del proyecto</i>	42
<i>Fuente 13 Personas encuestadas</i>	46

<i>Fuente 14 Personas encuestadas</i>	47
<i>Fuente 15 Creadoras del proyecto</i>	56
<i>Fuente 16 Creadoras del proyecto</i>	58
<i>Fuente 17 Manuel Córdoba</i>	59
<i>Fuente 18 Creadoras del proyecto</i>	68
<i>Fuente 19 Creadoras del proyecto</i>	70
<i>Fuente 20 Creadoras del proyecto</i>	74
<i>Fuente 21 Creadoras del proyecto</i>	74
<i>Fuente 22 Creadoras del proyecto</i>	75
<i>Fuente 23 Creadoras del proyecto</i>	77
<i>Fuente 24 Creadoras del proyecto</i>	77
<i>Fuente 25 Creadoras del proyecto</i>	83
<i>Fuente 26 Creadoras del proyecto</i>	87
<i>Fuente 27 Ministro de fomento, industria y comercio</i>	100
<i>Fuente 28 DGI</i>	101
<i>Fuente 29 Seduro social</i>	102

1. Generalidades del proyecto

En su libro Evaluación de proyectos Gabriel Baca Urbina define proyecto como “La búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver.” (Rosales, 2019)

Un proyecto, es un plan de acción para la utilización productiva de los recursos que dispone una o un grupo de personas, que son sometidos a un análisis y evaluación para fundamentar una decisión de aceptación o rechazo. Es un plan que se le asigna recursos como: dinero un determinado monto de capital, tiempo, materia prima, recursos humanos entre otros, y su objetivo es obtener un rendimiento en un plazo determinado. (Fernando Beltrán, 2011)

La importancia de un proyecto radica en la búsqueda de recopilar, crear y analizar en forma sistemática un conjunto de antecedentes que permitan juzgar cualitativa y cuantitativamente las ventajas de asignar recursos en una determinada iniciación. (Todo sobre proyecto, 2013)

Proyectos de emprendimiento. Son Aquellos que nacen desde cero y que su objetivo final es obtener un rendimiento económico en un plazo determinado. Los indicadores que utilizamos en los mismos para evaluarlos están: el TIR, VAN, Costo/Beneficio, Punto de Equilibrio. (Fernando Beltrán, 2011)

Manualidades se entiende como todos los trabajos realizados con las manos con o sin ayuda de las herramientas necesarias para alcanzar el objetivo marcado, existen manualidades para todos los gustos, el limite lo pone la imaginación, a lo largo de la historia del hombre, y en el mundo entero el hombre siempre ha mostrado un gran interés por los trabajos manuales, la artesanía y la creación artística con diversos materiales y combinando diversas técnicas. Una forma sana y gratificante de poner en marcha el cerebro, una manera de conseguir una mayor agilidad manual y sobre todo una forma muy interesante de poder disfrutar de creaciones únicas y limitadas (Historia de Manualidades , 2019)

Manualidades recicladas una forma creativa y divertida de colaborar con el medio ambiente, esta alternativa es una forma ecológica y económica de crear por ejemplo muebles, accesorios o incluso elementos de decoración para nuestros hogares.

Somos un grupo de estudiantes de la carrera de Banca y Finanzas con una clara idea, donde ponemos en práctica las aptitudes, actitudes y conocimientos adquiridos durante los 5 años de estudio.

Existen muchas empresas en pro a la conservación y cuidado al medio ambiente la microempresa KALIS Manualidades busca contribuir de manera satisfactoria la preservación al medio ambiente por medio de la distribución y comercialización de la elaboración de sus manualidades realizadas con materiales reciclados como es el cartón, latas y retazos de tela, de esa manera poder aportar a la preservación y cuidado del medio ambiente.

1.2 Solución

Este proyecto trae consigo contribuir al desarrollo económico, comercializando productos que ayuden a disminuir la contaminación del medio ambiente, ofreciendo a nuestros clientes manualidades con diseños innovadores, creativos y una atención de calidad que permita al cliente tener la confianza de expresar su opinión referente a los productos, así mismo podrán ser partícipes de evitar la contaminación de nuestro ambiente al adquirir cualquiera de nuestros productos. Otorgando precios accesibles, variedad en diseño y personal altamente capacitado, Obtendremos la satisfacción de nuestros clientes, esto generará demanda y por lo tanto se obtendrá un muy buen resultado de ingresos que favorecerá a nuestro crecimiento como microempresa.

KALIS Manualidades está dirigido al sector Micro y pequeña industria artesanal y turística nacional artesanal, donde existen más posibilidades de alcanzar nuestras metas y objetivos.

1.3 Diseño o Modelo en 3D



Ilustración 1 Bolsa de regalo



Ilustración 2 Roperito



Ilustración 4 portaplápiz



Ilustración 3 libreta



Ilustración 6 Billetera



Ilustración 5 Tarjeta

1.4 Oportunidad en el Mercado

Las manualidades son elaboradas por personas creativas y aquellas que presentan habilidades técnicas que dan como resultado un artículo decorativo, presentando cuantiosas ventajas, no solamente ligadas al fondo de la creatividad y la imaginación si no que de manera directa contribuye a la relajación y el bienestar general, KALIS manualidades ofrecerá variedades en productos y de calidad con distintos precios para que cada persona elija en función de sus posibilidades y gustos.

1.4.1 Población y muestra

Población:

KALIS manualidades trabajara con la población económicamente activa de la ciudad de Jinotepe departamento de Carazo, estos fueron tomados por el octavo censo poblacional Instituto Nacional de investigación y desarrollo económico (INIDE) esta fue de 4652 en el 2008.

Tabla 1 Población económicamente activa

JINOTEPE				
PEAO	4652		año 2008	
Varones			Mujeres	
10 a 14 años	93		10 a 14 años	19
15 a 29 años	1448		15 a 29 años	442
30 a más	1948		30 a más	702
Total	3489			1163

Fuente 1 INIDE

En el cálculo para proyectar la población económica activa para el año 2018 se proyecta a 10 años la población del 2008 tomando en cuentas la orientación del docente

Tabla 2 Proyección de la población

Po	1	TAC	1+TAC	n	(1+ TAC) ⁿ	Pp
4.652	1	0,0112	1,0112	10	1,12	5.200

En la tabla se toma en cuenta la tasa de crecimiento poblacional del banco mundial del 1.12%, por lo tanto, son 5,200 la población que se tomará en cuenta.

Muestra

Muestra: Es el número representativo de personas que queremos estudiar (Población) y, por lo tanto, el número de encuestas que debemos realizar, o el número de personas que debemos encuestar.

Dónde:

n: Tamaño de la muestra

N: Representa la Población Económicamente Activa siendo esta de 5,200.

Z: Nivel de Confianza, mide el nivel de confiabilidad de los resultados utilizando para este 1.96, pues mientras sea el mayor nivel de confianza, mayor confiabilidad tendremos en nuestros resultados.

p: Probabilidad a favor lo usual para este es usar 50% que equivale 0.5.

q: Probabilidad en contra 0.5.

e: error mientras menor sea el margen de error, mayor valides tendrán los resultados, utilizaremos un grado de error de 5% equivalente a 0.05.

Para el cálculo de la muestra aplicamos la siguiente formula:

$$n = \frac{(Z)^2 p * q * N}{E^2 (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Ecuación 1 Formula de cálculo de la muestra

$$n: \frac{(1.96)^2 0.5 * 0.5 * 5,200}{(0.05)^2 (5,200 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

n: 358

El resultado arrojado por la fórmula para la aplicación de las muestras fue de 358 estas las aplicaremos a la población de Jinotepe.

Debido a factor tiempo, económico se tomó la decisión de aplicar 120 encuesta. Utilizando el programa SPS y encuestas físicas.

1.4.2 Subsistemas de Mercado

Es el estudio específico sobre los problemas y las oportunidades, apoyadas en pruebas de preferencia, pronóstico, estudios de efectividad entre otros, permitiendo clasificar, analizar, valorar y distribuir los productos. (plus, pág. 1)

Negocios que venden manualidades

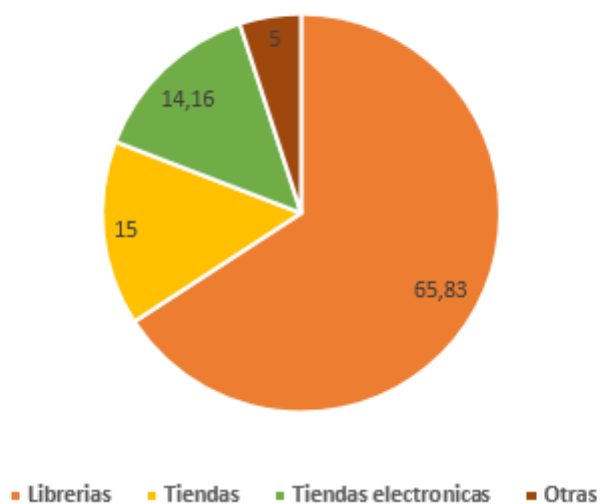


Ilustración 7 Negocios que venden manualidades

La ilustración 7 representa el % de los negocios que ofrecen manualidades un 65% nos representa a las librerías, 15 % tiendas, 14.16 tiendas electrónicas y un 5 % otras a los que ellos señalaron que son personas emprendedoras.

La siguiente grafica representa los competidores que tenemos según las personas encuetadas a los que nos llevó a clasificarlas en:

Competidores directos:

Son todos aquellos que operan en nuestro mismo mercado, con idénticos canales de distribución, con iguales o parecidos productos o soluciones que se dirigen al mismo perfil de clientes potenciales. (Manuel, 2018).

Los competidores directos que presenta KALIS Manualidades son todas las pequeñas empresas, librerías y tiendas de manualidades que se dedican a la elaboración y comercialización de productos elaborados con materiales reciclados y productos elaborados a base de Foamy, empresas dedicadas a la elaboración de tarjetas de invitaciones .

Los productos de KALIS Manualidades el 50% son elaborados a base de materiales reciclados como Cartón, latas y retazos de tela y el otro 50% son elaborados con materiales no reciclados como foamy, cinta, cuadernos y opalinas los cuales se utilizan para crear las billeteras, libretas y tarjetas de invitación.

Competidores indirectos:

Son las empresas que operan en el mismo mercado, con los mismos canales de distribución, que tocan el mismo perfil de clientes potenciales, y cubren las mismas necesidades, pero cuyo producto o soluciones difieren en algunos de sus atributos principales. (Manuel, 2018).

Los competidores indirectos son todos aquellos emprendedores que venden sus productos en la calle, aquellos negocios dirigidos por personas que tienen la iniciativa y el deseo de superación.

Matriz de competencia

Tabla 3 Matriz de competencia

Empresa	Ubicación	Que hace	Ventajas	Desventajas
Arte y Manualidades PAM'S	Helados Dos Pinos 3 c al sur.	Tarjetas, Portalápices, Bolsas de regalos	Calidad en productos	Poco Personal
Toque Mágico	DGI 4 cuadras al sur ½ c al oeste.	Tarjetas, bolsas de regalo, arreglos en Foamy.	Servicio profesional. Calidad en sus productos.	Poca visibilidad del negocio.
Librería Santiago	BDF 25 vrs al Norte	Bolsas de regalos, Portalápices, tarjetas.	Reconocimiento en el mercado competidor.	Poco personal.
Librería San Juan	Enacal 10 vrs al este.	Tarjetas, libretas, bolsas de regalos	Precios Accesibles, Promociones cada mes.	Local Pequeño, poco personal.
Librería La Económica	Semáforo de la Unan ½ cuadra al sur.	Tarjetas	Precios Accesibles	Poco personal
Librería V y M	Óptica Munkel ½ C al este	Tarjetas, Portalápices, Libretas	Atención personalizada, variedad en productos.	Poco personal.

Fuente: Equipo investigador.

En la tabla N^o 3 representa a los competidores directos e indirectos que tiene KALIS Manualidades en ella se menciona los productos que ofrecen y donde se encuentran ubicados

Proveedor

KALIS Manualidades contara con proveedores altamente calificados con los cuales realizaremos convenios que nos faciliten la adquisición de la materia prima necesaria para la realización, producción y comercialización de nuestros productos tales como: Roperitos, Portalápices, Bolsas de Regalo entre otros. Igualmente contaremos con proveedores de servicios que nos facilitara la publicidad en nuestro local para lograr las ventas necesarias y alcanzar las metas establecidas.

Proveedores de Materia Prima:

Librería San Jerónimo ubicada en Managua de funeraria monte de olivos, 1 ½ al lago y Gonper librería ubicada en Managua, calle principal ciudad jardín quienes nos facilitaran la materia prima no reciclada y las herramientas para la elaboración de los productos, Gildan San Marcos y Costuras Rojas Nandaime nos facilitara los sacos de retazos de tela para la realización de las bolsitas de regalo , los súper mercados, Distribuidoras ubicadas en el municipio de Jinotepe que nos facilitara la adquisición del cartón para la realización de los roperitos, de igual manera con los recolectores que quedan ubicados en el municipio y Don Mercedes Recolector de Latas de la Chureca Nandaime este nos facilitara la adquisición de las latas entre otros para realizar los portalápices.

KALIS Manualidades tiene como Proveedores de Servicios Básicos: Unión Fenosa, Enacal, Claro, entre otros.

Consumidor

Nuestros consumidores serán todas las personas que muestren interés en adquirir nuestros productos ya sea para beneficio propio u obsequios teniendo en cuenta que al comprar productos reciclados contribuirán a la protección del medio ambiente, y los productos no reciclados les servirán de decoración.

KALIS Manualidades tendrá como consumidores a las personas que deseen obtener el producto y todas aquellas que deseen colaborar un poco a la conservación al medio ambiente.

1.5 Propuesta de valor

Las manualidades han estado siempre en nuestra sociedad desde todos los tiempos, anteriormente se manejaban desde las casas donde las señoras y sus empleados se encargaban de realizarlas. Con el tiempo y las ocupaciones a las que nos venimos enfrentando a diario este tema ha quedado relegado a segundo lugar por lo tanto el énfasis de la nueva micro empresa es ofrecer productos creativos al público dado que vivimos en una ciudad pequeña donde a veces es casi imposible conseguir lo que deseamos fue el momento preciso donde pudimos observar que es una oportunidad excelente para ofrecer nuestros productos logrando que el cliente no tenga que trasladarse a otra ciudad en busca de lo que necesita facilitándole la obtención del producto también la exposición de varios artículos ya elaborados de esta manera despertando el interés del cliente y así pueda adquirir o elegir diseños para su encargo.

Descripción del producto.

KALIS manualidades es una microempresa dedicada a la producción y comercialización de productos manuales a base de materiales reciclados y no reciclados para uso personal u obsequios.

KALIS Manualidades pertenece al sector Industria Manufacturera debido a que sus productos son resultado de un proceso de transformación manual o semiindustrial a partir de una materia prima procesada o prefabricada.

KALIS manualidades nace con el objetivo de crear y producir variedades en productos a fin de superar las expectativas del gusto del cliente, ofreciendo precios accesibles, calidad en sus productos, diseños únicos y exclusivos. KALIS manualidades pretende no solo un beneficio propio con la elaboración de sus productos reciclados sino también la protección al medio ambiente.

Dentro de los productos que se ofrecerán se encuentran:

Productos reciclados.

Bolsas de regalos:

Bolsa, del latín Bursa, es una especie de saco de papel, plástico, tela u otro material que se utiliza para guardar o trasladar cosas.

Roperitos

Es un mueble cerrado con estante que sirve para guardar objetos pequeños.

Portalápices

Es un objeto que tiene como principal función sostener y mantener los lápices, bolígrafos y otros útiles de dibujos o escritura de forma ordenada.

Productos no reciclados

Billeteras

Se denomina billetera a un pequeño objeto utilizado para guardar y llevar consigo billetes, tarjetas de identificación, tarjetas de créditos y otros artículos tales como resguardos.

Libretas

Es un cuaderno que habitualmente ostenta pequeñas dimensiones, aunque también existen de tamaño mediano y grande, y que normalmente se emplea para anotaciones sobre cualquier índole.

Tarjetas

Es una pieza rectangular de cartón o plástico entre otros materiales posibles que muestran alguna descripción, dedicación, dibujo o combinación de ambos.

A continuación, se muestran imágenes de los productos que se ofrecerán:



Bolsas de regalo pequeñas y grandes.



Roperito



Portalápiz



Libreta



Billetera



Tarjeta

Los productos reciclados y no reciclados cuentan con los siguientes materiales, sin olvidar que cada uno de ellos llevara calidad y creatividad a la hora de ofrecerlos, Cartón, Pega, silicón, Decoraciones, Papel lustrillo, Latas, Cinta adhesiva, Foamy entre otros materiales los cuales se describen en el inventario

Estos productos podrán ser usados para

- Usos personales.
- Decorar salas, cuartos para niños y adultos.
- Regalo de cumpleaños.
- Recuerdo de cumpleaños, bodas, comuniones, entre otros.

1.5.1 La novedad del proyecto desde la base de la Propiedad Intelectual

KALIS Manualidades desde la base intelectual ofrece diversos productos que la competencia no tiene, si existieran productos estos podrán ser similares pero el toque de creatividad de KALIS manualidades es el que marcara la diferencia logrando la aceptación de nuestros clientes y la satisfacción de los mismos al adquirir nuestros productos.

Para ello tomamos en cuenta información del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC) dado que KALIS Manualidades será una microempresa regulada por el ente anteriormente mencionado.

KALIS Manualidades para su constitución debe de visitar las siguientes instituciones;

- Alcaldía de Jinotepe
- Administración de Renta de la Dirección General de Ingresos (DGI)
- Registro Único del Contribuyente
- Dirección General de las Mipymes
- Oficinas de atención a las Mipymes

1.6 Ciclo del Proyecto

El ciclo del proyecto es el conjunto de fases o etapas en los que son divididos los proyecto para facilitar su gestión (apuntes empresariales/gestion de proyecto , 2016).

KALIS Manualidades estará en la etapa de Pre inversión: esta identifica el problema o la oportunidad de negocio a desarrollar, planteándonos alternativas para dar soluciones.

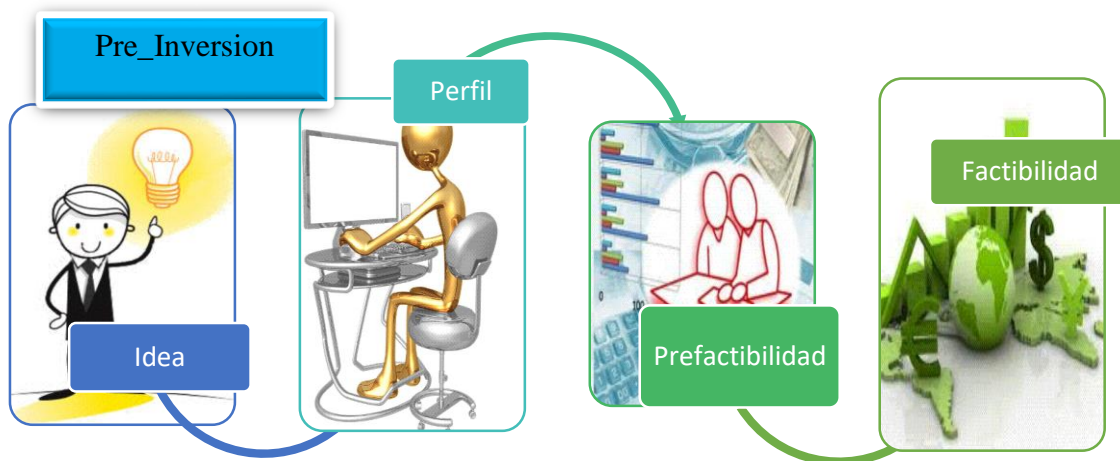


Ilustración 8 Pre inversión

Idea

En la etapa de Idea de un proyecto se detecta el problema que surge de una necesidad individual o común.

La idea de Proyecto es establecer una micro empresa que esté se dedique a la elaboración artículos a base de productos reciclados y no reciclados , dentro de los cuales se encuentran roperitos a base de cartón, bolsas de regalos estas son elaboradas con tela, portalápiz con latas y tenemos productos como es billeteras de foamy, libretas decoradas y tarjetas que estas son diseñas para llamar la atención del cliente con hojas de colores y el papel llamado opalina todo esto con el fin de satisfacer a los clientes presentando buena calidad. Esta opción de emprendimiento surge debido a la gran contaminación que hemos venido observando pues decidimos aportar una pequeña ayuda y de esta manera obtener un beneficio, tenemos como propósito crecer a nivel nacional y de esa manera poder aportar a la crisis-socioeconómica del país y fomentar el reciclaje y la creatividad en otras personas.

Perfil

KALIS Manualidades obtendrá información a través de encuestas en la que se obtendrán resultados de cómo es la demanda, si los clientes compran productos o no si conocen lugares donde elaboren y comercialicen los productos elaborados por nosotras presentando calidad, bajos precios y si ellos estarían dispuestos a comprar los productos ofrecidos por la microempresa. Teniendo en cuenta que somos una microempresa que utilizara 50% de materia prima reciclada que se utiliza en la elaboración de los roperitos, portalápices y bolsas de regalos el 50% restante es materia prima no reciclada que se utiliza en la elaboración de las tarjetas, billeteras y libretas.

Pre factibilidad

En esta parte se toma en cuenta los resultados de la encuesta debido a que por medio de la misma se establecerá los proveedores, cotización de los mobiliarios y equipos de oficina, herramientas y enseres, se establecerán los precios de cada uno de los productos, estructura organizacional, aspectos legales por el cual se registrará el establecimiento, al realizar la evaluación financiera para determinar la rentabilidad que obtendría la microempresa se obtienen los resultados necesarios para darse cuenta si el negocio será rentable o si solamente generara perdidas que hicieran que el negocio no crezca económicamente.





Factibilidad


Es en esta parte donde tomamos en cuentas los incisos anteriores, aquí nos permite tomar decisiones mostrándonos si el proyecto es factible y puede ser ejecutado pues ya se determinaron los gastos, costos y las utilidades que este generaría si el proyecto fuese rentable se decide el plan de mercado, plan organizativo, se procede a los tramites de legalización para iniciar las operaciones de la microempresa.

1.7 Presupuesto.




1.7.1 Compra de materiales (insumos y herramientas)

Tabla 4 Compra de materiales

Descripción	Imagen	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario C\$
Materiales				
Cajas		Docena	1	60
Latas		Docena	1	18
Retazos de Tela		saco	1	50 c/u
Foamy Colores liso		Pliego	1	30 c/u

Foamy Escarchados	Colores 	Pliego	1	60c/u
Papel decorado	lustrillo 	Pliegos	1	5 c/u
Papel opalina)	Tarjetas(	Resma (100 unidades)	1	300 c/u
Silicón liquido		botella grande	1	30 c/u

Silicón		Bolsa	1	145 c/u
Libretas		Unidad	1	20
Perlas		Docena	1	10
Cinta		Yarda	1	1
Hilos		unidad	1	10

Cinta adhesiva		Unidad	1	30
Spray		Lata	1	65
Pega blanca		Unidad	1	25
Lápiz		Unidad	1	5

Marcadores		Unidad	1	13
Herramientas				
Máquina de coser		Unidad		3000
Tijeras		Unidad	1	30
Pistola de silicón		Unidad		75
Perforadoras		Unidad	1	

Agujas		unidad	1	5
Cutter		unidad	1	
Regla		juego	1	310

Fuente 2 Materiales para la fabricación de los productos.

1.7.2 Contratación de Servicios

Contaremos con proveedores de servicios básicos como UNION FENOSA, Enacal, Claro los que facilitaran el acceso de energía, agua, internet.

Tabla 5 servicios básicos

Descripción	Precio	Unidad de medida	Requerimiento aprox	Total a pagar
Energía	8	KWH	28	C\$224
Agua	6	MT3	30	C\$180
Internet	30	velocidad	30.8	C\$924
TOTAL				C\$1,328

Fuente 3 creadoras del proyecto.

1.7.3 Visibilidad del Proyecto

<p>KALIS Manualidades “La Creatividad hace posibles tus sueños” es un proyecto que tiene por objeto aportar al desarrollo económico, disminuir la contaminación del medio ambiente mediante la reutilización de algunos materiales y satisfacer las necesidades de los potenciales clientes.</p> <p>Las manualidades son una industria que por los bajos costos de los materiales dejarán un amplio rango</p> 	<p>VALORES</p> <ul style="list-style-type: none"> = Respeto = Honestidad = Compromiso = Trabajo en equipo = Disciplina. = Pro actividad = Perseverancia <p>Dirección: Del Pali 1 1/2 este, costado norte asados la placita. Jinotepe-Carazo Nicaragua. Teléfono: 25612601</p>	 
---	---	---

<h2>KALIS Manualidades</h2>		
<p>KALIS Manualidades nace del el espíritu emprendedor de un grupo de estudiantes de la carrera de banca y finanzas, la cual pretende la producción y comercialización de variedades de productos en el mundo de las manualidades como: portalápices, bolsitas de regalo, roperitos, libretas, tarjetas, billeteras entre otros.</p> 	<p>Visión</p> <p>KALIS Manualidades será una microempresa competitiva y en continuo crecimiento que venda sus productos a tiendas y centros comerciales a nivel nacional con diversas presentaciones de nuestros productos que nos permitan penetrar y diversificar nuestro mercado, satisfaciendo las necesidades de los consumidores con productos</p> 	<p>Misión</p> <p>Ser una empresa progresista y exitosa complaciendo el gusto de nuestros clientes con manualidades elaboradas con materiales reciclados y de óptima calidad. Alcanzaremos nuestra misión comprometiéndonos con nuestros clientes creando la mejor experiencia posible al satisfacer sus gustos y necesidades logrando superar sus expectativas como resultados de la calidad de nuestros productos.</p> 

Ilustración 9 Brochure

Ilustración 10 Tarjeta de presentación



1.8 Plan de Negocios

1.8.1 Nombre del proyecto:

KALIS Manualidades

Logotipo



Ilustración 11 Logo de la institución

Fuente 4 Manuel Córdoba

Eslogan:

La creatividad hace posible tus sueños.

Significados de los colores

Celeste: Generosidad.

Blanco: Bondad, pureza e inocencia.

Verde: Serenidad y armonía

Rosado: Amabilidad, amor y protección.

Rojo:

1.8.2 Definición de KALIS Manualidades

KALIS Manualidades nace del espíritu emprendedor de un grupo de estudiantes de la carrera de banca y finanzas, la cual pretende la producción y comercialización de variedades de productos en el mundo de las manualidades como: portalápices, bolsas de regalo, roperitos, libretas, tarjetas, billeteras entre otros cada uno de ellos podrá ser usado para toda ocasión, regalos, arreglos y detalles cada uno está diseñado con el fin de conquistar al cliente.

La microempresa está enfocada en la realización de diversidad de producto, utilizando variedades de materiales que hacen una composición fina, elegante y delicada, facilitando la adquisición de detalles, con precios favorables, estilos únicos y atención de calidad a nuestros potenciales clientes.

Con el fin de aportar al crecimiento económico del municipio de Jinotepe, departamento de Carazo y un beneficio de sostenibilidad de vida personal de las dueñas de la micro empresa.

KALIS Manualidades “La Creatividad hace posibles tus sueños” es un proyecto que tiene por objeto aportar al desarrollo económico, disminución a la contaminación del medio ambiente y satisfacer a nuestros clientes.

KALIS Manualidades se dedicara a la elaboración de productos decorativos a base de materiales reciclados aportando de esta manera una ayuda al cuidado del medio ambiente pues utilizaremos cartón, latas y retazos de tela, no solo realizara productos decorativos si no que ayudara a fortalecer la cultura del reciclaje y reutilización de dichos materiales, de igual manera utilizara materiales no reciclados para la elaboración de sus manualidades y cada uno de los desechos también serán reutilizados.

Las razones por las cuales se decide optar por esta oportunidad de negocio son las siguientes:

Se cuenta con la habilidad manual, creatividad y talentos para realizar los productos, podremos satisfacer el gusto personal y particular del cliente siendo una opción perfecta para apoyar la economía familiar.

KALIS Manualidades elaborara diseños creativos y originales con acabados y detalles complementarios, actualizándonos constantemente para ofrecer lo último en tendencias y mostrar gran variedad de opciones, diseños y alternativas de costo que se adapten al presupuesto de cada cliente.

KALIS Manualidades está dirigido a la población Jinotepina y sus alrededores brindando una opción fácil y bonita para adquirir nuevos productos, dicho proyecto contara con

diferentes canales de distribución como: Redes sociales, Brochure, volantes, sitio web, tarjetas de presentación.

1.8.3 Plan Estratégico de la Empresa

1.8.3.1 Visión

KALIS Manualidades será una microempresa competitiva y en continuo crecimiento que venda sus productos para obsequios y regalos, ofreciendo el mejor servicio a personas particulares, tiendas y centros comerciales a nivel nacional con diversas presentaciones de nuestros productos que nos permitan penetrar y diversificar nuestro mercado, satisfaciendo las necesidades de los consumidores con productos 100% hechos a mano. Logrando solidez y reconocimiento a nivel nacional apoyándonos en la calidad, experiencia y en el excelente equipo humano con el que contamos.

1.8.3.2 Misión

Ser una empresa progresista y exitosa complaciendo el gusto de nuestros clientes con manualidades elaboradas con materiales reciclados y de óptima calidad. Alcanzaremos nuestra misión comprometiéndonos con nuestros clientes creando la mejor experiencia posible al satisfacer sus gustos y necesidades logrando superar sus expectativas como resultados de la calidad de nuestros productos.

1.8.3.3 Valores

- Responsabilidad Ambiental

Actuar con responsabilidad en el uso de los recursos ambientales tratando de generar el mínimo impacto para salvaguardar el medio ambiente y vida de nuestros clientes.

- Respeto

Reconocer los intereses y las necesidades de los demás, aceptando las diferencias

- Honestidad:

Los trabajadores y asociados deberán trabajar con rectitud, transparencia y honradez en el desarrollo de las funciones u oficios, para evidenciarlo en la calidad de trabajo.

- Compromiso:

Es una de las medidas para motivarnos, entregando lo mejor de nosotros para cumplir con orgullo las metas propuestas.

- Trabajo en equipo

Es alcanzar los mejores resultados a través de los esfuerzos en conjunto de todos los colaboradores en un ambiente de confianza, comunicación inspirada por un mismo objetivo.

- Disciplina.

Seremos puntuales en lograr los objetivos trazados hasta alcanzarlos.

- Proactividad:

Tendremos la agilidad para reaccionar ante los cambios y oportunidades que se presenten en el comercio de las manualidades.

- Perseverancia.

Seremos constantes en realizar un estudio del mercado y en resolver los inconvenientes que se presenten.

1.8.4 Principios

- Orientación al cliente

Como microempresa tendremos una actitud permanente para detectar y satisfacer las necesidades y prioridades de nuestros clientes.

- Mejora continua

La microempresa trabajara con la mayor calidad posible de los productos, servicios y procesos en la mejora continua de su fabricación.

- Calidad total

Tendremos como objetivo satisfacer de una manera equilibrada las necesidades y expectativas de la sociedad en general.

- Satisfacción al cliente

Para la microempresa el cliente será nuestro centro del negocio por lo tanto ofreceremos un mejor servicio y producto de calidad.

- Cumplimiento

Como microempresa cumpliremos con una alta orientación en la satisfacción de nuestros clientes y soportada en valores como el compromiso, el respeto, la honestidad y el trabajo en equipo.

- Sostenibilidad

Promoveremos el desarrollo social buscando un crecimiento económico que genere riquezas equitativas sin dañar al medio ambiente.

1.8.5 Políticas

1.8.5.1 Políticas de servicios.

- ✓ Mayor calidad en la atención al cliente.
- ✓ Los empleados presentaran una imagen adecuada al atender al cliente.
- ✓ Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes en sus llamadas y solicitudes de productos.
- ✓ Estaremos al servicio de los clientes, comprometidos con la sociedad, el medio ambiente y la seguridad de todos los que formamos parte de la microempresa.

1.8.5.2 Políticas de precio.

- ✓ Los precios varían según el tipo de producto
- ✓ Los precios serán accesibles para el consumidor
- ✓ Se aplicara un descuento en la compra de más de 3 productos.
- ✓ Se harán promociones en los productos de forma mensual.

1.8.5.3 Políticas de venta

- ✓ El horario de atención será de 8:00 de la mañana a 5 de la tarde los días lunes y viernes.
- ✓ Sábados de 8:00 AM a 12:00 PM
- ✓ También se realizarán ventas por encargo siempre y cuando el cliente lo pida.
(Casos especiales)
- ✓ Mejorar las expectativas de los clientes.

1.8.5.4 Políticas de pago

- ✓ El pago a los proveedores se realizará cuando vallamos a comprar los materiales.
- ✓ El pago de los empleados será mensualmente
- ✓ El cobro por los productos será directo, pues el cliente asistirá a la tienda.
- ✓ El cliente debe de dejar el 50% del precio del producto encargado, en el caso que lo desee personalizado.

KALIS Manualidades tiene ventajas competitivas:

Ofrecerá sus productos por medio de las redes sociales, sitio web, Brochure, volantes y tarjetas de presentación lo que facilita llegar de manera directa al cliente para que ellos puedan enterarse de la oferta de los productos, también tiene como ventaja la variedad de productos que ofrecerá de modo que elija la variedad que desee llevar.

1.8.9 Objetivos del proyecto

1.8.10 Objetivo General

Crear productos a base de materiales reciclables y no reciclables a través de procesos manuales.

1.8.11 Objetivos Específicos

1. Satisfacer gustos y necesidades de los clientes.
2. Estimar la demanda que va a tener KALIS manualidades.
3. Innovar nuevos diseños para cualquier tipo de ocasión.
4. Conocer la competencia que tendrá y de esa manera actualizarnos.

1.8.12 Análisis FODA

Tabla 6 Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento del mercado. • Variedades de producto. • Fácil adquisición de los materiales. • Productos con materiales reciclables únicos y creativos donde nuestros clientes este completamente Satisfechos. • Excelente atención al cliente. • Crear constantemente nuevos productos y variedades para ofrecer. 	<ul style="list-style-type: none"> • Excelente sistema tecnológico. • Trabajos con materiales reciclables. • Los trabajadores cuentan con experiencia en creatividad. • Bajos precios. • Ampliar nuestra cartera de clientes que nos permita crecer y abastecernos para adquirir nuevos equipos. • Calidad.
Debilidades	Amenaza
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de cobertura en los departamentos y municipios aledaños. • La competencia presente igual producto con menor precio. • La competencia tiene mayor capacidad adquisitiva con equipos 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia. • El cliente no cuente con los recursos económicos suficiente para la adquisición de algún producto. • Que la competencia acapare la mayor parte del mercado

Fuente 5 Creadoras del proyecto

1.8.13 Logotipo y lema (slogan)



KALIS surge de la unión de los nombres de las autoras del proyecto con el fin de tener originalidad e innovación para la presentación de nuestra tienda y productos; también se agregó la palabra manualidades pues representa que los productos elaborados serán manualmente, La mariposa significa el deseo de crecer y el anhelo de superación, las tijeras, hilos y pincel son algunas de las herramientas que se utilizan para la elaboración de nuestros productos.

Slogan: “La creatividad hace posible tus sueños”

Se toma de eslogan la frase debido a que esto representa y hace énfasis a que la creatividad permite día a día hacer crecer un negocio dando la oportunidad de satisfacer y conquistar a un cliente con nuevos productos que se diseñaran y conforme a eso los sueños de las socias podrían convertirse en realidad pues uno de los sueños es llegar a cubrir más convirtiéndose en una empresa Nacional esto lograra cumplir los sueños de nuestros clientes y satisfacer los gustos del cliente.

1.9 Plan de mercadotecnia

El plan de mercadotecnia es un valioso instrumento que sirve a todas las personas vinculadas con las actividades de mercadotecnia de una empresa u organización porque describe los aspectos tan importantes como los objetivos de mercadotecnia, cobertura, alcance, propósito y contenido y de esa manera comprender la utilidad. (Thompson, 2006)

1.9.1 Ubicación de la empresa

KALIS Manualidades será ubicada en una zona urbana en el municipio de Jinotepe departamento de Carazo, debido a que presenta clima cálido, afluencia de personas y fácil acceso de adquisición de la materia prima pues presenta a sus alrededores Zonas franca, supermercados y tiendas donde reciclan esto permite que obtengamos a menor costo los materiales sin incurrir a más gastos

1.9.1.1 Macro localización

KALIS Manualidades estará ubicado en el municipio de Jinotepe, departamento de Carazo considerando que las proyectistas son originarias del municipio, se considera que es muy oportuno, con la expectativa de expandirse en un futuro en puntos de ventas en diversas zonas estratégicas (Catarina, Granada), ya que en estos departamentos el comercio es abundante y existe afluencia por visitas nacionales y extranjeros permitiendo de esa manera poder comercializar nuestros productos.

Ilustración 12 Macro localización

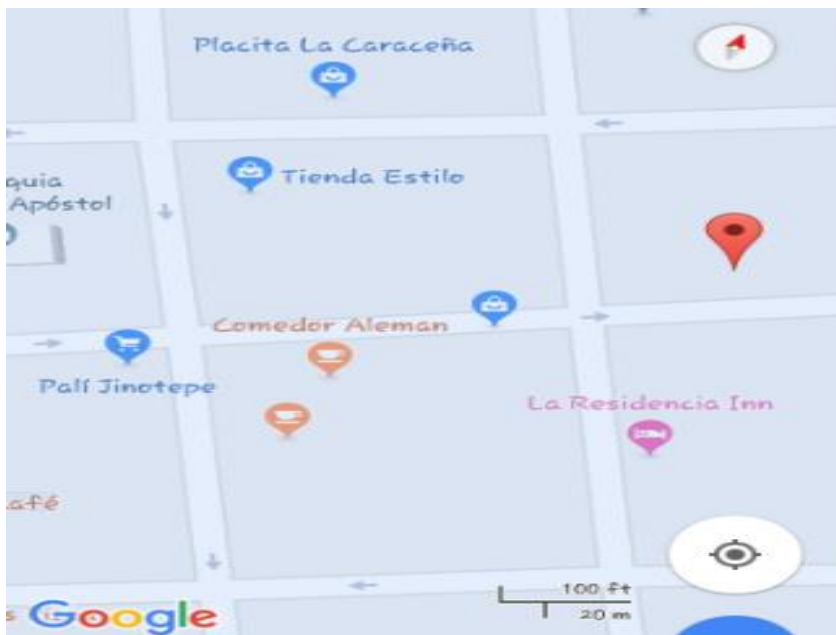


Fuente 6 Google Maps

1.9.1.2 Micro localización

KALIS Manualidades estará ubicado del pali 1 ½ al este, costado Norte de Asados la placita.

Ilustración 13 Micro localización



Fuente 7 Google Maps

El marcador el cual tiene el color rojo representa en donde estará ubicado nuestro negocio.

1.9.2 Mercado/ Zona comercial

Mercado: proviene del latín “Mercatus” ya que en la actualidad se realizaban reuniones de comerciantes, se define como el lugar destino para la sociedad en el que vendedores y compradores se reúnen para tener una relación comercial, la palabra mercado sirve para hacer referencia a aquel sitio en el que se dispensan productos esperando que los clientes compren lo que necesitan. (Definición de Mercado, s.f.)

La zona comercial de KALIS manualidades será en el municipio de Jinotepe departamento de Carazo, donde ofreceremos nuestros productos diseñados manualmente, brindando una nueva opción para nuestros clientes. Teniendo acceso a la materia prima que vamos a necesitar para la elaboración de los productos.

Jinotepe presenta mayores visitas debido a su nuevo mercado los alrededores que se encuentran en Jinotepe y gente de otros municipios que visitan Jinotepe como es Diriamba, San Marcos, Dolores esto permite tener mayores clientes y mayor oportunidad de venta en los diferentes productos que la microempresa ofrece.

1.9.3 Principales clientes

KALIS Manualidades pretende vender su producto a la población en general pero principalmente estará dirigido a mujeres y estudiantes de todos los niveles primaria, secundaria, universitarios, profesionales, con deseos de querer tener productos para guardar accesorios, arreglos en sus oficinas y personas que tengan festejos como planes de fiestas, baby Shower u otras actividades.

Tabla 7 Principales clientes

Clientes	Población económicamente activa
Edad	De 18 a 25 De 26 a 30 De 31 a más
Estado civil	Solteros y casados
Nivel de ingreso	Presentan aproximada mente ingresos mensuales desde C\$ 500 a C\$ 15,000.
Ocupación	Dentro de este rango se encuentran Universitarios, amas de casa, docentes entre otros
Hijos	0-6

Fuente 8 Creadoras del proyecto

La forma de distribución será por medio de trato directo donde permita que las personas tengan una comunicación con el personal por medio la cual podremos interactuar, presentar los artículos y sobre todo que ellos puedan dar una opinión de esa forma nos iremos actualizando y conociendo más de las necesidad del mercado en cuanto a diseño.

1.9.4 Demanda Total

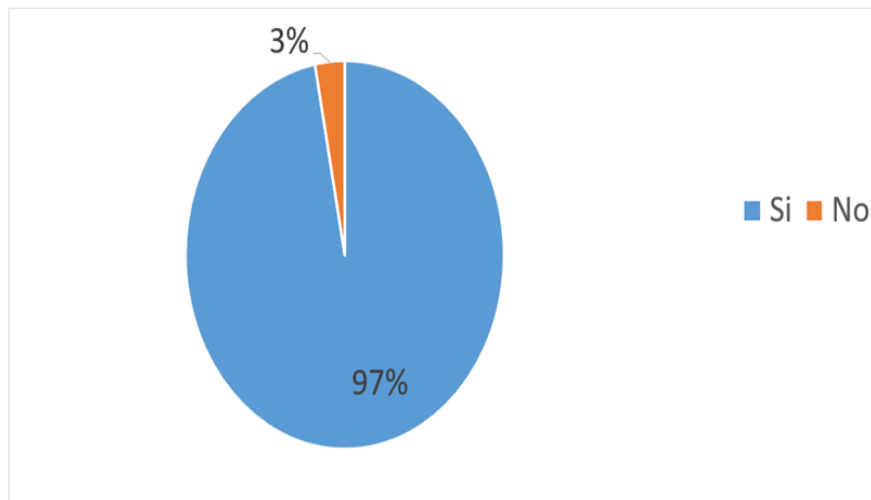
Simón Andrade, autor del libro "Diccionario de Economía", proporciona la siguiente definición de demanda: "Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca"

Según los resultados obtenidos mediante la aplicación de la encuesta a nuestros potenciales clientes, podemos observar que en relación a la aceptación de nuevos productos elaborados con materiales reciclados y no reciclados el 97% de las personas expresaron que estarían dispuestos a comprar productos innovadores y emprendedores, en el grafico se puede observar los resultados obtenidos y podemos proyectar que nuestro negocio sería rentable en el mercado. Igualmente podemos determinar que se obtendrán ganancias que favorecerán al crecimiento del mismo y poder expandirlo a los demás departamentos de nuestro país, así lograríamos cumplir nuestras metas y objetivos establecidos.

KALIS Manualidades tiene presente que existe el nivel de competencia ante otros negocios dedicados a fabricar productos parecidos a los que se realizaran, priorizaremos satisfacer a nuestros clientes esto nos ayudara a poder incrementar las ventas y que la demanda sea mayor logrando establecernos en el mercado como un negocio fuerte y de persistente crecimiento.

Ilustración 14 Porcentaje de personas que estarían dispuestas a comprar nuestro producto

¿Usted compraría nuestros productos?



Fuente 9 Personas encuestadas

Según los resultados obtenidos de la encuesta en relación a la aceptación de nuevos productos se ha determinado que el mas del 50 % de las personas que se han encuestados expresaron que estarían dispuestas a obtener nuestros productos, en grafico se puede observar los resultados y de esta manera se determina que el negocio podría llegar a ser rentable.

Para calcular la demanda real y la demanda insatisfecha se hará uso de la formula la cual nos permite conocer.

$DT = 5,200$ población entre 10 a más años.

$DR = 5,200 \times$ la aceptación de la población.

$DR = 5,200 \times 97\%$ de la población.

$DR = 5,044$ personas que aceptan el producto de KALIS manualidades.

$DI = DR -$ % de la competencia (40%)

$DI = 5,044 - 40\%$

$DI = 5,044 - 2017.6$

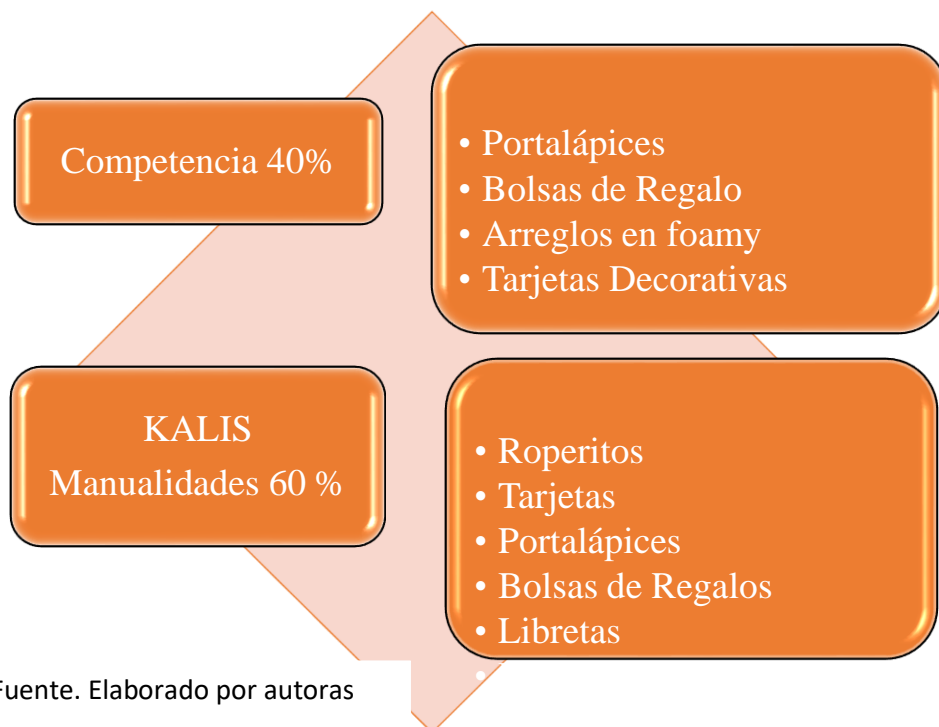
DI = 3026.4

KALIS Manualidades por motivos de iniciación de sus operaciones y capital de inversión tomara un 26.8 % de la demanda insatisfecha.

1.9.5 Participación de Mercado

KALIS Manualidades como nuevo negocio tendrá una importante participación en el mercado, mientras las estrategias mercadológicas van abriendo caminos comerciales que permitan posicionarse en el mercado competidor y en la mente de los posibles consumidores como una idea fresca de artículos decorativos. Aprovechando la ventaja de Emprendedurismo de un producto de calidad en su elaboración y con precio favorable según los indicadores de la competencia indirecta. Productos que serán muy atractivos por ser elaborados con materiales reciclados.

Ilustración 15 Participación de mercado



Fuente. Elaborado por autoras

KALIS Manualidades como nuevo negocio tendrá una incipiente participación en el mercado, en cual las estrategias que utilizaremos van abriendo caminos comerciales que nos permita posicionarnos en el mercado como una idea nueva de artículos decorativos. Aprovechando la ventaja de la innovación de un producto de calidad en su elaboración y con precio favorable según los indicadores de la competencia.

1.9.6 Precio de venta

KALIS Manualidades determinara el precio de venta según los costos de cada producto en lo cual se toma en cuenta los materiales, mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

Tabla 8 Precio de los productos

Precios				Resultados		
Roperitos	C\$161	C\$180	C\$200	59.16%	29.16%	11.66%
Billeteras	C\$59	C\$75	C\$80	47.5%	30.83%	21.66%
Bolsas de regalo	C\$25	C\$40	C\$45	55%	36%	9%
Libretas	C\$79	C\$90	C\$100	75.83%	18.33%	5.83%
Portalápices	C\$59	C\$65	C\$70	68%	28%	4%
Tarjetas	C\$23	C\$26	C\$30	60.7%	30.8%	8.5%

Fuente 10 Creadoras del proyecto

La tabla n° 9 hace referencia a los precios que los compradores estarían dispuestos a pagar por los productos, los artículos elaborados artesanalmente tienen una característica comercial propia, como es su precio y calidad.

Estructura de costo

Tabla 9 Estructura de costo de los productos

Descripción	Bolsa de regalo	Roperito	Portalápices	Billetera	Libreta	Tarjetas
Materiales	C\$ 1	C\$ 23	C\$ 2	C\$ 4	C\$ 18	C\$ 1
MOD	C\$ 8.67	C\$ 20.83	C\$ 20.83	C\$ 20.83	C\$ 20.83	C\$ 10
CIF	C\$ 3	C\$ 28.62	C\$ 8.21	C\$ 11	C\$ 8.21	C\$ 7
total	C\$ 13	C\$ 71.95	C\$ 31	C\$ 36	C\$ 47	C\$ 18

Fuente 11 Creadoras del proyecto

La tabla nos representa la estructura de costo de los productos donde se toma en cuenta los materiales la mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

1.9.7 Estimado de ventas

Tabla 10 Ventas semanales

Ventas semanales			
Producto	Cantidad	Precio de venta	Total de ingreso
Bolsas de regalo	30	C\$ 25	C\$ 750
Roperitos	24	C\$ 161	C\$ 3,864
Portalápices	23	C\$ 59	C\$ 1,328
Billeteras	21	C\$ 79	C\$ 1,679
Libretas	18	C\$ 69	C\$ 1,208
Tarjetas	88	C\$ 23	C\$ 2,013
Total	203	C\$ 416	C\$ 10,840

Fuente 12 Creadoras del proyecto

Por la situación económica a la que el país está enfrentando los precios en nuestros productos se mantendrán, en comparación a la competencia nuestros productos tienen un precio más bajo esto nos ayudara a incrementar las ventas en los productos.

Tabla 11 Ventas mensuales unidades físicas

Ventas mensuales (unidades físicas)													
Producto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	total
Bolsa de regalo	120	122	120	120	122	120	120	120	120	120	120	122	1447
Roperito	96	98	96	96	98	96	96	96	96	96	96	98	1158
Portalápices	90	92	90	90	92	90	90	90	90	90	90	92	1085
Billeteras	85	87	85	85	87	85	85	85	85	85	85	87	1025
Libretas	70	71	70	70	71	70	70	70	70	70	70	71	844
Tarjetas	350	357	350	350	357	350	350	350	350	350	350	357	4221
Total	811	827	811	811	827	811	811	811	811	811	811	827	9781

Nota: las ventas fueron proyectada en base a nuestra demanda insatisfecha, en el mes de enero tomamos un 26.8 % de ella y los meses de Febrero, Mayo y Diciembre se le aumenta un 2 % debido a que en estos meses se presentan festividades como el día del amor y la amistad, día de la madre y Navidad. Como microempresa logramos cumplir con nuestra demanda insatisfecha en los primeros cinco meses de producción a lo que esto nos permite expandirnos como negocio cubrir más del 100% de la demanda insatisfecha.

Tabla 12 Ventas mensuales unidades monetarias

La tabla #11 representa las ventas mensuales en unidades monetarias al primer año.

Ventas mensuales (unidades monetarias)													
Producto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	total
Bolsa de regalo	C\$ 3,000	C\$ 3,060	C\$ 3,000	C\$ 3,000	C\$ 3,060	C\$ 3,000	C\$ 3,000	C\$ 3,000	C\$ 3,000	C\$ 3,000	C\$ 3,000	C\$ 3,060	C\$ 36,180
Roperito	C\$ 15,456	C\$ 15,765	C\$ 15,456	C\$ 15,456	C\$ 15,765	C\$ 15,456	C\$ 15,456	C\$ 15,456	C\$ 15,456	C\$ 15,456	C\$ 15,456	C\$ 15,765	C\$ 186,399
Portalápices	C\$ 5,310	C\$ 5,416	C\$ 5,310	C\$ 5,310	C\$ 5,416	C\$ 5,310	C\$ 5,310	C\$ 5,310	C\$ 5,310	C\$ 5,310	C\$ 5,310	C\$ 5,416	C\$ 64,039
Billeteras	C\$ 6,715	C\$ 6,849	C\$ 6,715	C\$ 6,715	C\$ 6,849	C\$ 6,715	C\$ 6,715	C\$ 6,715	C\$ 6,715	C\$ 6,715	C\$ 6,715	C\$ 6,849	C\$ 80,983
Libretas	C\$ 4,830	C\$ 4,927	C\$ 4,830	C\$ 4,830	C\$ 4,927	C\$ 4,830	C\$ 4,830	C\$ 4,830	C\$ 4,830	C\$ 4,830	C\$ 4,830	C\$ 4,927	C\$ 58,250
Tarjetas	C\$ 8,050	C\$ 8,211	C\$ 8,050	C\$ 8,050	C\$ 8,211	C\$ 8,050	C\$ 8,050	C\$ 8,050	C\$ 8,050	C\$ 8,050	C\$ 8,050	C\$ 8,211	C\$ 97,083
Total	C\$ 43,361	C\$ 44,228	C\$ 43,361	C\$ 43,361	C\$ 44,228	C\$ 43,361	C\$ 43,361	C\$ 43,361	C\$ 43,361	C\$ 43,361	C\$ 43,361	C\$ 44,228	C\$ 522,934

Tabla 13 Ventas anuales en unidades físicas y monetarias

ventas anuales									
Producto	Cantidad	Precio de venta	I Año	cantidad	precio de venta	II Año	cantidad	precio de venta	III Año
Bolsa de regalo	1447	C\$ 25	C\$ 36,180	1476	C\$ 25	C\$ 36,904	1506	C\$ 25	C\$ 37,642
Roperito	1158	C\$ 161	C\$ 186,399	1181	C\$ 161	C\$ 190,127	1205	C\$ 161	C\$ 193,930
Portalápices	1085	C\$ 59	C\$ 64,039	1107	C\$ 59	C\$ 65,319	1129	C\$ 59	C\$ 66,626
Libretas	1025	C\$ 79	C\$ 80,983	1046	C\$ 79	C\$ 82,603	1067	C\$ 79	C\$ 84,255
Billeteras	844	C\$ 69	C\$ 58,250	861	C\$ 69	C\$ 59,415	878	C\$ 69	C\$ 60,603
Tarjetas	4221	C\$ 23	C\$ 97,083	4305	C\$ 23	C\$ 99,025	4392	C\$ 23	C\$ 101,005
total	9781	C\$ 416	C\$ 522,934	9976	C\$ 416	C\$ 533,392	10176	C\$ 416	C\$ 544,060

Las ventas después del primer año van a tener un aumento, las unidades a producir se aumenta a un 2 % anual el banco establece un 6 % pero KALIS Manualidades trabajara con el 2% debido a la crisis económica que atraviesa el país, el precio se va a mantener en los tres años por efecto de elasticidad en el producto.

1.9.8 Medidas promocionales

La promoción incluye un conjunto de herramientas de marketing que tiene la función de contribuir a la satisfacción de las necesidades o deseos del público objetivo. (Roger, 2009)

A continuación se muestra una gráfica de las promociones que prefieren la demanda para nuestra microempresa

Ilustración 16 Medidas promocionales

14. ¿Qué tipo de promoción le gustaría que tuviéramos?



Fuente 13 Personas encuestadas

KALIS manualidades utilizara promociones tales como:

Rifas en la apertura del negocio.

En la compra de 3 o más producto recibirá descuentos.

En la compra de uno de los productos el segundo se lo lleva a mitad de precio.

Poner anuncios en sitio web.

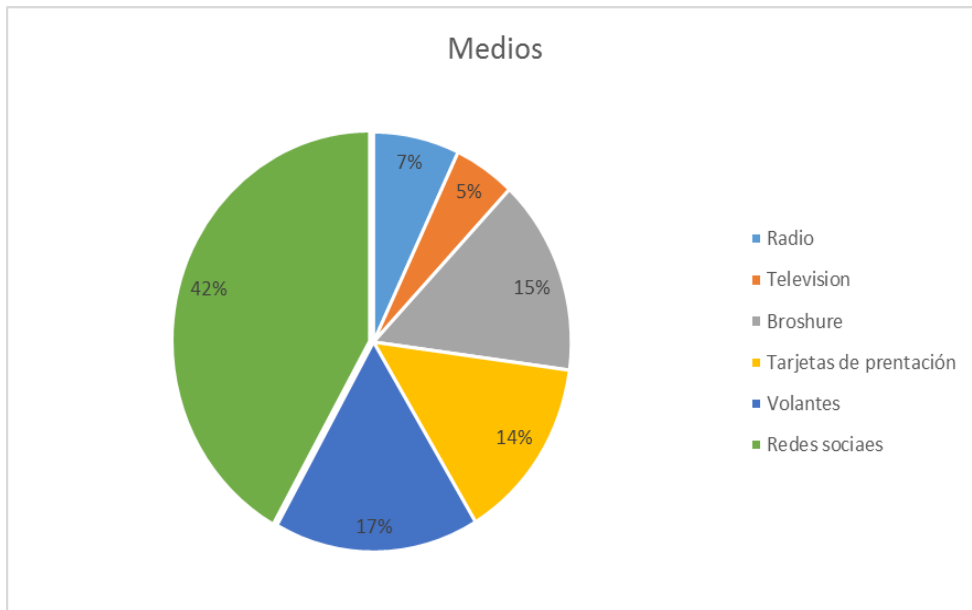
Participar en ferias para la presentación de nuestros productos al público.

1.9.9 Estrategia de Marketing

Son uno de los principales aspectos a trabajar dentro de las labores relacionadas con el Marketing, ya que establecen las vías a seguir, buscan principalmente conocer las necesidades. (Galán, 2019)

KALIS Manualidades utilizara diferentes medios de comunicación donde podrá brindar información relevante para nuestros clientes como descuentos, ofertas, entre otros. Mediante las diferentes redes sociales, Brochure, volantes y tarjetas de presentación siendo estos medios los que obtuvieron mayor porcentaje de aceptación en las encuestas realizadas.

Ilustración 17 Estrategias de Marketing



Fuente 14 Personas encuestadas

Estrategias

1.9.9.1 Producto

KALIS manualidades ofrecerá productos de calidad el cual llame la atención del cliente, en cuanto a materiales, creatividad entre otros. Así mismo contar con alternativas y estar en la indagación de nuevos cambios en el mercado que permita ir mejorando los diseños ofrecidos para que el cliente pueda tener la opción de elegir variedad de estilos de productos y también pueda modificar con su

toque personal, de esta manera además de vender estamos ofreciendo la satisfacción y confianza que los clientes buscan.

1.9.9.2 Precio

KALIS Manualidades es parte de un mercado competitivo donde se pueden observar variedad en productos de la competencia, es por esta razón que se establecen precios para los productos de C\$23.00 córdobas a C\$161.00 córdobas siendo estos precios accesibles y menores en comparación a la competencia.

1.9.9.3 Plaza

La Micro empresa tendrá relación no solamente con los clientes, sino también con proveedores.

KALIS Manualidades se establecerá en el municipio de Jinotepe con el objetivo de incrementar la viabilidad, donde los clientes puedan interactuar, visualizar muestras y artículos exhibidos en el local, esta forma de distribución está dirigida por motivaciones como: la adquisición de clientes, la retención de clientes y el aumento en las ventas.

Llegando a obtener el mejor posicionamiento en cuanto a la atención y calidad, siendo así una oportunidad para suministrar a los clientes que antes compraban estos productos a la competencia.

1.9.9.4 Publicidad

KALIS Manualidades “La calidad hace posible tus sueños” utilizara Redes sociales, Brochure, volantes, sitio web, tarjetas de presentación donde nos permita la cobertura de nuestros productos, siendo ofrecido a la población jinotepina, ubicándonos en un punto donde transita un sin número de personas. Se observaría la posibilidad que el producto se distribuya con envíos dentro del país para los departamentos con esto se aumentarían los clientes y su preferencia.

Contaremos con publicidades que permitan que la población conozca más de KALIS Manualidades.

1.9.10 Presupuesto de Marketing

A continuación se muestran los costos que incurre la microempresa para la publicidad de la misma

Tabla 14 Presupuesto de marketing

Cantidades	Descripción	Costo unitario	Costo total Mensual
121	Brochure	C\$1	C\$121
90	Tarjetas	C\$2	C\$180
100	Volantes	C\$0.5	C\$50
3	Redes sociales		
Total			2,450








1.10 Plan de Producción

1.10.1 El proceso de producción

Esto define las actividades que se llevan a cabo para elaborar un producto o servicio en el que se toma en cuenta la materia prima y los recursos humanos que se necesitan para su realización

Proceso de Producción: Roperitos 64 minutos El significado de la simbología ANSI para los procesos administrativos:

















Nº	Actividades								Tiempo Minutos
1	Inicio	●							0
2	Rayar cuadros del cartón con las medidas del producto.		●						10
3	Cortar con el cúter.		●						6
4	Moldear el cartón según el diseño.		●						5
5	Formar la base.		●						8
6	Construir la estructura de los cajones.		●						10
7	Forrar con papel decorado la estructura del roperito.		●						15
8	Pegar perlas que servirán como jaladeras.		●						5
9	Almacenar el producto en los estantes y etiquetar con precio y marca de la microempresa							●	5
10	Fin	●							0

Procesos de producción 1 Roperito

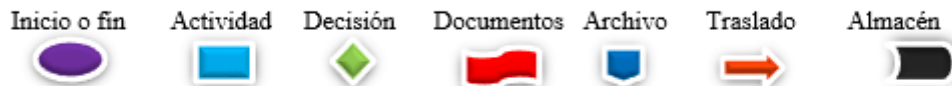
Proceso de Producción: Bolsas de Regalo 25 minutos El significado de la simbología ANSI para los procesos administrativos:








Nº	Actividades								Tiempo Minutos
1	Inicio								0
2	Medir el tamaño de la bolsa de regalo en la tela.								5
3	Cortar la tela.								5
4	Coser las orillas de la bolsa.								6
5	Decorar con cinta de mantequilla.								4
6	Almacenar el producto en los estantes y etiquetar con precio y marca de la microempresa								5
7	Fin								0

Procesos de producción 2 Bolsas de regalo

Proceso de Producción: Tarjetas 60 minutos El significado de la simbología ANSI para los procesos administrativos:




















Nº	Actividades								Tiempo Minutos
1	Inicio	●							0
2	Elegir la temática para la cual se realizaran las tarjetas.		●						5
3	Seleccionar el tamaño.		●						10
4	Realizar las impresiones.		●						10
5	Recortar cada una de las tarjetas.		●						10
6	Diseñar el sobre donde irán las tarjetas.		●						10
7	Realizar la decoración seleccionada.		●						10
8	Almacenar el producto en los estantes y etiquetar con precio y marca de la microempresa							●	5
9	Fin	●							0

Procesos de producción 3 Tarjetas

Proceso de Producción: Billeteras 70 minutos El significado de la simbología ANSI para los procesos administrativos:



Nº	Actividades								Tiempo Minutos
1	Inicio								0
2	Tomar las medidas de la billeteras.								10
3	Dibujarlas en Foamy.								10
4	Recortar cada pieza.								10
5	Pegarlas con silicón.								10
6	Realizar los separadores.								10
7	Realizar la decoración con hilo de tejer.								10
8	Decorar la parte frontal.								5
9	Almacenar el producto en los estantes y etiquetar con precio y marca de la microempresa								5
10	Fin								0

Procesos de producción 4 Billetera

Proceso de Producción: Libretas 75 minutos El significado de la simbología ANSI para los procesos administrativos:



Nº	Actividades	Inicio o fin	Actividad	Decisión	Documentos	Archivo	Traslado	Almacén	Tiempo Minutos
1	Inicio	●							0
2	Comprar cuadernos prediseñados.		●						10
3	Cortar el Foamy.		●						10
4	Elegir el diseño de presentación.		●						10
5	Dibujarlo en Foamy.		●						10
6	Recortar el diseño seleccionado.		●						10
7	Pegarlo en el cuaderno prediseñado.		●						10
8	Aplicar los últimos detalles de decoración.		●						10
9	Almacenar el producto en los estantes y etiquetar con precio y marca de la microempresa							●	5
10	Fin	●							0

Procesos de producción 5 Libretas

Proceso de Producción: Portalápices 60 minutos El significado de la simbología

ANSI para los procesos administrativos:



Nº	Actividades	Inicio o fin	Actividad	Decisión	Documentos	Archivo	Traslado	Almacén	Tiempo Minutos
1	Inicio	●							0
2	Limpiar las latas recolectadas por dentro y por fuera.		●						10
3	Explayarlas al color que se desea obtener.		●						10
4	Colocar a secar.		●						10
5	Forrarlas con Foamy o tela alrededor.		●						10
6	Decorar la parte de afuera con stickers.		●						10
7	Realizar los últimos toques de decoración.		●						5
8	Almacenar el producto en los estantes y etiquetar con precio y marca de la microempresa							●	5
9	Fin	●							0

Proceso de producción portalápices

1.10.2 Capital Fijo y Vida Útil del Capital Fijo

Tabla 15 Costo capital fijo

ÁREA DE VENTAS Y ADMINISTRACIÓN					
Cantidad	Descripción	Unidad de medida	Costo unitario	Costo total	
1	Computadora	unidad	C\$ 7,500.00	C\$	7,500.00
1	Impresora	unidad	C\$ 5,500.00	C\$	5,500.00
1	Vitrina	unidad	C\$ 7,500.00	C\$	7,500.00
2	sillas	unidad	C\$ 400.00	C\$	800.00
1	mesa	unidad	C\$ 1,000.00	C\$	1,000.00

	TOTAL			C\$ 22,300.00
AREA DE PRODUCCIÓN				
Cantidad	Descripción	Unidad de medida	Costo unitario	Costo total
1	Máquina de coser	Unidad	C\$ 3,500.00	C\$ 3,500.00
3	Tijera	Unidad	C\$ 25.00	C\$ 75.00
1	Silla	unidad	C\$ 400.00	C\$ 400.00
1	Mesa	unidad	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00
3	Pistola de silicón	unidad	C\$ 45.00	C\$ 135.00
1	Regla	juego	C\$ 210.00	C\$ 210.00
3	Cúter	unidad	C\$ 55.00	C\$ 165.00
3	Perforadoras	unidad	C\$ 90.00	C\$ 270.00
1	lápiz	caja	C\$ 45.00	C\$ 45.00
SUB TOTAL DE TRABAJO				C\$ 5,800.00
TOTAL ACTIVO FIJO				C\$ 28,100.00

Fuente 15 Creadoras del proyecto

1.10.3 Vida útil del capital fijo (Método de línea recta)

Tabla 16 Vida útil

Depreciaciones						
Maquinaria y equipo de Trabajo	Costo	Unidades	Precio Total	Vida útil	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
Computadora	C\$ 7,500.00	1	C\$ 7,500.00	5	C\$ 1,500.00	C\$ 125.00
Impresora	C\$ 5,500.00	1	C\$ 5,500.00	5	C\$ 1,100.00	C\$ 91.67
mesas	C\$ 1,000.00	1	C\$ 1,000.00	5	C\$ 200.00	C\$ 16.67
Vitrina	C\$ 7,500.00	1	C\$ 7,500.00	5	C\$ 1,500.00	C\$ 125.00
sillas	C\$ 400.00	2	C\$ 800.00	5	C\$ 160.00	C\$ 11.67
Total de depreciación	C\$ 21,900.00	6	C\$ 22,300.00		C\$ 6,710.00	C\$ 557.50
Área de producción						
Máquina de coser	C\$	1	C\$	5	C\$ 700.00	C\$ 58.33

	3,500.00		3,500.00			
Silla	C\$ 400.00	1	C\$ 400.00	5	C\$ 80.00	C\$ 6.67
Mesa	C\$ 1,000.00	1	C\$ 1,000.00	5	C\$ 200.00	C\$ 16.67
Total de depreciación			C\$ 4,900.00		C\$ 980.00	C\$ 81.67

1.10.4 Mantenimiento y Reparaciones

KALIS Manualidades para llevar a cabo el mantenimiento y reparaciones de los equipos de cómputo contratara los servicios de un técnico, el cual llegara cada 6 meses.

1.10.5 Fuentes de los equipos

Tabla 17 Fuente de los equipo

Concepto	Proveedor	Procedencia Proveedor	Procedencia Equipo
Pistolas de Silicón	Librería San jerónimo	Managua	México
Reglas (juego)	Librería San jerónimo	Managua	México
Marcadores	Librería San jerónimo	Managua	México
Tijeras	Librería San jerónimo	Managua	México
Agujas	Tienda “ La Fabiola”	Jinotepe	México
Foamy	Gonper Librería	Managua	México
Pegas	Gonper librería	Managua	México
Cintas	Gonper Librería	Managua	México
Cuadernos	Gonper Librería	Managua	México
Perforadoras	Gonper librera	Managua	México
Máquina de Coser	Tienda de Electrodomésticos	Jinotepe	China

Latas (Docena)	Don Mercedes Recolector de Latas de la Chureca, establecimientos de reciclaje.	Nandaime Jinotepe	Nicaragua
Tela (Sacos)	Costuras Rojas y zona franca	Nandaime, Jinotepe	Nicaragua
Vitrinas	Vidrios y Aluminio ELIAF	Jinotepe	Nicaragua
Computadora	Compu Star	Jinotepe	China
Impresora	Compu Star	Jinotepe	China
Sillas	SINSA	Jinotepe	China
Mesas	SINSA	Jinotepe	China

Fuente 16 Creadoras del proyecto

1.10.6 Capacidad Planificada y a Futuro

KALIS Manualidades tiene una capacidad de producción de productos mensual y anual. Los cuales se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 18 Capacidad de producción

Capacidad planificada de KALIS Manualidades

Capacidad de producción				
Descripción	Diario	Semanal	Mensual	Anual
Bolsa de regalo	30	180	720	8640
Roperito	4	24	96	1152
Portalápices	5	30	120	1440
Libreta	5	30	120	1440
Billetera	5	30	120	1440
tarjetas	25	150	600	7200
	74	444	1776	21312

La tabla representa la capacidad de producción esta se estructura conforme al tiempo de trabajo.

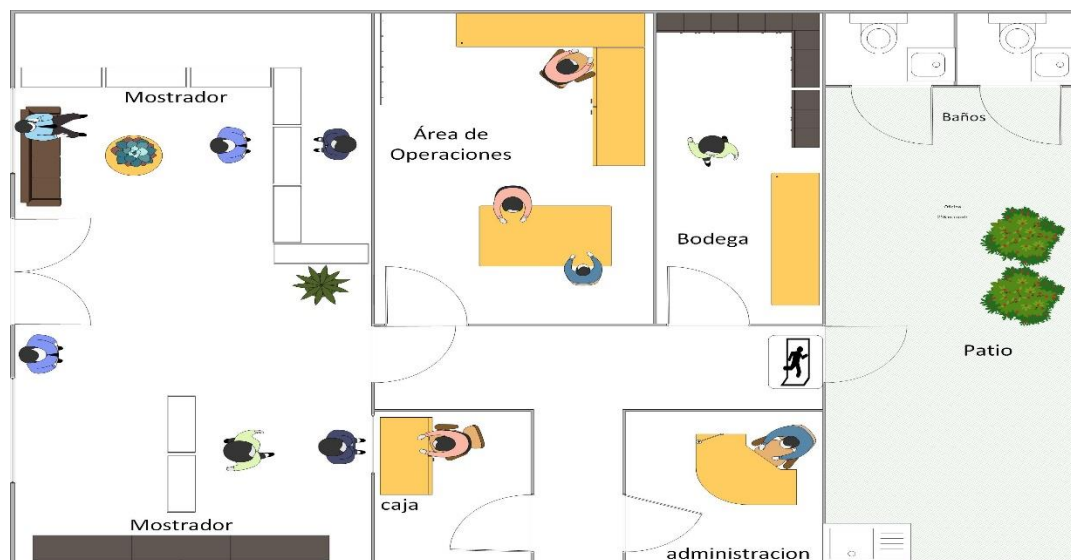
Capacidad a Futuro de KALIS Manualidades

Capacidad de producción real y a futuro				
Descripción	Diario	Semanal	Mensual	Anual
Bolsa de regalo	32	192	768	9216
Roperito	6	36	144	1728
Portalápices	5	30	120	1440
Libreta	6	36	144	1728
Billetera	7	42	168	2016
tarjetas	30	180	720	8640
	86	516	2064	24768

En la tabla muestra la capacidad de producción futuro

1.10.7 Ubicación y distribución física de la empresa

Ilustración 16 Ubicación y distribución física de la empresa



Fuente 17 Manuel Córdoba

La ilustración de la ubicación y distribución de la empresa representa como está distribuido el espacio para la microempresa y nos representa que tendremos las áreas para Administración, caja, bodega, Área de operación el área de venta y tendremos un patio y los servicios higiénicos.

1.10.8 Materia prima necesaria, su costo y disponibilidad

La materia prima que se necesita para la realización de nuestros productos es cartón este se utilizara para elaborar los roperitos este tiene un costo unitario de C\$5.00 Córdobas, latas estas se utilizan en los portalápices tienen un costo unitario de C\$1.5 Córdobas, retazos de tela se necesita para elaborar las bolsas de regalo esta materia prima se compra por secos estos tienen un costo unitario de C\$50.00 Córdobas, foamy se utiliza para la elaboración de libretas, portalápices y billeteras este tienen un costo unitario de C\$30.00 córdobas, libretas o cuadernos utilizados para la elaboración de las libretas decoradas y papel para tarjetas (opalina) este se necesita para realizar el diseño de las tarjetas.

Tabla 19 Materia prima

Descripción	Costo unitario	Cantidad	Total
Cartón	C\$ 5	C\$ 120	C\$ 600
Latas	C\$ 1.5	C\$ 72	C\$ 108
Retazos de tela	C\$ 50	C\$ 2	C\$ 100
Foamy	C\$ 30	C\$ 25	C\$ 750
Libretas	C\$ 18	C\$ 72	C\$ 1296
Papel para tarjetas	C\$ 3	C\$ 100	C\$ 300

Fuente Equipo investigador

1.10.9 Mano de obra, su costo, disponibilidad y productividad

El salario del gerente o administrador es de C\$5,400.00 córdobas, el del operario es de C\$5,000.00 córdobas, el salario del encargado de atención al cliente es de C\$4,887.00 Córdobas.

Tabla 20 Mano de obra

Cargo	Salario
Gerente o Administrador	C\$ 5400
Operario	C\$ 5000
Atención al cliente	C\$ 4887

Total	C\$ 15228
-------	-----------

Fuente Equipo investigador

Salario mínimo en Nicaragua para la Micro y pequeña industria artesanal y turística nacional artesanal es de C\$4,487.41 córdobas.

Fuente: Tusalaro.org/Nicaragua.

Horarios de trabajo

La disponibilidad de trabajo de los colaboradores es especificada por la paginan web Tusalaro.org/Nicaragua siendo así 6 días a la semana, 48 horas por semana y que la jornada ordinaria de trabajo está determinada por la ley o por acuerdo entre las partes, ya sea en el contrato individual de trabajo o en el convenio colectivo. Se clasifica en Diurna: cuando la jornada se cumple entre las 6 de la mañana y las 8 de la noche. Máximo de horas permitidas por la ley: 8 horas diarias, 48 semanales. Nocturna: cuando la jornada se cumple entre las 8 de la noche y las 6 de la mañana del día siguiente. Máxima horas permitidas por la ley: 7 horas diarias, 42 semanales. Mixta: se trabajan horas de día y de noche. Máximo de horas permitidas por la ley: 7 horas y media diaria, 45 semanales. (Delgado, Toledo , & Vargas , 2013)

1.10 Gastos generales de la fábrica

De acuerdo a los gastos de administración, se proyectan los gastos de cada una de los trabajadores junto al salario social calculándole el INATEC y prestaciones en base de crecimiento salarial expuesto ante el MITRAB, así como papelería y servicios básicos.

En los gastos de ventas de cada mes se expresa el salario de los trabajadores, así como obligaciones patronales, INSS patronal, INATEC, estos gastos se encuentran distribuidos en las otras áreas de la microempresa, con el objetivo de minimizar la deuda total de la fábrica recaigan solo en una área.

Gastos de Administración

Gastos de Administración													
Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
salarios	C\$ 5,022	C\$ 5,022	C\$ 5,022	C\$ 5,022	C\$ 5,022	C\$ 5,022	C\$ 5,022	C\$ 5,022	C\$ 5,022	C\$ 5,022	C\$ 5,022	C\$ 5,022	C\$60,264
Inss patronal	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$13,932
INATEC	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 1,296
Vacaciones	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 5,400
Aguinaldo	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 5,398
Gastos Básicos	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 3,984
Impuestos	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 3,060
Amortización de gasto de Constitución	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 3,673
Depreciación de Mobiliario y Equipo	C\$ 433	C\$ 433	C\$ 433	C\$ 433	C\$ 433	C\$ 433	C\$ 433	C\$ 433	C\$ 433	C\$ 433	C\$ 433	C\$ 433	C\$ 5,190
alquiler de local	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 9,504
Publicidades	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$23,616
Amortización Papelería	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 955
Total	C\$11,356	C\$11,356	C\$11,356	C\$11,356	C\$11,356	C\$11,356	C\$11,356	C\$11,356	C\$ 11,356	C\$11,356	C\$ 11,356	C\$ 11,356	C\$136,272

Tabla 21 Gastos administrativos

Gastos de venta

Tabla 22 Gastos de ventas

Gastos de ventas													
Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Salario	C\$ 4,545	C\$ 4,545	C\$ 4,545	C\$ 4,545	C\$ 4,545	C\$ 4,545	C\$ 4,545	C\$ 4,545	C\$ 4,545	C\$ 4,545	C\$ 4,545	C\$ 4,545	C\$ 54,543
INSS Patronal	C\$ 1,051	C\$ 1,051	C\$ 1,051	C\$ 1,051	C\$ 1,051	C\$ 1,051	C\$ 1,051	C\$ 1,051	C\$ 1,051	C\$ 1,051	C\$ 1,051	C\$ 1,051	C\$ 12,610
Inatec	C\$ 98	C\$ 98	C\$ 98	C\$ 98	C\$ 98	C\$ 98	C\$ 98	C\$ 98	C\$ 98	C\$ 98	C\$ 98	C\$ 98	C\$ 1,173
Vacaciones	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 4,887
Aguinaldo	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 407	C\$ 4,885
Servicios básicos	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 3,984
Amortización de estudio de mercado	C\$ 50	C\$ 50	C\$ 50	C\$ 50	C\$ 50	C\$ 50	C\$ 50	C\$ 50	C\$ 50	C\$ 50	C\$ 50	C\$ 50	C\$ 600
Alquiler	C\$ 1,188	C\$ 1,188	C\$ 1,188	C\$ 1,188	C\$ 1,188	C\$ 1,188	C\$ 1,188	C\$ 1,188	C\$ 1,188	C\$ 1,188	C\$ 1,188	C\$ 1,188	C\$ 14,256
Depreciación	C\$ 137	C\$ 137	C\$ 137	C\$ 137	C\$ 137	C\$ 137	C\$ 137	C\$ 137	C\$ 137	C\$ 137	C\$ 137	C\$ 137	C\$ 1,640
Publicidad	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 23,616
Delegaciones de enseres	C\$ 47	C\$ 47	C\$ 47	C\$ 47	C\$ 47	C\$ 47	C\$ 47	C\$ 47	C\$ 47	C\$ 47	C\$ 47	C\$ 47	C\$ 560
Total	C\$ 10,230	C\$ 10,230	C\$ 10,230	C\$ 10,230	C\$ 10,230	C\$ 10,230	C\$ 10,230	C\$ 10,230	C\$ 10,230	C\$ 10,230	C\$ 10,230	C\$ 10,230	C\$ 122,755

Costo de producción

Tabla 23 Costo de producción

costo de Materiales													
Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Materiales	10335	10542	10335	10335	10542	10335	10335	10335	10335	10335	10335	10542	124640

MOD													
Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Salario	C\$ 7,008	C\$ 7,008	C\$ 7,008	C\$ 7,008	C\$ 7,008	C\$ 7,008	C\$ 7,008	C\$ 7,008	C\$ 7,008	C\$ 7,008	C\$ 7,008	C\$ 7,008	C\$ 84,098

CIF													
Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
costos fijos													
Servicios básicos	C\$ 664	C\$ 664	C\$ 664	C\$ 664	C\$ 664	C\$ 664	C\$ 664	C\$ 664	C\$ 664	C\$ 664	C\$ 664	C\$ 664	C\$ 7,968
Alquiler de local	C\$ 1,980	C\$ 1,980	C\$ 1,980	C\$ 1,980	C\$ 1,980	C\$ 1,980	C\$ 1,980	C\$ 1,980	C\$ 1,980	C\$ 1,980	C\$ 1,980	C\$ 1,980	C\$ 23,760
Depreciación de mobiliario	C\$ 82	C\$ 82	C\$ 82	C\$ 82	C\$ 82	C\$ 82	C\$ 82	C\$ 82	C\$ 82	C\$ 82	C\$ 82	C\$ 82	C\$ 980
Devengarían de herramientas	C\$ 150	C\$ 150	C\$ 150	C\$ 150	C\$ 150	C\$ 150	C\$ 150	C\$ 150	C\$ 150	C\$ 150	C\$ 150	C\$ 150	C\$ 1,800
Total	C\$ 2,876	C\$ 2,876	C\$ 2,876	C\$ 2,876	C\$ 2,876	C\$ 2,876	C\$ 2,876	C\$ 2,876	C\$ 2,876	C\$ 2,876	C\$ 2,876	C\$ 2,876	C\$ 34,508

1.11 Plan de organización y gestión

1.11.9 Marco Legal (Forma Jurídica)

La microempresa KALIS Manualidades debe de inscribirse en las siguientes instituciones para poder proceder a legalizarse Según el Ministerio de Fomento, Industria y comercio (MIFIC).

Dentro de estas instituciones se encuentra:

Constituirse legalmente ante el registro público mercantil y de la propiedad mediante escritura de constitución.

Alcaldía de Jinotepe

Administración de Renta de la Dirección General de Ingresos (DGI)

Registro Único del Contribuyente

Dirección General de las Mipymes

Oficinas de atención a las Mipymes

Los requisitos que debe de presentar KALIS Manualidades en la alcaldía de Jinotepe como nuevo contribuyente son

Presentar Solicitud de la apertura de la actividad económica, especificando:

- ✓ Nombre o Razón Social
- ✓ Dirección del Negocio
- ✓ Actividad del Negocio
- ✓ Nombre del Propietario
- ✓ Fotocopia de Cédula de Identidad
- ✓ Solvencia Municipal

Presentar declaración del monto de inversión, registro y liquidación de tributo.

Llenar y firmar formulario de Inscripción de Contribuyente.

Pagar el valor correspondiente para la emisión de la respectiva matrícula.

Requisitos generales para inscribirse y obtener su No. RUC en una Administración de Rentas:

- ✓ Original y Fotocopia de Cédula de Identidad.
- ✓ Copia de Matrícula de la Alcaldía.
- ✓ Copia del recibo básico de agua, luz, teléfono o contrato de arrendamiento (en caso de alquiler).
- ✓ Carta de solicitud.
- ✓ La cuota se establece según la inversión.
- ✓ Duración: 5 días.

Según la Ley 645, Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (LEY MIPYME) establece los procedimientos y requisitos para inscribirse en el Registro Único Mipyme (RUM):

Presentarse al Centro de Apoyo a la Micro, pequeña y mediana empresa (CAMIPYME) de su departamento

- ✓ Llenar formulario de inscripción acompañado de los siguientes requisitos:
- ✓ Fotocopia Cédula de Identidad
- ✓ Fotocopia Carnet RUC
- ✓ Fotocopia de Matrícula de la Alcaldía vigente
- ✓ Escritura de Constitución.
- ✓ Estados Financieros.

1.11.10 Estructura de la Organización

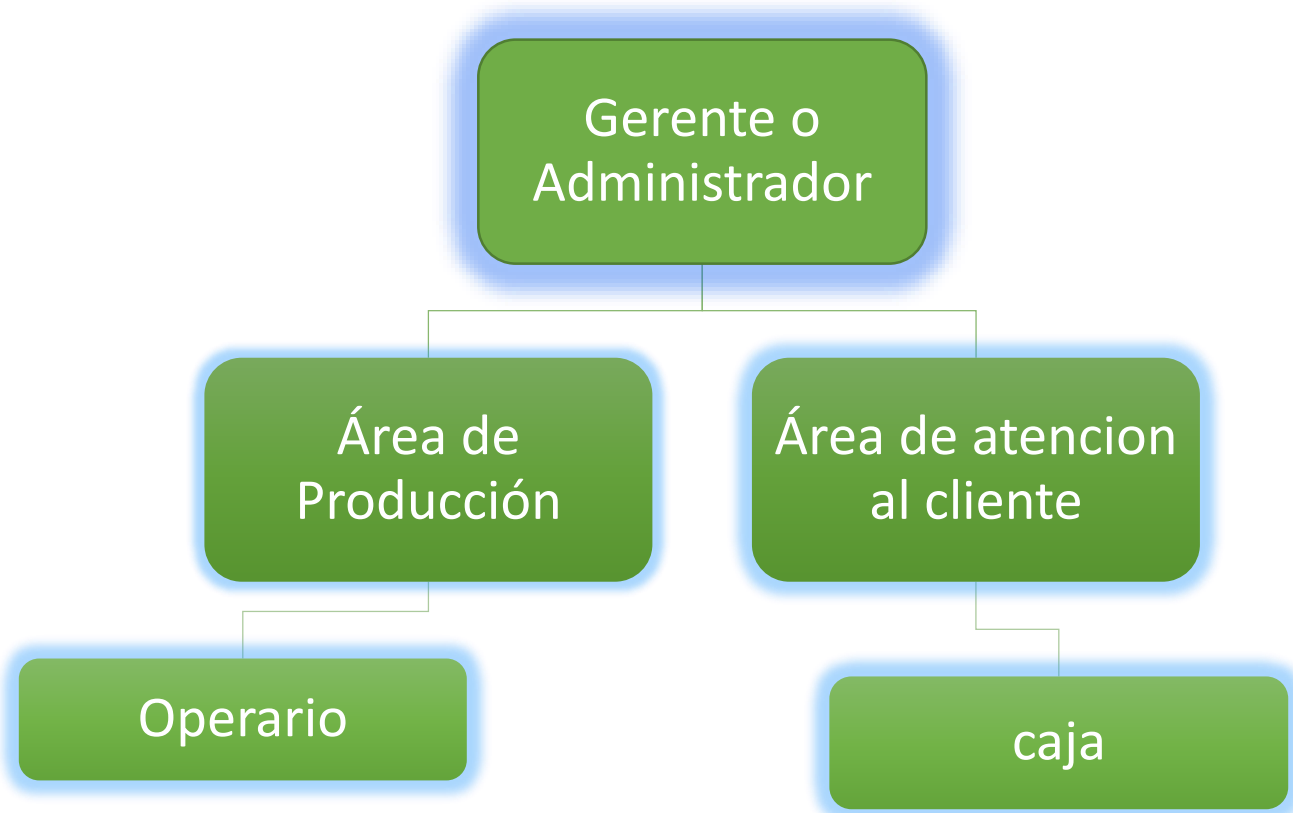


Ilustración 18 Estructura Organizacional

Funciones específica por cargo

Tabla 24 Administrador

KALIS Manualidades “La creatividad hace posibles tu sueños”	
Ficha del cargo	
Puesto	Administrador
Jefe superior inmediato	Administrador
Supervisa a	Operario y Atención al cliente
Objetivo del cargo	
El gerente tiene como objetivo administrar los recursos de la microempresa y llevar a los colaboradores al cumplimiento de las metas	
Funciones	
<p>Dirigir y controlar las actividades de la Microempresa.</p> <p>Elaborar Presupuesto de Ventas mensual y anual.</p> <p>Organizar, planear, supervisar, coordinar y controlar los procesos productivos de la Microempresa.</p> <p>Realizar compras de los materiales para la producción.</p> <p>Organizar proyectos o estrategias necesarias, para entrar a competir de forma leal, pero ventajosa en el mercado.</p> <p>Promover el crecimiento emocional y afectivo del grupo.</p>	
Requisitos del cargo	
Preparación; Profesional graduado en la carrera de Administración de empresa o carreras afines	
Habilidades; conocimiento del paquete office, Habilidad para tomar decisiones,	

Fuente 18 Creadoras del proyecto

Tabla 25 Operario y Atención al cliente

KALIS Manualidades	
“La creatividad hace posibles tu sueños”	
Ficha del cargo	
Puesto	Operario
Jefe superior inmediato	Administrador
Supervisado	Administrador
Objetivo del cargo	
<p>El Operario tiene como objetivo Certificar que el proceso de cada producto se esté realizando con los estándares de calidad necesarios y establecidos por la empresa, también que no se desperdicie y sobre todo que no haya residuos de materia prima y que de esa manera se contribuya al medio ambiente.</p>	
Funciones	
<p>Ser innovador</p> <p>Tener la capacidad para armar un plan y seguirlo hasta alcanzar los objetivos.</p> <p>Tener iniciativa de creativa, utilizar el tiempo de manera adecuada para la producción de los productos</p> <p>Terminar los productos en tiempo y forma como se establece.</p>	
Requisitos del cargo	
<p>Preparación; técnico en manualidades.</p> <p>Habilidades; conocimiento del paquete office, Habilidad para tomar decisiones, creatividad e innovación, Manejo de materia prima.</p>	

KALIS Manualidades	
“La creatividad hace posibles tu sueños”	
Ficha del cargo	
Puesto	Atención al cliente
Jefe superior inmediato	Administración
Supervisado	Administración
Objetivo del cargo	
Este tiene como objetivo Brindar una atención de calidad al cliente, Crear estrategias de promoción para los productos y a búsqueda de información sobre sus problemas, las alternativas para solucionarlos y su asesoramiento.	
Funciones	
<p>Dar retroalimentación positiva a nuestros clientes y estar dispuesto a recibirla.</p> <p>Desarrollar valores de confianza y cualidades con una excelente atención personalizada.</p> <p>Presentar valores de confianza y cualidades dando atenciones personalizadas a nuestros clientes.</p>	
Requisitos del cargo	
Preparación; Técnico en Caja.	
Habilidades; Habilidades de comunicación y retroalimentación, Inclinación por lograr la excelencia en lo que se hace.	

Fuente 19 Creadoras del proyecto

1.11.11 Actividades y gastos preliminares

Tabla 26 Gastos preliminares

Gastos de constitución		
Descripción	costo	Amortización
Timbre fiscal	C\$ 70	
Inscripción de constitución	C\$ 1,238	
solicitud como comerciante	C\$ 300	
sellado de libros	C\$ 200	
Inscripción de poder	C\$ 300	
Sub- total	C\$ 2,108	176
DGI	C\$ 0	
Matricula	C\$ 1,238	103
Bomberos	C\$ 328	27
Afiliación al INSS		
Total	C\$ 3,673	306

Impuesto		
Descripción	Anual	mensual
Basura	300	25
DGI	2760	230
Arrendamiento	47,520	3960
Total	50,580	4,215

Materiales y suministro de limpieza		
Descripción	Precio	devengación
Lampazo	135	23
Mecha	75	13
Escoba	75	13
bote de basura	100	17
Desinfectante	100	17
Pala	75	13
TOTALES	560	93

1.11.12 Equipos de oficina

El equipo de oficina necesario para el inicio de operaciones es 1 computadora con un costo de C\$ 7,500.00 córdobas, 1 impresora con costo de C\$ 5,500 córdobas, 1 vitrina con costo de C\$ 7,500 córdobas, 1 mesa de trabajo con un costo unitario de C\$ 1,000 córdobas y 2 sillas que cuestan C\$ 1,400 córdobas el juego.

Tabla 27 Equipo de oficina

ACTIVOS FIJOS				
ÁREA DE VENTAS Y ADMINISTRACIÓN				
Cantidad	Descripción	Unidad de medida	Costo unitario	Costo total
1	Computadora	unidad	C\$ 7,500.00	C\$ 7,500.00
1	Impresora	unidad	C\$ 5,500.00	C\$ 5,500.00
1	Vitrina	unidad	C\$ 7,500.00	C\$ 7,500.00
2	sillas	unidad	C\$ 700.00	C\$ 1,400.00
1	Mesa	unidad	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00

1.11.13 Gastos Administrativos

Tabla 28 Gastos Administrativo

Gastos de Administración													
Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
salarios	C\$ 5,400	C\$ 5,400	C\$ 5,400	C\$ 5,400	C\$ 5,400	C\$ 5,400	C\$ 5,400	C\$ 5,400	C\$ 5,400	C\$ 5,400	C\$ 5,400	C\$ 5,400	C\$ 64,800
Inss patronal	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 1,161	C\$ 13,932
INATEC	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 108	C\$ 1,296
Vacaciones	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 5,400
Aguinaldo	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 450	C\$ 5,398
Gastos Basicos	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 332	C\$ 3,984
Impuestos	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 255	C\$ 3,060
Amortización de gasto de Constitución	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 306	C\$ 3,673
Depreciación de Mobiliario y Equipo	C\$ 245	C\$ 245	C\$ 245	C\$ 245	C\$ 245	C\$ 245	C\$ 245	C\$ 245	C\$ 245	C\$ 245	C\$ 245	C\$ 245	C\$ 2,940
alquiler de local	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 792	C\$ 9,504
Públicaidad	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 1,968	C\$ 23,616
Amortización Papeleria	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 80	C\$ 955
Total	C\$ 11,546	C\$ 11,546	C\$ 11,546	C\$ 11,546	C\$ 11,546	C\$ 11,546	C\$ 11,546	C\$ 11,546	C\$ 11,546	C\$ 11,546	C\$ 11,546	C\$ 11,546	C\$ 138,558

1.12 PLAN FINANCIERO

1.12.9 Costo del Proyecto

KALIS Manualidades presenta la inversión del proyecto donde se describen los montos de las herramientas y enseres, alquiler, pagos de inscripción, papelería y útiles de oficina, estudio de mercado, entre otros.

Tabla 29 Inversión del proyecto

INVERSIÓN DEL PLAN DE EMPRENDIMIENTO				
Cantidad	Descripción	Precio de adquisición	Propia	Financiada
Inversión Fija				
Mobiliario y equipo de oficina				
1	Computadora	C\$ 7,500		
1	Impresora	C\$ 5,500		
2	mesas	C\$ 2,000		
1	Vitrina	C\$ 7,500		
3	sillas	C\$ 1,200		
Total de mobiliario y equipo		C\$ 23,700	C\$ 23,700.00	
Herramientas y maquinas				
1	Máquina de coser	C\$ 3,500		
3	Tijera	C\$ 75		
3	Pistola de silicón	C\$ 135		
1	Regla	C\$ 210		
3	Cúter	C\$ 165		
1	Lápiz	C\$ 45		
3	Perforadoras	C\$ 270		
Total de herramientas		C\$ 4,400		
Sub - Total de inversión fija		C\$ 28,100	C\$ 28,100.00	
Inversión Diferida				
	Gastos de constitución	C\$ 3,673		
	Gastos de estudio de mercado	C\$ 600		
	Publicidad	C\$ 2,450		
	Papelería y enseres	C\$ 1,037		
	Otros			
	Camisetas	C\$ 1,485		
Sub-Total de inversión diferida		C\$ 9,246	C\$ 9,246	
Capital de Trabajo				
	salario de trabajadores por 3 meses	C\$ 30,575		

	Materia prima por dos meses	C\$	24,300		
	Servicios básicos	C\$	2,656		
	Alquiler	C\$	7,920		
	efectivo	C\$	2,318		
Sub-total		C\$	67,769		
Total Inversión		C\$	105,114		

Fuente 20 Creadoras del proyecto

1.12.10 Estado de ganancias y pérdidas

Tabla 30 Estado de resultado

KALIS Manualidades			
Estado de Resultado Proyectado del año 2019 al 2021			
	2019	2020	2021
Ingresos	C\$ 522,934	C\$ 533,392	C\$ 544,060
Menos: Costo de Venta	C\$ 243,246	C\$ 245,739	C\$ 248,282
Utilidad bruta	C\$ 279,688	C\$ 287,653	C\$ 295,779
Menos: Gastos Administrativo	C\$ 136,272	C\$ 136,272	C\$ 136,272
Menos: Gastos de Ventas	C\$ 122,755	C\$ 122,755	C\$ 122,755
Utilidad antes de impuesto	C\$ 20,661	C\$ 28,627	C\$ 36,752
Utilidad Neta	C\$ 20,661	C\$ 28,627	C\$ 36,752

Fuente 21 Creadoras del proyecto

Elaborado Por

Revisado Por

Autorizado Por

El estado de resultado nos representa las utilidades que se obtendrán en los primeros tres años, esto nos permite conocer si se obtendrán pérdidas o ganancias.

1.12.11 Estado de Flujo de Caja

Tabla 31 Flujo de caja

KALIS Manualidades				
Flujo de Caja				
Expresado en córdobas				
Descripción	0	1	2	3
Saldo inicial		C\$ 67,769	C\$ 88,430	C\$ 117,057
Ingresos		C\$ 522,934	C\$ 533,392	C\$ 544,060
Costos		C\$ 243,246	C\$ 245,739	C\$ 248,282
Resultado bruto		C\$ 347,456	C\$ 376,083	C\$ 412,835
Gastos de operación		C\$ 259,027	C\$ 259,027	C\$ 259,027
Gastos de venta		C\$ 122,755	C\$ 122,755	C\$ 122,755
Gastos administrativos		C\$ 136,272	C\$ 136,272	C\$ 136,272
Resultados antes de impuesto		C\$ 88,430	C\$ 117,057	C\$ 153,809
Resultado neto		C\$ 88,430	C\$ 117,057	C\$ 153,809
Flujo del periodo				
Inversión Fija	-C\$ 28,100			
Inversión Diferida	-C\$ 9,246			
Capital de Trabajo	-C\$ 67,769			
Flujo neto	-C\$ 105,114	C\$ 88,430	C\$ 117,057	C\$ 153,809

Fuente 22 Creadoras del proyecto

1.12.12 Balance general de Apertura

Tabla 32 Balance general de apertura

KALIS Manualidades	
Balance de Apertura	
Expresado en córdobas	
ACTIVO	
ACTIVOS CORRIENTES	
Banco	C\$ 67,769
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	
ACTIVOS NO CORRIENTES	
Mobiliario y Equipo de Oficina	C\$ 23,700
herramientas	C\$ 4,400
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	C\$ 28,100
ACTIVOS INTANGIBLES	
Gastos de estudio de mercado	C\$ 600
Gastos de Constitución	C\$ 3,673
publicidad	C\$ 2,450
papelería y enseres	C\$ 1,037
TOTAL DE ACTIVOS INTANGIBLES	C\$ 7,761
OTROS ACTIVOS	
Camisetas	C\$ 1,485
TOTAL DE ACTIVOS	C\$ 105,114
PASIVO	
PASIVO CORTO PLAZO	
CAPITAL SOCIAL	C\$ 105,114
Socio 1	C\$ 35,038
Socio 2	C\$ 35,038

Socio 3	C\$ 35,038
Capital + pasivos	C\$ 105,114

Fuente 23 Creadoras del proyecto

1.12.13 Balance general de cierre

Tabla 33 Balance general de cierre

Balance General de Cierre			
KALIS Manualidades			
Del 01 de enero al 31 de Diciembre			
Expresado en Córdobas			
Activos			
Activos circulantes			
Efectivo y Equivalente	C\$ 59,675	C\$ 67,641	C\$ 94,173
Banco			
Total Activo Circulantes			
Activos no Corrientes			
Mobiliario y Equipo de oficina	C\$ 15,590	C\$ 11,008	C\$ 6,428
Depreciación	C\$ 6,710		
Herramientas y enseres	C\$ 3,920	C\$ 3,920	C\$ 3,920
Depreciación	C\$ 980		
Papelería y útiles de oficina	C\$ 477		
Gastos de Constitución	C\$ 3,673		
Gastos de Estudio de Mercado	C\$ 600		
Publicidad Pagada por Anticipado	C\$ 3,935		
materiales	560		
Total Activo no corrientes	C\$ 28,756	C\$ 14,928	C\$ 10,348
Total Activos	C\$ 88,430	C\$ 96,396	C\$ 104,521
pasivos			
Impuesto por pagar			
Total Pasivo			
Patrimonio			
Capital Social	C\$ 67,769	C\$ 67,769	C\$ 67,769
Utilidad Neta del Ejercicio	C\$ 20,661	C\$ 28,627	C\$ 36,752
Total Patrimonio	C\$ 88,430	C\$ 96,396	C\$ 104,521
Pasivo más Capital	C\$ 88,430	C\$ 96,396	C\$ 104,521

Fuente 24 Creadoras del proyecto

1.12.14. Punto de equilibrio (PDE)

Tabla 34 Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO Roperito					
PUNTO DE EQUILIBRIO LOTES					
C\$	15.013,00	.	1,00	=	190,71
	161,00	-	82,28		
PUNTO DE EQUILIBRIO CORDOBAS					
			15.013,00	=	C\$ 30.704,94
	1,00	-	82,28		
			161,00		

PUNTO DE EQUILIBRIO Libretas					
PUNTO DE EQUILIBRIO LOTES					
C\$	9.758,00	.	1,00	=	495,83
	79,00	-	59,32		
PUNTO DE EQUILIBRIO CORDOBAS					
			9.758,00	=	C\$ 39.170,83
	1,00	-	59,32		
			79,00		

PUNTO DE EQUILIBRIO Tarjetas					
PUNTO DE EQUILIBRIO Tarjetas					
C\$	5.254,00	.	1,00	=	451,37
	23,00	-	11,36		
PUNTO DE EQUILIBRIO CORDOBAS					
			5.254,00	=	C\$ 10.381,62
	1,00	-	11,36		
			23,00		

PUNTO DE EQUILIBRIO Billetera					
PUNTO DE EQUILIBRIO Billetera					
C\$	4.503,00	.	1,00	=	240,67
	59,00	-	40,29		
PUNTO DE EQUILIBRIO CORDOBAS					
			4.503,00	Billetera	C\$ 14.199,73
	1,00	-	40,29		
			59,00		

PUNTO DE EQUILIBRIO bolsa de regalo					
PUNTO DE EQUILIBRIO LOTES					
C\$	2.552,00	.	1,00	=	241,44
	35,00	-	24,43		
PUNTO DE EQUILIBRIO CORDOBAS					
			2.552,00	=	C\$ 8.450,33
	1,00	-	24,43		
			35,00		

PUNTO DE EQUILIBRIO Portalapiz					
PUNTO DE EQUILIBRIO portalapiz					
C\$	3.002,00	.	1,00	=	186,00
	59,00	-	42,86		
PUNTO DE EQUILIBRIO CORDOBAS					
			3.002,00	=	C\$ 10.973,85
	1,00	-	42,86		
			59,00		

1.12.15VAN, TIR, Relación Beneficio Costo

Tabla 35 VAN Y TIR

Tasa

	23%				
Inversión	flujo 1	flujo 2	flujo 3	VAN	TIR
-105,114.36	C\$ 59,674.86	C\$ 67,640.73	C\$ 75,765.92	C\$28,826.50	39.7%

Fuente 25 Creadoras del proyecto

Relación Costo/ Beneficio

Tabla 36 Relación costo/ Beneficio

Tasa de descuento	23%			
Numero	Inversión	Ingresos	Costo	FNE
0	105114.36			
1		522934	243246	279688
2		533392	245739	287653
3		544060	248282	295779
VAN	1070081			
VAN	493613			
utilidad	598727			
Costo/ beneficio	2			

1.12.16 Análisis Financiero

Durante la realización del proyecto se estructuró el plan de mercadotecnia de acuerdo a la inversión y capacidad económica del capital de trabajo de KALIS Manualidades, para el inicio de las actividades se utilizó publicidad como redes sociales, Brochure, volantes, tarjetas de presentación estos canales nos permiten brindar mayor información a los clientes a bajos costos y amplia cobertura.

A partir del estudio de mercado se determina que KALIS Manualidades tiene competidores directos que ofrecen productos iguales o similares abarcando el 40% de la demanda total compuesta por una cantidad aproximadamente de 5,200 personas entre estudiantes, profesionales y población jinotepina y el 60% es el porcentaje de la demanda insatisfecha por motivos de iniciación de la empresa se tomara un 26.8 % en el primer mes debido a la inversión inicial tomando en cuenta la capacidad de producción, pues los productos son manuales.

KALIS Manualidades tiene como objetivo abarcar municipio de Catarina departamento de Masaya y al departamento de Granada en donde son muy visitados por turistas nacionales y extranjeros.

En el proceso de producción de cada uno de los productos donde se distribuye el tiempo para la elaboración de cada uno, permite conocer cuántas unidades se producirán por día. La competencia indirecta oferta productos decorativos mediante redes sociales elaborados de foamy a precios que oscilan entre los C\$120.00 a C\$200.00 córdobas y KALIS Manualidades es de C\$ 23.00 y C\$ 161.00 córdobas máximo.

Se estableció la estructura organizativa para KALIS Manualidades la cual está conformada por 3 colaboradoras para las cuales se diseñaron las fichas de cargo, la empresa se conforma como persona natural, los gastos administrativos ascienden mensualmente a C\$ 11,356.00 córdobas y al año 136,272.00 los gastos de venta ascienden mensualmente C\$10, 230.00 córdobas y al año 122,755.00.

Se determinó la rentabilidad del nuevo negocio mediante el plan financiero, el costo inicial del proyecto fue de C\$105,114.00 córdobas así como la consolidación de gastos de administración indicados en el párrafo anterior, y los costos de producción C\$124, 640 anual los cuales permitieron realizar las proyecciones de los principales estados financieros mediante el análisis de los mismos se demuestra la factibilidad del plan de emprendimiento. El punto de equilibrio nos permite obtener una

visión clara acerca del rumbo que llevó el nuevo negocio para poder obtener utilidades. Al calcular la Tasa Interna de Retorno (TIR) se constató que KALIS Manualidades es rentable ya que el resultado de la TIR es de 39.7% mayor la tasa aplicada del 23% donde el 3% es el mantenimiento de valor de la moneda nacional que el banco paga y el 20% es el riesgo en que incurre KALIS Manualidades al momento de realizar la inversión. Así mismo la VAN nos resultó mayor que cero la micro empresa es rentable y aceptable ya que según el resultado de los flujos de efectivo del negocio son justamente suficientes para reembolsar el capital invertido.

Se determinó que relación costo beneficio es igual a 2, esto significa que los ingresos son mayores que los costos lo que implica una ganancia a la microempresa.

1.13 Cronograma de actividades

2 Material complementario

	Semanas											
Actividades	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Fechas	8-13	14-20	21-27	28-3	4-10	11-16	16-21	22-27	28-5	6-11	12-17	18-23
Generalidades del proyecto	■											
Solución		■										
Diseño o Modelo en 3D		■										
Oportunidad en el Mercado		■										
Propuesta de valor			■									
Ciclo del Proyecto			■	■								
Presupuesto												
Compra de materiales (insumos y herramientas)					■							
Contratación de Servicios (si es necesario)					■							
Viáticos (alimentación, transporte y alojamientos)						■						
Visibilidad del Proyecto (banner, poster y brochare)							■					
Márcos Lógicos							■					
Objetivos del Proyecto								■				
Actividades del Proyecto									■			
Indicadores										■		
Medios de Verificación											■	
Resultados Esperados												■
Plan de Negocios											■	
Estudio de Mercado											■	
Plan de Producción											■	
Plan de Organización											■	
Plan Financiero												■

Fuente 26 Creadoras del proyecto

2.1 Bibliografía

- Cárdenas, J., Cordero, H., Gaitán, E., García , I., Macanche, C., & Miranda , S. (2014). *“DECOARTE”*.
(18 de 12 de 2013). Obtenido de Todo sobre proyecto: www.agroproyectos.org
- (25 de 10 de 2016). Obtenido de apuntes empresariales/gestion de proyecto :
www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/el-ciclo-de-vida-del-proyecto
- Carvajal, L., & Rojas, H. (s.f.). *e Plan de Negocios Detallitos de papel*.
- Definición de Mercado*. (s.f.). Obtenido de [//conceptodefinicion.de](http://conceptodefinicion.de)
- Delgado, E., Toledo , B., & Vargas , R. (2013). *“Artículos para regalo CARONEL”*.
- Fernando Beltrán, R. G. (2011). *Definicion*. Ecuador: 1era. edición: ©Universidad Politécnica Salesiana.
- Galán, J. S. (2019). *Estrategias de Marketing*. Obtenido de [//](http://www.umamanualidades.com/el-diccionario/historia-manualidades/)
- Historia de Manualidades* . (2019). Obtenido de www.umamanualidades.com/el-diccionario/historia-manualidades/
- Manuel, J. (2018). Obtenido de Plan de Marketing (IV) : La competencia.:
[//laculturadelmarketing.com/plan-de-marketing-IV-la-competencia](http://laculturadelmarketing.com/plan-de-marketing-IV-la-competencia)
- plus, m. (s.f.). Obtenido de Subsistemas de investigacion de mercado:
[www.monografias.com/doc/subsistemas -de-investigacion-de-mercados-FKB4MI](http://www.monografias.com/doc/subsistemas-de-investigacion-de-mercados-FKB4MI)
- Roger, k. (2009). *Marketing*. McGraw-Hill Interamericana : Novena edicion .
- Rosales, M. (14 de 03 de 2019). *Concepto de proyecto* . Obtenido de www.zonaeconomica.com/concepto-proyecto
- Thompson, I. (5 de 2006). *El Plan de Mercadotecnia* . Obtenido de www.promonegocios.net

2.2 Anexos

Anexo 1 Encuesta realizada a la población jinotepina



Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua
UNAN – Managua
Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo
FAREM – Carazo
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas.
Carrera de Banca Y finanzas



Encuesta

Nuestra empresa se dedicara a ofrecer las mejores manualidades destacando por nuestros diseños únicos y variedad a nuestros clientes, utilizando materiales reciclados como portalápices, bolsitas de regalos, roperitos y no reciclados como libretas, tarjetas y billeteras.

Instrucciones: A continuación se presenta una serie de datos que usted debe responder, por favor marque con una (x) su respuesta o indique la información requerida.

Sexo _____ Edad _____ Estado Civil _____

Escolaridad _____ Hijos _____ Ingreso mensual _____

1. ¿Ha comprado alguna vez productos hechos con materiales reciclados?

a) Sí _____ b) No _____

2. ¿Qué le motivo para comprar productos hechos con materiales reciclados?

a) Calidad _____ e) Creatividad _____

b) Acabado _____ f) Innovación _____

c) Precio _____ g) Originalidad _____

d) Moda _____ h) Otros: _____

3. ¿Usted compraría nuestros productos con materiales reciclados?

a) Sí _____ b) No _____

4. ¿Con que frecuencia compra usted productos reciclados?
- a) 1 vez a la semana _____ b) 2 veces al mes _____ -c) 1 vez al mes _____
5. ¿Cuál fue el destino de este producto?
- a) Uso personal _____ b) Obsequio _____
6. ¿Qué tipo de producto hecho con materiales reciclados le gustaría comprar?
- a) Portalápices _____ b) Bolsas de regalo _____ c) Roperitos _____
7. ¿Qué tipo de producto hecho con materiales no reciclados le gustaría comprar?
- a) Libretas _____ b) Tarjetas _____ c) Billeteras _____
8. ¿Le parece que nuestros productos sean rentables en el mercado?
- a) Sí _____ b) No _____ c) Tal Vez _____
9. ¿Conoce usted alguna empresa que se dedique a la creación de productos reciclados?
- a) Sí _____ b) No _____
10. ¿Qué le pareció la calidad de sus productos?
- a) Baja _____ b) Media _____ c) Alta _____
11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el siguiente producto?
- Roperitos:
- a) 160 _____ b) 180 _____ c) 200 _____
- Bolsas de regalo:
- a) 15 _____ b) 20 _____ c) 25 _____
- Portalápices:
- a) 60 _____ b) 65 _____ c) 70 _____
- Libretas:

a) 85 _____ b) 90 _____ c) 100 _____

Tarjetas:

a) 20 _____ b) 25 _____ c) 30 _____

Billeteras:

a) 65 _____ b) 70 _____ c) 80 _____

¿Qué tipo de promoción le gustaría que tuviéramos?

a) Rifas _____ b) Descuentos _____ c) otros _____

¿Atraves de qué medios le gustaría recibir más información?

Radio

Televisión _____

Brochure _____

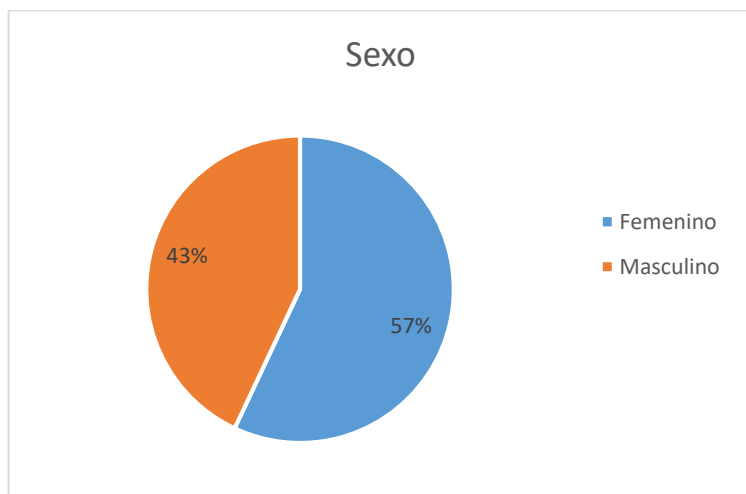
Tarjetas _____

Volantes _____

!!!Gracias por su Colaboración!!!

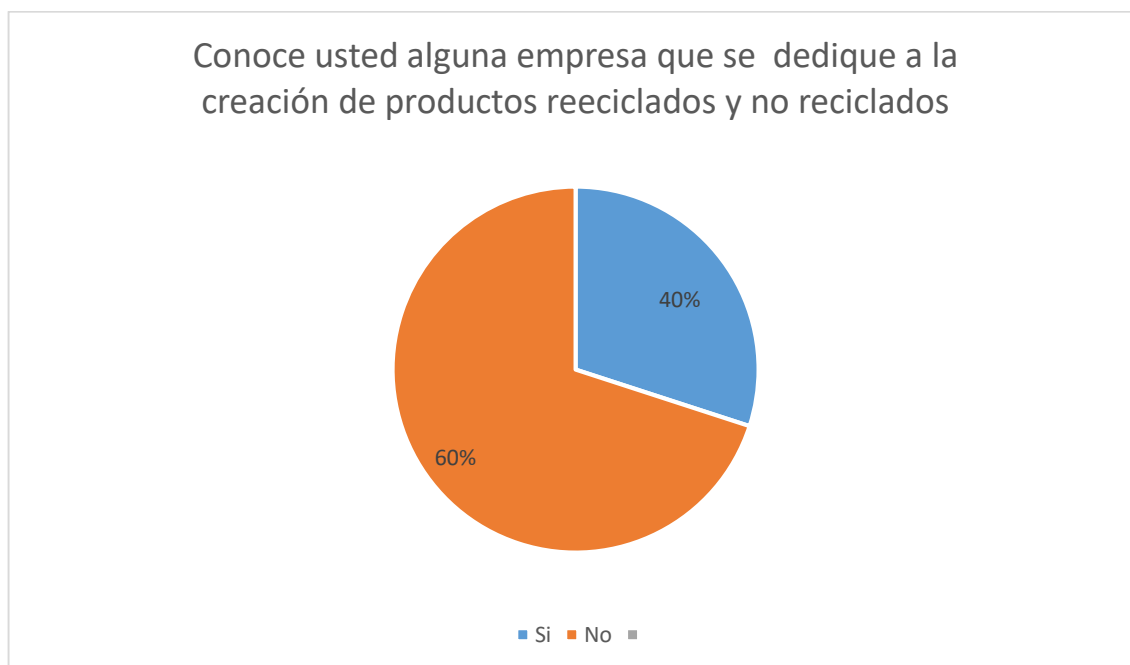
Fuente 27 Creadoras del proyecto

Datos personales



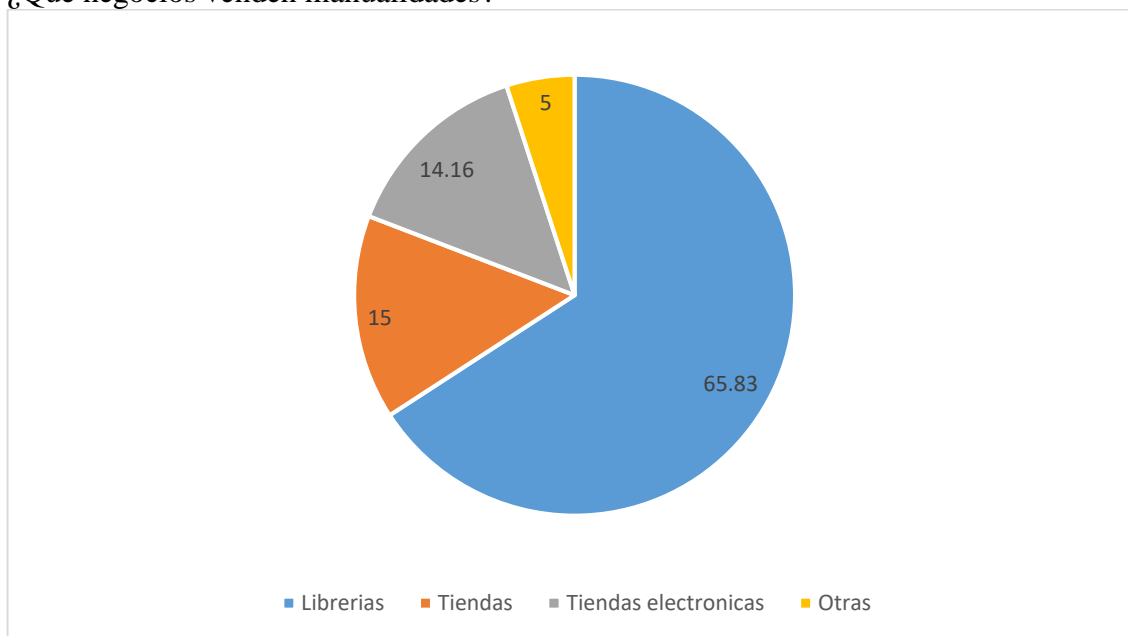
De las personas encuestadas el 57% son femeninas y el 43% son masculinos.

1. ¿Conoce usted alguna empresa que se dedique a la creación de productos reciclados?



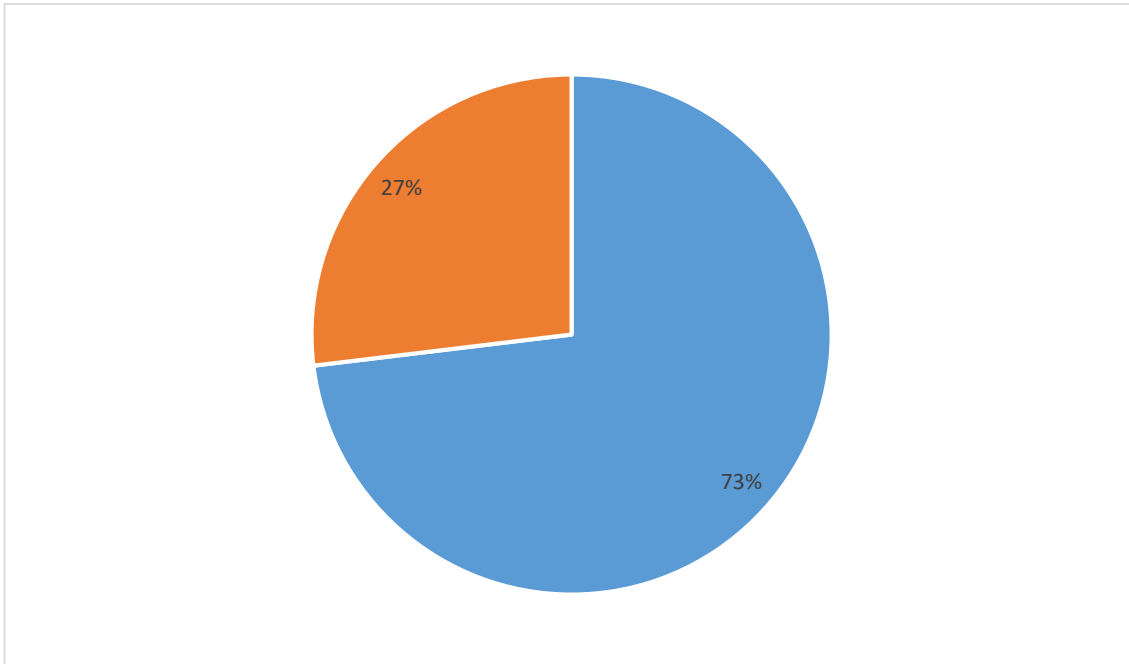
El 70% de los encuestados No conocen de empresa que se dedique a la fabricación de productos elaborados con materiales reciclados y el 30 % de los encuestados nos informa que Si conocen de empresas que se dediquen a la creación de productos con materiales reciclados y un 33.33 nos dijo que tal vez existen empresas que se dediquen a la elaboración de los productos.

2. ¿Qué negocios venden manualidades?



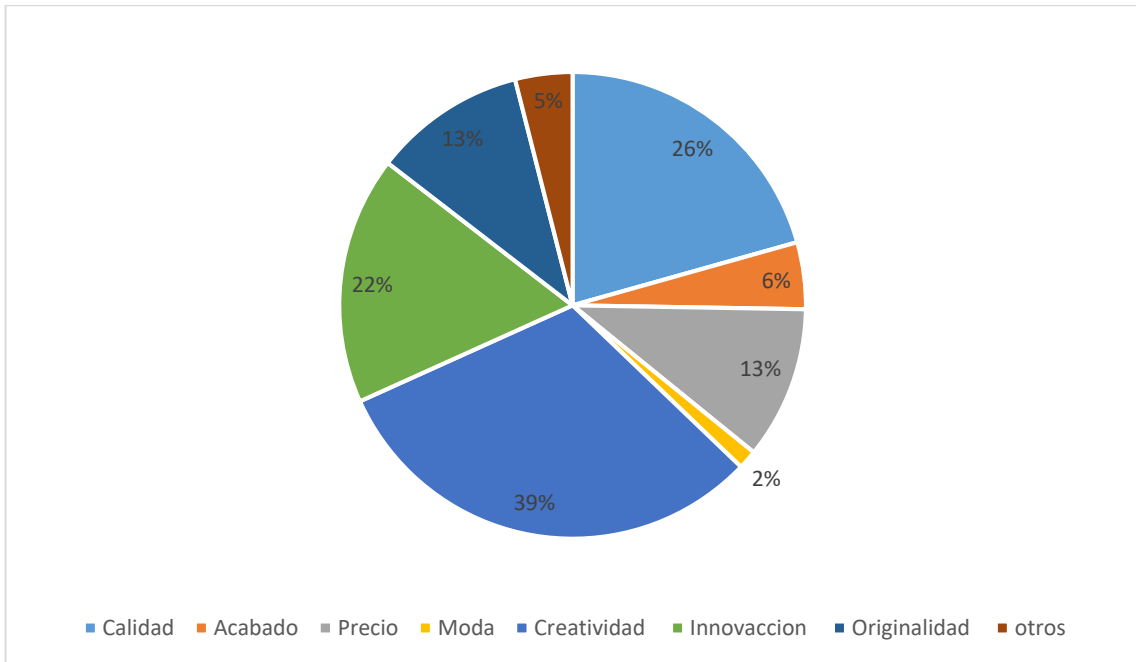
En las encuestas realizadas a la población un 65.83% nos informan que las librerías venden productos reciclados, el 15 % tiendas un 14.16 tiendas electrónicas y un 5 % otros dentro de estos ellos involucran a las personas emprendedoras.

3. ¿Ha comprado alguna vez productos hechos con materiales reciclados?



Un 73% de las personas encuestada si ha comprado productos reciclados, 14% nos responde que no y el 27 % no ha comprado productos hechos con materiales reciclados

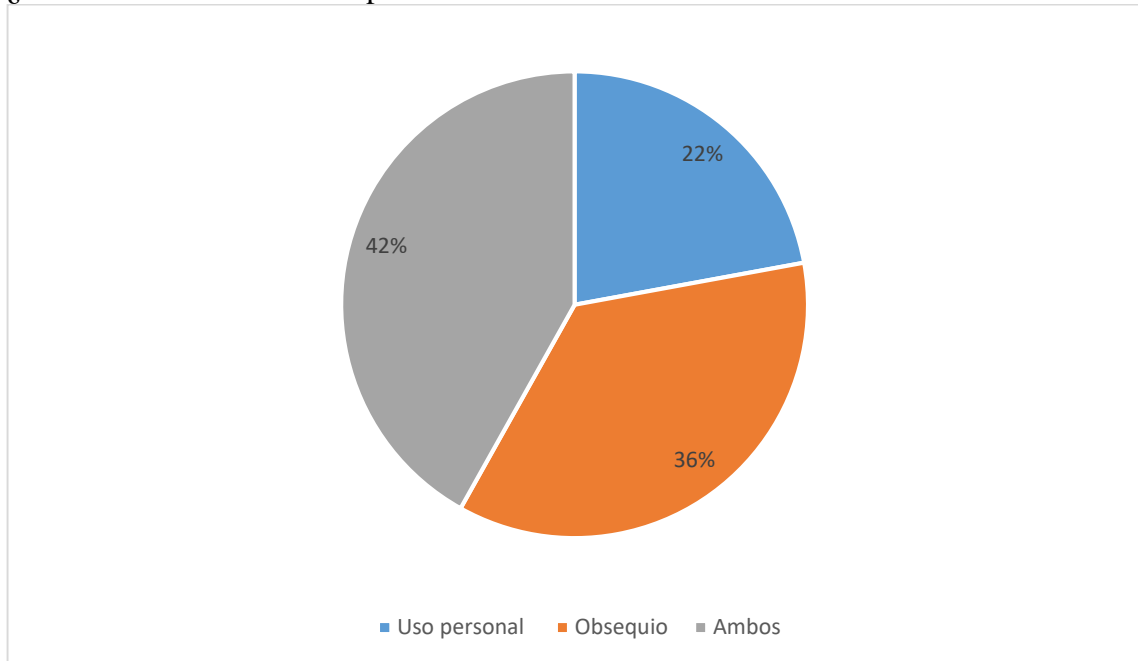
4. ¿Qué le motivo para comprar productos con materiales reciclados?



La motivación del 39% de la población encuestada para comprar materiales reciclados fue la creatividad que estos tienen, para el 22% fue la innovación de los productos, el 26% adquiere estos productos por la calidad, un 13 % tiene por motivación para adquirir estos productos el precio que

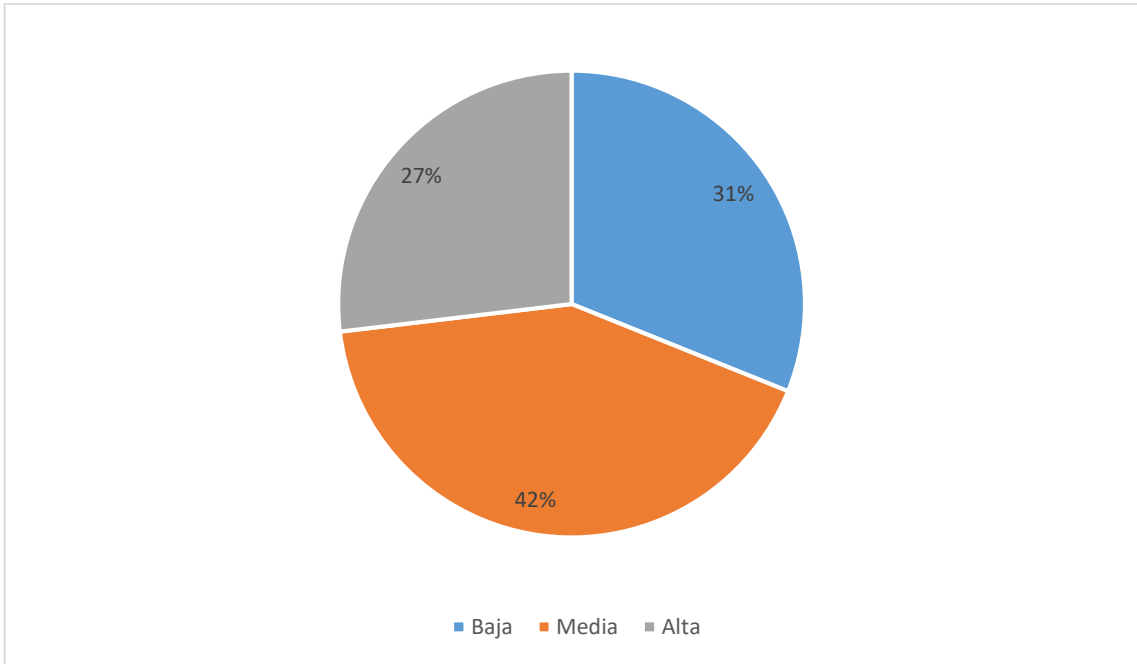
tienen, el 13 % opta por comprar estos productos por la originalidad, un 5% decide comprar estos productos por otras razones, el 6% compra dichos productos por el acabado de los mismos y solo el 2% adquiere los productos por moda.

5. ¿Cuál fue el destino de este producto?



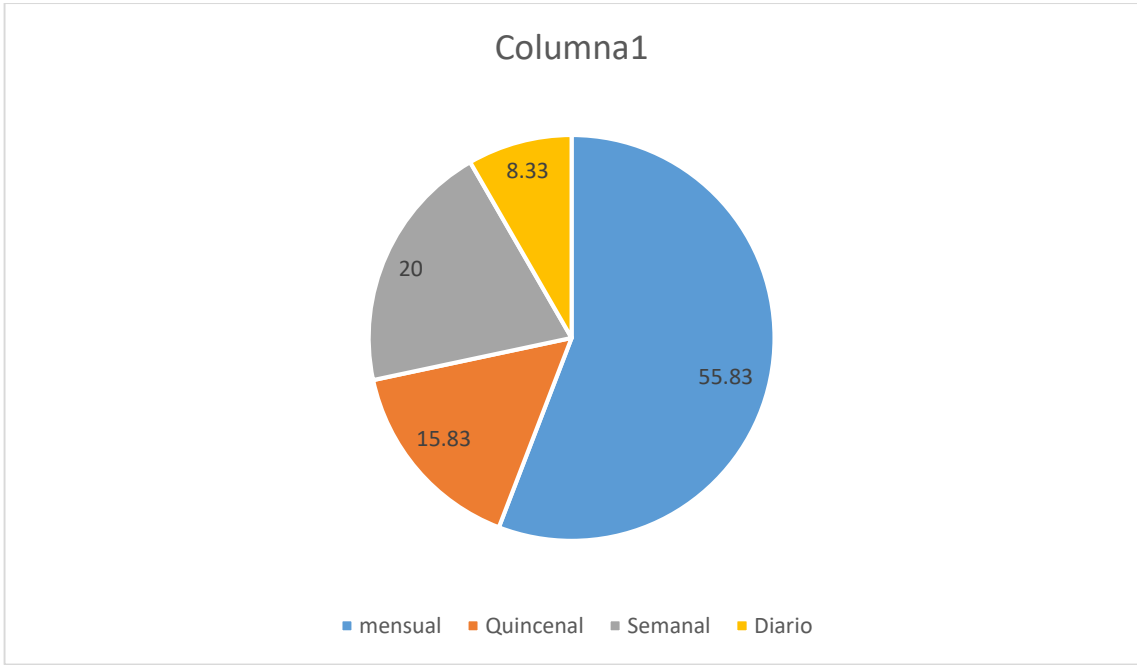
El 42% de la población encuestada destina estos productos por ambas, el 36% su destino es para obsequio y el 22 % fue para uso personal.

6. ¿Qué le pareció la calidad de su producto?



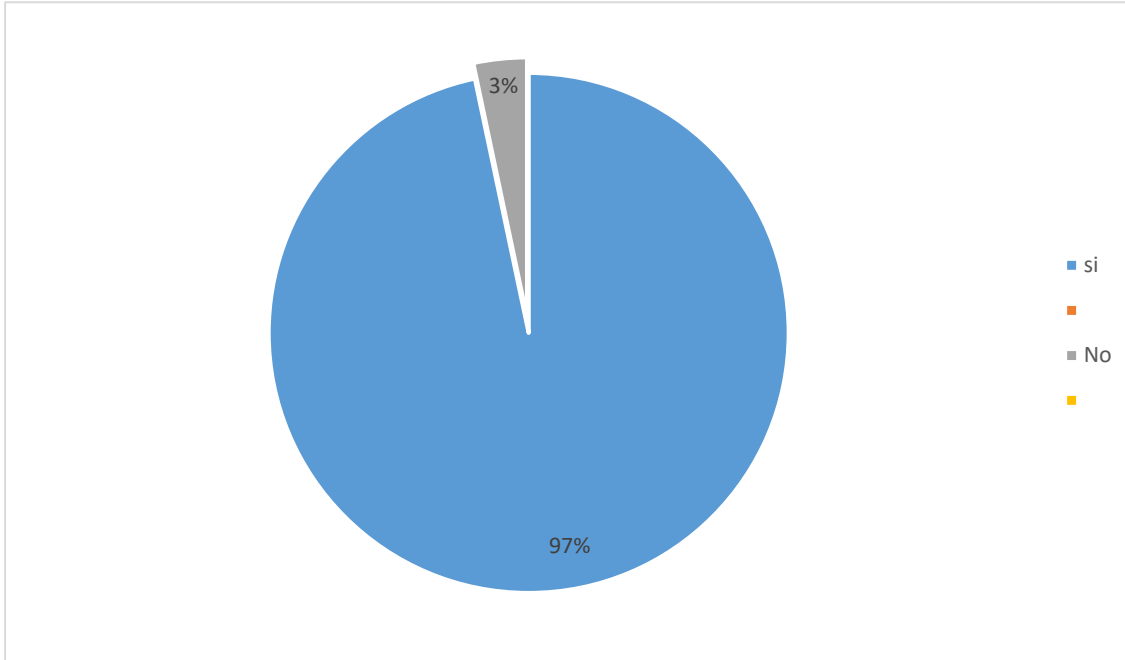
El 42% de la población les parece que la calidad de productos elaborados por otras empresas es media, el 31% piensa que su calidad es baja y el 27% les parece que la calidad es Alta.

7. ¿Con que frecuencia compra manualidades recicladas?



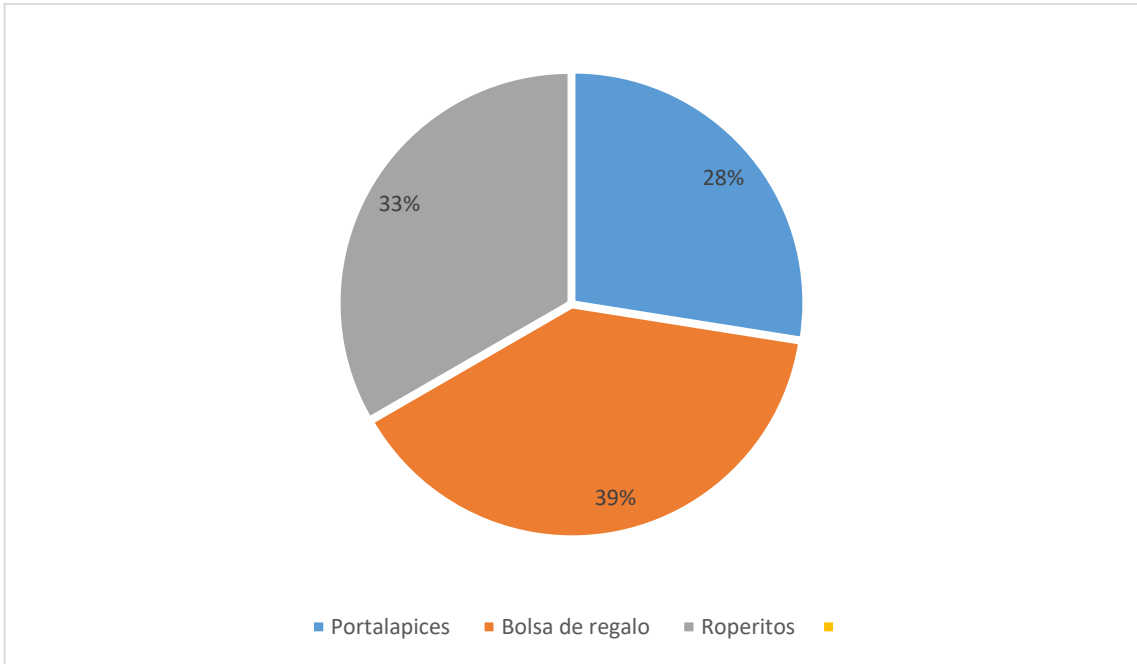
El 55.83 % compra productos Mensual, el 15.83 % Mensual, un 20% Semanal y el 8.33% Diario.

8. ¿Usted compraría nuestros productos?



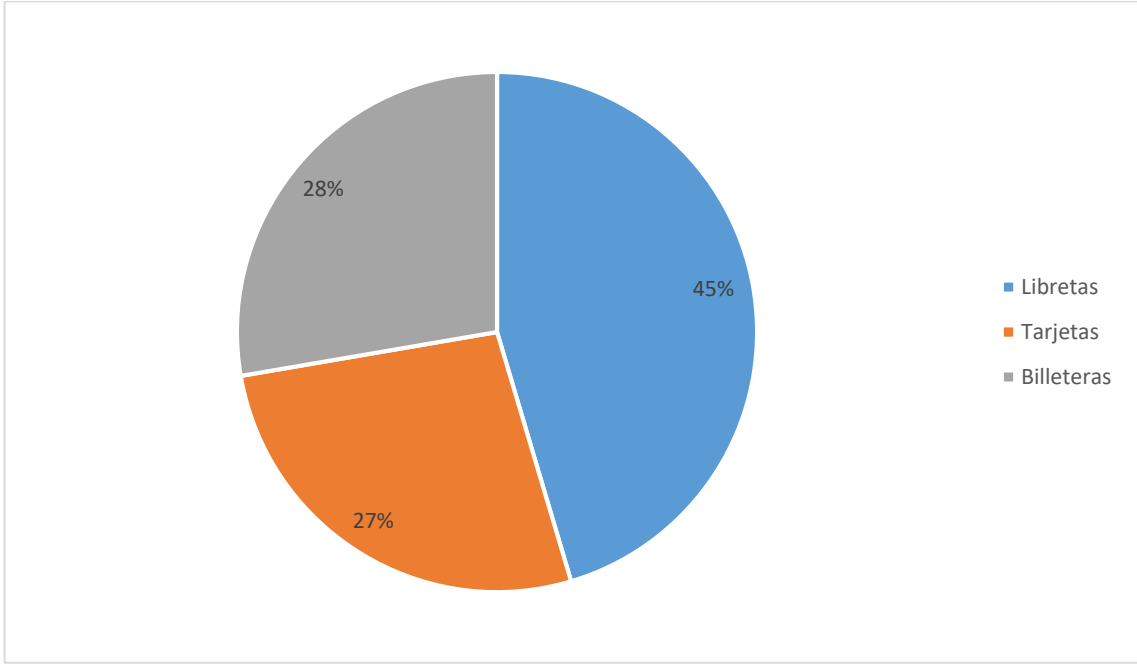
Al realizar las encuestas el 97% de la población encuestada optarían por comprar nuestros productos elaborados con materiales reciclados y el 3% no los compraría.

9. ¿Qué tipo de producto hecho con materiales reciclados le gustaría comprar?



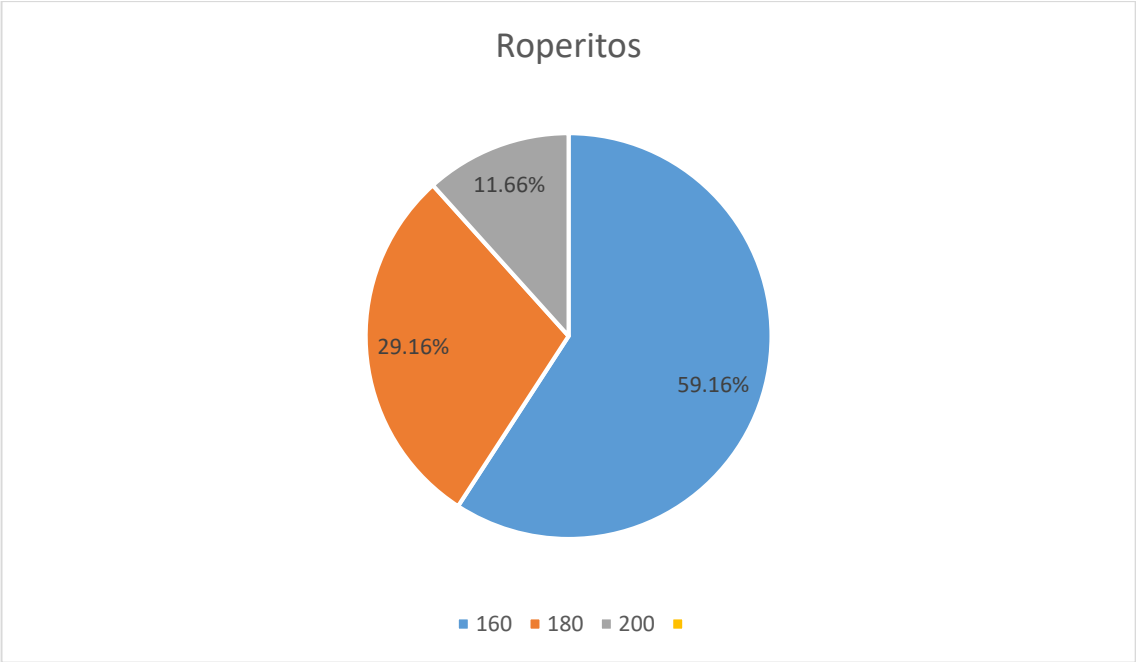
Para el 39% de la población encuestada el producto que más les gustaría comprar son las bolsas de regalos, el 33% optaría por comprar los roperitos y al 28% compraría porta lápices.

10. ¿Qué tipo de producto hecho con materiales no reciclados le gustaría comprar?

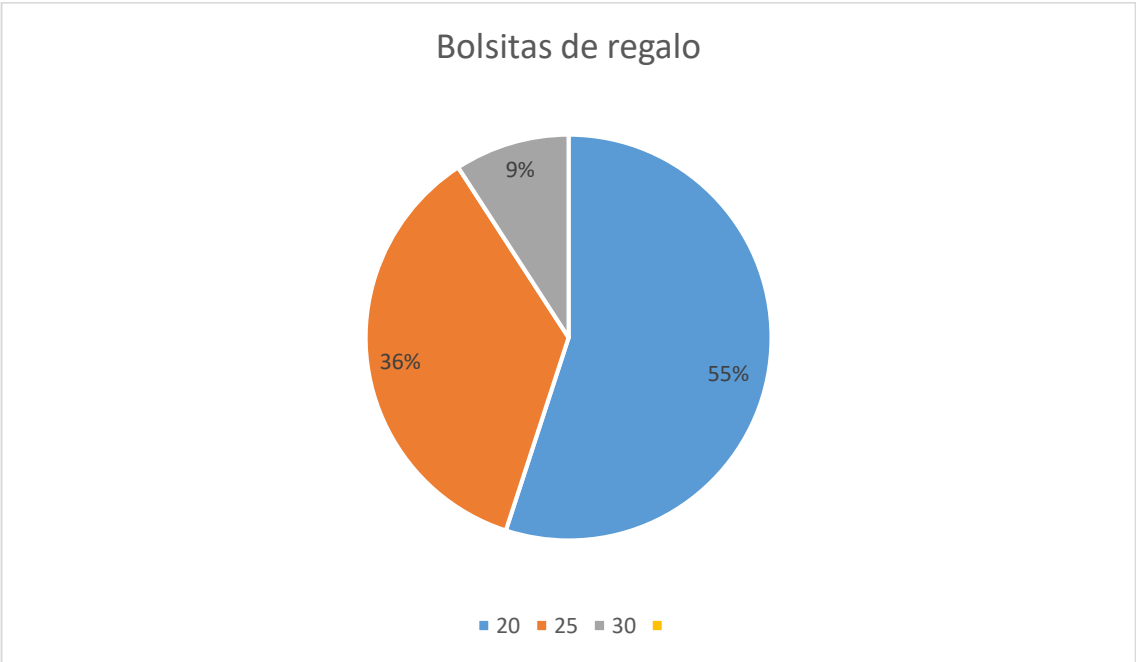


De la población encuestada el 45% compraría libretas elaboradas de materiales o reciclados, el 28% compraría Billetera y el 27% de la población compraría tarjetas.

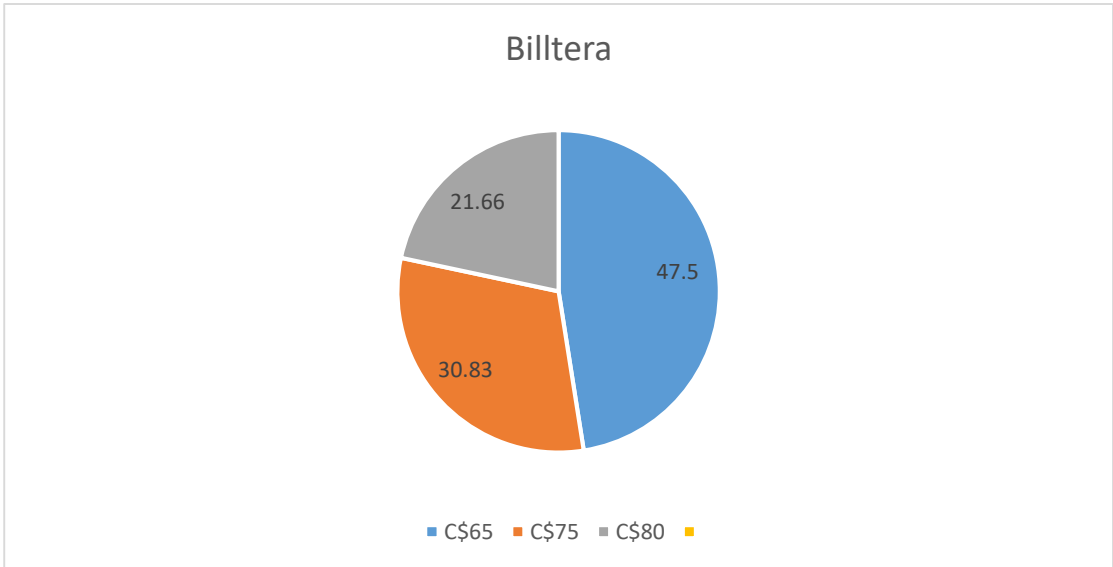
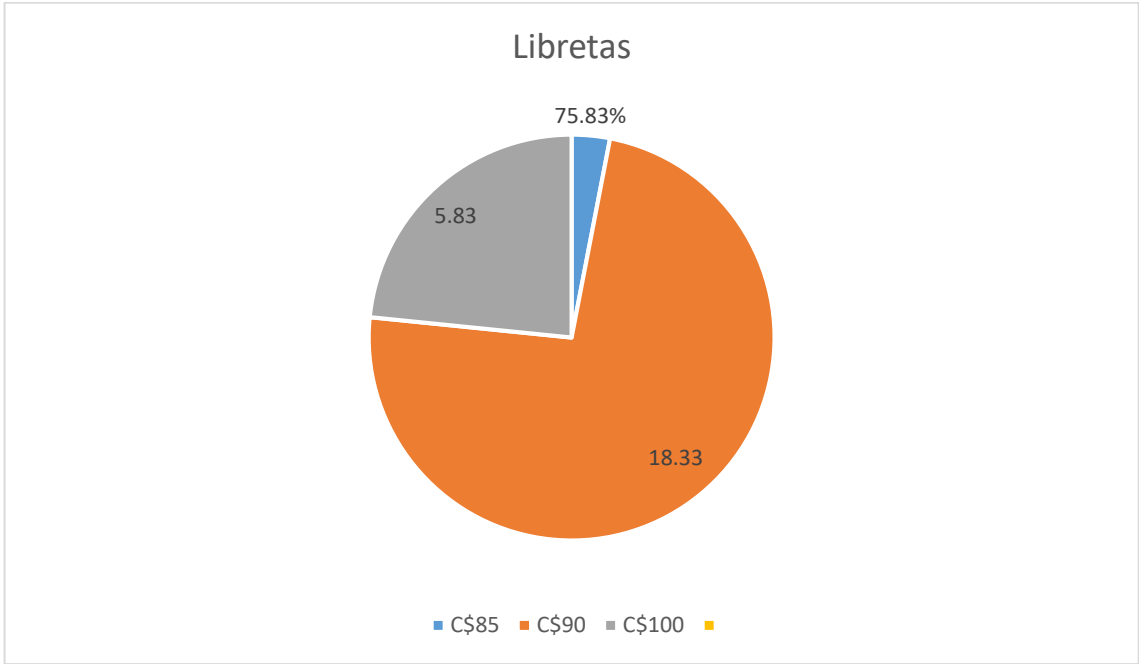
11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por?



El 59.16% de la población estarían dispuestos a pagar C\$ 160 córdobas por adquirir un roperito, el 29.16% pagarían C\$180 córdobas y el 11.66% pagarían C\$200 córdobas.

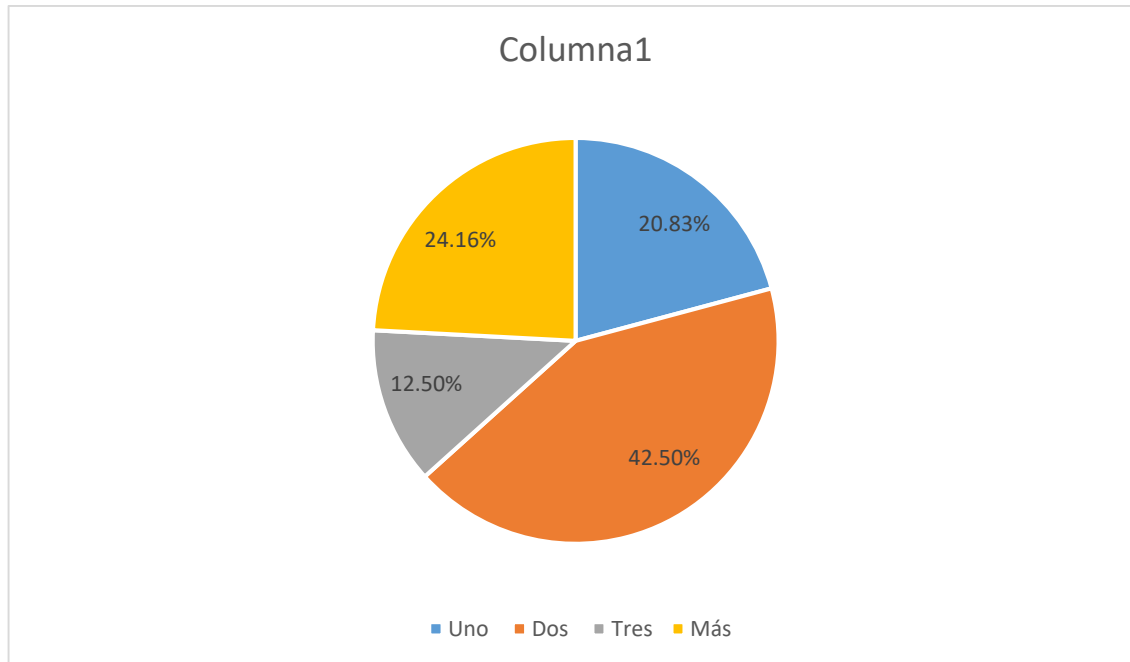


El 55% de la población pagarían C\$ 20 córdobas por adquirir una bolsa de regalo, el 36% pagaría C\$25 córdobas y el 9% pagaría C\$ córdobas.



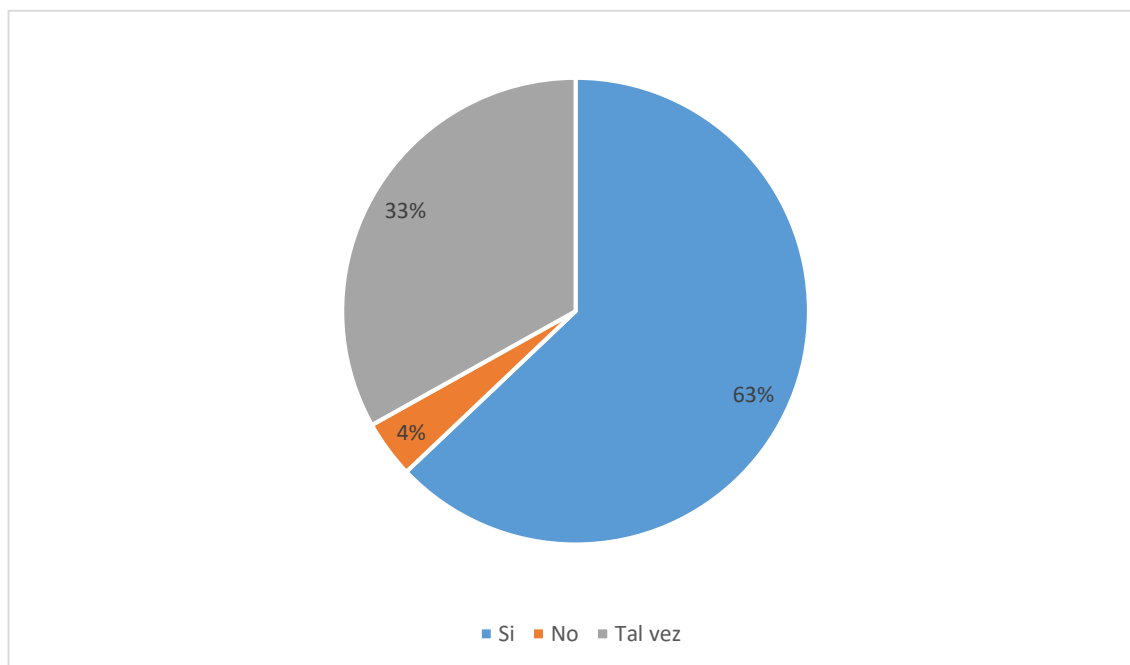
El 68% de la población pagaría C\$60 córdobas por adquirir un porta lápiz, el 28% pagaría C\$65 córdobas y el 4% de la población pagaría C\$70 córdobas.

12. ¿Cuántos productos estaría dispuesto a comprarlos?



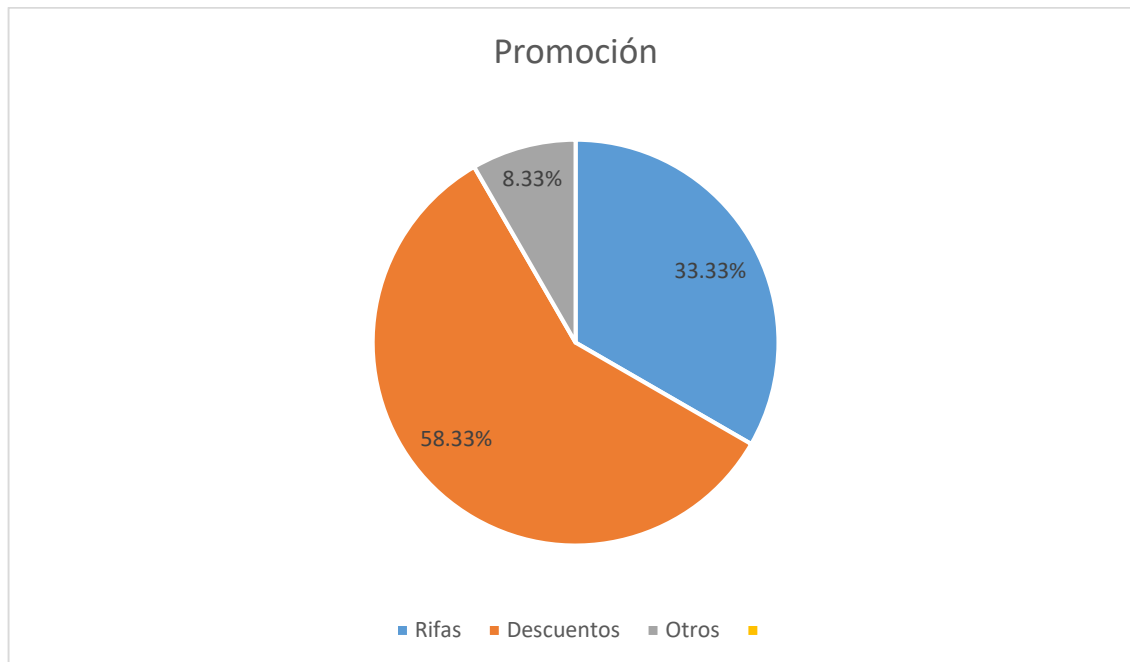
El 42.5% de la población encuestada estarían dispuestos a comprar dos productos, el 24.16% comprarían más de tres productos, el 20.83% comprarían un producto y el 12.5% comprarían tres productos.

13. ¿Le parece que nuestros productos sean rentables en el mercado?



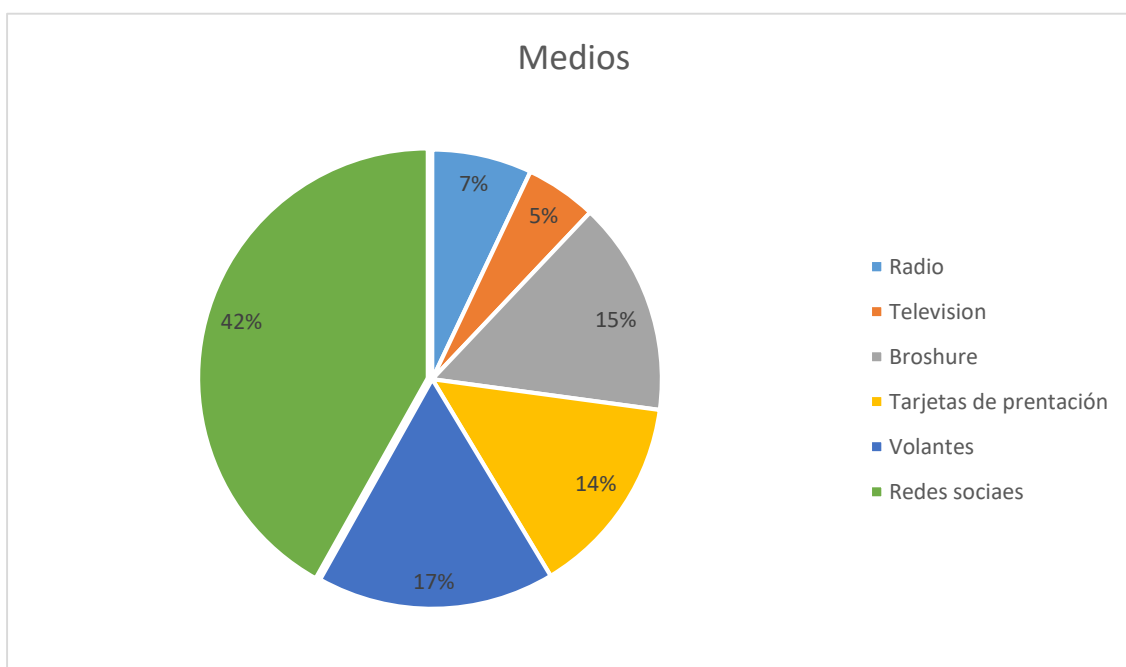
El 63% de la población piensan que nuestros productos serán rentables en el mercado, el 33% opinan que tal vez sean rentables nuestros productos y el 4% piensan que no serían rentables en el mercado.

14. ¿Qué tipo de promoción le gustaría que tuviéramos?



Al 58.33% de nuestros potenciales clientes les gustaría que aplicáramos descuentos en los productos, el 33.33% les gustaría que se realizaran rifas y el 8.33% les gustaría que se aplicaran otros tipos de promociones.

15. ¿A través de qué medios le gustaría recibir más información?



El 42% quieren recibir más información de KALIS Manualidades mediante redes sociales, el 17% mediante volantes, el 15% le gustaría adquirir más información mediante Brochure, el 14% mediante tarjetas de presentación, al 7% les gustaría mediante radio y el 5% mediante televisión.

Formatos

Anexo 3 formatos

REPÚBLICA DE NICARAGUA
MINISTERIO DE FOMENTO, INDUSTRIA Y COMERCIO
FORMULARIO PARA EL REGISTRO UNICO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

<p>SECCIÓN I - UBICACIÓN GEOGRÁFICA Y LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO</p> <p>1. Área: Urbana <input type="checkbox"/> Rural <input type="checkbox"/></p> <p>2. Departamento: _____</p> <p>3. Municipio: _____</p> <p>4. Ciudad / Comarca: _____</p> <p>5. Barrio / Localidad: _____</p> <p>6. Dirección del Negocio: _____</p> <p>7. Tipo de Localización: a) En la vivienda del propietario <input type="checkbox"/></p> <p>b) Mercado <input type="checkbox"/> c) Centro Comercial <input type="checkbox"/> d) Otro Local <input type="checkbox"/></p> <p>e) Vía Pública Fija <input type="checkbox"/> f. Vía Pública Ambulante <input type="checkbox"/></p>	<p>SECCIÓN IV - PERSONAS JURÍDICAS</p> <p>1. Tipos</p> <p>a) Sociedad Anónima <input type="checkbox"/></p> <p>b) Compañía Limitada <input type="checkbox"/></p> <p>c) Cooperativa <input type="checkbox"/> # de Socios: _____</p> <p>d) Otro (especifique): _____</p> <p>2. Fecha de Constitución: Día _____ Mes _____ Año _____</p> <p>3. Razón Social: _____</p> <p>4. Composición del Capital</p> <p>a) Capital Nacional _____% b) Capital extranjero _____%</p> <p>5. Información del Representante Legal:</p> <p>a. Nombre: _____</p> <p>b. Apellido: _____</p> <p>c. # Cédula: _____</p> <p>d. Sexo: M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/></p> <p>e. Domicilio (Representante Legal):</p> <p>i) Departamento: _____</p> <p>ii) Municipio: _____</p> <p>iii) Ciudad: _____</p> <p>iv) Localidad o Barrio: _____</p> <p>v) Dirección: _____</p> <p>vi) Teléfono(s) v1: _____ v2: _____</p> <p>vii) Correo Electrónico: _____</p> <p>Signe en la Sección V</p>
<p>SECCIÓN II - INFORMACIÓN SOBRE EL TIPO DE PERSONA:</p> <p>1. Persona Natural <input type="checkbox"/> 2. Persona Jurídica <input type="checkbox"/></p> <p>Nota: Si es persona natural, pase a la Sección III Si es persona jurídica, siga en la Sección IV</p>	<p>SECCIÓN V - INFORMACIÓN DEL NEGOCIO</p> <p>1. Nombre Comercial: _____</p> <p>2. Matrícula de la Alcaldía: Día _____ Mes _____ Año _____ # _____</p> <p>3. # INUC: _____ 4. # Tel: _____</p> <p>5. # Fax: _____ 6. # Celular: _____</p> <p>7. Correo Electrónico: _____</p> <p>8. Página Web: _____</p> <p>9. Inicio de operaciones: Día _____ Mes _____ Año _____</p> <p style="text-align: center;">(Continuar en la siguiente página)</p>
<p>SECCIÓN III - INFORMACIÓN DEL PROPIETARIO(A)</p> <p>1. Nombre: _____</p> <p>2. Apellido: _____</p> <p>3. # Cédula: _____</p> <p>4. Sexo: M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/></p> <p>5. Nivel Académico (anote el último grado o año terminado y especifique cursos y materias):</p> <p>a. Ninguna <input type="checkbox"/> c. Primaria <input type="checkbox"/> Grado _____</p> <p>b. Alfabetizado <input type="checkbox"/> d. Secundaria <input type="checkbox"/> Año _____</p> <p>f. Técnica <input type="checkbox"/> (Especifique) _____</p> <p>g. Universitario <input type="checkbox"/> Año _____ Carrera: _____</p> <p>h. Post-Grado: _____</p> <p>i. Otro (Especifique) _____</p> <p>6. Domicilio:</p> <p>a) Departamento: _____</p> <p>b) Municipio: _____</p> <p>c) Ciudad: _____</p> <p>d) Localidad o Barrio: _____</p> <p>e) Dirección: _____</p> <p>f) Teléfono(s) v1: _____ v2: _____</p> <p>g) Correo Electrónico: _____</p> <p>Signe en la Sección V</p>	

Continuación de la Sección VI:

11. Giro del Negocio: Describe de la mejor manera la actividad económica a la que se dedica

11. ¿Se dedica a otro sector/actividad de la subeconomía exportadora? Sí No

12. Actividad Secundaria: Si realiza más de una actividad, especifique en qué consiste la segunda en importancia

13. Especificar los productos, líneas de productos o servicios de su actividad principal: Interna |

(CUAN) () () () ()

a) _____ b) _____

c) _____ d) _____

14. Especificar los principales productos, líneas de productos de su actividad secundaria: Interna |

(CUAN) () () () ()

a) _____ b) _____

c) _____ d) _____

15. Cantidad de Empleados, Tipo de Remuneración y Situación Laboral: (Incluyendo al propietario)

Área de Trabajo	Remunerados	No Remunerados	Total	F	E	Temporales	Temporales
Administración							
Producción							
Ventas							
Total							
Familiares							

16. Valor estimado de Ventas (en Miles US): _____ a) # de días de trabajo por semana _____ b) # de semanas por año _____

Periodo	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Año
Día													
Semana													
Mes													

17. Valor estimado de los Activos totales del negocio a la fecha _____

18. Documentos adjuntos (día/mes/año): / _____ / _____

Tipo de Activo	Valor en US\$
a) Activo	
b) Cuentas por Cobrar	
c) Inventarios	
d) Terrenos y edificios	
e) Vehículos	
f) Mobiliario y equipo de oficina	
g) Máquinas, Equipos y Herramientas	
h) Otros Activos	
Total	

1. Cédula de Identidad	
2. Matrícula de Alcaldía	
3. Cédula RUC	
4. Escritura de Constitución	
5. Saldo Financiera	

SECCIÓN VI. INFORMACIÓN DE USO INTERNO: Página 2 de 2


1. Oficina: DPMVIC CAMPMVIC _____ 2. Fecha: Día _____ Mes _____ Año _____ 3. # Consecutivo _____

4. Llenado por _____ 5. Revisado por _____

La presente información se para uso exclusivo del MIFIC, quien asume el compromiso formal de no

Fuente 28 Ministro de fomento, industria y comercio

Anexo 4 Foto de la DGI

 Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional <i>El Pueblo, Presidente!</i>		Gobierno de la República de Nicaragua Ministerio de Hacienda y Crédito Público Dirección General de Ingresos	
106	DECLARACION ANUAL DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA (IR)		Fecha de Presentación
	RENDA ANUAL (Formato IR 106)		
Tipo de Declaración		Periodo a Declarar	
Original _____ Sustitutiva, # a sustituir _____		Diciembre / 2013	
		Mes / Año	
DATOS GENERALES			
A	Número RUC :	Apellidos y Nombre o Razón Social:	
	Actividad Económica:		
PATRIMONIO CONTABLE			
	1. Efectivo en caja y bancos	1	
	2. Cuentas y documentos por cobrar	2	
	3. Inventarios	3	
	4. Terrenos	4	
	5. Edificios	5	
	6. Otros Activos Inmobiliarios	6	
	7. Total Activo Inmobiliario (Renglon 4+5+6)	7	-
	8. Parque Vehicular	8	
	9. Otros Bienes Mobiliarios	9	
	10. Total Activos Mobiliarios (Renglon 8+9)	10	-
	11. Otros activos	11	
	12. Total Activos (suma de renglones 1,2,3,7,10 y 11)	12	-
	13. Cuenta y documentos por pagar	13	
	14. Dividendos Pagados a Residentes en el País(Es informativo, no suma en el renglon 20)	14	
	15. Dividendo por Pagar a Residentes en el País	15	
B	16. Instituciones Financieras de Desarrollo.	16	
	17. Resto de Instituciones Financieras.	17	
	18. Casa Matriz u Otras Sucursales en el País	18	
	19. Otros Agentes no Financieros.	19	
	20. Pasivo Fijo Nacional (suma renglones 15+16+17+18+19)	20	-
	21. Dividendos Pagados a no residentes en el País (NO SUMAR RENGLO 27)	21	
	22. Dividendo por pagar a no residentes en el País	22	
	23. Instituciones Financieras de Desarrollo.	23	
	24. Resto de Instituciones Financieras.	24	

Fuente 29 DGI

Anexo 5 Formato del seguro social



INSTITUTO NICARAGÜENSE DE SEGURIDAD SOCIAL



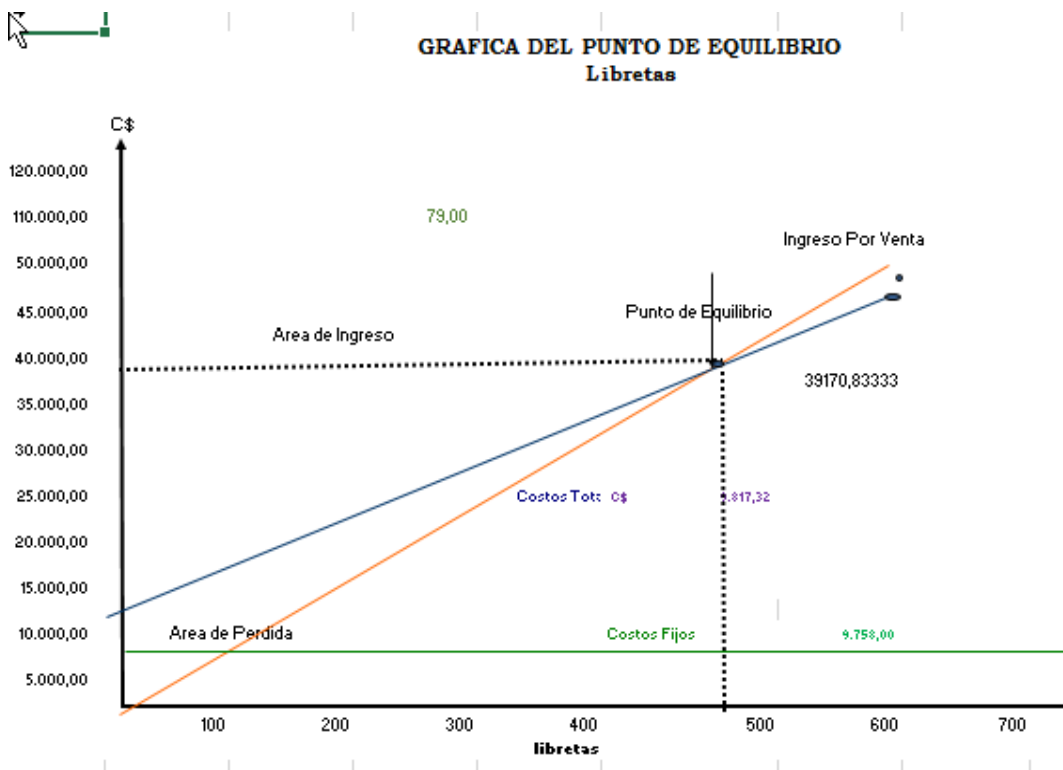
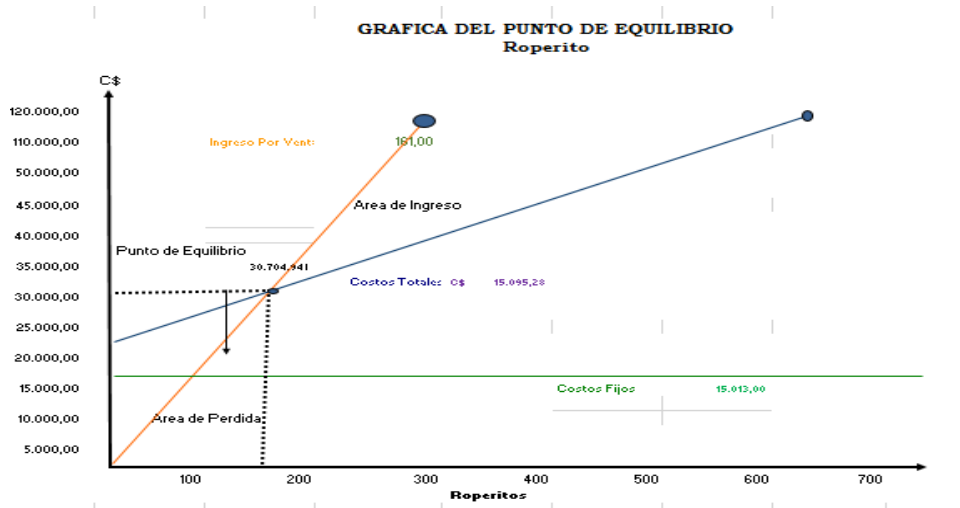
FICHA DE INSCRIPCIÓN DEL ASEGURADO

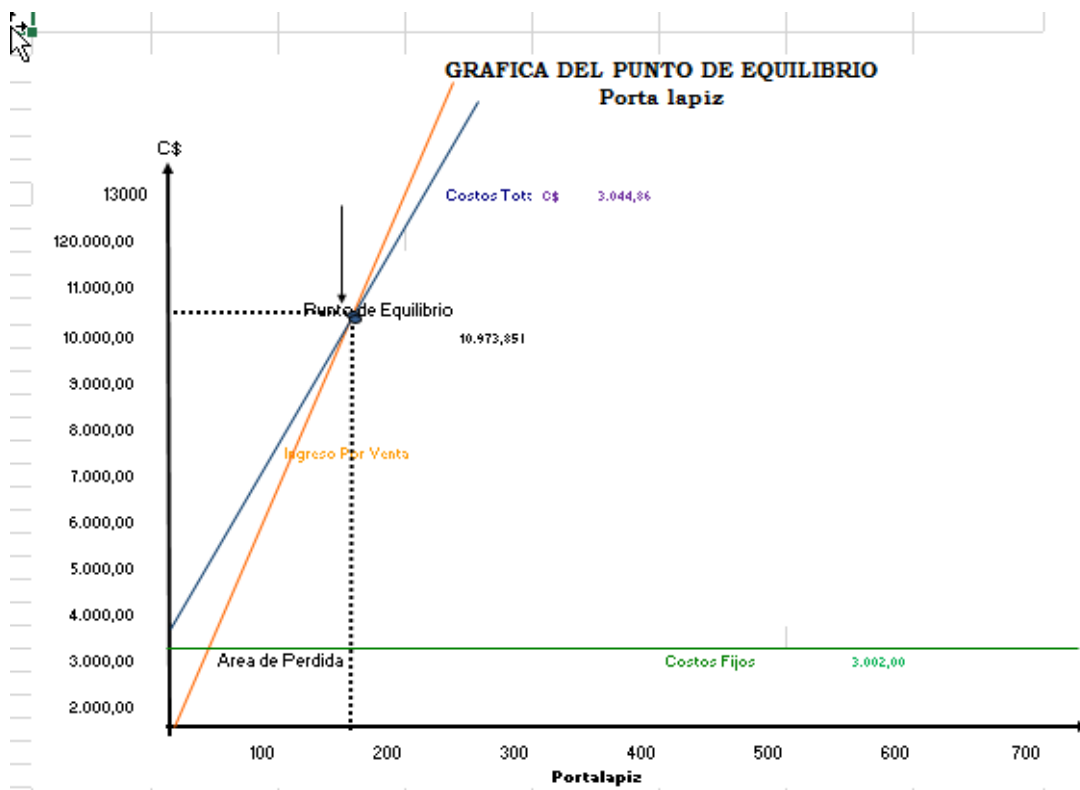
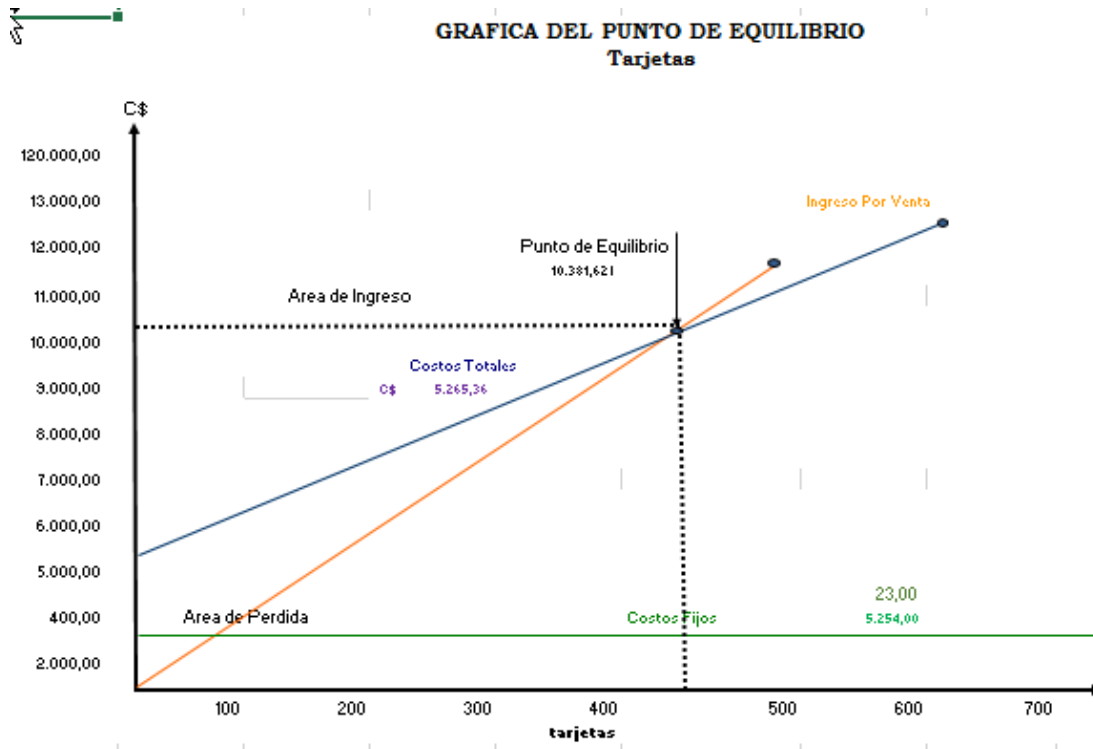
DATOS DEL ASEGURADO/A									
1) NSS del Asegurado/a:		2) Tipo de Documento de Identidad:		Cédula CSE: <input type="checkbox"/>	Residencia: <input type="checkbox"/>	Pasaporte: <input type="checkbox"/>	4) Fecha de Nacimiento:		
		3) No. de Doc. de Identidad:							
5) Primer Nombre:		Segundo Nombre:		Primer Apellido:		Segundo Apellido:		6) Sexo: H <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/>	
Datos de Nacimiento									
7) País:		8) Departamento:			9) Municipio:				
Datos de Residencia									
10) Departamento:		11) Municipio:		12) Distrito/Zona:		13) Comarca:			
14) Barrio:									
15) Dirección Exacta:									
16) Teléfonos:		No. Convencional:		No. Celular:		17) Correo Electrónico:			
18) Nombres y Apellidos del Padre:						No. de Cédula de Identidad:			
19) Nombres y Apellidos de la Madre:						No. de Cédula de Identidad:			
20) Estado Civil:		Soltero/a: <input type="checkbox"/>		Casado/a: <input type="checkbox"/>		Unión de Hecho Estable: <input type="checkbox"/>			
21) Nombres y Apellidos de Cónyuge / Compañero/a de vida:						No. de Cédula de Identidad:			
OBLIGATORIO									
22) Registro Patronal:		23) Nómina:		24) Razón Social:					
25) Departamento:		26) Municipio:		27) Distrito/Zona:		28) Comarca:			
29) Barrio:									
30) Dirección Exacta del Empleador (donde está la Nómina):					31) Teléfonos:		No. Convencional:		
							No. Celular:		
32) Fecha de Ingreso:		33) Total Ingreso del Mes:		34) Salario Mensual:		35) Cargo que Desempeña:			
Día Mes Año		C\$		C\$					
36) Sistema de Pago:		Mensual <input type="checkbox"/>		Quincenal <input type="checkbox"/>		Catorcena <input type="checkbox"/>		Semanal <input type="checkbox"/>	
		37) Día de Cierre : (cierres especiales)							
38) Novedades Atrasadas: (máximo 6 meses)									
Meses Atrasados	Total Ingreso del Mes	Salario Mensual	Meses Atrasados	Total Ingreso del Mes	Salario Mensual	Meses Atrasados	Total Ingreso del Mes	Salario Mensual	
Enero			Mayo			Septiembre			
Febrero			Junio			Octubre			
Marzo			Julio			Noviembre			
Abril			Agosto			Diciembre			
FACULTATIVO									
39) Modalidad:		Integral <input type="checkbox"/>		IVM <input type="checkbox"/>		Salud <input type="checkbox"/>		40) Ingreso Mensual:	
								41) Aporte Mensual:	
42) Actividad Ocupacional:								43) Mes de Aplicación:	
Dirección de Envío de Factura (Llenar en caso de ser diferente a la dirección de residencia)									
44) Departamento:		45) Municipio:		46) Distrito/Zona:		47) Comarca:			
48) Barrio:									
49) Dirección Exacta:									
PARA USO INSS									
50) Municipio de Inscripción:		51) Fecha de Inscripción en el INSS:			52) Nómina asignada (Facultativo):				
53) Fotocopias de Documentos que se adjuntan:									
Cédula Identidad: <input type="checkbox"/>		Pasaporte: <input type="checkbox"/>		Certificado de Nacimiento/ Apostilla: Asegurado/a <input type="checkbox"/>		Hija(s)/o(s): <input type="checkbox"/>		Certificado Matrimonio: <input type="checkbox"/>	
								Certificado de Unión de Hecho Estable: <input type="checkbox"/>	
								Acreditación como Religioso/a: <input type="checkbox"/>	
54) Observaciones:									
55) Nombre y apellido del Afiliador/a			56) Firma del Empleador/Representante Legal/Asegurado				57) Firma y sello autorizada-INSS		
Asegurado/a: Para la inscripción de sus beneficiarios, favor presentar en el área de Afiliación de la Delegación más cercana el certificado de nacimiento de hijas(os), certificado de matrimonio y cédula de su esposa/compañera de vida. En el Seguro Facultativo después de cotizar un (1) año de manera continua tendrá derecho a subsidio.									
Edificio 1907, Dupla Norte, Managua. Teléfonos: 2222-5103/2222-5602/2222-7142. http://www.inss.gob.ni									

Original: Oficina de Afiliación // Copia: Empleador o Asegurado Facultativo

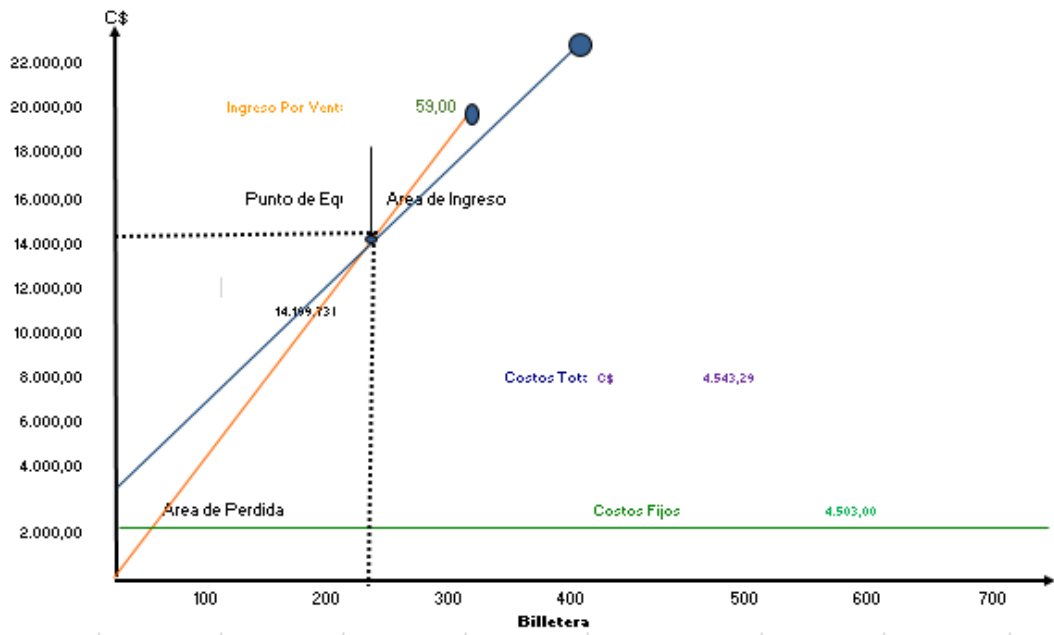
Fuente 30 Seduro social

Anexo 6 Graficas del punto de equilibrio

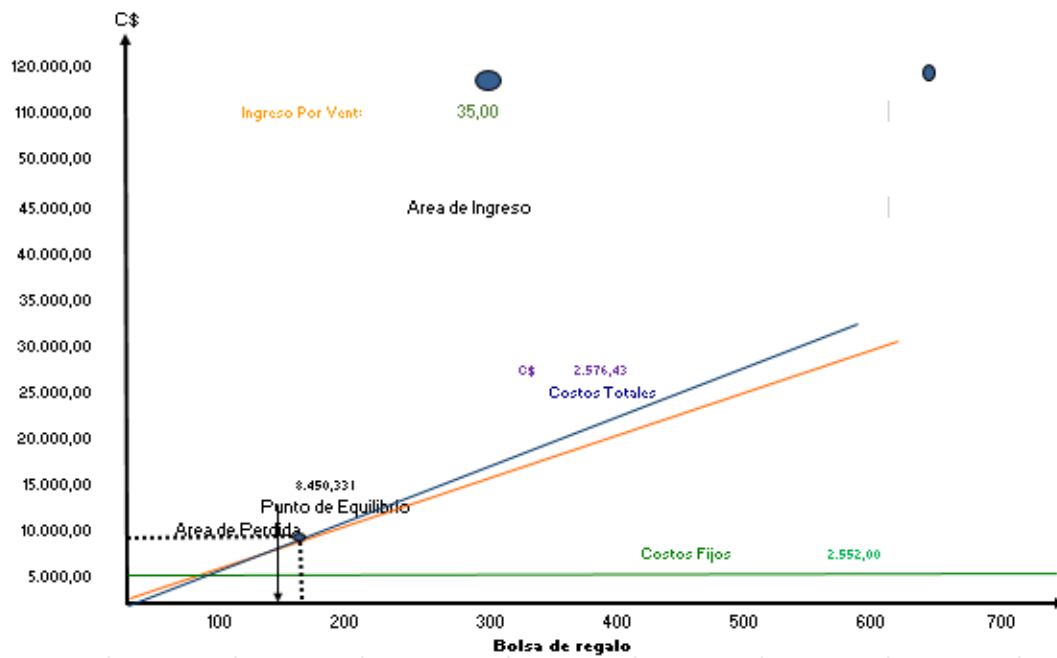




GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO
Billetera



GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO
Bolsa de regalo



Actividad económica	Desde el 01/09/2018 hasta 28/02/2019
Agropecuario	C\$ 4,176.49
Pesca	C\$ 6,350.48
Minas y canteras	C\$ 7,500.00
Industria manufacturera	C\$ 5,615.75
Micro y pequeña industria artesanal y turística nacional artesanal	C\$ 4,487.41
Electricidad, gas y agua; comercio, restaurantes-hoteles; transporte, almacenamiento y comunicaciones	C\$ 7,660.52
Construcción, establecimientos financieros y seguro	C\$ 92,346.59
Servicios comunales sociales y personales	C\$ 5,854.99
Gobierno central y municipal	C\$ 5,208.27