



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO

FAREM - CARAZO

Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

Proyecto de Graduación:

Para optar al título de Licenciatura en Economía.

Tema:

Creación de una empresa social para los asociados de GNN

Subtema:

Proyecto a nivel de factibilidad:

Creación de la Empresa social, dedicada al procesamiento y comercialización de Té,
Sazonadores y Condimentos, en el departamento de Carazo II semestre 2022.

Carrera: Economía.

Autores:

Br. Héctor Mauricio Mendieta Muñoz

Br. María Lucrecia Gurdían

Br. Gerald Alexander Zuniga Flores

Tutor: Luis Antonio Cerda Cerda.

Jinotepe, noviembre 2022

¡A la libertad por la Universidad!



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

2022: "Año de la Educación con Calidad y Pertinencia"

VICTORIAS
EDUCATIVAS

01 de diciembre del año 2022

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

Estimado Doctor.

Por este medio entregamos formalmente informe de proyecto de graduación, bajo el Tema: Creación de una empresa social para los asociados de Good Neighbors Nicaragua, presentado por los (as) bachilleres:

Apellidos y Nombre:	Carné
Br. Cruz Gurdían María Lucrecia	18-90775-3
Br. Mendieta Muñoz Hector Mauricio	18-90891-9
Br. Zuniga Flores Gerald Alexander	18-90780-8

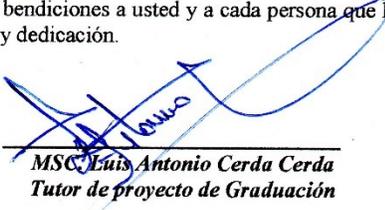
Siendo el subtema: Proyecto a nivel de factibilidad: Creación de la Empresa Social, dedicada al procesamiento y comercialización de Té, Sazonadores y Condimentos, en el Departamento de Carazo II Semestre 2022.

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

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

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

Atentamente.



MSC. Luis Antonio Cerda Cerda
Tutor de proyecto de Graduación

Cc/ Archivo

¡A la libertad por la Universidad!

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

Dedicatoria

A Dios por el don de la vida y por habernos guiado y cuidado durante el camino frente a las adversidades y problemas.

A mis parientes quienes son el pilar de mi vida y el motor de mi motivación y superación.

A todas las personas quienes conocí espontánea y permanentemente que han influido en el tipo de persona que soy hoy en día.

A nuestros compañeros de clase que estuvimos en todo momento respaldándonos mutuamente.

A nuestros docentes que en estos cinco años de carrera nos brindaron sus conocimientos y hermandad.

Br. María Lucrecia Cruz Gurdían.

Agradecimiento

Agradecemos a las autoridades de esta casa de estudios superiores, por brindarnos de mejor manera sus nobles gestiones para cumplir y culminar nuestros estudios y formación debida para poder culminar la carrera de Economía.

A nuestros familiares, por respaldarnos en los momentos que lo necesitábamos.

A todos los docentes quienes nos impartieron clases durante estos cinco años.

A nuestro tutor. Luis Antonio Cerda por brindarnos sus conocimientos para poder culminar nuestro trabajo de proyecto de graduación.

Al D. Sc. Cesar Arévalo y a M. Sc Ariel Sánchez por todo el tiempo dedicado hacia nosotros en esta etapa de formación profesional.

Resumen ejecutivo.

La Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua UNAN – Managua, a través de la Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo, el Departamento de Ciencias Económicas, específicamente la Carrera de Economía; en su misión de extensión universitaria ha juntado esfuerzos con Good Neighbors Nicaragua, la cual es una institución sin fines de lucro que trabaja con personas de escasos recursos, en la zona rural del Departamento de Carazo, de esta sinergia nace el presente documento de proyecto, con el propósito de contribuir a la mejora de vida de las familias que participan como asociados a dicha ONG.

La alineación de este proyecto con el trabajo social de Good Neighbors, radica en ser una vía principal de los productores la cual ellos puedan asegurar la venta de su producción de su arduo trabajo en el campo, promoviendo que estos puedan expandir su rango de cosecha, que tengan ciclos de cultivos mejor organizados y que su economía sea mejorada con la disponibilidad de mejores herramientas y técnicas de cultivo, lo cual permita un incremento de su producción y por ende de sus ingresos.

En el estudio de mercado se logró determinar el nivel de aceptación de los productos a base de hortalizas y las preferencias conforme a su nivel de presentación en gramos, siendo principalmente el Sazonador para pollo, Condimento de Ajo y Condimento de Cebolla en sus presentaciones de 20 gramos, 50 gramos y 1 libras.

En el estudio técnico se estableció que la capacidad de producción anual propuesta para el primer año será de 1,867 libras en polvo para el sazónador para pollo, 1,798 libras en polvo para el Condimento de Ajo y 1,655 libras en polvo para el Condimento de Cebolla.

Para poner en funcionamiento el negocio se necesitará un capital de trabajo de C\$526,377.45 (C\$ 373,046.29 de inversión fija, C\$27,951.44 de inversión diferida y un capital de trabajo de C\$125,379.72), el cual se entiende que dicha inversión provendrá de los socios y colaboradores de Good Neighbors.

Índice de contenido

1. Generalidades del proyecto	1
1.1 Nombre del proyecto	1
1.2. Descripción del proyecto.....	1
1.3. Formulación del problema (Árbol de Problemas).....	2
1.4 Formulación de Objetivos (Árbol de Objetivos).....	3
1.5. Objetivos Académicos	4
1.6. Objetivos del proyecto	4
1.7. Justificación	5
1.8. Articulación entre planes, programas y proyectos	6
1.9. El proyecto en el marco de las políticas estratégicas de desarrollo humano del país.....	7
1.10. Grupo meta	8
1.11. Beneficiarios	8
1.12. Ciclo de vida del proyecto.....	8
1.13. Resultados esperados.....	9
1.14. Matriz del enfoque del marco lógico.....	10
1.15. Matriz para la etapa de diseño	12
2. Estudio de Mercado	16
2.1. Definición del producto o servicio	16
2.1.1 Marca y logotipo empresarial	17
2.1.2 Etiqueta.....	17
2.1.3 Valor Nutricional.....	18
2.2. Metodología para el estudio de mercado	21
2.3. Demanda Real.....	23
2.3.1 Demanda Potencial	24
2.4. Oferta Potencial	37
2.4.1. Oferta Real	42
2.5. Análisis de costes y de precios	44
2.6. Proveedores de materias primas	47
2.7. Comercialización o servicios.....	48
3. Estudio Técnico	49
3.1. Tamaño del proyecto	49

3.2. Localización del proyecto	49
3.2.1 Macro localización.....	49
3.2.2 Micro localización.....	50
3.3. Procesos productivos	51
3.4. Procesos y usos de tecnologías.....	52
3.5 Capacidad de producción	53
3.6. Ingeniería del proyecto	54
3.7. Estructura física del proyecto	55
3.8. Maquinaria y equipos.....	58
3.9. Valoración de la Inversión	67
3.10. Aspectos administrativos.....	69
3.10.1. Aspectos legales del proyecto.....	72
3.10.2. Marco institucional y legal del proyecto.....	74
3.10.3. Obligaciones fiscales y municipales	75
3.11. Aspectos sociales del proyecto	75
3.12. Aspectos económicos del proyecto.....	76
3.13. Aspectos ambientales del proyecto	77
4. Estudio financiero.....	79
4.1. Inversión del proyecto.....	79
4.2. Ingresos y egresos.....	80
4.3. Flujo de caja (fondo).....	87
4.4. Precios nominales y constantes.....	93
4.5. Fuentes de financiamiento	95
4.6. Gastos de organización.....	96
4.7. Indicadores financieros	98
4.8. Punto de equilibrio.....	105
4.9. Rentabilidad del proyecto	108
4.10. Análisis de sensibilidad del proyecto.....	109
4.11. Estados financieros del proyecto	115
4.12. Evaluación económica del proyecto	121
4.12.1. Matriz de etapa de evaluación del proyecto.....	121
4.13. Análisis y administración de los riesgos del proyecto	125
4.14. Plan de mitigación de Riesgo	127

4.15. Plan de Sostenimiento del Proyecto	131
5. Conclusiones	136
6. Recomendaciones	137
7. Material Complementario.....	138
7.1. Bibliografía.....	138
7.2. Anexos	139

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. Árbol de problemas.....	2
Ilustración 2. Árbol de Objetivos.....	3
Ilustración 3. Articulación entre planes, programas y proyectos.....	6
Ilustración 4. Políticas estratégicas del desarrollo humano del país.....	7
Ilustración 5. Ciclo de vida del proyecto.....	8
Ilustración 6. Logo.....	17
Ilustración 7. Etiquetas.....	17
Ilustración 8. Formula de muestra finitas.....	22
Ilustración 9. Nivel de aceptación por negocios, sazónador para pollo.....	25
Ilustración 10. Nivel de aceptación por negocios, condimento de ajo.....	25
Ilustración 11. Nivel de aceptación por negocio, condimento de cebolla.....	26
Ilustración 12. Nivel de aceptación por negocios, condimento de orégano.....	26
Ilustración 13. Nivel de aceptación por negocio, condimento de perejil.....	27
Ilustración 14. Nivel de aceptación por negocio, condimento de cúrcuma.....	27
Ilustración 15. Nivel de aceptación por negocios, condimento de chile.....	28
Ilustración 16. Nivel de aceptación por negocios, Té de canela.....	29
Ilustración 17. Nivel de aceptación por negocios, Té de Manzanilla.....	29
Ilustración 18. Nivel de aceptación por negocios, Té de Ruda.....	30
Ilustración 19. Nivel de aceptación por negocios, Té de zacate limón.....	30
Ilustración 20. Nivel de aceptación por negocios, Té de Romero.....	31
Ilustración 21. Nivel de aceptación por consumidores, sazónador para pollo.....	31
Ilustración 22. Nivel de aceptación por consumidores, condimento de Ajo.....	32
Ilustración 23. Nivel de aceptación por consumidores, condimento de cebolla.....	32
Ilustración 24. Nivel de aceptación por consumidores, condimento de orégano.....	33
Ilustración 25. Nivel de aceptación por consumidores, condimento de perejil.....	33
Ilustración 26. Nivel de aceptación por consumidores, condimento de cúrcuma.....	34
Ilustración 27. Nivel de aceptación por consumidores, condimento de chile.....	34
Ilustración 28. Nivel de aceptación por consumidores, Té de canela.....	35
Ilustración 29. Nivel de aceptación por consumidores, Té de Manzanilla.....	35
Ilustración 30. Nivel de aceptación por consumidores, Té de Ruda.....	36
Ilustración 31. Nivel de aceptación por consumidores, Té de Zacate limón.....	36
Ilustración 32. Nivel de aceptación por consumidores, Té de canela.....	37
Ilustración 33. Frecuencia de compra condimento de cebolla.....	39
Ilustración 34. Frecuencia de compra condimento de Ajo.....	39
Ilustración 35. Frecuencia de compra Sazónador para Pollo.....	39
Ilustración 36. Presentación para Sazónador para Pollo.....	41
Ilustración 37. Presentación para condimento de Ajo.....	41
Ilustración 38. Presentación para condimento de Cebolla.....	42
Ilustración 39. Proyección de la oferta.....	43
Ilustración 40. Esquema de comercialización o servicios.....	48
Ilustración 41. Macro localización.....	49
Ilustración 42. Micro localización.....	51
Ilustración 43. Flujograma de procesos productivos.....	52
Ilustración 44. Ingeniería del proyecto.....	54
Ilustración 45. Estructura física del proyecto, AutoCAD.....	55
Ilustración 46. Área de producción ilustrado.....	56
Ilustración 47. Área de producción ilustrado, panorámica frontal.....	57
Ilustración 48. Área de producción ilustrado, panorámica lateral.....	57
Ilustración 49. Organigrama.....	69
Ilustración 50. Fuentes de financiamiento.....	95
Ilustración 51. Formula de VAN.....	100

Índice de Tablas

Tabla 1. Objetivos del proyecto.....	4
Tabla 2. Ciclo de vida del proyecto.	9
Tabla 3. Resultados esperados.....	9
Tabla 4. Matriz del enfoque del marco lógico.....	10
Tabla 5. Matriz para la etapa de diseño.....	12
Tabla 6. Valor nutricional Condimento de Ajo 1 lbs.....	18
Tabla 7. Valor nutricional Condimento de Ajo 50 Gr.	18
Tabla 8. Valor nutricional Condimento de Ajo 20 Gr.	18
Tabla 9. Valor nutricional Condimento de Cebolla 1lbs.....	19
Tabla 10. Valor nutricional Condimento de Cebolla 50 Gr.	19
Tabla 11. Valor nutricional Condimento de Cebolla 20 Gr.	19
Tabla 12. Valor nutricional Sazonador para pollo 1 lbs.	20
Tabla 13. Valor nutricional Sazonador para pollo 50 Gr.	20
Tabla 14. Valor nutricional Sazonador para pollo 20 Gr.	20
Tabla 15. Cálculo de muestra poblacional finita.	21
Tabla 16. Estimación de la demanda para población finita, Sazonadores y Condimentos.	23
Tabla 17. Estimación de la demanda para negocios establecidos, Sazonadores y Condimentos.	23
Tabla 18. Estimación de la demanda para población finita, Té naturales.	24
Tabla 19. Estimación de la demanda para negocios establecidos, Té naturales.	24
Tabla 20. Estimación de la oferta potencial e población finita de Sazonadores y Condimentos.....	37
Tabla 21. Estimación de la oferta potencial para negocios establecidos de Sazonadores y Condimentos.....	38
Tabla 22. Estimación de la oferta potencial para población finita de Té naturales.....	38
Tabla 23. Estimación de la oferta potencial para población finita de Té naturales.....	38
Tabla 24. Consumo per cápita, Sazonador para Pollo	40
Tabla 25. Consumo per cápita, condimento de Ajo.....	40
Tabla 26. Consumo per cápita, condimento de Cebolla.....	40
Tabla 27. Captación de productos.....	43
Tabla 28. Proveedor de materia prima indirecta.....	47
Tabla 29. Análisis de Macro localización.	50
Tabla 30. Análisis de Micro localización.	51
Tabla 31. Maquinaria.	58
Tabla 32. Equipos de oficina.	62
Tabla 33. Equipos de protección.	63
Tabla 34. Valoración de la Inversión.....	67
Tabla 35. Aspectos ambientales del proyecto.	77
Tabla 36. Inversión del proyecto.	79
Tabla 37. Ingresos percibidos en presentaciones de 20 Gr en el primer periodo.	80
Tabla 38. Ingresos percibidos en presentaciones de 50 Gr en el primer periodo.	80
Tabla 39. Ingresos percibidos en presentaciones de 1 lbs en el primer periodo.....	80
Tabla 40. Presupuesto de ingresos por venta 2023-2027	81
Tabla 41. Compra de materia prima en unidades monetarias.....	81
Tabla 42. Mano de Obra Directa.	82
Tabla 43. Costos Indirecto de Fabricación, primer periodo.	82
Tabla 44. Costos de Producción proyectados en el primer periodo.....	83
Tabla 45. Costos de producción total 2023-2027	83
Tabla 46. Gastos de Administración proyectados en el primer periodo.....	84
Tabla 47. Gastos de Ventas proyectados en el primer periodo.....	84
Tabla 48. Gastos operativos totales 2023-2027.....	85
Tabla 49. Montos de Capital.	86
Tabla 50. Flujo de Caja, Sin impuestos aplicados.	87
Tabla 51. Flujo de Caja, Con impuestos aplicados.....	90
Tabla 52. Gastos de Organización.	96

Tabla 53. Periodo de recuperación, Sin impuestos aplicados.....	98
Tabla 54. Periodo de recuperación, Con impuestos aplicados.	99
Tabla 55. VAN, TIR y RCB Sin impuestos aplicados.....	101
Tabla 56. VAN, TIR y RCB Con impuestos aplicados.....	102
Tabla 57. EVA Sin impuestos aplicados.....	103
Tabla 58. EVA Con impuestos aplicados.....	104
Tabla 59. Análisis de sensibilidad, escenario pesimista.....	109
Tabla 60. Análisis de sensibilidad, escenario esperado.	111
Tabla 61. Análisis de sensibilidad, escenario optimista.....	112
Tabla 62. Estados financieros del proyecto.....	115

Índice de Anexos

Anexos 1. Encuesta a Consumidores finales.	138
Anexos 2. Encuesta a Negocios Establecidos.	141
Anexos 3. Cantidad de Negocios registrados según municipalidades.	143
Anexos 4. Distribución de los costos y precios a través de la estructura conjunta / Sazonador para pollo.	144
Anexos 5. Distribución de los costos y precios a través de la estructura conjunta / Condimento de Ajo.	145
Anexos 6. Distribución de los costos y precio a través de la estructura conjunta / Condimento de Cebolla.	146
Anexos 7. Tabla de ponderaciones de la Estructura de costos conjunta.	147
Anexos 8. Nominas.	14
Anexos 9. Presupuesto de venta, presentaciones de 20 Gramos.	151
Anexos 10. Cantidad de presentaciones de 20 gramos por productos, Año 2023.	152
Anexos 11. Precios de venta año 2023, presentaciones de 20 gramos.	152
Anexos 12. Presupuesto de Venta, presentaciones de 50 gramos.	153
Anexos 13. Cantidad de presentaciones de 50 gramos por productos, Año 2023.	154
Anexos 14. Precios de venta año 2023, presentaciones de 50 gramos.	154
Anexos 15. Presupuesto de venta, presentaciones de 1 lbs.	155
Anexos 16. Cantidad de presentaciones de 1 lbs por productos, Año 2023.	156
Anexos 17. Precios de venta año 2023, presentaciones de 1 lbs.	156
Anexos 18. Detalle de Compra de Materia Prima Directa.	157
Anexos 19. Detalle de las Cantidades de Materia Prima Directa.	158
Anexos 20. Variación del precio de compra de Materia Prima Directa.	158
Anexos 21. Mano de Obra Directa.	159
Anexos 22. Costos Indirectos de fabricación.	160
Anexos 23. Proyección de Gastos de Ventas Año 2023.	161
Anexos 24. Proyección de Gastos de Administración, Año 2023.	162
Anexos 25. Estimación de la demanda potencial población finita/ Especias en polvo.	163
Anexos 26. Estimación de la demanda potencia población finita / Té naturales.	164
Anexos 27. Estimación de la demanda potencial en Negocios Establecido / Especias en polvo.	165
Anexos 28. Estimación de la demanda potencial en Negocios Establecidos / Té naturales.	166
Anexos 29. Preferencias de lugares de compra para Condimentos.	167
Anexos 30. Preferencias de lugares de compra para Sazonadores.	171
Anexos 31. Preferencia de empaque.	173
Anexos 32. Razón de porque no utiliza dichos productos.	174
Anexos 33. Criterios que considera para comprar nuestros productos.	175
Anexos 34. ¿Compraría a Nosotros?	176
Anexos 35. Tabla de Equilibrios General de los Productos.	177

1. Generalidades del proyecto

1.1 Nombre del proyecto:

Creación de la Empresa social, dedicada al procesamiento y comercialización a base de Hortalizas.

1.2. Descripción del proyecto:

Comprende en utilizar la materia prima directa, en este caso la diversidad de las hortalizas que generan los productores y añadirle valor agregado en la elaboración de condimentos con empaques que permitan conservar las características del producto y mucha mayor preservación de vida útil.

Los estándares de calidad de los productos empiezan desde los presentados por los productores, considerando el estado, peso y aspecto, al igual que la sanitización empleada en el riego y cuidado de la materia prima a utilizar, posterior a esto la ergonomía de los trabajadores para con el producto final con la maquinaria necesaria y adecuada.

La fila de producción consistirá principalmente en el sazónador para pollo, sumado a este los condimentos de ajo en polvo y cebolla en polvo los cuales tuvieron un nivel de aceptación muy favorable en comparación con los demás propuestos.

Las volúmenes de contenido neto dentro de las presentaciones del empaque serán de:

Primera presentación de: 20 gr netos para los productos de sazónador para pollo, Ajo y Cebolla.

Segunda presentación de: 50 gr netos para los productos de sazónador para pollo, Ajo y Cebolla.

Tercera Presentación de: 1 Libras netos para los productos de sazónador para pollo, Ajo y Cebolla.

Se considera en un futuro la inclusión de los demás productos que tuvieron un nivel de aceptación decente siempre y cuando sea el momento e impacto adecuado para implementarlos.

1.3. Formulación del problema (Árbol de Problemas):

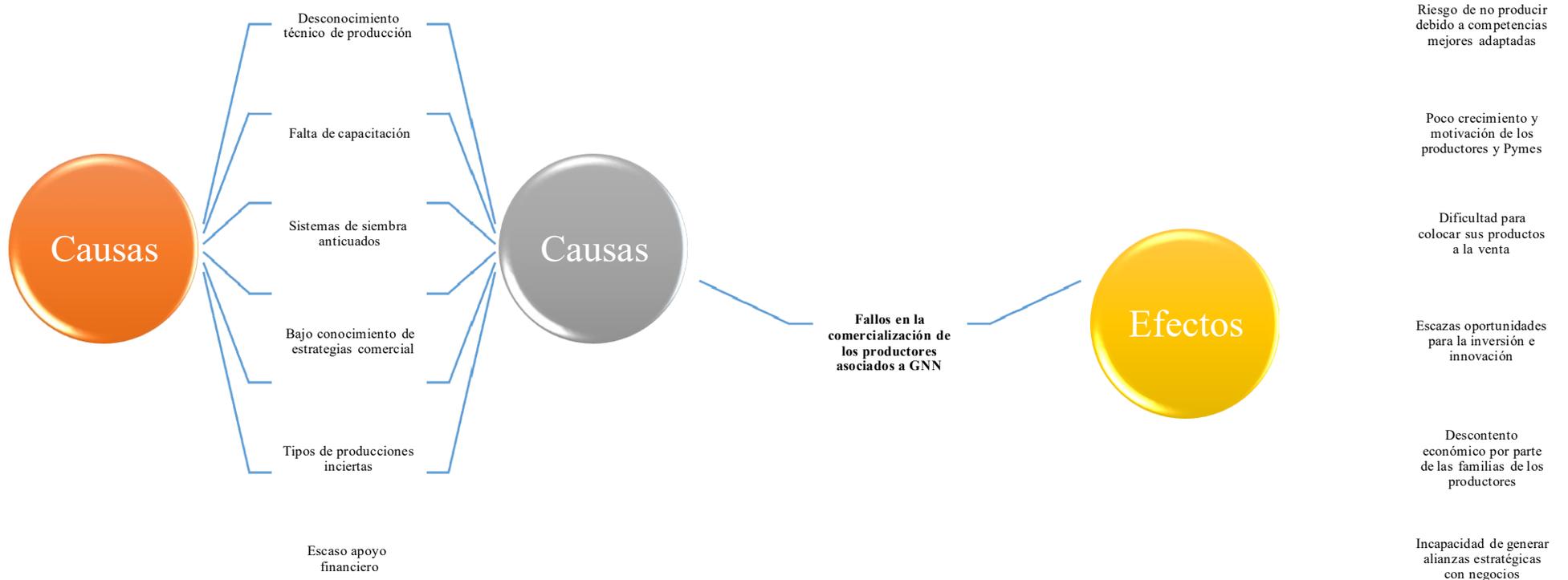


Ilustración 1. Árbol de problemas.

Fuente: Autoría propia.

1.4 Formulación de Objetivos (Árbol de Objetivos):

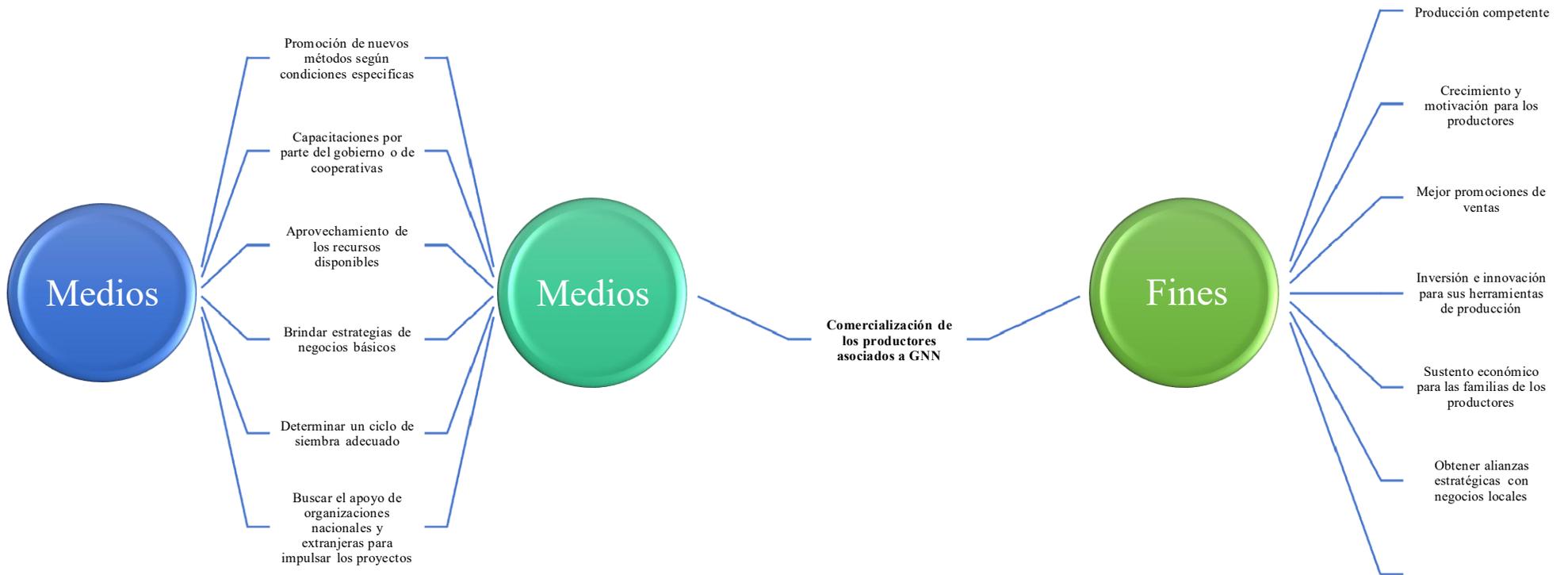


Ilustración 2. Árbol de Objetivos.

Fuente: Autoría propia.

1.5. Objetivos Académicos:

Objetivo general:

- Evaluar la viabilidad y factibilidad de la creación de la empresa social, destinada al procesamiento y comercialización a base de hortalizas.

Objetivos específicos:

- Determinar: localización, tamaño del proyecto, ingeniería del proyecto y los flujos de los procesos, a través del estudio técnico para proyecto.
- Estructurar los aspectos administrativos y legales que conciernen a la creación de la empresa social para su correcto funcionamiento.
- Realizar un estudio financiero que demuestre la factibilidad del proyecto a través de indicadores financieros.
- Demostrar la viabilidad del proyecto, a través de un estudio de impacto económico, social y ambiental que permita conocer los aportes del proyecto.

1.6. Objetivos del proyecto:

Tabla 1. Objetivos del proyecto.

<u>Objetivo de desarrollo</u>	<u>Objetivos de ejecución</u>	<u>Objetivos de operación</u>
De acuerdo al Plan Nacional de Lucha Contra la Pobreza y para el Desarrollo Humano 2022-2026 (PNCL-DH). Contribuir a la seguridad alimentaria y a la <i>Producción en el campo, desarrollando la agroindustria y el consumo saludable</i> del departamento de Carazo y al desarrollo social económico, de la comunidad rural, agremiados a Good Neighbors.	Adquirir, instalar las maquinarias suficientes y necesarias para una producción limpia e higiénica que cumpla con los estándares de inocuidad	Elaborar productos que beneficien en la salud alimenticia de los consumidores del departamento de Carazo, descritos en el presente documento.

1.7. Justificación:

El trasfondo social económico de los productores agremiados que en veces no tienen la capacidad suficiente para competir o colocar la mayoría de su producción dentro de los mercados por factores como limitaciones en herramientas de trabajo, el estado de áreas de trabajo (tierra), dificultades de transporte y limitaciones en el aspecto de negociación lo que genera una disminución de sus ganancias.

En la última década la población rural de Carazo se ha especializado en su mayoría a la siembra de granos básicos y de hortalizas siendo esta última un factor muy oferente, por lo que en la mayoría del tiempo el mercado común se mantiene muy abastecido, causando problemas a aquellos productores que no logran colocar a tiempo sus productos o en ocasiones dándolas a un precio más reducido generando pérdidas y costos más altos a sus economías familiares.

Por dicha razón, el fin es de mejorar la competitividad y situar escalones de cadena de valor que de esta forma se mejore y soporte el desarrollo local de la comunidad, considerando la posibilidad de la creación de nuevos productos que permitan la sostenibilidad del negocio con productos de calidad y que cumplan con los volúmenes y estándares necesarios según la demanda a producir cuya materia prima fundamental sería de las producciones de los huertos de los agremiados y asociados a Good Neighbors.

1.8. Articulación entre planes, programas y proyectos:

La articulación entre un Plan parte de identificar los objetivos para su creación, dichos objetivos se desagregan en unos subobjetivos que se consiguen por medio de los Programas concretos y a la vez estos requieren de propuestas de Proyectos, por tanto, los proyectos se integran en los programas y estos en los planes.

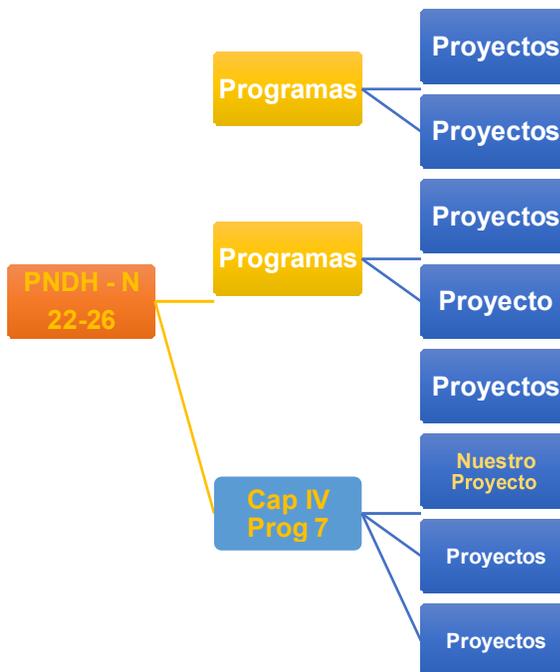


Ilustración 3. Articulación entre planes, programas y proyectos.

Fuente: Autoría propia.

1.9. El proyecto en el marco de las políticas estratégicas de desarrollo humano del país:



Ilustración 4. Políticas estratégicas del desarrollo humano del país

Fuente: Autoría propia.

Este proyecto está estructurado con la necesidad de poder plasmar un negocio propio para el sostenimiento económico familiar de los productores asociados a Good Neighbors. De la misma manera, con una fuerte relación apegada con la visión del crecimiento económico impulsada por el Gobierno.

De conformidad al **Plan Nacional de Lucha Contra la Pobreza y para el Desarrollo Humano 2022-2026 (PNCL-DH)** de Nicaragua, dentro de sus 12 lineamientos estratégicos esenciales o programas, consideramos que nuestro proyecto se encuentra dentro del Séptimo lineamiento de “Más y Mejor Producción en el campo, desarrollando la agroindustria y el consumo saludable”,

Más y mejor producción, a través de una serie de políticas que impulsan la producción en el campo tiene como objetivo aumentar, mejorar el crecimiento económico y de la mano el sostenimiento de la seguridad alimentaria.

Dinamizar el comercio y mercados, en esta pauta se puede coincidir en la conservación de actuales comercios y nuevos (nuestro caso) del cual se puede ver una clara participación del Gobierno en convenios comerciales para expandir la producción agroindustria, significando, crecimiento y por lo tanto desarrollo económico. (CEPAL, 2021)

1.10. Grupo meta:

a) **Consumidores:** Son todos los pobladores tanto hombres como mujeres en la edad de 1 a 70 años de los municipios que conforman el departamento de Carazo quienes utilizan o le gustaría utilizar especias para la preparación de sus alimentos cotidianos.

b) **Proveedores:** Los productores asociados a Good Neighbors Nicaragua.

1.11. Beneficiarios:

Directos:

Los beneficiarios del proyecto serían los pequeños y medianos productores asociados a Good Neighbors, al igual que el personal de trabajo de la empresa y finalmente las familias de dichos productores.

Indirectos:

Serían los negocios a establecer relación comercial y empresas que vendan suministros que se configuren como parte de los materiales utilizados por la empresa social.

1.12. Ciclo de vida del proyecto:

Según (Maradiaga, 2011) el ciclo de vida del proyecto son los procesos de pre inversión, inversión, operación y nuevos proyectos.

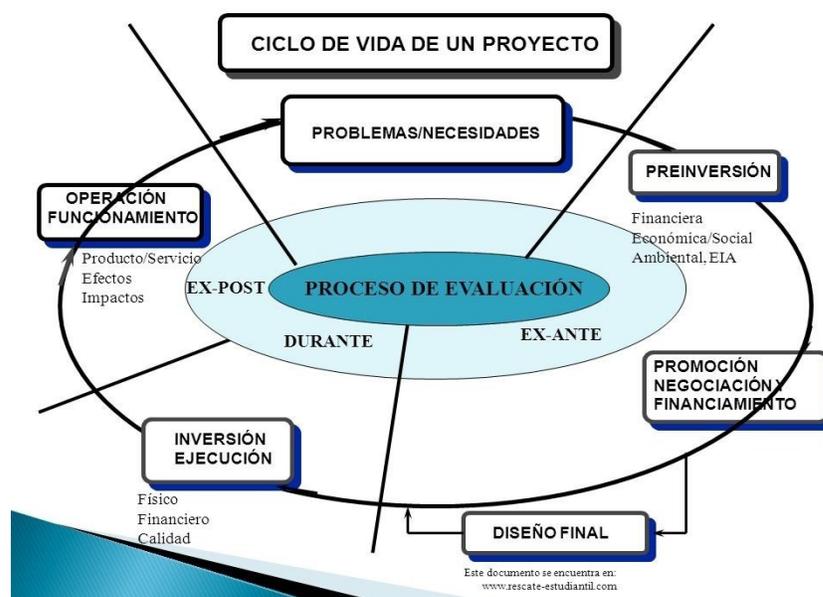


Ilustración 5. Ciclo de vida del proyecto

Tabla 2. Ciclo de vida del proyecto.

Etapa	Definición	
Etapa de Pre inversión	Ex antes: Se definió el problema y/o oportunidades que se aspira a dar solución mediante la ejecución del proyecto, preparados para el consumo	Planificación del proyecto y elaboración de estudios de prefactibilidad. Elaboración de estudios de factibilidad.
Etapa de inversión	Durante: En esta fase se ejecutarán los planes respecto a la adquisición de maquinarias y medios de transporte relacionados al funcionamiento del proyecto.	Adquisición de la maquinaria, elección del local de establecimiento de operaciones. Revisión y aprobación del proyecto. Entrega del proyecto.
Etapa de operación	Ex post: Trata de la fabricación de los productos a base de hortalizas que generaran ganancias.	Adquisición de materiales e insumos. Fabricación y ventas de los productos.
Etapa de Nuevos proyectos: Se consideran las opciones de ampliar el proyecto a un catálogo de nuevos productos procesados y la entrada a otros mercados nacionales de la región y a un futuro su apertura en la exportación.		Evaluación de nuevos procesos, expiendiendo la empresa a un mercado internacional.

Fuente: Autoría propia.

1.13. Resultados esperados:

Tabla 3. Resultados esperados.

#	Resultados esperados
1	La aspiración es que las utilidades netas para el periodo del proyecto (5 años) sean mayores al 20%
2	Que los réditos generados con los productores asociados sea una significativa mejora en su nivel de vida.
3	Se aspira en contribuir a la seguridad alimentaria de los consumidores comunes.
4	Se pretende: <ul style="list-style-type: none"> a. Introducirse en el mismo segmento de mercado de otros departamentos. b. Que incremente la cantidad de productos procesados debido al crecimiento de producción. c. Que haya un aumento en la cantidad de productores asociados.
5	Acaudalar fondos para nuevas inversiones.

Fuente: Autoría propia.

1.14. Matriz del enfoque del marco lógico:

MARCO LOGICO PARA PROYECTOS

ANALISIS DE LOS INVOLUCRADOS: en base a la información disponible se pudieron identificar

Tabla 4. Matriz del enfoque del marco lógico.

INSTITUCIONES	GRUPOS DE INTERÉS	OTROS
ALCALDIAS	Productores Agremiados	Productores particulares ya establecidos
MEFFCA	GNN	
MINSA		
MITRAB		
MARENA		

ESTUDIAMOS MAS DE CERCA LOS SIGUIENTES GRUPOS

	PRODUCTORES AGREMIADOS	MEFFCA	MINSA	GNN
<i>PROBLEMA</i>	Dificultad de comercialización de la producción	Poca posibilidad de contribuir a la conformación de clúster	Escasa capacidad de vigilancia de inocuidad de los productos disponibles para el mercado	Poco rendimiento de sus asociados, por tanto, alto riesgo de no recuperar habilitaciones
	Poco utilidad en su actividad económica	-	-	-
	Mal manejo del producto	-	-	-
<i>INTERÉS</i>	Hacer de que sus actividades productivas sean sostenibles	Apoyar a través de las políticas de Estado, el incentivos a las pymes	Garantizar la inocuidad y calidad de los productos ofertados al mercado	Lograr sus propósito de desarrollo comunitario
	Mejorar sus ingresos			

<i>POTENCIALES</i>	Ampliar sus negocios			Lograr la sostenibilidad de los emprendimientos financiados por ellos
	Tecnificación de su producción	Fortalecimiento del clúster	Productos inocuos y sanos en el mercado	Segmentos de mercados cautivos, con sus productos
	Mayor capacidad productiva			Reconocimiento de la marca en el mercado
Mejora en las condiciones de vida de los socios y sus familias	Población sana por la presencia de productos sanitariamente bien manejados		Crecimiento empresarial	
<i>INTERRELACIÓN</i>	Proveer los productos frescos y con los estándares de calidad y sanitarios requeridos	Coordinaciones pertinentes que permitan potencializar las políticas públicas de incentivos y fomentos a la pymes	Asesoría que permitan hacer uso de las mejores prácticas sanitarias	Asesoría para la organización del clúster
				Asesoría para implantación de las normas de calidad
				Asesoría para el manejo de negocio y nuevas inversiones
<i>OPONENTES</i>	-	-	-	-
	-	-	-	-
	-	-	-	-

Fuente: Autoría propia.

1.15. Matriz para la etapa de diseño:

Tabla 5. Matriz para la etapa de diseño.

Matriz para la Etapa de Diseño				
	Resumen narrativo	Indicadores objetivamente verificables	Medios de verificación	Supuestos
Objetivo General del Proyecto o meta	Contribuir a la seguridad alimentaria de población de Carazo y a la producción en el campo desarrollando la agroindustria y consumo saludable y el desarrollo social – económico de la comunidad rural agremiado a GNN, de acuerdo al PNDH 2022-2026	Presencia y aceptación de los diferentes productos y presentaciones ofertados en el mercado nacional	Cantidad de pedidos por parte de los clientes y/o canales de distribución	Producción y comercialización de las especias en polvo en las diferentes presentaciones, generando utilidades contribuyendo a la economía local
Objetivo Académico del proyecto	Formular y evaluar un proyecto de desarrollo para la elaboración y comercialización de especias en polvo	Documento de proyecto	Validación de los instrumentos y documentos final	Rentabilidad económica y financiera Aportar a la economía del Departamento, generando utilidades privadas dando valor agregado y satisfaciendo necesidades que tiene cultura de consumo
Resultados	La expectativa es que la utilidad neta para el horizonte de vida del proyecto (5 años) de operación sea del 20%.	Flujo de Fondo proyectado	Memoria de cálculos de los estudios y de las evaluaciones económicas y financieras Informe final del proyecto	Precio, niveles de vida de costo se mantenga estable
	Se espera:	Repartición de un porcentaje de utilidades	Estudio Financiero	El número de productores se va a mantener o va incrementar

Que las utilidades redunden en la mejora del nivel de vida de productores			
Incremento en la demanda como consecuencia de ampliación del mercado	Aumento en un 50% de las ventas y al menos un Departamento de la IV región mas	Incremento en el nivel de ventas, tanto numérica como geográficamente	La aceptación del producto permite búsqueda de nuevos nichos de mercado
Que haya un crecimiento de numero de colaboradores	Producto del incremento de mercado se hace necesario diversificar y la producción y aumentar el número de colaboradores	Cantidad de colaboradores contratados	Incrementa la demanda entonces incrementa la capacidad productiva por tanto la MOD
Que incremente el número de productores y la cantidad de productos procesados			Mas productores interesados en ser parte del clúster, con diferentes productos
Se pretende contribuir a la seguridad alimentaria a los pobladores del departamento	Producto con estándares de calidad y sanidad requerido	Disponibilidad estable de alimentos	Garantizar productos en calidad y cantidad suficiente
Capitalización para nuevas inversiones	Implementación de nuevos proyecto	Evaluaciones económicas y financieras	Repartición del porcentaje restante de las utilidades se invertirán en la mejora, ampliación y diversificación de la planta
Realizar estudio de mercado: Identificar el segmento de mercado	Resultados del estudio de mercado	Instrumentos	Accesibilidad de la población para proporcionar información verídica,

Actividades	Realizar estudio técnico: Cotización de los equipos Instalación de los equipos Diseño del proceso productivo Diseño de los productos a ofertar	Resultado del estudio técnico	Informe final del proyecto	mano de obra, Capacidad a instalar adecuada, Rentabilidad en base a los estudios económicos y financieros para recomendar el proyecto como una inversión viable que generara utilidades
	Realizar una evaluación económica del proyecto	Desarrollo de la comunidad, dinamización de La economía a nivel local Mejora de vida de los productores Creación de empleos directos e indirectos	Informe final del proyecto	
	Realizar una evaluación financiera Proyecciones de venta Proyecciones de los costos y de los gastos	Resultados de la evaluación financiera	Memoria de cálculos de los estudios y de las evaluaciones económicas y financieras	
	Realizar una evaluación social	La contribución de la mejora de vida de los niños	Informe final del proyecto	

		de las familias asociadas a GNN		
		Garantizar la seguridad alimentaria		
	Realizar una evaluación ambiental	Una producción verde (no contaminante) Reutilización Basado en la metodología de las 3 R (reduce, reutiliza y recicla)	Informe final del proyecto	

Fuente: Autoría propia.

2. Estudio de Mercado

2.1. Definición del producto o servicio:

Estos productos en relación a la salubridad poblacional son muy útiles en dietas que requieren controlar el contenido de sodio o de sal, como es el caso de la hipertensión, puesto que realzan el sabor de los platos y ayudan a comer con menos sal, la elaboración es sencilla se consta principalmente de tres maquinarias como lo son la maquina deshidratadora, molino y empaquetadora.

Al ser un producto en estado en polvo la preservación de este mismo es de altos niveles, además de su utilidad en la preparación de la cocina así como también en beneficios de la salud de la población, la idea surge debido a que hay un segmento de mercado en este tipo de producto con muy pocos competidores nacionales y exteriores, reconociendo marcas como “Badia” y “Sol Maya”, “Maggi”, quienes venden directamente a supermercados por lo que su distribución en el mercado local de la población no es muy arraigado.

Los productos propuestos a estudios en las categorías de Especias/Condimentos y Té, fueron los siguientes:

Cebolla en polvo, Ajo en polvo, Orégano en polvo, Perejil en polvo, Chile en polvo y Cúrcuma en polvo, por parte de los Té como Manzanilla, Canela, Ruda, Zacate Limón y Romero. Productos que fueron analizados su aceptación mediante encuestas realizadas en Consumidores finales como en Negocios.

El objetivo en este estudio de mercado es de conocer qué tipo de productos plasmado son los que tienen un mayor volumen de aceptación considerando la capacidad de la maquinaria y de forma técnica el tiempo necesario de deshidratación de los productos que alcancen dichos requerimientos.

2.1.1 Marca y logotipo empresarial:

Logo:



Ilustración 6. Logo

Fuente: Autoría propia

2.1.2 Etiqueta:



Ilustración 7. Etiquetas

2.1.3 Valor Nutricional:

El trío de productos cuenta cada uno con presentaciones de bolsas de 20gr (11x12 cm), de 50gr (18x21cm) y de 1 lbs (15x25cm).

Condimento de Ajo

Cantidad por porción de 1 lbs

%VD

Tabla 6. Valor nutricional Condimento de Ajo 1 lbs.

	Cantidad por porción de 1 lbs	%VD
Valor energético	120Kcal=502Kj	8.4
Carbohidratos	29	10.6
Proteínas	6,2 g	5.7
Grasas Totales	0 g	-
Grasas saturadas	0 g	-
Grasas Tras	0 g	-
Fibra alimentaria	2,5 g	10
Sodio	0 mg	-

Tabla 7. Valor nutricional Condimento de Ajo 50 Gr.

	Cantidad por porción de 50gr	%VD
Valor energético	97Kcal=405Kj	6.4
Carbohidratos	22	9.6
Proteínas	6,2 g	5.7
Grasas Totales	0 g	-
Grasas saturadas	0 g	-
Grasas Tras	0 g	-
Fibra alimentaria	2,5 g	10
Sodio	0 mg	-

Tabla 8. Valor nutricional Condimento de Ajo 20 Gr.

	Cantidad por porción de 20g	%VD
Valor energético	83Kcal=347Kj	4
Carbohidratos	18	8
Proteínas	4,2 g	6
Grasas Totales	0 g	-
Grasas saturadas	0 g	-
Grasas Tras	0 g	-
Fibra alimentaria	2,5 g	10
Sodio	0 mg	-

Condimento de Cebolla

Tabla 9. Valor nutricional Condimento de Cebolla 1lbs.

Cantidad por porción de 1lbs		%VD
Valor energético	92Kcal=384Kj	4.7
Carbohidratos	12	5.6
Proteínas	4,5 g	3.7
Grasas Totales	0 g	-
Grasas saturadas	0 g	-
Grasas Tras	0 g	-
Fibra alimentaria	2,5 g	10
Sodio	0 mg	-

Tabla 10. Valor nutricional Condimento de Cebolla 50 Gr.

Cantidad por porción de 50g		%VD
Valor energético	65Kcal=272Kj	3.2
Carbohidratos	8	3.6
Proteínas	4,0 g	3.1
Grasas Totales	0 g	-
Grasas saturadas	0 g	-
Grasas Tras	0 g	-
Fibra alimentaria	2,5 g	10
Sodio	0 mg	-

Tabla 11. Valor nutricional Condimento de Cebolla 20 Gr.

Cantidad por porción de 20g		%VD
Valor energético	50Kcal=209Kj	2.2
Carbohidratos	7	3.2
Proteínas	3,7 g	2.5
Grasas Totales	0 g	-
Grasas saturadas	0 g	-
Grasas Tras	0 g	-
Fibra alimentaria	2,5 g	10
Sodio	0 mg	-

Sazonador para Pollo:

Tabla 12. Valor nutricional Sazonador para pollo 1 lbsr.

Cantidad por porción de 1lbsr		%VD
Valor energético	264Kcal=1119Kj	17
Carbohidratos	35	9.2
Proteínas	3,7 g	2.5
Grasas Totales	0 g	-
Grasas saturadas	0,8 g	-
Grasas Tras	0 g	-
Fibra alimentaria	2,5 g	10
Sodio	0 mg	-

Tabla 13. Valor nutricional Sazonador para pollo 50 Gr.

Cantidad por porción de 50g		%VD
Valor energético	130Kcal=544Kj	8
Carbohidratos	13	7.4
Proteínas	2.9 g	2.0
Grasas Totales	0 g	-
Grasas saturadas	0,35 g	-
Grasas Tras	0 g	-
Fibra alimentaria	2,5 g	10
Sodio	0 mg	-

Tabla 14. Valor nutricional Sazonador para pollo 20 Gr.

Cantidad por porción de 20g		%VD
Valor energético	95Kcal=398Kj	6
Carbohidratos	5	4.4
Proteínas	2.1 g	1.5
Grasas Totales	0 g	-
Grasas saturadas	0,27 g	-
Grasas Tras	0 g	-
Fibra alimentaria	2,1 g	10
Sodio	0 mg	-

Fuente: (Consenso de la Sociedad Española de Nutrición Comunitaria, 2011)

2.2. Metodología para el estudio de mercado:

La investigación es un proceso metódico y sistemático dirigido a la solución de problemas o preguntas mediante la producción de nuevos conocimientos, en este proceso se aplicó una investigación cuantitativa por medio de las herramientas de encuestas a un número determinado de personas dentro del espacio del departamento de Carazo tomando en cuenta el universo poblacional del mismo, sumado al perfil demográfico de Nicaragua, haciendo la salvedad que dicha población de interés es de la perteneciente al ámbito urbano por efecto de comercialización del producto en este proyecto.

La muestra se prorrateó en función a la representación poblacional de los municipios estudiados (Diriamba, Jinotepe, San Marcos, Santa Teresa y Dolores), una vez conocida la población de los mencionados municipios se procedió a estimar la muestra utilizando la fórmula de población finitas para calcular el alcance obteniéndose un estimado de 382 encuestas para pobladores.

Tabla 15. Cálculo de muestra poblacional finita.

MUNICIPIOS	POBLACIÓN TOTAL 2020	POBLACION DE 15-64 AÑOS	POBLACION URBANA DE LA POBLACIÓN%	TOTAL POBLACIÓN URBANA	PROPORCION% EN ENCUESTAS	Nº DE ENCUESTAS ASIGNADAS
JINOTEPE	48,366	32,405	74.2%	24,045	32%	123
DIRIAMBÁ	65,609	43,958	61.2%	26,902	36%	138
SAN MARCOS	33,158	22,216	65.0%	14,440	19%	74
DOLORES	8,877	5,948	96.7%	5,751	8%	29
SANTA TERESA	18,116	12,138	28.5%	3,459	5%	18
	174,126	116,664		74,598	100%	382

Fuente: Autoría propia.

Se hizo uso de herramientas de software de datos como lo son SPSS y Excel para una mejor presentación de los resultados generados del estudio de mercado.

Por parte de los negocios se hizo solicitud mediante cartas de permiso a través del departamento de administración y ciencias económicas de la UNAN Farem Carazo dirigidas a las alcaldías de dichos municipios antes mencionados para conocer el aproximado de negocios registrado y precisamente del tipo de interés para el producto a ofrecer. “Ver anexos 3”

A continuación, se reflejará el procedimiento del cálculo de la muestra realizado para la población y para los negocios.

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

Ilustración 8. Formula de muestra finitas

N= Población total

Z= Proporción de aceptación deseada. Si Z=1.96 el porcentaje de confiabilidad es de 95%

p= Proporción de aceptación deseada para el producto

q= Proporción de rechazo

E= Porcentaje de error

Población:

$$n = \frac{(74,598) (1.96)^2(0.5) *(0.5)}{(0.05)^2(74,598-1) + (1.96)^2(0.5) *(0.5)}$$

n= **382 encuestas**

A negocios:

$$n = \frac{(190) (1.96)^2(0.5) *(0.5)}{(0.05)^2(190-1) + (1.96)^2(0.5) *(0.5)}$$

n= **127 encuestas**

2.3. Demanda Real:

El objetivo principal de la demanda radica en conocer principalmente las preferencias y disposición que tendría la población sobre un producto, sea este nuevo o innovado, por dicha razón explicaremos que la demanda real se basa en la población urbana del departamento de Carazo (Diriamba, Jinotepe, San Marcos, Santa Teresa y Dolores), donde conoceremos el nivel de aceptación y/o interés sobre los productos de estudio brindando la siguiente información.

Tabla 16. Estimación de la demanda para población finita, Sazonadores y Condimentos.

Estimación de la demanda		
	<u>Población finita</u>	79,358
Necesidad	¿Ha utilizado o consumido de este producto? / sazónador	96.9%
Necesidad	¿Ha utilizado o consumido de este producto? / condimentos	98.7%
Deseo	¿Qué tipo utiliza o cual le interesaría comprar?	
	Sazónador para pollo	91%
	Ajo	88%
	Cebolla	81%
	Orégano	54%
	Perejil	42%
	Cúrcuma	30%
	Chile	46%

Fuente: Autoría propia.

Tabla 17. Estimación de la demanda para negocios establecidos, Sazonadores y Condimentos.

Estimación de la demanda		
	<u>Negocios establecidos</u>	190
Necesidad	¿Ha utilizado o comercializado de este producto?	70%
Deseo	¿Qué tipo utiliza o cual le interesaría comprar?	
	Sazónador para pollo	78%
	Ajo	76%
	Cebolla	65%
	Orégano	55%
	Perejil	44%
	Cúrcuma	36%
	Chile	50%

Fuente: Autoría propia.

Tabla 18. Estimación de la demanda para población finita, Té naturales.

Estimación de la demanda		
	<u>Población finita</u>	79,358
Necesidad	¿Ha utilizado o consumido de este producto? / Tés	90.6%
Deseo	¿Qué tipo utiliza o cual le interesaría comprar?	
	Té de canela	55%
	Té de manzanilla	77%
	Té de ruda	27%
	Té de zacate limón	57%
	Té de romero	26%
	¿Estaría dispuesto a comprar nuestros productos? /Tés	91.4%

Tabla 19. Estimación de la demanda para negocios establecidos, Té naturales.

Estimación de la demanda		
	<u>Negocios establecidos</u>	190
Necesidad	¿Ha utilizado o consumido de este producto? / tés	30.0%
Deseo	¿Qué tipo utiliza o cual le interesaría comprar?	
	Té de canela	20%
	Té de manzanilla	28%
	Té de ruda	21%
	Té de zacate limón	19%
	Té de romero	16%
	¿Estaría dispuesto a comprar nuestros productos? /Tés	28.3%

Se entiende que el nivel de ponderación observado en ambas tablas se obtiene a través de los resultados brindados de las encuestas, obteniendo una a proximidad del impacto en relación a la población real total de estudio del departamento de Carazo con el nivel del número de encuestas aplicadas.

2.3.1 Demanda Potencial:

A continuación, se brindará información en relación a los resultados de los productos propuestos donde conoceremos que productos son los que tienen un nivel de aceptación alto y por ende estarían dispuestos a comprarnos a nosotros por parte de los negocios y consumidores para determinar su viabilidad y comercialización,

A continuación, se dará explicación de los resultados generados a partir de la base de datos de negocios establecidos, donde se pretende demostrar, analizar y concluir el comportamiento y aceptación de los productos propuestos en el presente documento, estructurado de manera conjunta el interés del productos, frecuencia de compra, volumen preferible y cantidad aproximada de compra, todo esto diversificado en los 5 municipios en el que fueron hechas las encuestas correspondientes.

Sazonador-Pollo, hablando de manera general con una aceptación del 78% de los negocios establecidos, siendo mayormente aceptado en los negocios como comedores y fritangas (29.13%), pulperías (11.81%), carnicerías (12.60%) y distribuidoras (9.45%) principalmente.

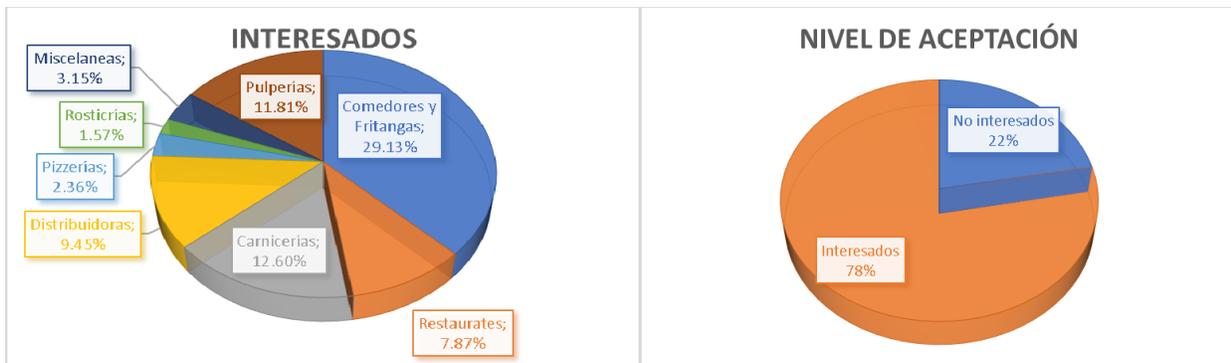


Ilustración 9. Nivel de aceptación por negocios, sazónador para pollo

Fuente: Autoría propia.

Condimento-Ajo, hablando de manera general con una aceptación del 76% de los negocios establecidos, principalmente de negocios como comedores y fritangas (38.54%), carnicerías (15.63%) y pulperías (13.54%) siendo los más destacados.

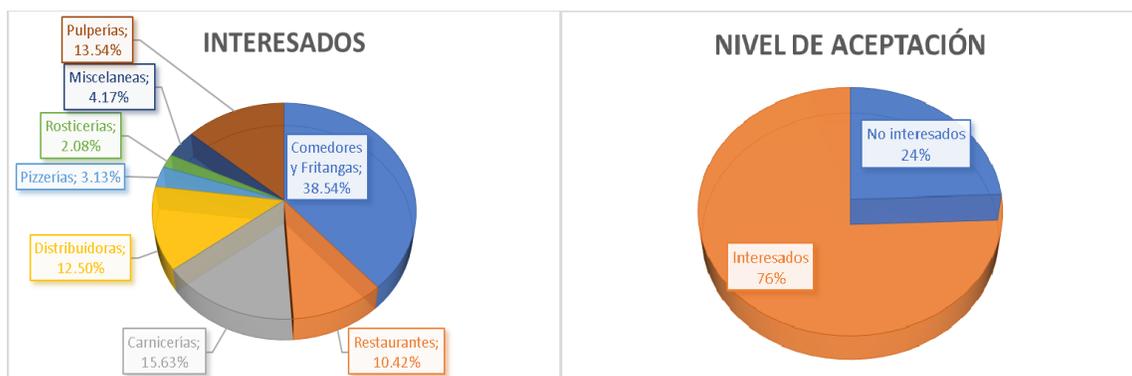


Ilustración 10. Nivel de aceptación por negocios, condimento de ajo

Fuente: Autoría propia.

Condimento- Cebolla, hablando de manera general con una aceptación del 65% de los negocios establecidos, siendo mayormente aceptado en negocios como comedores y fritangas (21.26%), pulperías (11.02%) y carnicerías (10.24%).

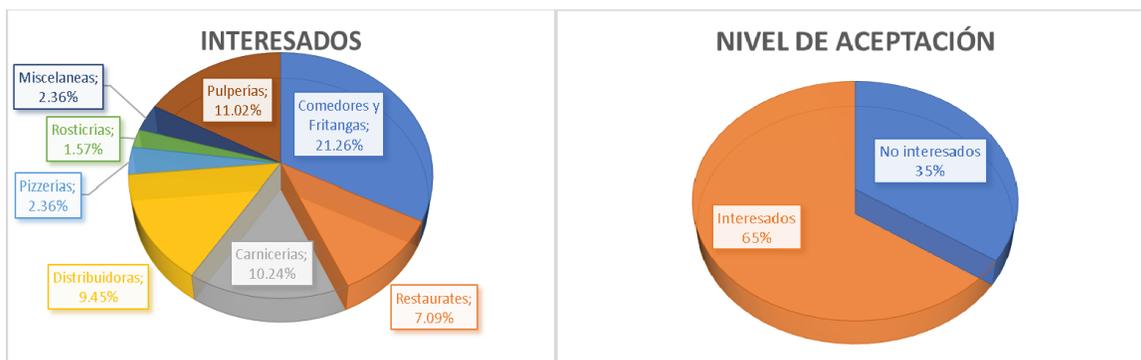


Ilustración 11. Nivel de aceptación por negocio, condimento de cebolla

Fuente: Autoría propia.

Condimento-Orégano, hablando de manera general con una aceptación del 55% de los negocios establecidos, siendo mayormente aceptado en negocios como comedores y fritangas (17.32%), pulperías (11.02%) y distribuidoras (7.87%) principalmente.

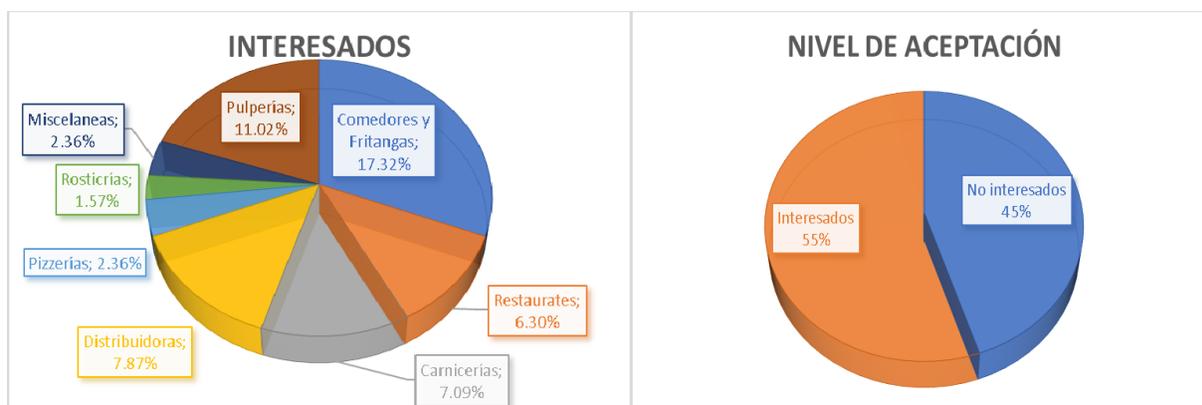


Ilustración 12. Nivel de aceptación por negocios, condimento de orégano

Fuente: Autoría propia.

Condimento-Perejil, hablando de manera general con una aceptación del 44% de los negocios establecido, siendo mayormente aceptado en negocios como comedores y fritangas (14.96%), pulperías (7.87%) y carnicerías (7.09%) principalmente.

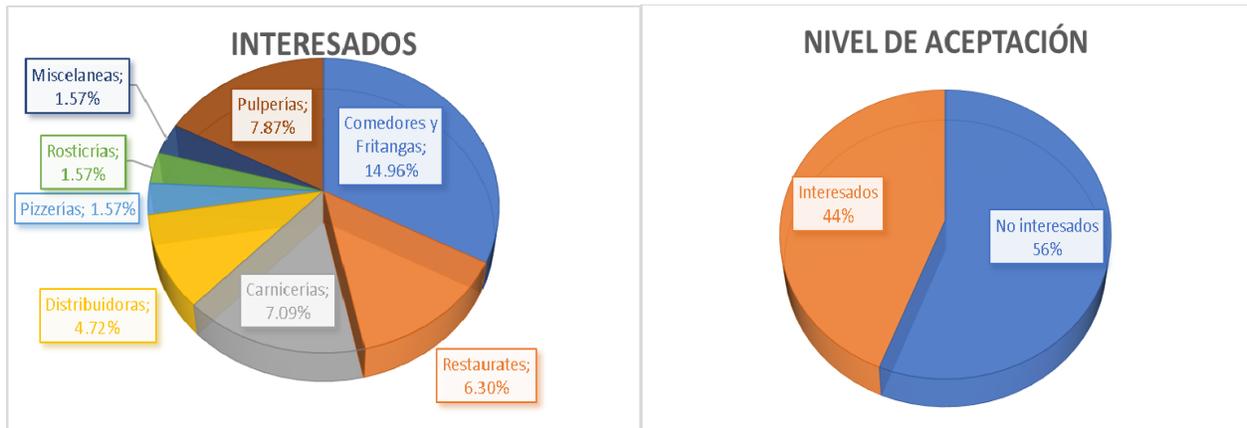


Ilustración 13. Nivel de aceptación por negocio, condimento de perejil

Fuente: Autoría propia.

Condimento-Cúrcuma, hablando de manera general con una aceptación baja de la media del 36% de los negocios establecidos es uno de los menos demandados, siendo sus únicas salidas negocios como comedores y fritangas (12.60%), pulperías y distribuidoras (6.30%) respectivamente.

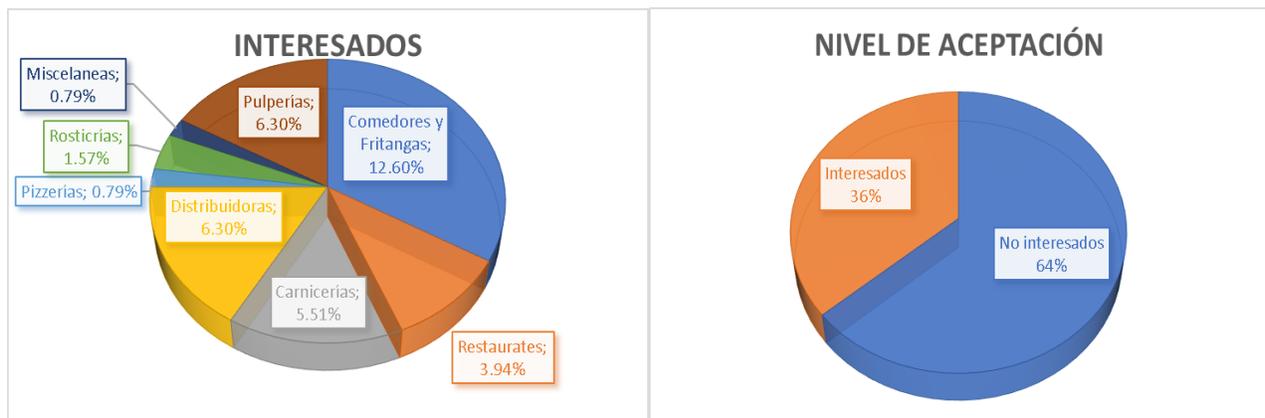


Ilustración 14. Nivel de aceptación por negocio, condimento de cúrcuma

Fuente: Autoría propia.

Condimento-Chile, hablando de manera general con una aceptación del 50% de los negocios establecidos, siendo aceptado en negocios como comedores y fritangas (15.75%), carnicerías (10.24%) y distribuidoras (7.87%) principalmente.

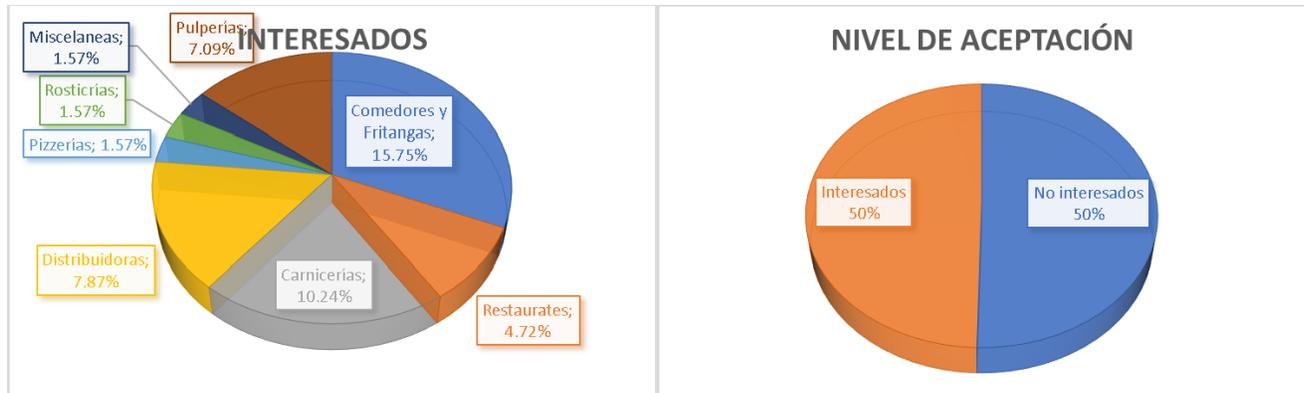


Ilustración 15. Nivel de aceptación por negocios, condimento de Chile

Fuente: Autoría propia.

Conclusión, dentro de las categorías de los condimentos se destacan principalmente, la cebolla, ajo, orégano y Chile siendo estos los que superan la media de aceptación o sino bien que rozan con dicho estándar, la situación de los condimentos dentro de los negocios establecidos se ve de buena manera debido a la popularización y facilidad con las que a estos se les puede dar un uso, destacar también que propuestas como la cúrcuma que si no bien fue bien recibida en un periodo de tiempo está la casi seguridad que este condimento se popularice.

Té-Canela, hablando de manera general con un nivel de aceptación del 20% representa a uno de los peores dígitos dentro de lo que va en el desarrollo de este documento siendo rechazado por el 80% de los negocios establecidos, siendo únicamente interesantes para negocios como comedores y fritangas (6.30%), pulperías (4.72%) y restaurantes (3.94%).

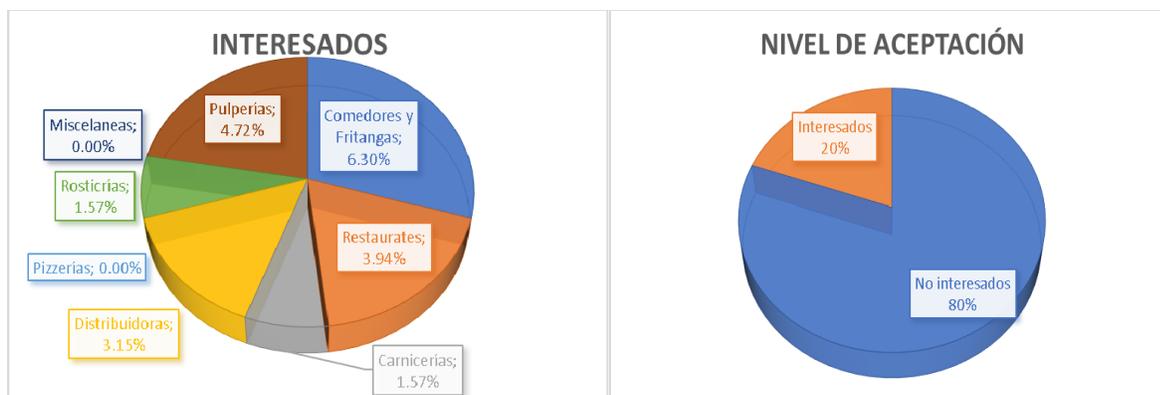


Ilustración 16. Nivel de aceptación por negocios, Té de canela

Fuente: Autoría propia.

Té-Manzanilla, hablando de manera general con un nivel de aceptación del 27.56% de los negocios establecidos, apoyado por negocios como comedores y fritangas junto con restaurantes al 10.24% y 5.51% respectivamente.

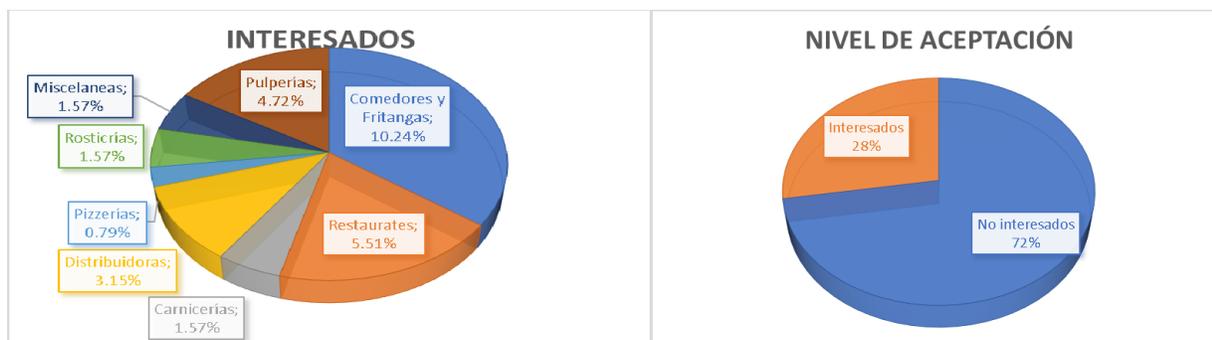


Ilustración 17. Nivel de aceptación por negocios, Té de Manzanilla

Fuente: Autoría propia.

Té-Ruda, hablando de manera general con un nivel de aceptación del 21.26% de los negocios establecidos, apoyado por negocios como comedores y fritangas (7.87%) y pulperías (5.51%)

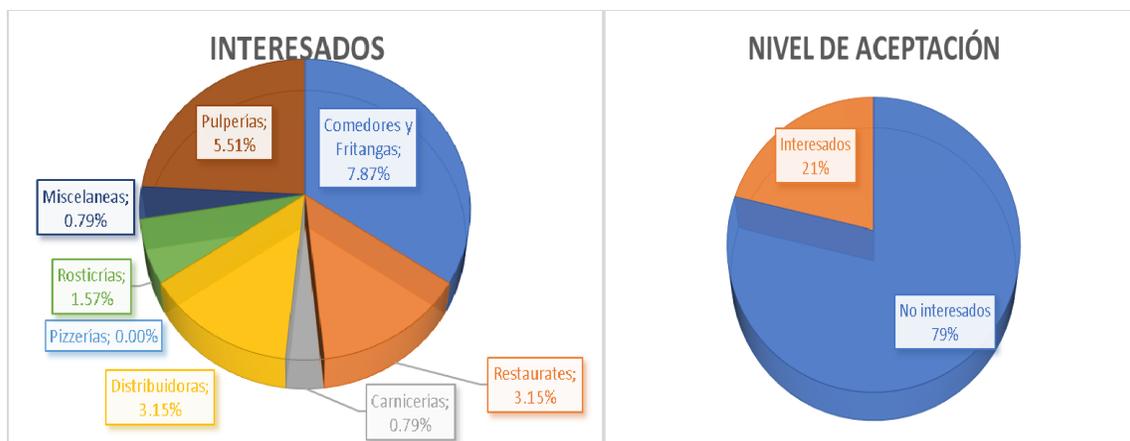


Ilustración 18. Nivel de aceptación por negocios, Té de Ruda

Fuente: Autoría propia.

Té-Zacate limón, hablando de manera general con un nivel de aceptación del 18.90% de los negocios establecidos, apoyado por negocios como comedores y fritangas (5.51%) y pulperías (4.72%).

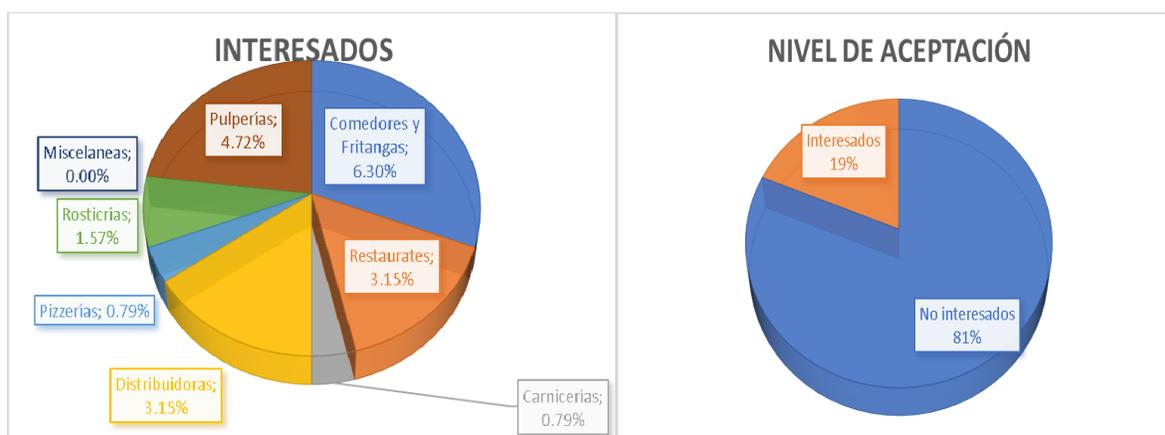


Ilustración 19. Nivel de aceptación por negocios, Té de zacate limón

Fuente: Autoría propia.

Té-Romero, hablando de manera general con un nivel de aceptación del 15.75% de los negocios establecidos, apoyado por negocios como pulperías y restaurantes (3.94%) para ambos, seguido por los comedores y fritangas (3.15%)

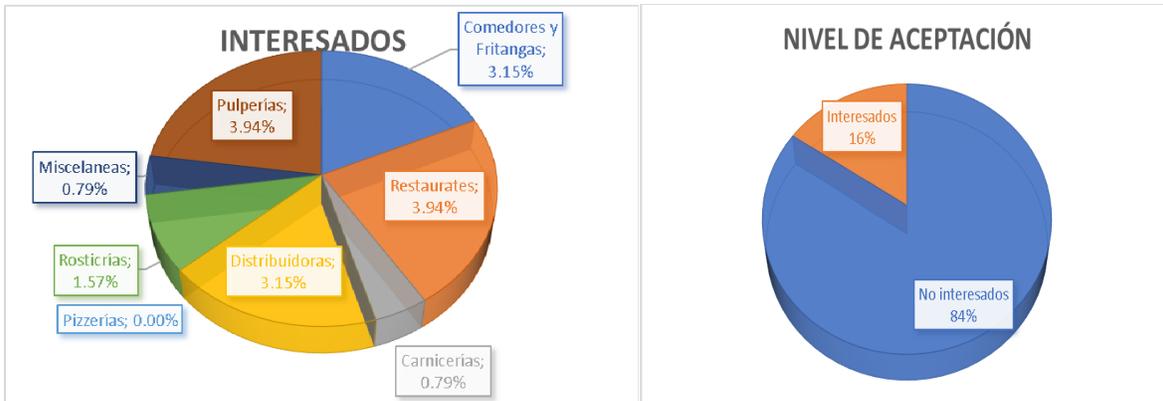


Ilustración 20. Nivel de aceptación por negocios, Té de Romero

Fuente: Autoría propia.

Conclusión, en la categoría de los té naturales se puede notar a gran medida la falta de interes o necesidad por parte de la gran mayoría de los negocios establecidos y claramente encuestados, donde podemos destacar que solo unos cuantos tipos de negocios es donde se puede encontrar salida a estos productos, por lo que a consideración de los autores de este documento brindamos la observación de que vender te naturales no es una opción viable, dando la alternativa de que se le busque rutas especificas a este tipo de productos sean esto farmacias y pulperías al igual que distribuidoras.

Por parte de los consumidores finales:

Sazonador para Pollo, el nivel de interes de este producto es el mayor dentro de la categoría de sazonadores con un 91% de aceptación en general y solo un 9% de no aceptación dentro de la muestra poblacional distribuidos de la siguiente forma.

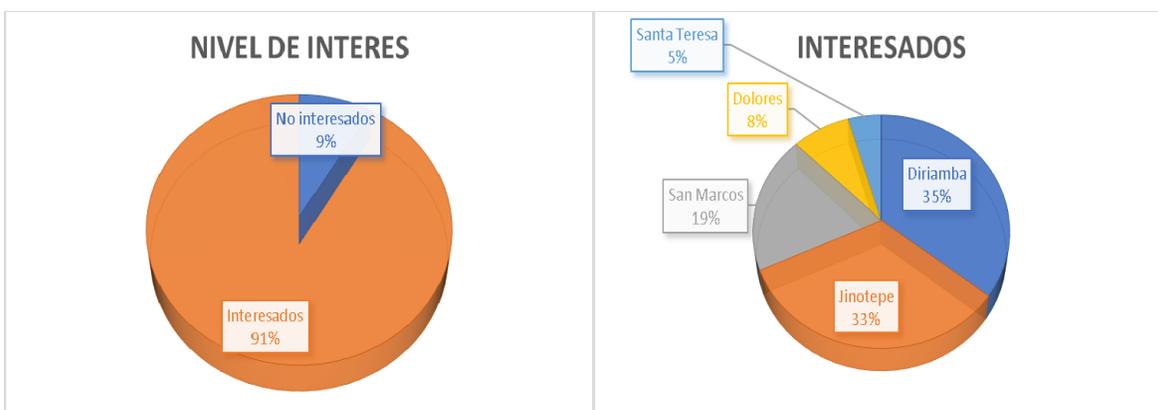


Ilustración 21. Nivel de aceptación por consumidores, sazonador para pollo

Fuente: Autoría propia.

Condimento-Ajo, con un nivel de aceptación del 88% y de apenas un 12% de no interes por parte de la población encuestada, es el producto con mejor demanda con respecto a los municipios siendo incluso de total interes en el Municipio de Santa Teresa y en Dolores, distribuido de la siguiente manera.

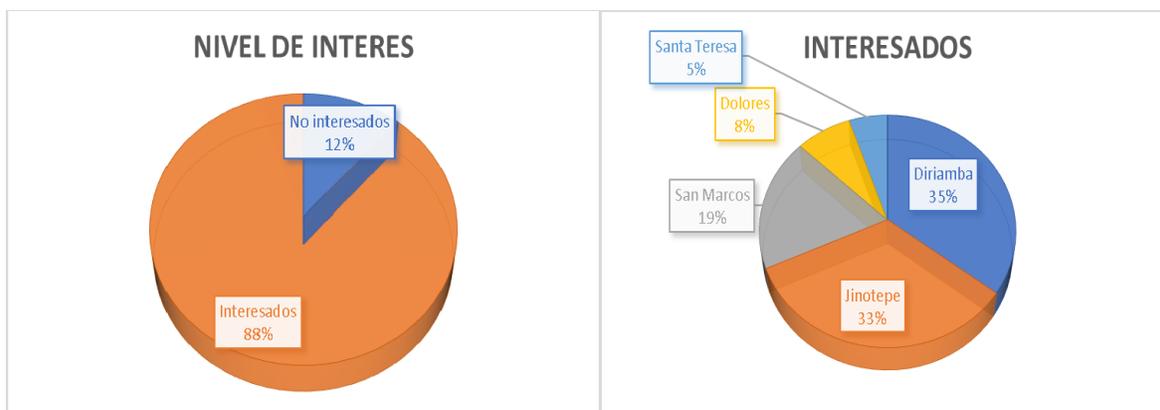


Ilustración 22. Nivel de aceptación por consumidores, condimento de Ajo

Fuente: Autoría propia.

Condimento-Cebolla, presenta el 2do mayor porcentaje de aceptación dentro del rango de condimentos, debido a su 81% de interes por parte de la población encuestada en los 5 municipios de estudio, distribuidos de la siguiente manera.

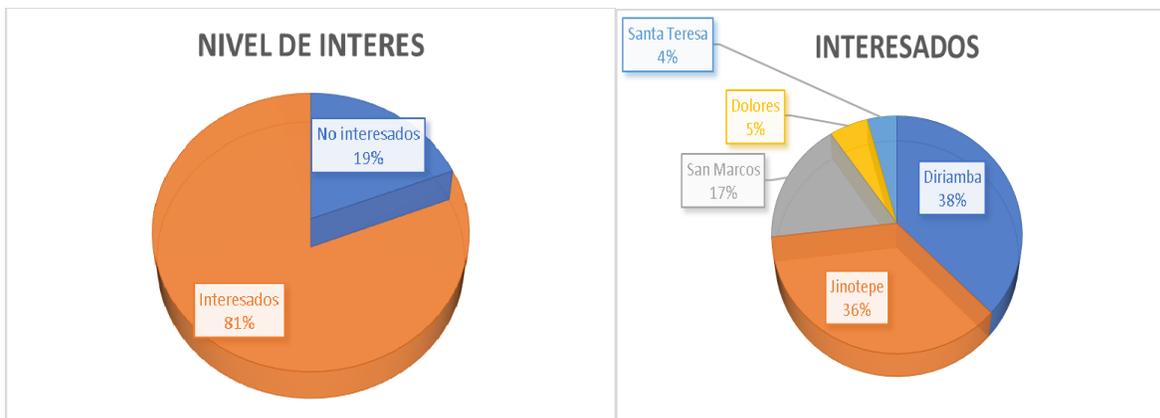


Ilustración 23. Nivel de aceptación por consumidores, condimento de cebolla

Fuente: Autoría propia.

Condimento-Orégano, con un 54% de interes y un 46% de no interes, es el tercer mejor condimento sugerido a vender dentro de esta secuela de condimentos dirigida a la población, conociendo que su mayor aceptación radica en Diriamba, Jinotepe y San Marcos, distribuidos de la siguiente manera.

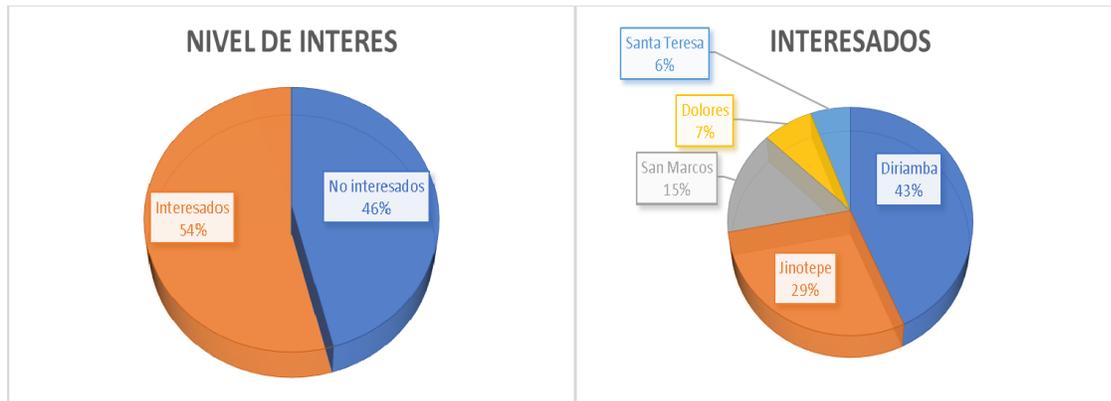


Ilustración 24. Nivel de aceptación por consumidores, condimento de orégano

Fuente: Autoría propia.

Condimento-Perejil, con un nivel de no interes del 58% y de interes del 42%, es uno de los condimentos con menos demanda a nivel general, porcentaje de rechazo marcado en los municipios de Jinotepe, Diriamba y San Marcos, distribuidos de la siguiente manera.

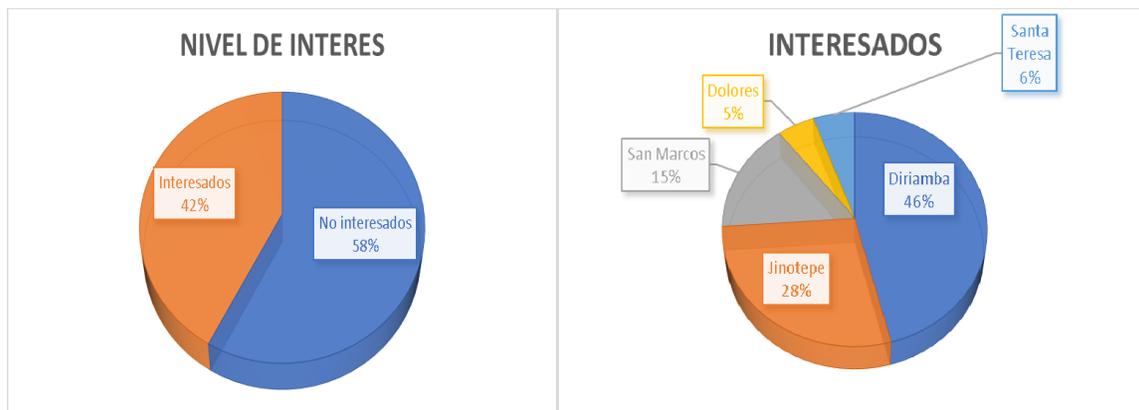


Ilustración 25. Nivel de aceptación por consumidores, condimento de perejil

Fuente: Autoría propia.

Condimento-Cúrcuma, es el producto con la mayor tasa de no interes dentro de esta categoría con un saldo del 70% y de aceptación del 30%, suponemos que dicha cifra es debido al desconocimiento o poca popularización que ha tenido dicha hortaliza, por lo que no descartamos

la posibilidad que, en un futuro vaya a presentar un comportamiento contrario en la población, distribuidos de la siguiente manera.

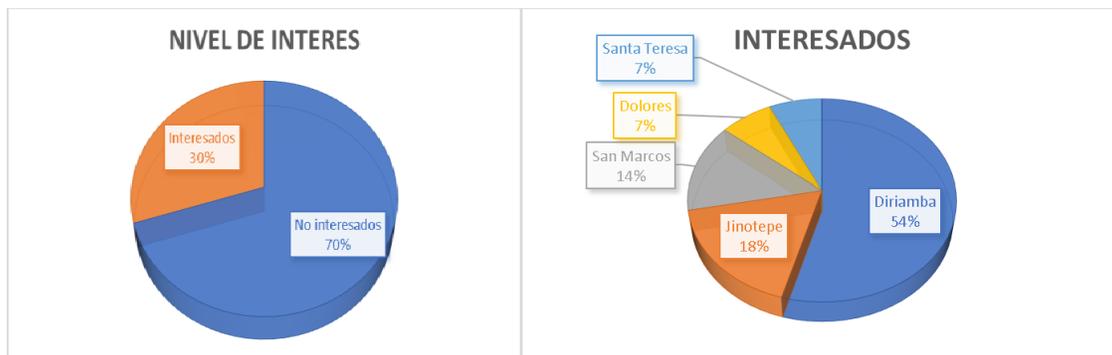


Ilustración 26. Nivel de aceptación por consumidores, condimento de cúrcuma

Fuente: Autoría propia.

Condimento-Chile, el nivel de interés de parte de población es el del 46%, siendo Diriamba y Jinotepe los mayores porcentajes, seguido de la siguiente forma.

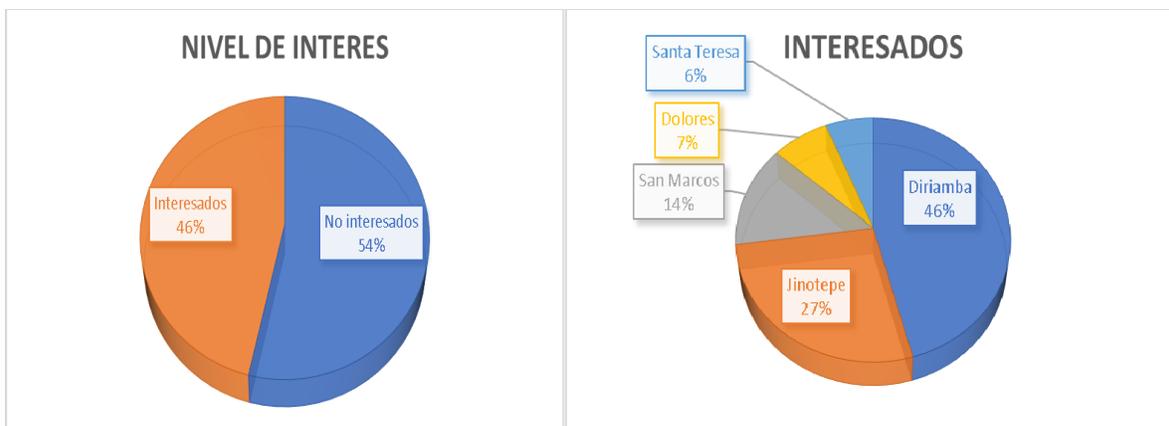


Ilustración 27. Nivel de aceptación por consumidores, condimento de Chile

Fuente: Autoría propia.

Té natural-Canela, el nivel de interés por este es del 55%, destacándose en los municipios de Diriamba, Jinotepe y San Marcos, distribuidos de la siguiente manera.

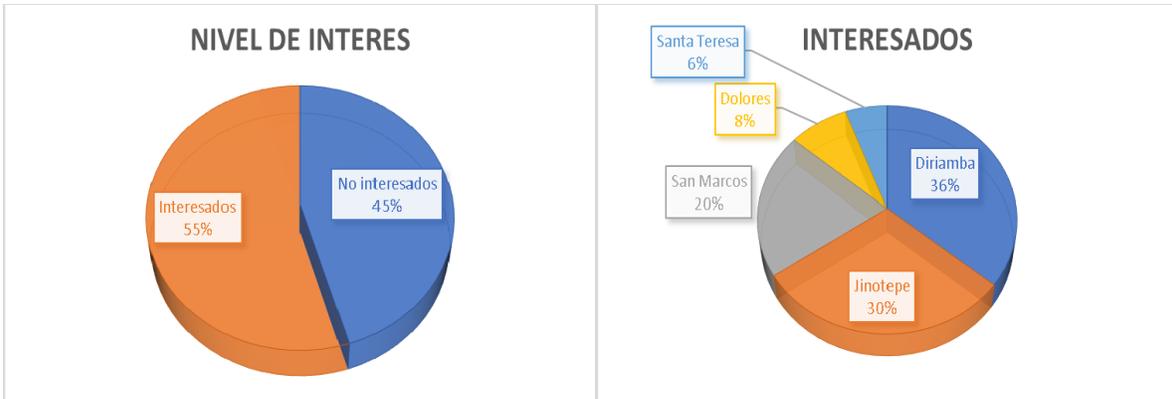


Ilustración 28. Nivel de aceptación por consumidores, Té de canela

Fuente: Autoría propia.

Té natural-Manzanilla, demuestra el mayor nivel de aceptación por parte de la categoría de tes naturales con un nivel de interes del 78%, destacado en los municipios de Jinotepe, Diriamba, y San Marcos, distribuidos de la siguiente manera.

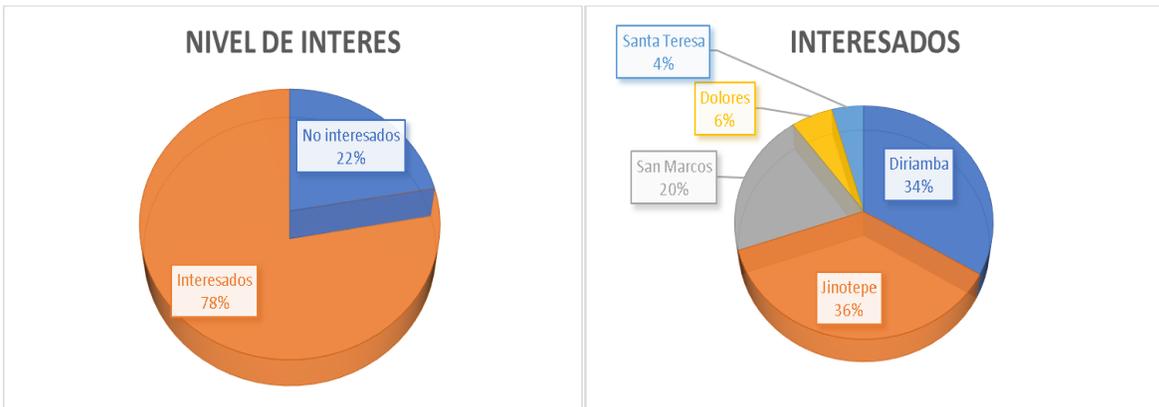


Ilustración 29. Nivel de aceptación por consumidores, Té de Manzanilla

Fuente: Autoría propia.

Té natural-Ruda, muestra uno de los resultados negativos en cuestión con un no interes del 73%, principalmente en los municipios de Jinotepe, Diriamba y San Marcos, distribuidos de la siguiente manera.

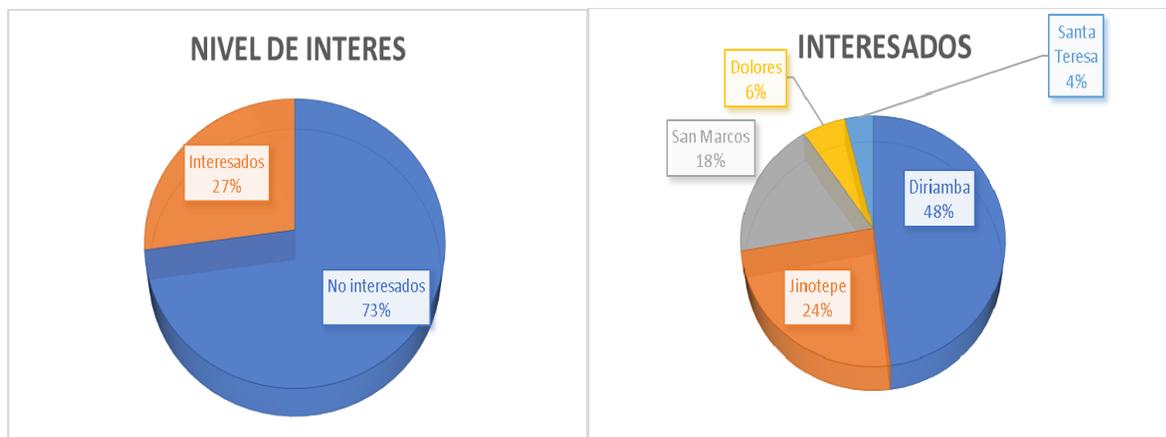


Ilustración 30. Nivel de aceptación por consumidores, Té de Ruda

Fuente: Autoría propia.

Té natural- Zacate limón, es el segundo mejor posicionado, ligeramente superando al té de canela con un interés de la población de un 57%, principalmente en Diríamba, Jinotepe y San Marcos, distribuidos de la siguiente manera.

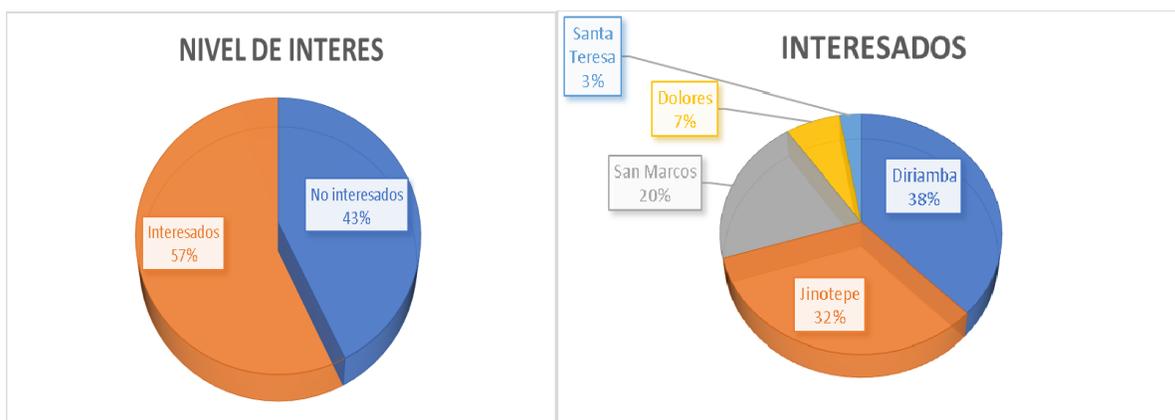


Ilustración 31. Nivel de aceptación por consumidores, Té de Zacate limón

Fuente: Autoría propia.

Té-Romero, es el que presenta el mayor porcentaje de no interes dentro de esta categoría con un 74% de rechazo en Jinotepe Diriamba y San Marcos como principal exponentes, distribuidos de la siguiente manera.

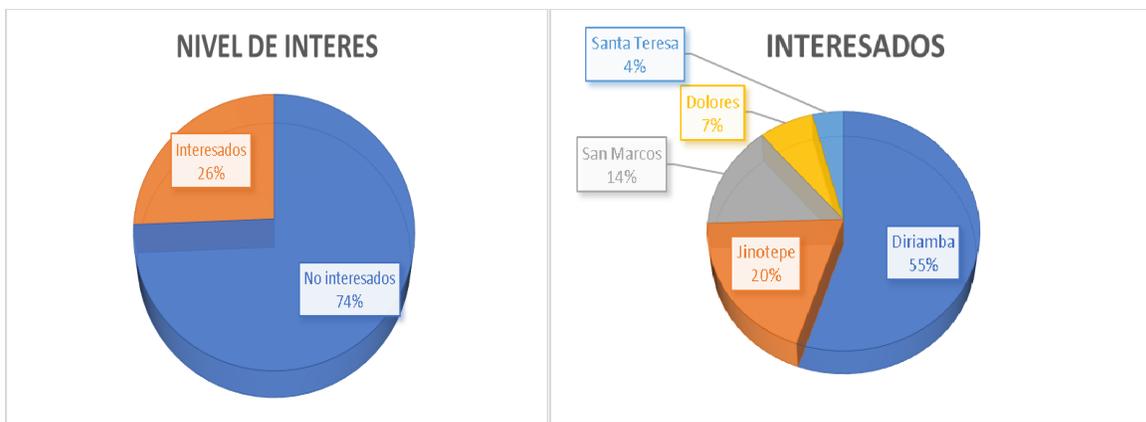


Ilustración 32. Nivel de aceptación por consumidores, Té de canela

Fuente: Autoría propia.

2.4. Oferta Potencial:

Se refiere a la disposición que tiene la población de estudio en comprar precisamente los productos de mayor interes directamente a nosotros o dicho de manera más precisa quienes están dispuesto a comprar nuestra marca y líneas de producto en un futuro dando como resultado lo siguiente.

Tabla 20. Estimación de la oferta potencial e población finita de Sazonadores y Condimentos.

Estimación de la oferta		
	Población finita	79,358
Oferta potencial	¿Estaría dispuesto a comprar nuestros productos? /Condimentos	
	¿Estaría dispuesto a comprar nuestros productos? /Sazonador	
	Sazonador para pollo	89%
	Ajo	86%
	Cebolla	79%
	Orégano	53%
	Perejil	41%
	Cúrcuma	29%
Chile	45%	

Fuente: Autoría propia.

Tabla 21. Estimación de la oferta potencial para negocios establecidos de Sazonadores y Condimentos.

Estimación de la oferta		
Negocios establecidos		190
	¿Estaría dispuesto a comprar nuestros productos?	
Oferta potencial	Sazonador para pollo	43%
	Ajo	42%
	Cebolla	36%
	Orégano	30%
	Perejil	24%
	Cúrcuma	20%
	Chile	27%

Fuente: Autoría propia.

Tabla 22. Estimación de la oferta potencial para población finita de Té naturales.

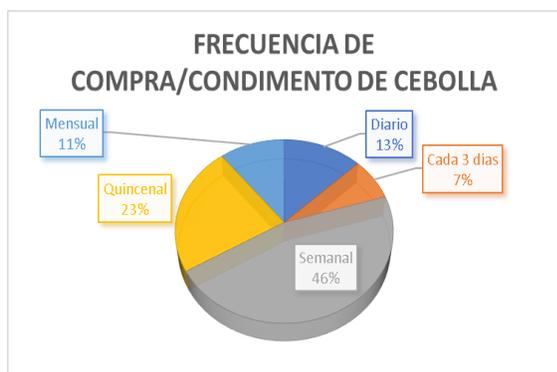
Estimación de la oferta		
Población finita		79,358
Oferta potencial	¿Estaría dispuesto a comprar nuestros productos? /tés	
	Té de canela	45%
	Té de manzanilla	64%
	Té de ruda	23%
	Té de zacate limón	47%
	Té de romero	21%

Tabla 23. Estimación de la oferta potencial para población finita de Té naturales.

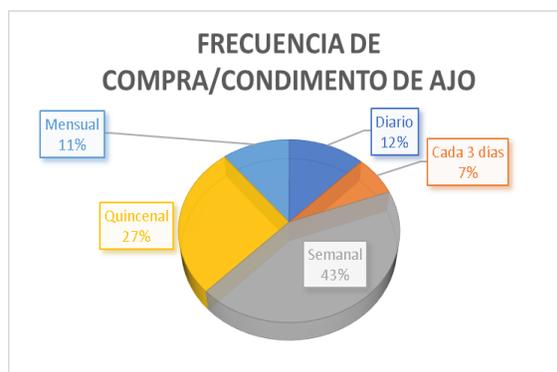
Estimación de la oferta		
Negocios establecidos		190
Oferta potencial	¿Estaría dispuesto a comprar nuestros productos? /tés	
	Té de canela	2%
	Té de manzanilla	2%
	Té de ruda	2%
	Té de zacate limón	2%
	Té de romero	1%

Ahora que se conoce con mayor precisión la disposición y preferencias de la población respecto a los productos propuestos nos concentraremos en tomar tres líneas de productos a como se hizo mención al inicio del documento, que consistirá principalmente en el Sazonador para Pollo, Condimento de Ajo y Condimento de Cebolla, por lo que a continuación se brindará información respecto a las frecuencias y cantidad de compras habitual para tales productos, que nos ayudará a determinar una meta de producción razonable y escalada.

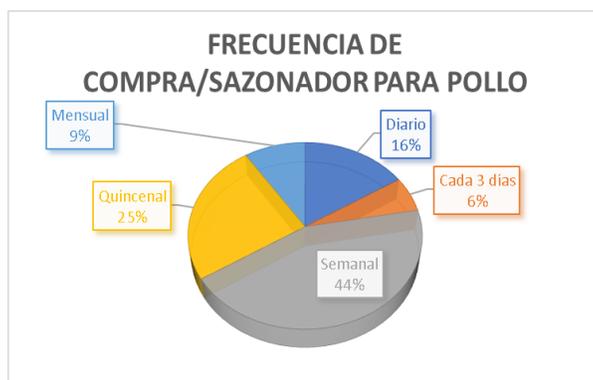
Comportamiento de las frecuencias de compra establecidos para los productos de interes, por parte de la poblaci3n.



Ilustraci3n 33. Frecuencia de compra condimento de cebolla



Ilustraci3n 34. Frecuencia de compra condimento de Ajo



Ilustraci3n 35. Frecuencia de compra Sazonador para Pollo

Fuente: Autoría propia.

Una vez que conocemos la frecuencia habitual con mayor dominio, indicaremos que nuestra oferta potencial ir3 en base a ese dato sumado a este que conocemos que la cantidad habitual de compra son de al menos 3 unidades en promedio, de esta forma calcularemos nuestra oferta potencial total que ser3 nuestro indicador de demanda y por ende la meta o alcance del cual nuestra lnea de producci3n tomar3 cierto porcentaje para cubrir.

Tabla 24. Consumo per cápita, Sazonador para Pollo

SAZONADOR PARA POLLO				
Compra Semanales	Consumo Per cápita Semanal	Total, de unidades consumidas	Total, de unidades consumidas	Total
Población	Unidades	Semanal	Mensual	Libras en Polvo
70,623	3	211,870	847,479	1,867

Fuente: Autoría propia.

Tabla 25. Consumo per cápita, condimento de Ajo.

CONDIMENTO DE AJO				
Compra Semanales	Consumo Per cápita Semanal	Total, de unidades consumidas	Total, de unidades consumidas	Total
Población	Unidades	Semanal	Mensual	Libras en Polvo
68,025	3	204,075	816,300	1,798

Fuente: Autoría propia.

Tabla 26. Consumo per cápita, condimento de Cebolla.

CONDIMENTO DE CEBOLLA				
Compra Semanales	Consumo Per cápita Semanal	Total, de unidades consumidas	Total, de unidades consumidas	Total
Población	Unidades	Semanal	Mensual	Libras en Polvo
62,614	3	187,842	751,367	1,655

Fuente: Autoría propia.

A continuación, estas son los volúmenes de presentación preferidos según las herramientas de encuestas aplicada, de las cuales serán de utilidad para efecto de empaque y de su posible comercialización.

Sazonador para Pollo:

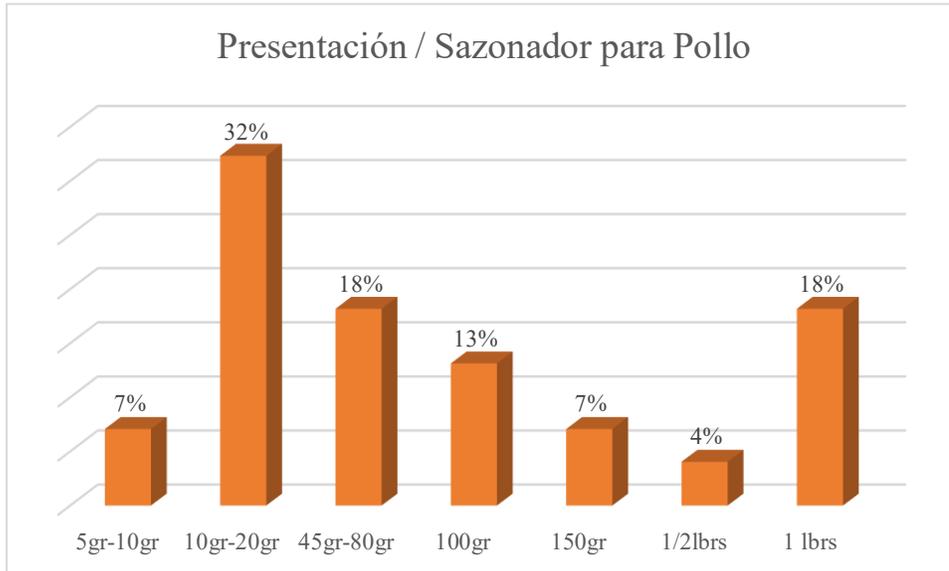


Ilustración 36. Presentación para Sazonador para Pollo

Fuente: Autoría propia.

Condimento de Ajo:

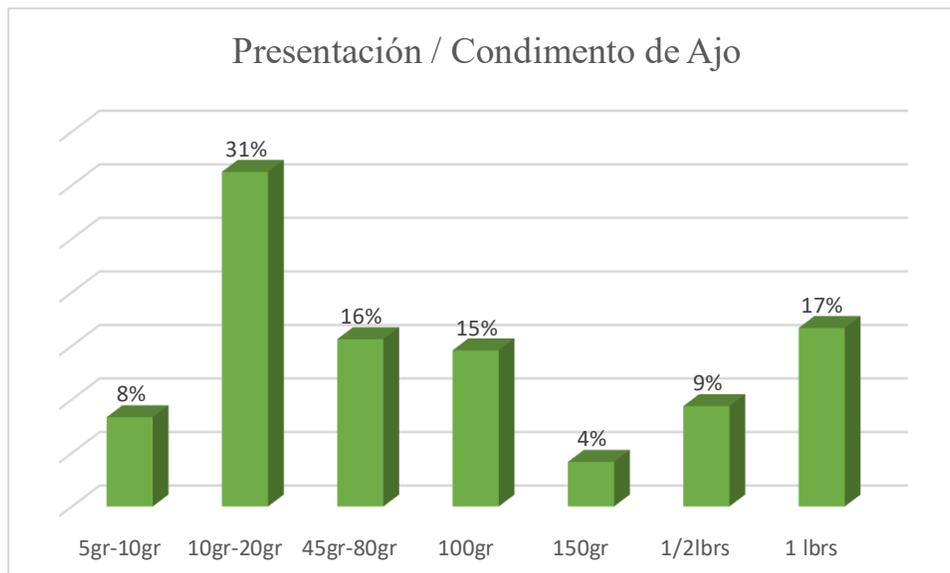


Ilustración 37. Presentación para condimento de Ajo

Fuente: Autoría propia.

Condimento de Cebolla:

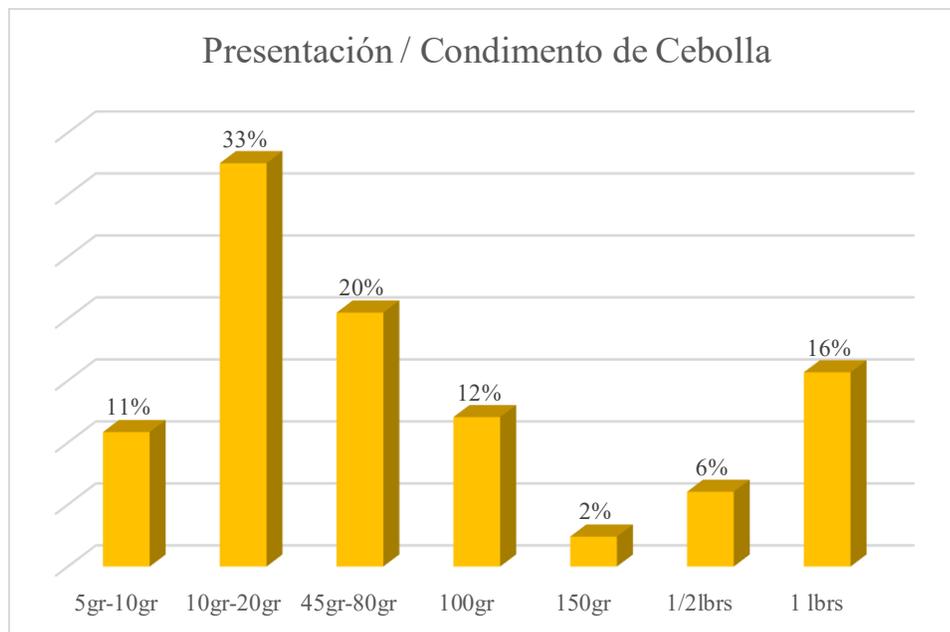


Ilustración 38. Presentación para condimento de Cebolla

Fuente: Autoría propia.

2.4.1. Oferta Real:

Teniendo en cuenta los resultados ya explicado, se hizo la decisión de empezar con la fabricación de 3 productos que son los altamente demandados y por ende los que tienen más probabilidad de comercialización como lo son el Sazonador para Pollo, el Condimento de Ajo y Condimento de Cebolla, ya que se consta con un horno de 6 bandejas con capacidad de 10kg-30kg de soporte.

Se considerará implementar los mejores tipos de presentación respecto al volumen para que cumplan con la cantidad de demanda real ya conocida.

Los demás productos que tuvieron un alcance razonable de aceptación serán los que se mantengan en propuesta de creación en dependencia del crecimiento del negocios a un corto o mediano plazo ya que brinda una alternativa de renovación y creación al igual que la oportunidad de captar nuevos tipos de demandantes. (dichos productos son: El orégano, Chile y Perejil).

Tabla 27. Captación de productos.

Productos	Libras al Mes	Porcentaje de Captación
Sazonador Para Pollo	300	16%
Condimento de Ajo	260	14%
Condimento de Cebolla	240	15%
		45%

Fuente: Autoría propia.

Durante el primer año de operación se producirán de manera lineal dichas cantidades de manera mensual con el objetivo principal de captar a nuestros consumidores mediante un tiempo prudente, posterior a este año consideramos obtener un crecimiento del 5.55% en los volúmenes de producción.

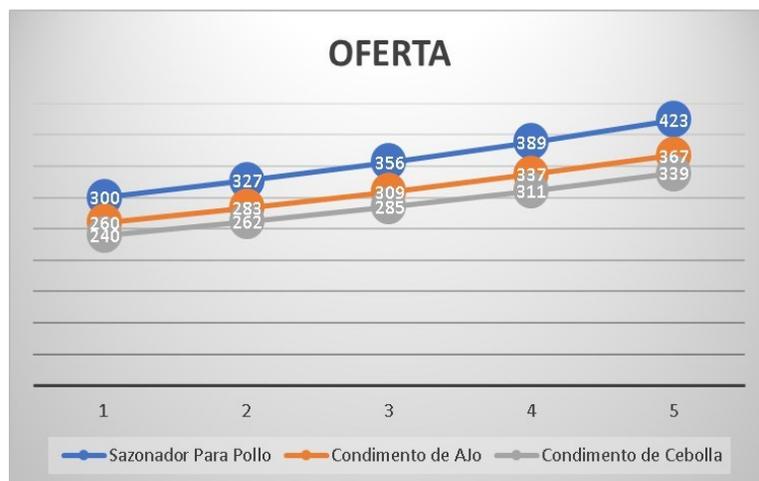


Ilustración 39. Proyección de la oferta

Fuente: Autoría propia.

2.5. Análisis de costes y de precios:

Sazonador Para Pollo 20 GR	
Costo total Anual	C\$ 206,725.91
Gastos de Venta	C\$ 33,298.41
Gastos de Administración	C\$ 58,863.76
Egreso Total	C\$ 298,888.08

N° de Unidades	38,456
Costo Total Unitario	C\$ 7.77
Margen de Utilidad	21%
Precio de Venta	C\$ 9.40

Sazonador Para Pollo 50 GR	
Costo total Anual	C\$ 113,324.86
Gastos de Venta	C\$ 18,730.36
Gastos de Administración	C\$ 33,110.86
Egreso Total	C\$ 165,166.08

N° de Unidades	8,653
Costo Total Unitario	C\$ 19.09
Margen de Utilidad	20%
Precio de Venta	C\$ 22.91

Sazonador Para Pollo 1LBR	
Costo total Anual	C\$ 108,578.62
Gastos de Venta	C\$ 18,730.36
Gastos de Administración	C\$ 33,110.86
Egreso Total	C\$ 160,419.84

N° de Unidades	953
Costo Total Unitario	C\$ 168.34
Margen de Utilidad	18%
Precio de Venta	C\$ 198.64

En el caso de la líneas de productos del Sazonador para pollo, se producirán 38,456 unidades físicas anual en presentaciones de 20 gramos que se venderán a un precio de 9.40 C\$, para presentaciones de 50 gramos se venderán 8,653 unidades a un precio de 22.91 C\$ y por último en presentaciones de 1 libras se venderán 953 unidades anuales a un precio de 198.64C\$.

Condimento de Ajo 20 GR	
Costo total Anual	C\$ 206,963.97
Gastos de Venta	C\$ 29,704.09
Gastos de Administración	C\$ 52,509.84
Egreso Total	C\$ 289,177.90

N° de Unidades	34,305
Costo Total Unitario	C\$ 8.43
Margen de Utilidad	20%
Precio de Venta	C\$ 10.12

Condimento de Ajo 50 GR	
Costo total Anual	C\$ 104,398.56
Gastos de Venta	C\$ 15,331.14
Gastos de Administración	C\$ 27,101.86
Egreso Total	C\$ 146,831.56

N° de Unidades	7,082
Costo Total Unitario	C\$ 20.73
Margen de Utilidad	20%
Precio de Venta	C\$ 24.88

Condimento de Ajo 1 LBRS	
Costo total Anual	C\$ 106,795.78
Gastos de Venta	C\$ 16,289.34
Gastos de Administración	C\$ 28,795.72
Egreso Total	C\$ 151,880.84

N° de Unidades	829
Costo Total Unitario	C\$ 183.26
Margen de Utilidad	18%
Precio de Venta	C\$ 216.25

Para las líneas de productos del Condimento de Ajo, se producirán 34,305 unidades físicas anual en presentaciones de 20 gramos que se venderán a un precio de 10.12 C\$, para presentaciones de 50 gramos se venderán 7,082 unidades a un precio de 24.88 C\$ y por último en presentaciones de 1 libras se venderán 823 unidades anuales a un precio de 216.25C\$.

Condimento de Cebolla 20GR	
Costo total Anual	C\$ 133,559.04
Gastos de Venta	C\$ 27,073.06
Gastos de Administración	C\$ 47,858.79
Egreso Total	C\$ 208,490.89

N° de Unidades	31,267
Costo Total Unitario	C\$ 6.67
Margen de Utilidad	20%
Precio de Venta	C\$ 8.00

Condimento de Cebolla 50GR	
Costo total Anual	C\$ 78,353.24
Gastos de Venta	C\$ 16,407.91
Gastos de Administración	C\$ 29,005.33
Egreso Total	C\$ 123,766.48

N° de Unidades	7,580
Costo Total Unitario	C\$ 16.33
Margen de Utilidad	20%
Precio de Venta	C\$ 19.59

Condimento de Cebolla 1 LBR	
Costo total Anual	C\$ 59,356.40
Gastos de Venta	C\$ 13,126.33
Gastos de Administración	C\$ 23,204.26
Egreso Total	C\$ 95,687.00

N° de Unidades	668
Costo Total Unitario	C\$ 143.28
Margen de Utilidad	18%
Precio de Venta	C\$ 169.07

Finalmente, para las líneas de productos del Condimento de Cebolla, se producirán 31,267 unidades físicas anual en presentaciones de 20 gramos que se venderán a un precio de 8.00 C\$, para presentaciones de 50 gramos se venderán 7,580 unidades a un precio de 19.59 C\$ y por último en presentaciones de 1 libras se venderán 668 unidades anuales a un precio de 169.07C\$.

Para poder determinar los costos y por ende un precio adecuados por cada línea de productos y sus respectivas presentaciones se trabajó con una estructura de costo conjunta, que ayuda a determinar con mejor exactitud el precio adecuado de los productos.

“La producción conjunta se caracteriza por la obtención de varios productos a partir de un mismo proceso productivo, sin posibilidad de prescindir de un producto para obtener el resto” (Martínez González & Pociello García, 2001)

Teniendo en cuenta estos conceptos, se procedió a calcular de manera ponderada lo que corresponde a cada línea de presentación de los productos repartiendo tanto así como los costos de materia prima, mano de obra directa, CIF y gastos administrativos y de venta para aproximarnos a un precio más realista.

“Ver anexos 4-7 para mejor apreciación”

2.6. Proveedores de materias primas:

Principalmente los productores agricultores medianos y pequeños asociados a Good Neighbors quienes se contabilizan al menos a 21 de ellos en áreas destinadas a hortalizas con un área promedio de 50 mts².

Tabla 28. Proveedor de materia prima indirecta.

Materia Prima Indirecta		
Proveedores	Información del Proveedor	Costo del empaque Unitario C\$
AGEPSA	AGEPSA Nicaragua (8640-8000)	<ul style="list-style-type: none"> • Bolsa plastica de polipropileno (3”x 5”) / 0.39C\$ x U. • Bolsa plastica de polipropileno (4”x 8”) / 0.64C\$ x U. • Bolsa plastica de polipropileno (5” x 10”) / 0.81 C\$ x U

Fuente: Autoría propia

2.7. Comercialización o servicios:

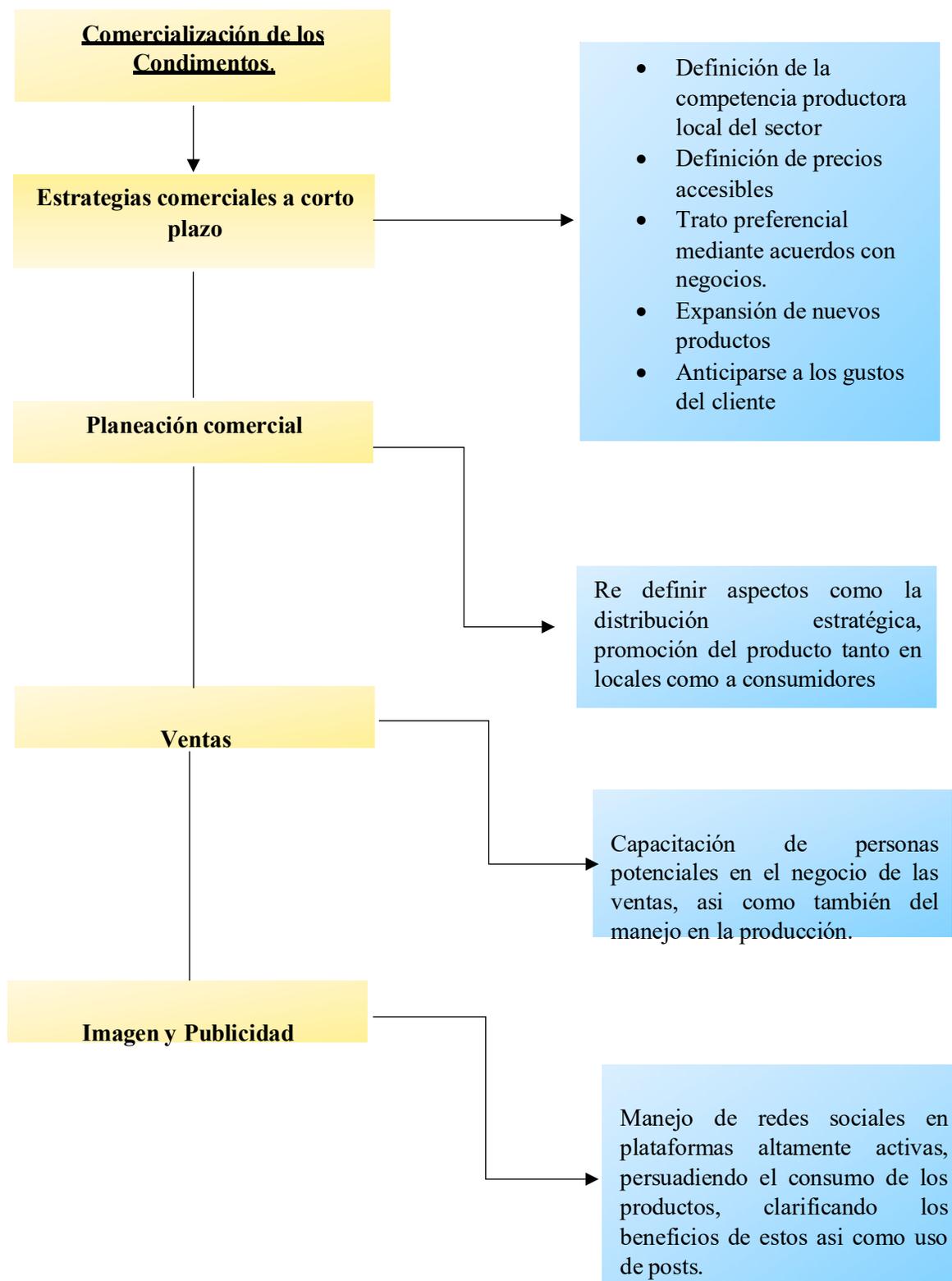


Ilustración 40. Esquema de comercialización o servicios

3. Estudio Técnico

3.1. Tamaño del proyecto:

Para determinar el tamaño ideal del proyecto, se debe de tomar en cuenta algunos factores relevantes como son: la demanda potencial insatisfecha, los insumos y los suministro al igual la capacidad de producción del proyecto, en este caso el tamaño está determinado por la demanda insatisfecha evaluada en el estudio de mercado donde solo se pretende satisfacer de esa demanda un %, tomando en cuenta que la capacidad de producción será aprovechada al brindar el servicio de beneficiado.

3.2. Localización del proyecto:

Un detalle a tomar en cuenta es la definición de una plaza adecuada que este ubicada en una zona geográfica favorable a la cual se quiere comercializar para efecto de reducir costos ya que principalmente los productores son de zonas cercanas.

3.2.1 Macro localización:

El proyecto estará ubicado en el istmo centroamericano en la República de Nicaragua. Su capital es **Managua**. **Nicaragua** está compuesta por 15 departamentos y 2 regiones autónomas. Se ubica en el hemisferio norte, entre la línea ecuatorial y el trópico de Cáncer aproximadamente entre los 11° y los 15° de **latitud** Norte y respecto al meridiano de Greenwich, entre los 83° y los 88° de longitud Oeste.



Ilustración 41. Macro localización

Fuente: INIDE 2007

Tabla 29. Análisis de Macro localización.

Factor relevante	Peso asignado	Carazo (Santa Teresa)	
		Calificación	Calificación ponderada
Disponibilidad de MP	0.2	5	1
Mano de Obra	0.2	4	0.4
Suministro	0.1	3	0.3
Factor Clima	0.2	4	0.4
Mercado Objetivo	0.2	3	0.3
Disposiciones Legales	0.1	5	1
Total Cualitativas	1.00	24	3.4
Costos de Transporte	0.4	4	1.6
Costos del Producto	0.6	3	1.8
Total Cuantitativas	1	7	3.4
Total Ponderado		31	6.8

3.2.2 Micro localización:

Santa Teresa, Carazo, Nicaragua

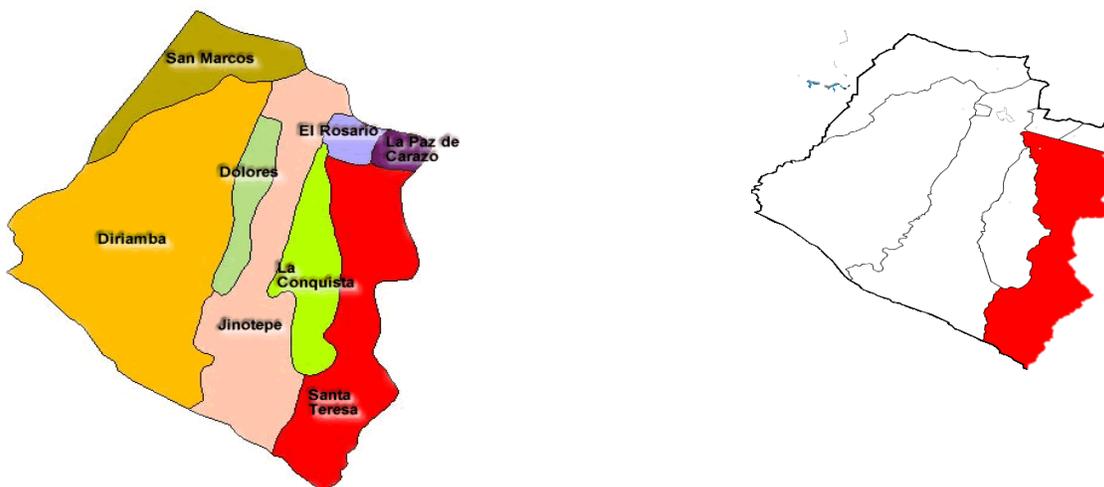


Ilustración 42. Micro localización

Fuente: INIDE 2007

Tabla 30. Análisis de Micro localización.

Factor relevante	Peso asignado	Carazo (Santa Teresa)	
		Calificación	Calificación ponderada
Disponibilidad de Suministros	0.1	3	0.3
Disponibilidad de MP	0.3	5	1.5
Disponibilidad de MO	0.2	4	0.8
Vías de Comunicación	0.1	4	0.4
Condiciones Climáticas	0.2	3	0.6
Nivel de Seguridad	0.1	4	0.4
Total Cualitativas	1	23	4
Costos de Transporte	0.4	4	1.6
Costos de Productos	0.6	4	2.4
Total Cuantitativas	1	8	4
Total Ponderado		31	8

3.3. Procesos productivos:

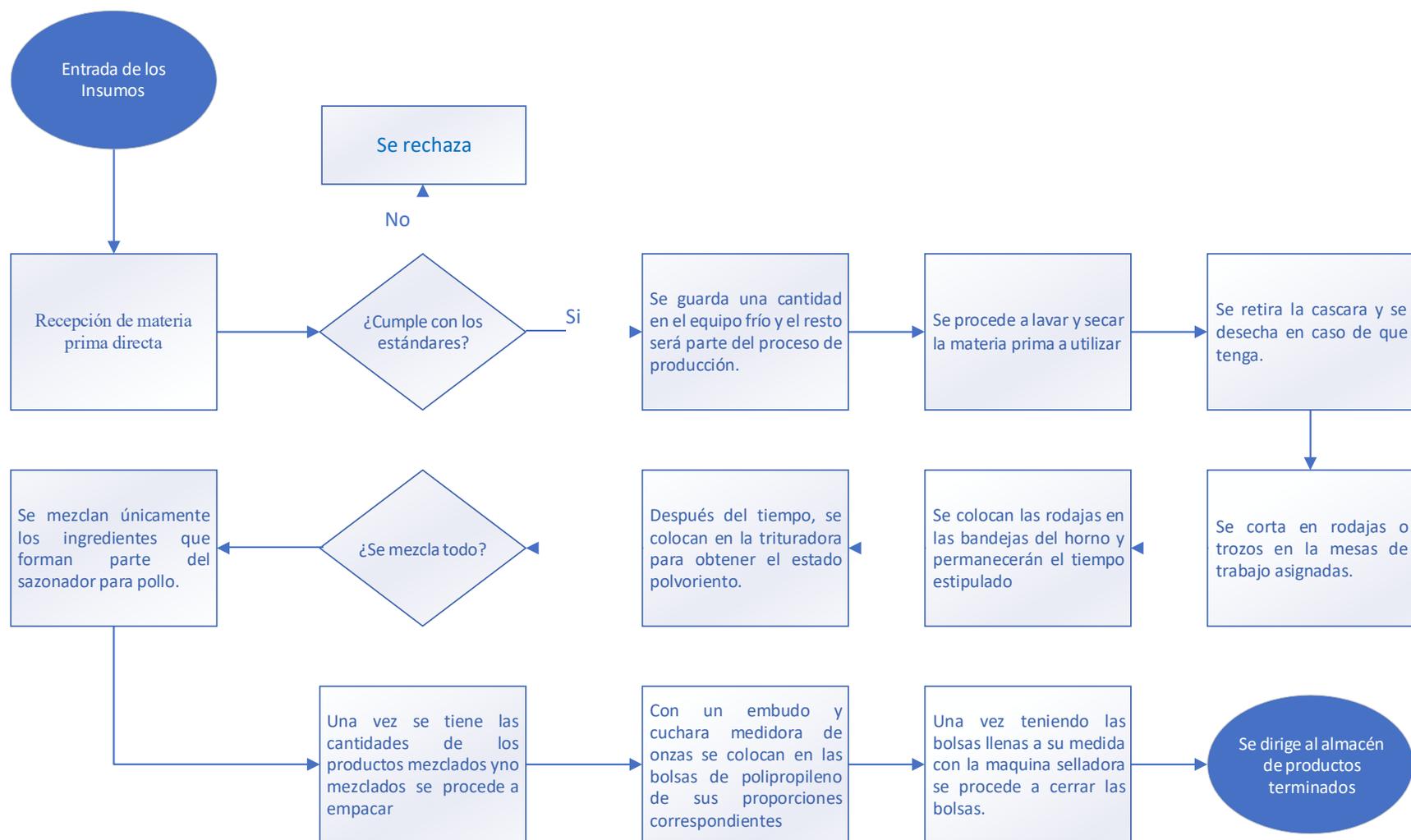


Ilustración 43. Flujograma de procesos productivos

Fuente: Autoría propia.

3.4. Procesos y usos de tecnologías:

- Refrigeradora Horizontal 25 Pies; es necesaria para almacenar la materia prima que no se utilizara en los primeros volúmenes de trabajo y que deben de estar los más frescos posibles.
- Horno de alimentos; la razón principal por la cual se necesita es que para poder crear los sazonadores y tés medicinales en polvo tiene que pasar por este proceso importante que eliminara la humedad de la materia prima.
- Mini molino eléctrico; luego del proceso de deshidratación, la trituration a como tal es el aspecto que brindara la consistencia en polvo por lo que es la etapa final de dichos procesos.
- Cocina industrial de 3 quemadores; su uso es principalmente para la cocción de las especias como cúrcuma y de uso de esterilización.
- Mesas de acero inoxidable; brinda mayor duración, resistente a la corrosión y profundamente higiénico ya que es resistente a las bacterias y otros elementos dañinos.
- Maquina empacadora de bolsas (polipropileno); por efecto de comercialización, principalmente a las ensaladas empacadas, es necesaria esta maquinaria para una mayor conservación de producto perecederos.
- Estanterías de metal; son de limpieza fácil, por sus medidas se utiliza como almacén de productos terminados y como almacén de utensilios de cocina y de herramientas de procesos productivos.
- Pesas de Mesa y de Gramos; la primera es necesaria para conocer las proporciones del producto entero que eventualmente se selecciona la cantidad necesaria para crear una unidad de producto y pasa por el proceso de corte, la pesa de gramos se utiliza una vez hecho polvo el producto se medirá para colocar en los recipientes correspondientes.
- Basureras; tienen que ir colocadas de manera intercalada a la par de las mesas para uso de los propios trabajadores de la materia prima en caso de residuos.
- Dispensador de Alcohol – Jabón, mascarillas y guantes; actualmente es un proceso en el cual debe haber un ambiente higiénico optimo por lo que es necesario que los trabajadores tengan un aseo severo en el momento de su ejecución.

3.5 Capacidad de producción:

Principalmente se debe de contar con el horno de 8 bandejas ya que en sus especificaciones menciona que tiene una capacidad de soporte de 10kg-30kg, siempre en dependencia del tiempo que la materia prima tiene que pasar en una temperatura especificada y adecuada para que esta logre pasar al siguiente proceso de conversión en polvo, dichas especificaciones en materias primas como son las siguientes:

Para condimentos y tés medicinales: el proceso consta de seleccionar la materia prima correspondiente para el proceso de molido, en el cual primero se debe de cortar en trozos medianos para posterior ingresarlos en la deshidratadoras, luego licuadora hasta conseguir el aspecto polvoriento y finalmente se coloca en los recipientes de medidas seleccionadas.

Tiempo de deshidratación para hortalizas como:

- Todos los tipos de hierbas de 2 a 3 horas a 40°C (orégano, manzanilla, canela, zacate limón, ruda, romero y perejil, quitar los tallos).
- Cebollas, de 8 a 14 horas a 55°-70°C (cortar en rodajas para que el tiempo de deshidratación sea más rápido).
- Ajo, 8 horas a 60° C (retirar las cascara que poseen y partir a la mitad para luego colocarlos de manera separadas entre cada uno de los trozos).
- Chiles, 6 horas a 60°C y cúrcuma de 24 a 48 horas entre 60° a 65° C (se coloca la cúrcuma en una olla a fuego medio y apaga tan pronto comience a hervir, dejar reposar hasta que se enfríen lo que facilitara quitar la cascara y luego cortar en rodajas finas).

3.6. Ingeniería del proyecto:

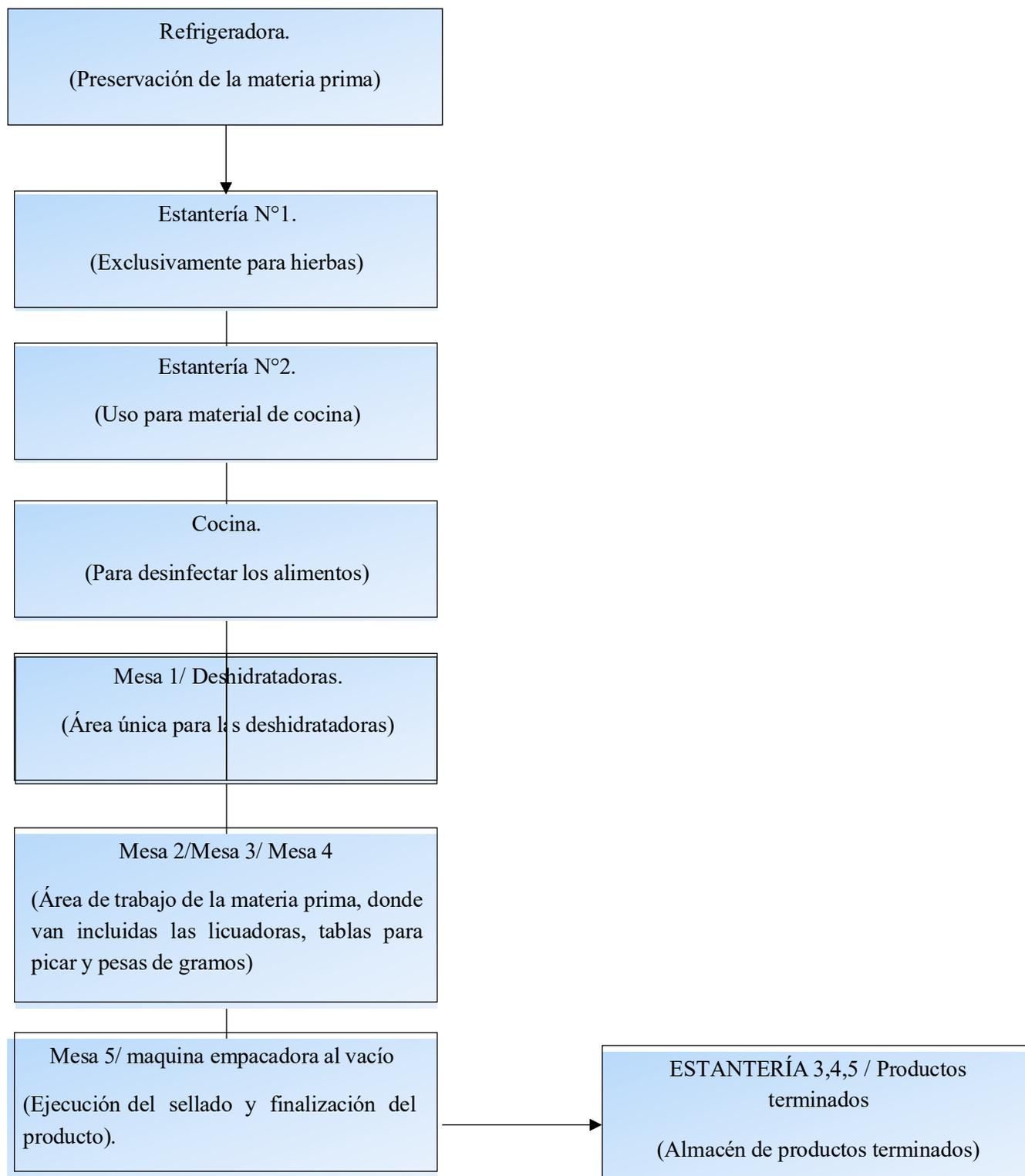


Ilustración 44. Ingeniería del proyecto

Fuente: Autoría propia

3.7. Estructura física del proyecto:

A continuación, se presenta las áreas que tendrá la planta:

Para una adecuada distribución de la planta las medidas de cada espacio son: esto también para aprovechar la planta y realizar de manera más eficiente cada operación.

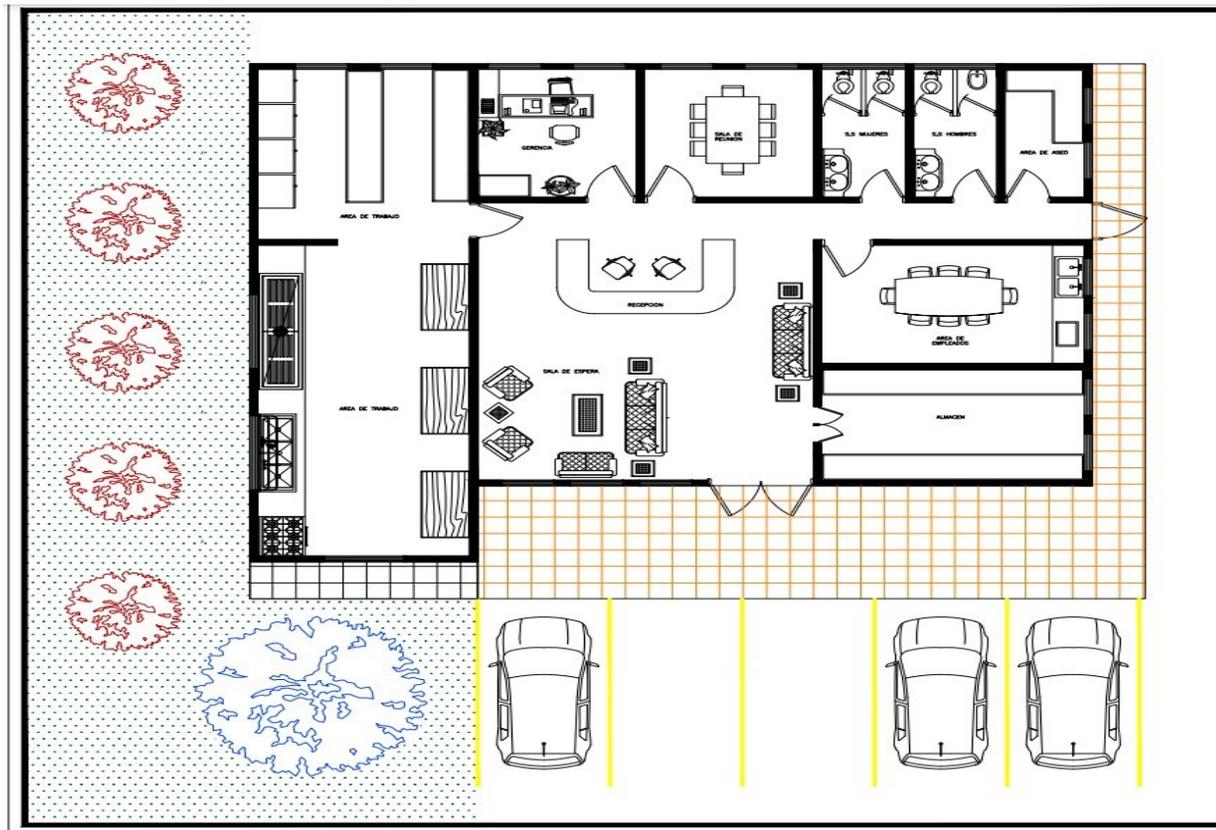


Ilustración 45. Estructura física del proyecto, AutoCAD

Fuente: Autoría propia.

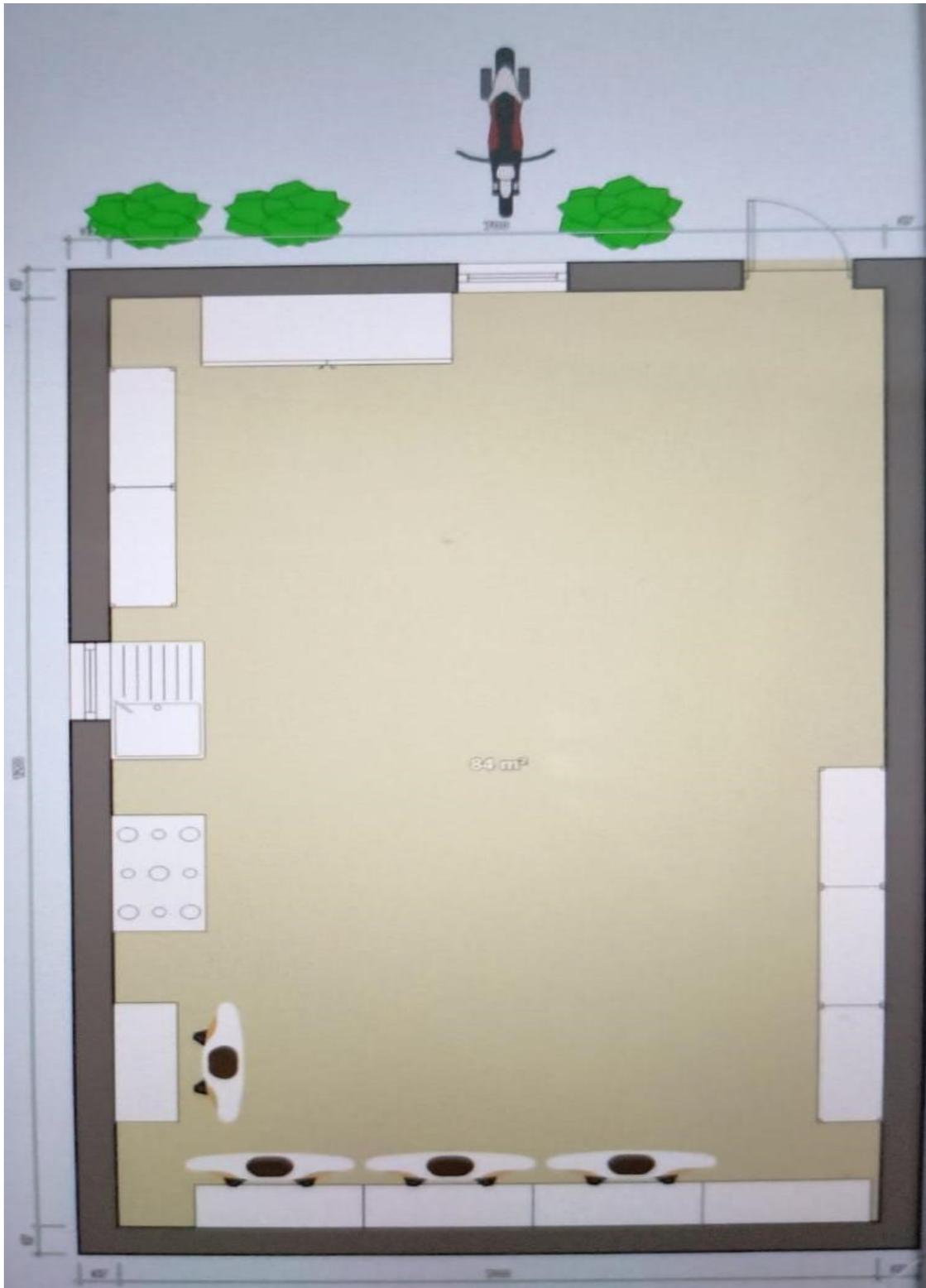


Ilustración 46. Área de producción ilustrado



Ilustración 47. Área de producción ilustrado, panorámica frontal



Ilustración 48. Área de producción ilustrado, panorámica lateral

3.8. Maquinaria y equipos

Tabla 31. Maquinaria.

	Especificaciones	Fuentes
 <p>Horno Industrial de 8 Bandejas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Número de modelo WRH-100T <input type="checkbox"/> Fuente de alimentación 220V / 50Hz / 60Hz <input type="checkbox"/> Entrada de alimentación 1,0 kilovatios <input type="checkbox"/> Peso neto 188Kg <input type="checkbox"/> Dimensión (L * W * H) 1180*690*1800mm 	<p>Soluciones M&M (8838-4464)</p>
 <p>Mesa de acero inoxidable</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acero inoxidable con rendija por debajo de la tabla de trabajo 155cm de altura x 58cm de ancho. 2. Ideal para tratar alimentos de todo tipo debido a a la facilidad de la limpieza contra bacterias y suciedad 	<p>Industrias Daniel. Dirección: Las Jaguitas parque los chilamates 300 mts al sur 1c arriba. (8588-8716) (5748-4512)</p>
 <p>Balanza de plataforma quintalera</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Balanza de plataforma, marca Sao, soporta hasta 200 kg. 	<p>SERVIBASCULAS Km 4.4 carretera norte, semáforo de la DGA central Managua. (2225-1968) (8752-6541) (8936-5060)</p>
 <p>Mini molino con motor eléctrico</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Hecho de acero, con medidas aproximadas de 150cm x 90 cm. <input type="checkbox"/> Ideal para la trituration y elaboración a polvo o granel de distintos productos 	<p>Agropecuaria “El regalón”. (5774-0690)</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Cocina semi industrial de 3 quemadores forrado en acero, uso de gas y medidas de 120 cm de ancho x 95c de alto. 	<p>Industrias Daniel. Dirección: Las Jaguitas parque los chilamates 300 mts al sur 1c arriba. (8588-8716) (5748-4512)</p>
<p>Cocina Semi industrial</p>		
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Tiempo de calor: 0,2 s-1. 5S <input type="checkbox"/> Longitud de sellado: 300mm - <input type="checkbox"/> Anchura de sellado: 2mm - <input type="checkbox"/> Espesor máximo de sellado: 0,4mm 	<p>FERNÁNDEZ SERA S.A Dirección: Intersección pista del mayoreo y camino sabana grande 2 km al este (233-0830) (Fax: 233-4638)</p>
<p>Maquina selladoras de bolsas</p>		
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Congelador de 25 pies <input type="checkbox"/> Indicador de funcionamiento <input type="checkbox"/> Control de temperatura ajustable <input type="checkbox"/> Control de seguridad <input type="checkbox"/> Ruedas incluidas <input type="checkbox"/> Voltaje de 115v <input type="checkbox"/> Dimensiones de 78.74 x 210.82 x 78.74 cm 	<p>“El Verdugo”</p>
<p>Congelador horizontal</p>		
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Las botas de goma son resistentes al cloro, a detergentes, desinfectantes y sustancias químicas potentes como el amoniaco y los hidrocarburos <input type="checkbox"/> utilizadas en la industria mecánica y en industria aceitera, además de la industria de la alimentación 	<p>Distribuidora Jirón.</p>
<p>Botas de Goma</p>		
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Capacidad de peso: 1 gr a 10 kg. <input type="checkbox"/> Tipo de balanza: Digital. <input type="checkbox"/> Tipo de apagado: Automático. <input type="checkbox"/> Tipo de pantalla: LCD a 4 dígitos <input type="checkbox"/> Medidas de 16cm de largo, 22.5 de ancho y 4 cm de alto 	<p>SERVIBASCULAS Km 4.4 carretera norte, semáforo de la DGA central Managua. (2225-1968) (8752-6541) (8936-5060)</p>
<p>Pesa de gramos y onzas digital</p>		

	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Este conjunto incluye dos tableros de polietileno, un tablero de 29cmx 19.5 y otro de 25cm x 15cm. <input type="checkbox"/> Fabricadas de poliuretano no poroso y duradero y no contiene BPA. 	<p>Comercial Paola,S: A Dirección: Gasolinera UNO, ciudad jardín 1 c al oeste, managua (2250-5694) (2250-5065)</p>
<p>Tablas para picar plásticas</p>		
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> resistentes al calor para manejo seguro de alimentos calientes ollas y sartenes para cocinar, hornear y manipulación de bandejas <input type="checkbox"/> - 26.92 cm de altura x 17.5 cm de ancho 	<p>Equipos AB Dirección: Pista suburbana, edificio AB, Managua, Nicaragua (2226-5353) (7656-0258)</p>
<p>Guantes para cocina</p>		
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Soporta los 260° c de temperatura. <input type="checkbox"/> medidas generales de 45cm x 7cm, set de 6 unidades. 	<p>Equipos AB Dirección: Pista suburbana, edificio AB, Managua, Nicaragua (2226-5353) (7656-0258)</p>
<p>Mezcladora manual de alimentos</p>		
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Cuchillos de 5 unidades con diferentes tamaños, con rayador incluido. <input type="checkbox"/> -hojas de acero con frecuencia inoxidable con 1% de cromo y 17% de carbono. 	<p>Equipos AB Dirección: Pista suburbana, edificio AB, Managua, Nicaragua (2226-5353) (7656-0258)</p>
<p>Set de cuchillos de Acero</p>		
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Ollas de cocina, con material de aluminio que inducen y distribuyen rápidamente el calor para eliminar puntos calientes <input type="checkbox"/> Con capacidad de 12 a 20 cuartos, altura de 32 cm. 	<p>Distribuidora Gema Dirección: RopaÚsame ½ c. al norte, Mcd Oriental, Managua (7774-6716)</p>
<p>Set de ollas de Acero</p>		

	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Basurera plástica para desechos de cualquier tipo con pedal. <input type="checkbox"/> -altura de 55cm x 25cm de circunferencia. 	<p>Distribuidora Gema Dirección: RopaÚsame ½ c. al norte, Mcd Oriental, Managua (7774-6716)</p>
Basureras plásticas		
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> para dirigir el flujo liquido o sustancias granulares finas aun contenedor o recipiente. <input type="checkbox"/> -Ayuda a reducir los desperdicios, medidas aproximadas de 13cm x 6cm de circunferencia. 	<p>Distribuidora Gema Dirección: RopaÚsame ½ c. al norte, Mcd Oriental, Managua (7774-6716)</p>
Embudos plásticos		
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> El polipropileno se usa en gran medida para el embalaje de Alimentos, ya que es resistente al agua, protege de las bacterias y conserva el olor de los Alimentos 	<p>AGEPSA Nicaragua (8640-8000)</p>
Bolsas de polipropileno		
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> -Material de Plástico, con 28.5 pulgadas de largo x 13 pulgadas de alto x 16.5 pulgadas de ancho. 	<p>Comercial Paola,S: A Dirección: Gasolinera UNO, ciudad jardín 1 c al oeste, managua (2250-5694) (2250-5065)</p>
Cajillas		
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> -Capacidad de 17 galones, de uso varios, Marca Homs. 	<p>Distribuidora Gema Dirección: RopaÚsame ½ c. al norte, Mcd Oriental, Managua (7774-6716)</p>
Panas plastica grandes		

	<input type="checkbox"/> Estantes de alimentos con 5 depósitos o bandejas, medidas de 1.80mts de altura x 1.22 mts de largo x 45 cm de profundidad.	MOBI-EQUIPOS,S: A Dirección: Pista Juan Pablo II, puente el paraíso, 20vrs abajo (2249-4416) (8880-8091)
Estantes metálicos		
	<input type="checkbox"/> Capacidad de soportar hasta 100 libras.	Comercial Paola,S: A Dirección: Gasolinera UNO, ciudad jardín 1 c al oeste, managua (2250-5694) (2250-5065)
Bolsas quintalera plastica gruesa		

Tabla 32. Equipos de oficina.

	Especificaciones	Fuentes
	RadioShack teléfono inalámbrico con identificador de llamadas pantalla LCD, recargable 17.5cm de altura x 8.5cm de ancho x 5.5cm de profundidad.	MOBI-EQUIPOS, S: A Dirección: Pista Juan Pablo II, puente el paraíso, 20vrs abajo (2249-4416) (8880-8091)
Teléfono Inalámbrico		
	Silla de oficina ergonómica, respaldo de 60cm x 45 cm de anchura y profundidad. -Hecha de polipropileno, aluminio poliamida que le da más fuerza y estabilidad.	MOBI-EQUIPOS, S: A Dirección: Pista Juan Pablo II, puente el paraíso, 20vrs abajo (2249-4416) (8880-8091)
Silla de oficina ergonómica		

	Escritorio de Oficina metálico, 120cm de ancho x 70 cm de altura	MOBI-EQUIPOS, S: A Dirección: Pista Juan Pablo II, puente el paraíso, 20vrs abajo (2249-4416) (8880-8091)
Escritorio de oficina metálico		
	Archivador metálico de 4 gavetas, 136cm de alto x 47cm de ancho x 60cm de fondo.	MOBI-EQUIPOS, S: A Dirección: Pista Juan Pablo II, puente el paraíso, 20vrs abajo (2249-4416) (8880-8091)
Archivador metálico		
	Sillas plegables de PVC, 45cm de ancho x 86cm de altura x 50cm de profundidad.	MOBI-EQUIPOS, S: A Dirección: Pista Juan Pablo II, puente el paraíso, 20vrs abajo (2249-4416) (8880-8091)
Sillas plegables		

Fuente: Autoría propia.

Tabla 33. Equipos de protección.

	Especificaciones	Fuentes
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Contiene punta de dedos texturizados para un buen agarre de los objetos y una excelente sensibilidad táctil. <input type="checkbox"/> Tallas S, M y L. <input type="checkbox"/> Guantes de látex enfalcados (con polvo) para facilitar la colocación del guante en las manos y para un mejor ajuste y adaptabilidad. 	Distribuidora Jirón. Dirección: Mercado de Mayoreo, Managua (22331493)
Guantes de látex		
	-Dispensador de jabón o alcohol 265mm de altura x 118mm de ancho x 110mm de profundidad.	Distribuidora Jirón. Dirección: Mercado de Mayoreo, Managua (2233-1493)
Dispensador de Alcohol gel		

	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Tela de 100% polipropileno de 10 o 12 gramos, 21 pulgadas <input type="checkbox"/> Fabricada tipo acordeón <input type="checkbox"/> Elástico doble <input type="checkbox"/> Práctica para su almacenamiento <input type="checkbox"/> Retiene la caída del cabello <input type="checkbox"/> Perfecta ventilación 	<p>Distribuidora Jirón.</p> <p>Dirección: Mercado de Mayoreo, Managua</p> <p>(2233-1493)</p>
<p>Gorros de maya</p>		
	<p>Mascarilla cónica de color blanco. Su amplia área de filtrado permite una respiración fresca y fácil. Cómodas cintas para ajuste. Banda de metal que permite ajustar la mascarilla al contorno de la nariz. Preformada para mayor comodidad y mayor resistencia a las deformaciones. Su perfil no molesta la visión no interfiere con equipos de protección visual. Presentación 50 unidades en cada caja</p>	<p>Distribuidora Jirón.</p> <p>Dirección: Mercado de Mayoreo, Managua</p> <p>(2233-1493)</p>
<p>Mascarillas cónica</p>		
	<p>Protege el torso y abdomen de salpicaduras a riesgos mínimos, lavable, resistente, impermeable a líquidos. Limpieza sencilla con paño y agua.</p>	<p>Distribuidora Jirón.</p> <p>Dirección: Mercado de Mayoreo, Managua</p> <p>(2233-1493)</p>
<p>Delantales impermeables</p>		
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Las cucharas medidoras son un accesorio de cocina muy útil cuando tienes que elaborar recetas y parte de los ingredientes están indicados con sus medidas. <p>Hechas de material plástico</p>	<p>Distribuidora Jirón.</p> <p>Dirección: Mercado de Mayoreo, Managua</p> <p>(2233-1493)</p>
<p>Cucharas medidoras de gramos plásticas</p>		

Fuente: Autoría propia

	Especificaciones	Fuentes
	Detergente en polvo, marca ESPUMIL Presentación de 5kg	Distribuidora Águila Golden S.A Dirección: Del BAC de ciudad Jardín ½ cuadra al este. (2223-8436)
Detergente		
	Marca Olimpo Peso 5000 ml	Distribuidora Águila Golden S.A Dirección: Del BAC de ciudad Jardín ½ cuadra al este. (2223-8436)
Jabón Líquido		
	Cloro Marca Magia Blanca Caneca Tamaño 10000 ml (galón)	Distribuidora Águila Golden S.A Dirección: Del BAC de ciudad Jardín ½ cuadra al este. (2223-8436)
Cloro		
	Marca Magia Blanca Floral Tamaño Galón (3.785 ml) Mata el 99.99% de virus y bacteria	Distribuidora Águila Golden S.A Dirección: Del BAC de ciudad Jardín ½ cuadra al este. (2223-8436)
Desinfectante		

	Especificaciones	
	Escoba tipo cepillo Material plástico y madera	Distribuidora Águila Golden S.A Dirección: Del BAC de ciudad Jardín ½ cuadra al este. (2223-8436)
Escoba		
	Material de plástico y madera	Distribuidora Águila Golden S.A Dirección: Del BAC de ciudad Jardín ½ cuadra al este. (2223-8436)
Pala recogedora		
	De material metálico	Distribuidora Águila Golden S.A Dirección: Del BAC de ciudad Jardín ½ cuadra al este. (2223-8436)
Lampazo		
	Paquete de 24 unidades Marca Suave Rinde Max	Distribuidora Águila Golden S.A Dirección: Del BAC de ciudad Jardín ½ cuadra al este. (2223-8436)
Desinfectante		

3.9. Valoración de la Inversión:

Tabla 34. Valoración de la Inversión.

Conceptos	Cantidad	U/ Medida	P. Unitario C\$	Total	Vida Útil	Tipo de cambio Al 30/11/22	Precio total \$	Dep. Anual	Dep. Mensual	Valor Rescate
Equipos de Procesamientos										
Horno De 8 Bandejas	1	Unidad	C\$ 66,914.50	C\$ 66,914.50	10	C\$ 36.17	\$ 1,850.00	C\$ 6,691.45	C\$ 557.62	C\$ 33,457.25
Mini Molino con motor eléctrico semi industrial	1	Unidad	C\$ 28,500.00	C\$ 28,500.00	10	C\$ 36.17	\$ 787.95	C\$ 2,850.00	C\$ 237.50	C\$ 14,250.00
Selladora Manual de 12" 110 volt	3	Unidad	C\$ 7,200.00	C\$ 21,600.00	5	C\$ 36.17	\$ 597.18	C\$ 4,320.00	C\$ 360.00	C\$ 21,600.00
Refrigeradora/Mantenedora de 25 pies	1	Unidad	C\$ 40,099.00	C\$ 40,099.00	10	C\$ 36.17	\$ 1,108.63	C\$ 4,009.90	C\$ 334.16	C\$ 20,049.50
Cocina de acero inoxidable de 3 quemadores de 5"	1	Unidad	C\$ 10,000.00	C\$ 10,000.00	5	C\$ 36.17	\$ 276.47	C\$ 2,000.00	C\$ 166.67	C\$ 10,000.00
Subtotal				C\$ 167,113.50			\$ 4,620.22	C\$ 19,871.35	C\$ 1,655.95	C\$ 99,356.75
Equipos para valor agregado										
Mesas de acero Inoxidable	5	Unidad	C\$ 11,550.00	C\$ 57,750.00	10	C\$ 36.17	\$ 1,596.63	C\$ 5,775.00	C\$ 481.25	C\$ 28,875.00
Balanza plataforma quintalera marca SACO 200 kilos	1	Unidad	C\$ 15,100.00	C\$ 15,100.00	5	C\$ 36.17	\$ 417.47	C\$ 3,020.00	C\$ 251.67	C\$ -
Estantes de alimentos metálicos	5	Unidad	C\$ 3,960.00	C\$ 19,800.00	10	C\$ 36.17	\$ 547.41	C\$ 1,980.00	C\$ 165.00	C\$ 9,900.00
Pesa de gramos y onzas digital	3	Unidad	C\$ 9,391.32	C\$ 28,173.96	5	C\$ 36.17	\$ 778.93	C\$ 5,634.79	C\$ 469.57	C\$ -
Cajillas plásticas	12	Unidad	C\$ 204.03	C\$ 2,448.36	5	C\$ 36.17	\$ 67.69	C\$ 489.67	C\$ 40.81	C\$ -

Set de ollas de Aluminio (KM-Stockton)	2	Unidad	C\$ 1,010.00	C\$ 2,020.00	5	C\$ 36.17	\$ 55.85	C\$ 404.00	C\$ 33.67	C\$ -
Subtotal				C\$ 125,292.32			\$ 3,463.98	C\$ 17,303.46	C\$ 1,441.96	C\$ 38,775.00
Ventas										
Motocicleta marca AKT	1	Unidad	C\$ 40,000.00	C\$ 40,000.00	5	C\$ 36.17	\$ 1,105.89	C\$ 8,000.00	C\$ 666.67	C\$ -
Subtotal				C\$ 40,000.00			\$ 1,105.89	C\$ 8,000.00	C\$ 666.67	C\$ -
Administración										
Escritorio de Oficina	1	Unidad	C\$ 4,700.00	C\$ 4,700.00	5	C\$ 36.17	\$ 129.94	C\$ 940.00	C\$ 78.33	C\$ -
Silla de oficina	1	Unidad	C\$ 3,600.00	C\$ 3,600.00	5	C\$ 36.17	\$ 99.53	C\$ 720.00	C\$ 60.00	C\$ -
Sillas plegables de PVC	6	Unidad	C\$ 850.00	C\$ 5,100.00	5	C\$ 36.17	\$ 141.00	C\$ 1,020.00	C\$ 85.00	C\$ -
Basureras Plásticas	5	Unidad	C\$ 350.00	C\$ 1,750.00	2	C\$ 36.17	\$ 48.38	C\$ 875.00	C\$ 72.92	C\$ -
Computadora Laptop	1	Unidad	C\$ 16,000.00	C\$ 16,000.00	2	C\$ 36.17	\$ 442.36	C\$ 8,000.00	C\$ 666.67	
Archivador metálico de 4 gavetas	1	Unidad	C\$ 9,490.47	C\$ 9,490.47	5	C\$ 36.17	\$ 262.39	C\$ 1,898.09	C\$ 158.17	C\$ -
Subtotal				C\$ 40,640.47			\$ 1,123.60	C\$ 13,453.09	C\$ 1,121.09	C\$ -
	1									
TOTAL				<u>C\$ 373,046.29</u>			\$ 10,313.69	C\$ 58,627.91	C\$ 4,885.66	C\$ 138,131.75

Fuentes: Autoría propia

3.10. Aspectos administrativos:

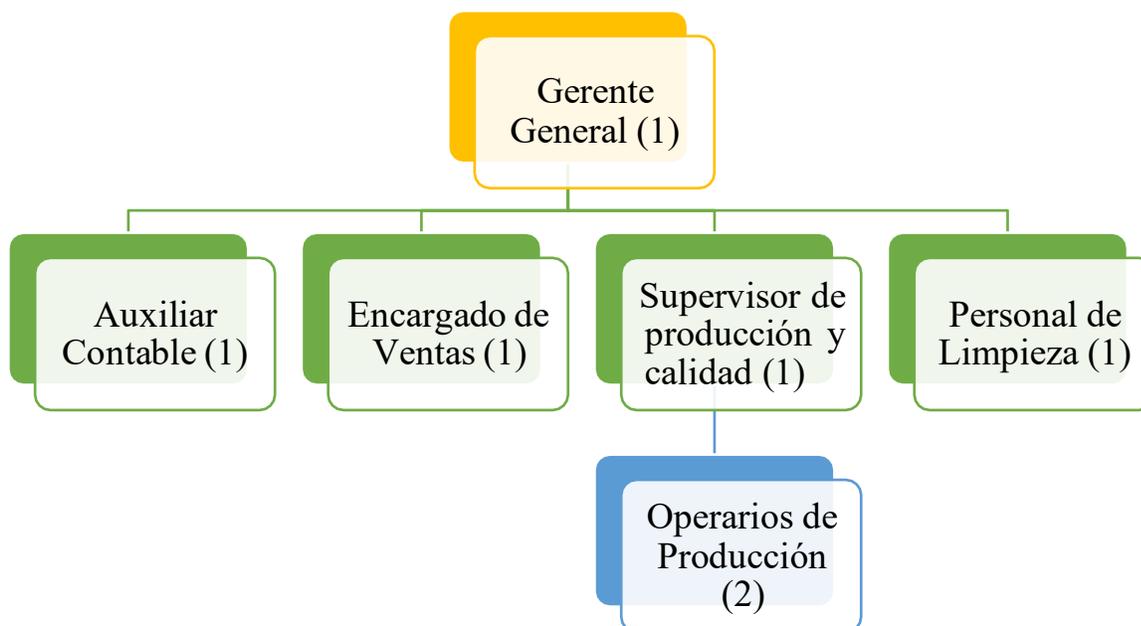


Ilustración 49. Organigrama

Fuente: Autoría propia.

Fichas ocupacionales:

Ficha Ocupacional	
Nombre del puesto:	Gerente General
Departamento:	Administración
Jefe superior Inmediato:	-
Cargos Subordinados:	De ventas, De producción, otros de administración
Salario Actual:	9,500.00C\$
Ubicación:	Sucursal 1
<u>Funciones</u>	
Generales:	Dirigir la organización para alcanzar las metas y objetivos de la empresa gestionando las operaciones necesarias con los demás trabajadores.
Requisitos:	Conocimientos de Microsoft, office, Word y Excel, con conocimientos previos de contabilidad.

Ficha Ocupacional	
Nombre del puesto:	Auxiliar Contable
Departamento:	Administración
Jefe superior Inmediato:	-
Cargos Subordinados:	De ventas, De producción, otros de administración
Salario Actual:	2,000.00C\$
Ubicación:	Sucursal 1
Funciones	
Generales:	Ejecutar los procesos administrativos y contables del área, garantizando la prestación efectiva y recepción de los registros resultados de las ventas y gastos
Requisitos:	Conocimientos de Microsoft, office, Word y Excel, con conocimientos previos de contabilidad.

Ficha Ocupacional	
Nombre del puesto:	Operarios de Producción
Departamento:	Producción
Jefe superior Inmediato:	Gerente
Cargos Subordinados:	-
Salario Actual:	5,500.00C\$
Ubicación:	Sucursal 1
Funciones	
Generales:	Trabajar de manera coordinada con sus compañeros en todas las actividades del proceso de producción y empaque.
Requisitos:	Previo desempeño en la preparación de alimentos

Ficha Ocupacional	
Nombre del puesto:	Encargado de Ventas
Departamento:	Ventas
Jefe superior Inmediato:	Gerente
Cargos Subordinados:	-
Salario Actual:	5,000.00C\$
Ubicación:	Sucursal 1
<u>Funciones</u>	
Generales:	Precisamente de colocar los productos solicitados a los puntos de interes en tiempo y forma
Requisitos:	Licencia legal y al día para uso de medio vehicular (motocicletas)

Ficha Ocupacional	
Nombre del puesto:	Personal de Limpieza
Departamento:	Administración
Jefe superior Inmediato:	Gerente
Cargos Subordinados:	-
Salario Actual:	4,500.00C\$
Ubicación:	Sucursal 1
<u>Funciones</u>	
Generales:	Mantendrá principalmente el área de trabajo de producción en constante limpieza aparte de otras áreas del local.
Requisitos:	Que no presente problemas de salud

Fuente: Autoría propia.

3.10.1. Aspectos legales del proyecto:

Según el artículo 192, Código de Comercio de Nicaragua. 3. Artículo 287, Código de Comercio de Nicaragua. 4. Artículo 201, Código de Comercio de Nicaragua. Esta Sociedad se caracteriza por la confianza que existe entre los socios que han decidido ejercer el comercio bajo una Razón Social compuesta por el nombre de todos ellos, quienes serán personal y solidariamente responsables frente a terceros que contraten con la Sociedad. • Sociedad colectiva de responsabilidad limitada: Esta figura jurídica es una subespecie de la Sociedad Colectiva que se caracteriza por la posibilidad de que los socios limiten su responsabilidad por las deudas sociales con tal que en la Razón Social se agregue la palabra “limitada”.

Los siguientes son los pasos para la constitución de nuestra empresa en Nicaragua: a. Preparar acta de constitución de la sociedad Para elaborar la constitución de una sociedad se requieren mínimo 2 socios, ya sea individuos o corporaciones y un capital social mínimo de C\$10,000 (aproximadamente US\$400). El acta de constitución debe ser otorgada y certificada por un notario público nicaragüense.

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava la transferencia de productos (la transferencia de propiedad de un bien de una persona a otra), servicios (operaciones que no transfieren la propiedad de productos pero que involucra costos), e importaciones (introducción de productos tangibles al país). El porcentaje del IVA es del 15 por ciento sobre el valor del producto o costo de la actividad llevada a cabo. En el art. 111 de la LCT, se establecen las actividades que están exentas del traslado del IVA. Un concepto nuevo que incorpora la LCT es el de Auto traslación del IVA. Este se aplica cuando se da la prestación de un servicio en general o el uso o goce de bienes por una persona natural residente, o natural o jurídica no residente, que no sean responsables recaudadores del IVA. En este caso, el pagador del servicio o usuario deberá pagar el quince por ciento del monto total del servicio a la administración de renta en el mes que se realiza y podrá acreditarse ese mismo monto en el mes siguiente. Se aplicará de igual manera El impuesto selectivo de consumo (ISC) es un impuesto indirecto que afecta el valor de la transferencia e importaciones de bienes o mercancías conforme a los anexos I, II y III de la LCT.

Las condiciones de trabajo están cubiertas por el Código Laboral de Nicaragua y la salubridad y seguridad en el trabajo están cubiertas por la constitución. El Seguro Social de Nicaragua, aprobada en 1957, lista los beneficios de los empleados, incluyendo beneficios médicos, de maternidad, defunción, y sobrevivientes, así como pensiones y compensación por incapacidad. El Código de Trabajo de Nicaragua está vigente desde 1996, y rige todas las relaciones laborales entre los empleados y los empleadores. El código define una relación laboral, sin importar su origen, como aquella que se establece entre cualquier labor ejecutada o servicio prestado por una persona en este país hacia un empleador que provea paga, ya sea que exista un contrato o no. No obstante, se recomienda que siempre haya un contrato escrito para definir los límites de cualquier relación laboral. Tanto el empleador como el empleado están obligados a respetar y obedecer los términos y condiciones descritos en el contrato, así como las políticas de la compañía. El noventa por ciento de la nómina de una compañía debe ser nicaragüense, a menos que exista una causa justificable para lo contrario. Las posiciones gerenciales también están exentas de esta regla. Todos los empleados tienen permitido la repatriación de Divisas sin ningún cargo. • Diurna: Se considera diurno el trabajo realizado entre las 6 de la mañana y las 8 de la noche. La jornada ordinaria de trabajo diurno es de 8 horas diarias, completando 48 horas semanales. Las horas adicionales a la jornada diaria deben ser compensadas como tiempo extra. • Nocturna: Se considera nocturno el trabajo realizado entre las 8 de la noche y las 6 de la mañana del día siguiente. La jornada ordinaria de trabajo nocturno es de 7 horas diarias, completando 42 horas semanales. Las horas adicionales a la jornada diaria deben ser compensadas como tiempo extra.

Compensación por Terminación de Relación Laboral: La compensación por terminación de relación laboral se aplica en toda ocasión donde el empleador no tiene autorización para un despido justificado obtenida del ministro de Trabajo (MITRAB), es decir, que cuando la terminación de la relación laboral ocurre por mutuo acuerdo o por renuncia, el empleador tiene la obligación de cumplir con los derechos del trabajador de acuerdo al Artículo 45 del Código del Trabajo de Nicaragua. La compensación incluye un mes de salario por cada año trabajado, durante los primeros tres años, y 20 días de salario por cada año adicional trabajado después del cuarto año, hasta un máximo de cinco meses. La compensación nunca deberá ser menor a un mes de salario. Cuando se produce la terminación laboral y el empleado incurre en una de las causales de despido justificado descritas en el art. 48 del Código del Trabajo, éste tiene derecho únicamente al pago proporcional de vacaciones y treceavo mes. La lista de días Feriados Nacionales, con goce de

salario, es la siguiente: Evento Fecha Año nuevo 1 de enero Semana Santa Jueves y viernes Santo Día del trabajo 1 de mayo Conmemoración del Triunfo de la Revolución Sandinista 19 de julio Aniversario de la Independencia Nacional 14 Y 15 de septiembre Celebración de la Virgen María y Navidad 8 y 25 de diciembre Festividades Patronales 2 días para Managua y 1 para otras ciudades 4.4.

Todo empleado debe ser registrado en el sistema de Seguridad Social (INSS), dentro de los primeros tres días de haber iniciado labores. El empleador realiza las retenciones sociales a sus empleados y sumado a la parte que le corresponde, debe realizar los pagos al INSS mensualmente. La contribución del empleador al Seguro Social es del 16 por ciento del total del salario del empleado. El empleado paga el 6,25 por ciento de su pago mensual al INSS.

Ley de Salario Mínimo (Ley 625) establece que el salario mínimo se fijará cada seis meses atendiendo a las modalidades de cada trabajo y el sector económico. Esta fijación puede ser por unidad de tiempo, obra o por tarea, pudiendo calcularse por hora, día, semana, catorcena, quincena o mes. La Comisión Nacional del Salario Mínimo, tendrá autonomía funcional y deberá fijar el salario mínimo, teniendo como referencia el costo de la canasta básica de 53 productos, la cual debe ser calculada y ajustada por el Ministerio de Salud (MINSAL), el Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS) y el Instituto Nacional de Información y Desarrollo (INIDE), tomando en cuenta las cantidades y valores nutritivos y calóricos, en niveles saludables, necesarios para los miembros de una familia promedio y tomando en cuenta el nivel general salarial, el costo de la vida y sus variaciones, prestaciones de seguridad social y el nivel de vida de otros grupos sociales y los salarios más altos pagados por el Estado; así como los factores económicos, la productividad y la conveniencia de alcanzar y mantener un alto nivel de empleo. (Solorzano, 1916)

3.10.2. Marco institucional y legal del proyecto:

En el marco institucional y legal del proyecto, al ser este una empresa que nace con el propósito de mejorar la calidad de vida de los asociados a la Organización no Gubernamental GN “Good Neighbors”. Se encuentra centrada en los miembros, quienes controlan y dirigirán para dar respuesta a las necesidades y ambiciones de carácter económico, social y cultural comunes y planteados tanto por parte de GN y todos sus asociados afines al proyecto de hortalizas.

3.10.3. Obligaciones fiscales y municipales:

Al ser nuestra organización creada bajo el planteamiento de cooperativa que nace bajo el lineamiento sin ánimos de lucro, quedaría exenta la empresa a estar pagando impuestos, a excepción del impuesto valor adquirido IVA.

Se hará pago de INSS patronal con 22% anual e INATEC 2%.

3.11. Aspectos sociales del proyecto:

En este proyecto, la evaluación social tiene como objeto medir el impacto del proyecto “Creación de la Empresa social, dedicada al procesamiento y comercialización a base de Hortalizas” sobre los beneficiarios directos y el área de influencia directa del mismo, en función de promover el bienestar.

Para realizar esta valoración se han considerado un conjunto de variables referentes al impacto del proyecto sobre el área de estudio, que permiten describir un conjunto de beneficios inherentes a la ejecución del proyecto.

Los factores socio-ambientales con impacto positivo como:

→ "flora y fauna", consideramos que por la variedad de materia prima que necesitamos, estas que antes se producían a poca escala puede crecer moderadamente, aparte que tiene sus beneficios indirectos tanto a personas y animales, sumado a la posibilidad de que en un largo periodo se pueda considerar la implementación de otras variedades de huertos contando con las condiciones óptimas de clima y terreno de parte de los productores asociados.

→ "asentamiento humano", se brinda una oportunidad de empleo a personas interesadas.

→ "salud y educación" mayormente desde el lado de la salud, este tipo de proyecto (hortalizas) es una oportunidad de brindar a la población una alternativa de preparación de sus comidas ya que estimulan el apetito lo que produce a sus organismos una mejor digestión.

"factores socioculturales", con la relación que se posee con los productores esto permite que ellos puedan vender su producción y usar las ganancias para tratar de mejorar sus condiciones de vida para ellos y sus familias.

→ "economía y comercio", es un espacio de mercado en el que actualmente hay pocos competidores, pero si existentes, lo que estimula a captar a la población insatisfecha colocando

dichos productos en establecimientos más accesibles para las personas y negocios que se encuentran dispersos interesados en vender estos tipos de productos.

3.12. Aspectos económicos del proyecto:

El proyecto “Creación de la Empresa social, dedicada al procesamiento y comercialización a base de Hortalizas” ubicado en Nicaragua, Santa Teresa, Carazo, la propuesta de este tiene como objetivo mejorar las funciones productivas y comerciales de los asociados a Good Neighbors de forma que la producción generada por estos sean utilizada en una faceta de conversión industrial, en este caso de hortalizas, en la transformación de materia en polvo, sea el caso de sazónadores y condimentos, artículos que son utilizado con mayor frecuencia en la preparación de alimentos en los hogares Nicaragüenses y locales de comercio como comedores, restaurantes y mercado en general, facilitando su obtención en cualquier tipo de establecimiento.

Se pretende que, una vez ejecutado este proyecto, tanto para involucrados directos como zona de influencia directa, se generen los siguientes beneficios, enfocados en la optimización de las producción, intercambio y consumo:

- a) Mayor generación de ingreso de las familias productoras.
- b) Mejor planificación y control de los costos de producción.
- c) Mayor cantidad de productos (Sazonadores, condimentos y tés) en el mercado local, municipal y departamental.
- d) Incremento de los niveles productivos por apertura de nuevos mercados.
- e) Agregación de valor a producto primarios.

Lo cual de manera directa e indirecta propiciaría en las familias involucradas y comunidad:

- Mejor acceso a la salud, educación, y servicios básicos en general.
- Mayores niveles de empleo local.
- Mejores condiciones para nuevos inversionistas en infraestructura productiva y comercial.

3.13. Aspectos ambientales del proyecto:

Como parte integral del estudio de factibilidad del proyecto “Creación de la empresa social dedicada a la conversión y comercialización a base de hortalizas” en lo referente a valoración ambiental (VA tomará en cuenta la protección del medio ambiente, especialmente con elementos que se derivan de las siguientes factores:

Tabla 35. Aspectos ambientales del proyecto.

Factores ambientales	Tratamiento
Temperatura	En el espacio de trabajo se cuenta con suficiente ventilación apropiada para que no repercuta en el estado de salud del personal. No se utilizarán aires acondicionados por el hecho de que puede afectar los productos terminados generando gomosidad.
Emisión de gases	No aplica, la deshidratación es generado por el horno industrial que está debidamente aislado y no generaría gases considerados como nocivos
Manejo de residuos	Los residuos son material orgánicos, los cuales se podrán utilizar en la elaboración de abonos orgánicos
Emisión de ruidos	La ley rige no mayor de 65 decibeles, por lo que se promedia entre un 25-42 decibeles a generar por características propias de las máquinas pesadas.
Emisión de particular	No aplica
Contaminación de las aguas	El lavado de la materia prima y de utensilios menores se realizarán en el conducto de desagüe adecuado (Pantis)

Fuente: Autoría propia

Se considera, el tratamiento de las actividades como debe ser contemplado dentro de una política municipal de protección ambiental.

En este análisis se plantean diferentes tipos de soluciones apropiadas al tratamiento de tales residuos; se sugieren, maquinaria especial para el filtrado de emisión de gases con estrategias de constante mantenimiento, tanque de filtrado de efluentes con trampas de drenajes, y hasta el aprovechamiento del líquido como es la sopa del frijol un subproducto para favorecer a los más necesitados. Marco normativo y reglamentario general.

La Ley No. 559, Ley Especial de Delitos contra el Medio Ambiente y los Recursos Naturales tiene por objeto tipificar como delitos contra el medio ambiente y los recursos naturales, las acciones u omisiones que violen o alteren las disposiciones relativas a la conservación,

protección, manejo, defensa y mejoramiento del ambiente y los recursos naturales, así como, el establecimiento de la responsabilidad civil por daños y perjuicios ocasionados por las personas naturales o jurídicas que resulten con responsabilidad comprobada. (Asamblea Nacional de la República de Nicaragua, 2005)

Por las características propias del proyecto “Conversión y comercialización de hortalizas” los impactos negativos potenciales identificados y analizados en las etapas de inversión y operación sobre el medio ambiente en su mayoría son de baja influencia y en su

conjunto son mitigables; para lo cual se deberán ejecutar las medidas de compensación, mitigación y protección ambiental ha responsabilidad del encargado de ejecución del proyecto.

De manera general los factores ambientales tenidos en consideración en esta evaluación son los siguientes: - microclima, - aire y sonido, - geología e hidrología, flora y fauna, - asentamiento humano, - transporte y comunicaciones, - salud y educación, - economía y comercio, - factores socioculturales, - infraestructura y - servicios públicos.

Los factores ambientales con impacto positivo, de los referidos en este ambiental, se abordan en la valoración social.

El estudio ambiental concluye que el proyecto analizado es ambientalmente viable en su contenido relacionados con las actividades realizadas en la ejecución y operación, en el marco de las medidas de acciones preventivas y/o correctivas que se tendrá que asumir para su normal operación.

El Programa de Gestión ambiental (PGA), de acuerdo al decreto 20-2017, Sistema de Evaluación Ambiental de Permisos y Autorizaciones para el Uso Sostenible de los Recursos Naturales, es un instrumento de planificación que debe desarrollar un proyecto determinado, que consiste en la elaboración del Plan de Acción Ambiental que se ejecutará a lo largo de todas las etapas del proyecto. Este programa está organizado en planes y actividades, y describe las medidas y acciones necesarias para abordar en forma eficiente los problemas ambientales que se deriven de la construcción, operación y cierre de los componentes del Proyecto.

4. Estudio financiero

4.1. Inversión del proyecto:

Tabla 36. Inversión del proyecto.

Plan de Inversión	
Descripción	Expresado en C\$
	Total
Inversión Fija	
Mobiliario y Equipo de Oficina	C\$ 40,640.47
Maquinaria	C\$ 292,405.82
Medio de Transporte	C\$ 40,000.00
Sub total Inversión Fija	C\$ 373,046.29
Inversión Diferida	
Gastos de Organización y licencias	C\$ 7,231.00
Utensilios menores	C\$ 20,720.44
Sub total Inversión Diferida	C\$ 27,951.44
Capital de Trabajo	
Compra de materia prima directa	C\$ 58,589.57
Compra de materia prima indirecta	C\$ 9,419.98
Salarios (1 meses)	C\$ 57,370.17
Sub total Capital de Trabajo	C\$ 125,379.72
Inversión Total	C\$ 526,377.45
Total, Inversión	C\$ 526,377.45

Fuente: Autoría propia.

Refiriéndonos a la inversión fija que será financiada por los colaboradores locales o extranjeros de Good Neighbors Nicaragua el monto de dicha inversión es de C\$**526,377.45**, comprendiendo lo que son las maquinarias principales de procesamiento de la materia prima, sumado a este el medio de venta o de transporte de los productos terminados y los equipos de oficina mínimos requeridos para llevar una organización estable, la inversión diferida suma un total de C\$**27,951.44** que consta de permisos, licencias y patentes de aspectos legales requeridos por la municipalidad así como también de utensilios menores aptos que cumplan con los estándares fitosanitarios, por último se utilizará un capital de trabajo comprendido de 1 mes que suma un total

de C\$125,379.72, tomando todo esto en cuenta tanto el capital de trabajo como los tipos de inversiones, se realiza una inversión total de C\$526,377.45.

4.2. Ingresos y egresos:

Tabla 37. Ingresos percibidos en presentaciones de 20 Gr en el primer periodo.

Presentaciones de 20 Gramos		
Subtotal del primer periodo proyectado		
Sazonador para Pollo	C\$	354,459.15
Condimento de Ajo	C\$	340,109.36
Condimento de Cebolla	C\$	245,211.34
Total	C\$	939,779.86

Tabla 38. Ingresos percibidos en presentaciones de 50 Gr en el primer periodo.

Presentaciones de 50 Gramos		
Subtotal del primer periodo proyectado		
Sazonador para Pollo	C\$	196,337.05
Condimento de Ajo	C\$	174,542.34
Condimento de Cebolla	C\$	147,124.31
Total	C\$	518,003.70

Tabla 39. Ingresos percibidos en presentaciones de 1 lbs en el primer periodo.

Presentaciones de 1 libras		
Subtotal del primer periodo proyectado		
Sazonador para Pollo	C\$	186,239.08
Condimento de Ajo	C\$	176,325.74
Condimento de Cebolla	C\$	111,087.62
Total	C\$	473,652.44

“Ver Anexos 9-17 para mejor apreciación”

Ingreso total por ventas	C\$	1,931,436.01
---------------------------------	------------	---------------------

En el caso de los tres tipos de presentaciones justificadas en el estudio de mercado, se proyecta que los niveles de entradas monetarias se presentan de las siguientes tablas mostradas con anterioridad donde se logra observar el nivel de ingreso individual por todas y cada una de las presentaciones de los tres tipos de productos como lo son Sazonador para Pollo, Condimento de Ajo y Condimento de Cebolla. Donde suman un total de C\$ 1,926,806.41 en el primer año de operación.

Tabla 40. Presupuesto de ingresos por venta 2023-2027

Presupuesto de Ingresos expresados en córdobas C\$			
Concepto / Periodo	Ingresos por Ventas	Otros Ingresos	Ingresos totales
2023	C\$ 1,931,436.01		C\$ 1,931,436.01
2024	C\$ 2,143,893.97		C\$ 2,143,893.97
2025	C\$ 2,379,722.30		C\$ 2,379,722.30
2026	C\$ 2,641,491.76		C\$ 2,641,491.76
2027	C\$ 2,932,055.85	C\$ 138,131.75	C\$ 3,070,187.60

A continuación, se presenta los niveles de entradas monetarias proyectadas en los primeros 5 años de vida del proyecto, donde este incrementa año por año un total del 11% divididas en dos razones una tanto económica y otra al tanto del nivel de crecimiento de la producción, donde la primera se justifica por el 5.45% del IPC (índice de precio del consumidor) y el restante 5.55% bajo los estándares de crecimiento de mayor fabricación de los productos.

Tabla 41. Compra de materia prima en unidades monetarias.

Compra de materia prima directa proyectados en el primer Año		
Cebolla	C\$	219,277.80
Ajo	C\$	371,586.60
Cúrcuma	C\$	12,855.15
Perejil	C\$	63,441.00
Total	C\$	667,160.55

El nivel de compra proyectado principalmente en la materia prima durante el primer año de vida del proyecto es de C\$667,160.55 teniendo en cuenta que los insumos a utilizar al ser de carácter orgánico estos tienen la tendencia de incrementar o subir sus precios según la temporada de cultivos o cosechas por dicha razón se trabajó con supuestos de incrementos y reducción del precio de cada una de la materia prima para lograr conseguir un aproximado real del costo de compra por estos. “Ver Anexos 18-20 para mejor apreciación”

Tabla 42. Mano de Obra Directa.

Mano de Obra Directa proyectados en el primer Año		
Descripción		
Salarios	C\$	132,000.00
Vacaciones	C\$	11,000.00
Treceavo Mes	C\$	11,000.00
INSS patronal	C\$	29,040.00
INATEC 2%	C\$	2,640.00
Total	C\$	185,680.00

Consta principalmente de dos operarios encargados de la recepción, selección, limpieza, corte de la materia prima y empaquetado del producto final. “Ver Anexos 21 para mejor apreciación”

Tabla 43. Costos Indirecto de Fabricación, primer periodo.

Costos Indirectos de Fabricación proyectados en el primer periodo		
Descripción		
Alquiler	C\$	75,957.00
Servicio de Energía Eléctrica	C\$	84,000.00
Servicio de Agua Potable	C\$	10,080.00
Tanque de Gas (25lbs)	C\$	11,280.00
Depreciación	C\$	37,174.81
Materia prima indirecta	C\$	57,597.76
Mano de obra indirecta	C\$	66,000.00
Vacaciones	C\$	5,500.00
Treceavo Mes	C\$	5,500.00
INSS patronal	C\$	14,520.00
INATEC 2%	C\$	1,320.00
Utensilios menores	C\$	4,144.09
Total	C\$	373,073.66

Los conceptos tomados en cuenta como costos indirectos de fabricación son los presentados en esta misma tabla como lo son por una parte el pago del alquiler, servicios de agua y electricidad, el tipo de empaque adecuado y finalmente el uso de la mano de obra indirecta que detalladamente se trata del supervisor de calidad y producción. “Ver Anexos 22 para mejor apreciación”

Tabla 44. Costos de Producción proyectados en el primer periodo.

Costos de Producción proyectados en el primer periodo	
Materia Prima Directa	C\$ 667,160.55
Mano de Obra Directa	C\$ 185,680.00
Costos Indirectos de Fabricación	C\$ 373,073.66
Total	C\$ 1,225,914.21

La definición de costos totales de producción para este proyecto consta de tres elementos como lo es la compra de materia prima directa, la mano obrera de producción y los costos indirectos de fabricación que suman un total de C\$ 1,225,914.21

Tabla 45. Costos de producción total 2023-2027

Concepto / Período	Costos de Producción
2023	C\$ 1,225,914.21
2024	C\$ 1,326,381.92
2025	C\$ 1,435,506.89
2026	C\$ 1,554,046.88
2027	C\$ 1,682,827.07

Finalmente, los costos totales de producción proyectados para los primeros 5 años de vida del proyecto son los presentados en dicha tabla, donde se comprende un crecimiento de los costos del 9.08% porcentaje explicado por el nivel de inflación actual y futura que afecta principalmente al precio de la materia prima, el alquiler del local y gas licuado de petróleo, al igual se determinó que el incremento en los servicios de agua y luz al cierre de cada año sea de un total del 13.68% y 6.98% respectivamente, al igual mismo efecto respecto a los salarios y todo tipo de prestaciones sociales donde este incrementa un reajuste del 7% anual.

Gastos Operativos:

Tabla 46. Gastos de Administración proyectados en el primer periodo.

Gastos de Administración proyectados en el primer periodo		
Descripción		
Salarios	C\$	192,000.00
Vacaciones	C\$	16,000.00
Treceavo Mes	C\$	16,000.00
INSS patronal	C\$	42,240.00
INATEC 2%	C\$	3,840.00
Servicios de Electricidad	C\$	24,000.00
Servicio de Agua Potable	C\$	2,880.00
Depreciación	C\$	13,453.09
Alquiler	C\$	21,702.00
Total	C\$	333,561.29

Mismo concepto aplicado a los gastos de administración donde se realizan los pagos del personal administrativo (3), alquiler del local y servicios de agua y electricidad. “Ver Anexos 24”

Tabla 47. Gastos de Ventas proyectados en el primer periodo.

Gastos de Ventas proyectados en el primer periodo		
Descripción		
Salarios	C\$	60,000.00
Vacaciones	C\$	5,000.00
Treceavo Mes	C\$	5,000.00
INSS patronal	C\$	13,200.00
INATEC 2%	C\$	1,200.00
Servicios de Electricidad	C\$	12,000.00
Servicio de Agua Potable	C\$	1,440.00
Alquiler	C\$	10,851.00
Depreciación	C\$	8,000.00
Combustible	C\$	72,000.00
Regalías	C\$	30,803.29
Total	C\$	219,494.29

Se repite el mismo concepto explicado en los gastos de administración con la salvedad de que al tratarse del encargado de venta del producto final al utilizar un medio de transporte este requerirá en cubrir el gasto de combustible para poder trasladar la mercancía.

“Ver Anexos 23”

Concepto / Período	Gastos de Administración	Gastos de Venta	Gastos financieros	Gastos Operativos
2023	C\$ 333,561.29	C\$ 219,494.29	C\$ 31,582.65	C\$ 584,638.23

El total de gastos operativos para el primero periodo del proyecto es de C\$584,638.23, donde a este se le suma el concepto de gastos financieros donde detalladamente se trata del pago de interes del mantenimiento de la inversión donde dicha inversión se debe recuperar pero no representa concepto de interes a pagar, por lo tanto de efectos económicos es necesario deflactar el valor del monto de la inversión donde se deben de pagar una tasa que justifique el valor del dinero a través del tiempo durante los 5 años de operación.

Tabla 48. Gastos operativos totales 2023-2027.

Gastos Operativos / 5 años				
Concepto / Período	Gastos de Administración	Gastos de Venta	Gastos financieros	Gastos Operativos
2023	C\$ 333,561.29	C\$ 219,494.29	C\$ 31,582.65	C\$ 584,638.23
2024	C\$ 356,506.62	C\$ 203,156.46	C\$ 31,582.65	C\$ 591,245.73
2025	C\$ 381,125.09	C\$ 218,803.98	C\$ 31,582.65	C\$ 631,511.71
2026	C\$ 407,541.12	C\$ 235,732.28	C\$ 21,662.23	C\$ 664,935.62
2027	C\$ 435,888.67	C\$ 254,048.56	C\$ 11,146.58	C\$ 701,083.81

4.1. Montos de capital

Refiriéndonos a la base de la Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable de las empresas que se encargan de la manufactura de productos alimenticios que se encuentre en un rango del 18% al 20%, se ha definido que como TREMA el 20% para este preciso proyecto.

Tabla 49. Montos de Capital.

Años	Montos de Capital				Saldo
	Cuota	Interes	Amortización		
0					C\$ 526,377.45
1		C\$ 31,582.65			C\$ 526,377.45
2		C\$ 31,582.65			C\$ 526,377.45
3	C\$ 196,922.97	C\$ 31,582.65	C\$ 165,340.32		C\$ 361,037.13
4	C\$ 196,922.97	C\$ 21,662.23	C\$ 175,260.74		C\$ 185,776.39
5	C\$ 196,922.97	C\$ 11,146.58	C\$ 185,776.39		C\$ 0.00

Por efecto de devolución del dinero a los colaboradores de Good Neighbors se trabajó con esta tabla de amortización para el ciclo de vida del proyecto en los primeros 5 años para poder amortizar dicho monto y cumplir con las obligaciones.

4.3. Flujo de caja (fondo)

Tabla 50. Flujo de Caja, Sin impuestos aplicados.

AÑOS DE OPERACIÓN / SIN IMPUESTOS						
Conceptos	0	2023	2024	2025	2026	2027
Inversión inicial	-C\$ 526,377.45					
Ingresos		C\$ 1,931,436.01	C\$ 2,143,893.97	C\$ 2,379,722.30	C\$ 2,641,491.76	C\$ 2,932,055.85
Costos de producción		C\$ 1,225,914.21	C\$ 1,326,381.92	C\$ 1,435,506.89	C\$ 1,554,046.88	C\$ 1,682,827.07
Materia Prima Directa		C\$ 667,160.55	C\$ 727,738.73	C\$ 793,817.40	C\$ 865,896.02	C\$ 944,519.38
Alquiler		C\$ 75,957.00	C\$ 82,853.90	C\$ 90,377.03	C\$ 98,583.26	C\$ 107,534.62
Servicio de Energía eléctrica		C\$ 84,000.00	C\$ 89,863.20	C\$ 96,135.65	C\$ 102,845.92	C\$ 110,024.57
Servicio de Agua Potable		C\$ 10,080.00	C\$ 11,458.94	C\$ 13,026.53	C\$ 14,808.56	C\$ 16,834.37
Gas licuado de petróleo		C\$ 11,280.00	C\$ 12,304.22	C\$ 13,421.45	C\$ 14,640.11	C\$ 15,969.44
Materia prima indirecta		C\$ 57,597.76	C\$ 62,827.63	C\$ 68,532.38	C\$ 74,755.12	C\$ 81,542.89
Salarios de Producción		C\$ 198,000.00	C\$ 211,860.00	C\$ 226,690.20	C\$ 242,558.51	C\$ 259,537.61
Vacaciones		C\$ 16,500.00	C\$ 17,655.00	C\$ 18,890.85	C\$ 20,213.21	C\$ 21,628.13
Treceavo mes		C\$ 16,500.00	C\$ 17,655.00	C\$ 18,890.85	C\$ 20,213.21	C\$ 21,628.13
Depreciación		C\$ 37,174.81	C\$ 37,174.81	C\$ 37,174.81	C\$ 37,174.81	C\$ 37,174.81
INSS Patronal		C\$ 43,560.00	C\$ 46,609.20	C\$ 49,871.84	C\$ 53,362.87	C\$ 57,098.27
Inatec 2%		C\$ 3,960.00	C\$ 4,237.20	C\$ 4,533.80	C\$ 4,851.17	C\$ 5,190.75
Utensilios menores		C\$ 4,144.09	C\$ 4,144.09	C\$ 4,144.09	C\$ 4,144.09	C\$ 4,144.09
Resultado bruto		C\$ 705,521.80	C\$ 817,512.04	C\$ 944,215.41	C\$ 1,087,444.88	C\$ 1,249,228.78

Total de Gastos de Operación	C\$ 584,638.23	C\$ 591,245.73	C\$ 631,511.71	C\$ 664,935.62	C\$ 701,083.81
Gastos de venta					
Salarios	C\$ 60,000.00	C\$ 64,200.00	C\$ 68,694.00	C\$ 73,502.58	C\$ 78,647.76
Vacaciones	C\$ 5,000.00	C\$ 5,350.00	C\$ 5,724.50	C\$ 6,125.22	C\$ 6,553.98
Treceavo mes	C\$ 5,000.00	C\$ 5,350.00	C\$ 5,724.50	C\$ 6,125.22	C\$ 6,553.98
Depreciación	C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00
INSS Patronal	C\$ 13,200.00	C\$ 14,124.00	C\$ 15,112.68	C\$ 16,170.57	C\$ 17,302.51
Inatec 2%	C\$ 1,200.00	C\$ 1,284.00	C\$ 1,373.88	C\$ 1,470.05	C\$ 1,572.96
Servicio de Energía eléctrica	C\$ 12,000.00	C\$ 12,837.60	C\$ 13,733.66	C\$ 14,692.27	C\$ 15,717.80
Servicio de Agua Potable	C\$ 1,440.00	C\$ 1,636.99	C\$ 1,860.93	C\$ 2,115.51	C\$ 2,404.91
Combustible	C\$ 72,000.00	C\$ 78,537.60	C\$ 85,668.81	C\$ 93,447.54	C\$ 101,932.58
Alquiler	C\$ 10,851.00	C\$ 11,836.27	C\$ 12,911.00	C\$ 14,083.32	C\$ 15,362.09
Regalías	C\$ 30,803.29	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Sub total de Gasto de Venta	C\$ 219,494.29	C\$ 203,156.46	C\$ 218,803.98	C\$ 235,732.28	C\$ 254,048.56
Gastos de administración					
Salarios	C\$ 192,000.00	C\$ 205,440.00	C\$ 219,820.80	C\$ 235,208.26	C\$ 251,672.83
Vacaciones	C\$ 16,000.00	C\$ 17,120.00	C\$ 18,318.40	C\$ 19,600.69	C\$ 20,972.74
Treceavo mes	C\$ 16,000.00	C\$ 17,120.00	C\$ 18,318.40	C\$ 19,600.69	C\$ 20,972.74
Depreciación	C\$ 13,453.09	C\$ 13,453.09	C\$ 13,453.09	C\$ 13,453.09	C\$ 13,453.09
INSS Patronal	C\$ 42,240.00	C\$ 45,196.80	C\$ 48,360.58	C\$ 51,745.82	C\$ 55,368.02
Inatec 2%	C\$ 3,840.00	C\$ 4,108.80	C\$ 4,396.42	C\$ 4,704.17	C\$ 5,033.46
Servicio de Energía eléctrica	C\$ 24,000.00	C\$ 25,675.20	C\$ 27,467.33	C\$ 29,384.55	C\$ 31,435.59

Servicio de Agua Potable		C\$ 2,880.00	C\$ 3,273.98	C\$ 3,721.87	C\$ 4,231.02	C\$ 4,809.82
Alquiler		C\$ 21,702.00	C\$ 23,672.54	C\$ 25,822.01	C\$ 28,166.65	C\$ 30,724.18
Organización y Licencias		C\$ 1,446.20	C\$ 1,446.20	C\$ 1,446.20	C\$ 1,446.20	C\$ 1,446.20
Sub total de Gasto de Administración		C\$ 333,561.29	C\$ 356,506.62	C\$ 381,125.09	C\$ 407,541.12	C\$ 435,888.67
Gastos financieros						
Mantenimiento de la inversión en el tiempo		C\$ 31,582.65	C\$ 31,582.65	C\$ 31,582.65	C\$ 21,662.23	C\$ 11,146.58
Resultado de Operación		C\$ 120,883.57	C\$ 226,266.31	C\$ 312,703.70	C\$ 422,509.25	C\$ 548,144.97
Otros Ingresos						
Valor Rescate		C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ 138,131.75
Depreciación		C\$ 58,627.91	C\$ 58,627.91	C\$ 58,627.91	C\$ 58,627.91	C\$ 58,627.91
Resultado de Operación total		C\$ 179,511.48	C\$ 284,894.22	C\$ 371,331.61	C\$ 481,137.16	C\$ 744,904.63
Otros Gastos						
Amortización de la Inversión		C\$ -	C\$ -	-C\$ 165,340.32	-C\$ 175,260.74	-C\$ 185,776.39
Flujo neto de efectivo	-C\$ 526,377.45	C\$ 179,511.48	C\$ 284,894.22	C\$ 205,991.29	C\$ 305,876.42	C\$ 559,128.24
EVA		C\$ 87,932.34	C\$ 193,315.08	C\$ 279,752.47	C\$ 389,558.03	C\$ 515,193.74
Tasa de descuento 20%						
VAN		C\$ 312,477.52				
TIR		40.56%				
RCB		1.05				

Fuente: Autoría propia

Tabla 51. Flujo de Caja, Con impuestos aplicados.

AÑOS DE OPERACIÓN / CON IMPUESTOS						
Conceptos	0	2023	2024	2025	2026	2027
Inversión inicial	-C\$ 526,377.45					
Ingresos		C\$ 1,931,436.01	C\$ 2,143,893.97	C\$ 2,379,722.30	C\$ 2,641,491.76	C\$ 2,932,055.85
Costos de producción		C\$ 1,225,914.21	C\$ 1,326,381.92	C\$ 1,435,506.89	C\$ 1,554,046.88	C\$ 1,682,827.07
Materia Prima Directa		C\$ 667,160.55	C\$ 727,738.73	C\$ 793,817.40	C\$ 865,896.02	C\$ 944,519.38
Alquiler		C\$ 75,957.00	C\$ 82,853.90	C\$ 90,377.03	C\$ 98,583.26	C\$ 107,534.62
Servicio de Energía eléctrica		C\$ 84,000.00	C\$ 89,863.20	C\$ 96,135.65	C\$ 102,845.92	C\$ 110,024.57
Servicio de Agua Potable		C\$ 10,080.00	C\$ 11,458.94	C\$ 13,026.53	C\$ 14,808.56	C\$ 16,834.37
Gas licuado de petróleo		C\$ 11,280.00	C\$ 12,304.22	C\$ 13,421.45	C\$ 14,640.11	C\$ 15,969.44
Materia prima indirecta		C\$ 57,597.76	C\$ 62,827.63	C\$ 68,532.38	C\$ 74,755.12	C\$ 81,542.89
Salarios de Producción		C\$ 198,000.00	C\$ 211,860.00	C\$ 226,690.20	C\$ 242,558.51	C\$ 259,537.61
Vacaciones		C\$ 16,500.00	C\$ 17,655.00	C\$ 18,890.85	C\$ 20,213.21	C\$ 21,628.13
Treceavo mes		C\$ 16,500.00	C\$ 17,655.00	C\$ 18,890.85	C\$ 20,213.21	C\$ 21,628.13
Depreciación		C\$ 37,174.81	C\$ 37,174.81	C\$ 37,174.81	C\$ 37,174.81	C\$ 37,174.81
INSS Patronal		C\$ 43,560.00	C\$ 46,609.20	C\$ 49,871.84	C\$ 53,362.87	C\$ 57,098.27
Inatec 2%		C\$ 3,960.00	C\$ 4,237.20	C\$ 4,533.80	C\$ 4,851.17	C\$ 5,190.75
Utensilios menores		C\$ 4,144.09	C\$ 4,144.09	C\$ 4,144.09	C\$ 4,144.09	C\$ 4,144.09
Resultado bruto		C\$ 705,521.80	C\$ 817,512.04	C\$ 944,215.41	C\$ 1,087,444.88	C\$ 1,249,228.78
Total de gasto de operación		C\$ 584,638.23	C\$ 591,245.73	C\$ 631,511.71	C\$ 664,935.62	C\$ 701,083.81

Gastos de venta						
Salarios		C\$ 60,000.00	C\$ 64,200.00	C\$ 68,694.00	C\$ 73,502.58	C\$ 78,647.76
Vacaciones		C\$ 5,000.00	C\$ 5,350.00	C\$ 5,724.50	C\$ 6,125.22	C\$ 6,553.98
Treceavo mes		C\$ 5,000.00	C\$ 5,350.00	C\$ 5,724.50	C\$ 6,125.22	C\$ 6,553.98
Depreciación		C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00
INSS Patronal		C\$ 13,200.00	C\$ 14,124.00	C\$ 15,112.68	C\$ 16,170.57	C\$ 17,302.51
Inatec 2%		C\$ 1,200.00	C\$ 1,284.00	C\$ 1,373.88	C\$ 1,470.05	C\$ 1,572.96
Servicio de Energía eléctrica		C\$ 12,000.00	C\$ 12,837.60	C\$ 13,733.66	C\$ 14,692.27	C\$ 15,717.80
Servicio de Agua Potable		C\$ 1,440.00	C\$ 1,636.99	C\$ 1,860.93	C\$ 2,115.51	C\$ 2,404.91
Combustible		C\$ 72,000.00	C\$ 78,537.60	C\$ 85,668.81	C\$ 93,447.54	C\$ 101,932.58
Alquiler		C\$ 10,851.00	C\$ 11,836.27	C\$ 12,911.00	C\$ 14,083.32	C\$ 15,362.09
Regalías		C\$ 30,803.29	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Sub total de Gasto de Venta		C\$ 219,494.29	C\$ 203,156.46	C\$ 218,803.98	C\$ 235,732.28	C\$ 254,048.56
Gastos de administración						
Salarios		C\$ 192,000.00	C\$ 205,440.00	C\$ 219,820.80	C\$ 235,208.26	C\$ 251,672.83
Vacaciones		C\$ 16,000.00	C\$ 17,120.00	C\$ 18,318.40	C\$ 19,600.69	C\$ 20,972.74
Treceavo mes		C\$ 16,000.00	C\$ 17,120.00	C\$ 18,318.40	C\$ 19,600.69	C\$ 20,972.74
Depreciación		C\$ 13,453.09	C\$ 13,453.09	C\$ 13,453.09	C\$ 13,453.09	C\$ 13,453.09
INSS Patronal		C\$ 42,240.00	C\$ 45,196.80	C\$ 48,360.58	C\$ 51,745.82	C\$ 55,368.02
Inatec 2%		C\$ 3,840.00	C\$ 4,108.80	C\$ 4,396.42	C\$ 4,704.17	C\$ 5,033.46
Servicio de Energía eléctrica		C\$ 24,000.00	C\$ 25,675.20	C\$ 27,467.33	C\$ 29,384.55	C\$ 31,435.59

Servicio de Agua Potable		C\$ 2,880.00	C\$ 3,273.98	C\$ 3,721.87	C\$ 4,231.02	C\$ 4,809.82
Alquiler		C\$ 21,702.00	C\$ 23,672.54	C\$ 25,822.01	C\$ 28,166.65	C\$ 30,724.18
Organización y Licencias		C\$ 1,446.20	C\$ 1,446.20	C\$ 1,446.20	C\$ 1,446.20	C\$ 1,446.20
Sub total de Gasto de Administración		C\$ 333,561.29	C\$ 356,506.62	C\$ 381,125.09	C\$ 407,541.12	C\$ 435,888.67
Gastos Financieros						
Mantenimiento de la inversión en el tiempo		C\$ 31,582.65	C\$ 31,582.65	C\$ 31,582.65	C\$ 21,662.23	C\$ 11,146.58
Resultado antes de impuesto		C\$ 120,883.57	C\$ 226,266.31	C\$ 312,703.70	C\$ 422,509.25	C\$ 548,144.97
Otros Ingresos						
Valor de Rescate		C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ 138,131.75
Impuesto (30%)		C\$ 36,265.07	C\$ 67,879.89	C\$ 93,811.11	C\$ 126,752.78	C\$ 205,883.02
Resultado después de Impuestos		C\$ 84,618.50	C\$ 158,386.42	C\$ 218,892.59	C\$ 295,756.48	C\$ 480,393.71
Depreciación		C\$ 58,627.91	C\$ 58,627.91	C\$ 58,627.91	C\$ 58,627.91	C\$ 58,627.91
Otros gastos						
Amortización de la Inversión		C\$ -	C\$ -	C\$ 165,340.32	C\$ 175,260.74	C\$ 185,776.39
Flujo neto de efectivo	-C\$ 526,377.45	C\$ 143,246.41	C\$ 217,014.33	C\$ 112,180.18	C\$ 179,123.64	C\$ 353,245.23
Flujo neto de efectivo	-C\$ 526,377.45	C\$ 143,246.41	C\$ 217,014.33	C\$ 112,180.18	C\$ 179,123.64	C\$ 353,245.23
EVA		C\$ 51,667.27	C\$ 125,435.19	C\$ 185,941.36	C\$ 262,805.25	C\$ 350,750.25
Tasa de descuento 20%						
VAN	C\$ 36,962.30					
TIR	22.80%					
RCB	1.01					

Fuente: Autoría propia

4.4. Precios nominales y constantes:

PRECIO DE VENTA PRESENTACIONES DE 20 GRAMOS												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Sazonador para Pollo	C\$ 9.40	C\$ 9.40	C\$ 9.40	C\$ 8.93	C\$ 8.93	C\$ 8.93	C\$ 8.93	C\$ 9.12	C\$ 9.12	C\$ 9.12	C\$ 9.59	C\$ 9.59
Condimento de Ajo	C\$ 10.12	C\$ 10.12	C\$ 10.12	C\$ 9.61	C\$ 9.61	C\$ 9.61	C\$ 9.61	C\$ 9.81	C\$ 9.81	C\$ 9.81	C\$ 10.32	C\$ 10.32
Condimento de Cebolla	C\$ 8.00	C\$ 8.00	C\$ 8.00	C\$ 7.60	C\$ 7.60	C\$ 7.60	C\$ 7.60	C\$ 7.76	C\$ 7.76	C\$ 7.76	C\$ 8.16	C\$ 8.16

PRECIO DE VENTA PRESENTACIONES DE 50 GRAMOS												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Sazonador para Pollo	C\$ 22.91	C\$ 22.91	C\$ 22.91	C\$ 21.76	C\$ 21.76	C\$ 21.76	C\$ 21.76	C\$ 22.84	C\$ 22.84	C\$ 22.84	C\$ 23.82	C\$ 23.82
Condimento de Ajo	C\$ 24.88	C\$ 24.88	C\$ 24.88	C\$ 23.63	C\$ 23.63	C\$ 23.63	C\$ 23.63	C\$ 24.80	C\$ 24.80	C\$ 24.80	C\$ 25.87	C\$ 25.87
Condimento de Cebolla	C\$ 19.59	C\$ 19.59	C\$ 19.59	C\$ 18.61	C\$ 18.61	C\$ 18.61	C\$ 18.61	C\$ 19.54	C\$ 19.54	C\$ 19.54	C\$ 20.38	C\$ 20.38

PRECIO DE VENTA PRESENTACIONES DE 1 LBRS												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Sazonador para Pollo	C\$ 198.64	C\$ 198.64	C\$ 198.64	C\$ 188.71	C\$ 188.71	C\$ 188.71	C\$ 188.71	C\$ 192.68	C\$ 192.68	C\$ 192.68	C\$ 206.59	C\$ 206.59
Condimento de Ajo	C\$ 216.25	C\$ 216.25	C\$ 216.25	C\$ 205.44	C\$ 205.44	C\$ 205.44	C\$ 205.44	C\$ 209.77	C\$ 209.77	C\$ 209.77	C\$ 224.90	C\$ 224.90
Condimento de Cebolla	C\$ 169.07	C\$ 169.07	C\$ 169.07	C\$ 160.62	C\$ 160.62	C\$ 160.62	C\$ 160.62	C\$ 164.00	C\$ 164.00	C\$ 164.00	C\$ 175.83	C\$ 175.83

Fuente: Autoría propia

“El precio nominal hace referencia a la diferencia que se establece entre precio nominal y precio real, en adición a la diferencia que se establece entre valor y precio”. (Morales F. C., 2022)
“Hablamos de precios constantes cuando nos referimos a aquellos que sirven como referencia en un momento determinado para establecer una comparación con precios posteriores”
(Galán, 2016)

Una vez entendido los conceptos de precios nominales y constantes la explicativa de la variación de los precios en el primer año de operación es debido principalmente a un indicador económico denominado IPC (Índice Precio del Consumidor) que lo tomaremos como referencia para explicar el comportamiento de nuestro productos que por complejidades no hay registros contables oficiales que lleven la naturaleza de estos productos. Finalizado el año 2021 se promedió un IPC del 5.45% esto según fuentes del BCN (Banco Central de Nicaragua), donde en la actualidad se mantiene en constante cambio mes a mes por dicha razón los precios observados en las tablas de los productos varían conforme a suposiciones y posibles incrementos o bajas en referencia al tipo de producto, siendo este no del todo volátil ya que no se trata de otros insumos altamente sensibles como lo son los granos básicos e incluso carne.

4.5. Fuentes de financiamiento:

Inversión Fija	C\$	373,046.29
Inversión Diferida	C\$	27,951.44
Capital de Trabajo	C\$	125,379.72
Total	C\$	526,377.45

Los fondos propios van en relación a todos los colaboradores dispuestos que puedan conseguir Good Neighbors para invertir en el monto total del proyecto.

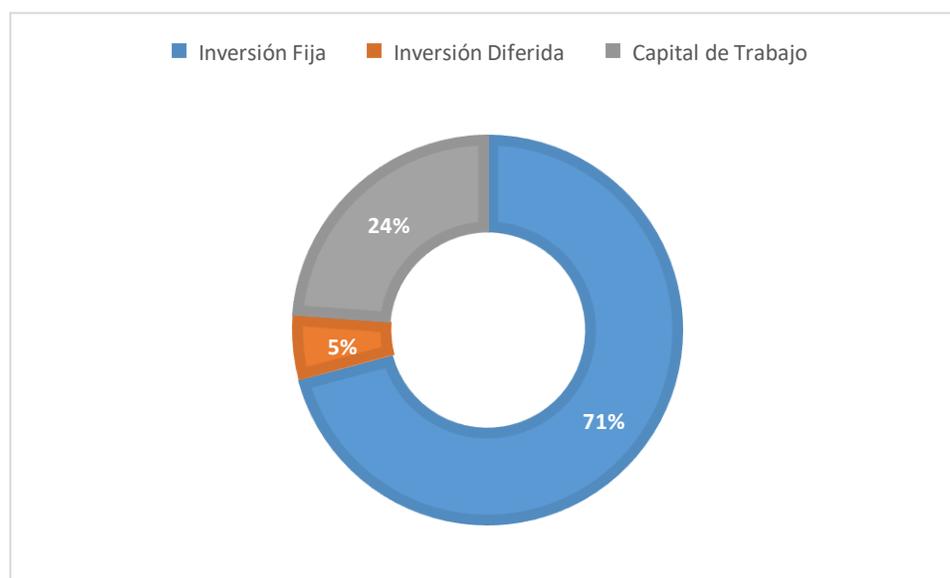


Ilustración 50. Fuentes de financiamiento

4.6. Gastos de organización:

Tabla 52. Gastos de Organización.

Gastos de organización e instalación	Costo	Cantidad	Total
<i>Inscripción de constitución</i>	C\$ 100.00	1	C\$ 100.00
<i>Solicitud de comerciante</i>	C\$ 300.00	1	C\$ 300.00
<i>Obtención de timbre fiscal</i>	C\$ 45.00	1	C\$ 45.00
<i>Registro sanitario</i>	C\$ 550.00	1	C\$ 550.00
<i>Solicitud de registro</i>	C\$ 20.00	1	C\$ 20.00
<i>Arancel de certificado sanitario</i>	C\$ 50.00	1	C\$ 50.00
<i>Sellado de libros contables</i>	C\$ 400.00	3	C\$ 1,200.00
<i>Inscripción de poder</i>	C\$ 300.00	1	C\$ 300.00
Licencias y patentes			
<i>Registro de marca</i>	C\$ 3,466.00	1	C\$ 3,466.00
<i>Licencia sanitaria</i>	C\$ 1,200.00	1	C\$ 1,200.00
Total	C\$ 6,431.00		C\$ 7,231.00

Utensilios Menores	Costo	Cantidad	Total
<i>Guantes de Trapos resistente al calor</i>	C\$ 110.16	3	C\$ 330.48
<i>Set de cuchillos de 8 piezas</i>	C\$ 899.00	3	C\$ 2,697.00
<i>Set de Cucharones Plásticos</i>	C\$ 200.00	3	C\$ 600.00
<i>Tablas de picar 13.8cm x 24 cm</i>	C\$ 95.00	5	C\$ 475.00
<i>Panas Plásticas grandes</i>	C\$ 250.00	4	C\$ 1,000.00
<i>Delantal Mandil 90x120 cm C/Ref. COLOR BLANCO</i>	C\$ 263.16	4	C\$ 1,052.64
<i>Par de Botas de PVC frontera LT305 Cuerpo negro/suela beige</i>	C\$ 316.08	4	C\$ 1,264.32
<i>Embudo de alimentos</i>	C\$ 65.00	6	C\$ 390.00
<i>Mascarillas Gerson N95 (Caja de 20 Unidades)</i>	C\$ 600.00	4	C\$ 2,400.00
<i>Gorros de clip desechables (100 Unidades)</i>	C\$ 180.00	2	C\$ 360.00
<i>Guantes de Nitrilo (Caja de 100 Unidades)</i>	C\$ 594.00	2	C\$ 1,188.00
TOTAL	C\$ 3,572.40		C\$ 11,757.44

Equipos de Limpieza	Costo	Cantidad	Total
<i>Rollo de plástico Negro Grande (20 bolsas)</i>	C\$ 55.00	24	C\$ 1,320.00
<i>Alcohol y Jabón para manos desinfectante cauterizado</i>	C\$ 450.00	6	C\$ 2,700.00
<i>Paste para lavar platos cloro magia blanca 3785 ml</i>	C\$ 100.00	6	C\$ 600.00
<i>crema lavaplatos zagaz citrus 850G</i>	C\$ 10.00	24	C\$ 240.00
<i>Palo de Lampazo pastico (3 pack)</i>	C\$ 145.00	12	C\$ 1,740.00
<i>Escoba Eterna Grande (3 pack)</i>	C\$ 58.00	12	C\$ 696.00
<i>Mecha de lampazo. 32 oz. (3 pack)</i>	C\$ 702.00	1	C\$ 702.00
	C\$ 530.00	1	C\$ 530.00
	C\$ 435.00	1	C\$ 435.00
TOTAL	C\$ 2,485.00		C\$ 8,963.00

Dichos Gastos organizacional son quienes conforman el activo diferido mostrado en el plan de inversión dentro del estudio financiero, acá se mostró a detalle de que consta el activo diferido, sumando los gastos organizativos y licencias más los utensilios menores mostrados en la tabla presente y por ultimo los detalles de los equipos de limpieza lógicamente para poder producir en un ambiente saludable y con responsabilidad alimenticia.

4.7. Indicadores financieros:

Periodo de recuperación:

El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial”. Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. (Zeledón, 2016)

Tabla 53. Periodo de recuperación, Sin impuestos aplicados.

<i>Periodo de Recuperación Sin Impuestos aplicados</i>						
	0	2023	2024	2025	2026	2027
Inversión	-C\$ 526,377.45					
<i>Resultado de Operación</i>		C\$ 179,511.48	C\$ 284,894.22	C\$ 371,331.61	C\$ 481,137.16	C\$ 744,904.63
<i>Amortización de la Inversión</i>				-C\$ 165,340.32	-C\$ 175,260.74	-C\$ 185,776.39
<i>Flujo neto de efectivo</i>		C\$ 179,511.48	C\$ 284,894.22	C\$ 205,991.29	C\$ 305,876.42	C\$ 559,128.24

Haciendo uso de la tabla mostrada, nos presenta que el monto total de la inversión se pagará a partir del tercer año de operación debido a motivos que dicho monto se debe recuperar y devolver a los inversionistas ya que este mismo se utilizará para reinversión o sino bien para financiar nuevos proyectos considerados a criterios propios de Good Neighbors. El flujo nos indica que dicho monto se logra pagar del tercer al quinto año de vida por lo que este se reparte de esta manera para seguir obteniendo utilidades netas positivas.

Tabla 54. Periodo de recuperación, Con impuestos aplicados.

<i>Periodo de Recuperación Con Impuestos aplicados</i>						
	0	2023	2024	2025	2026	2027
Inversión	-C\$ 526,377.45					
<i>Resultado de Operación</i>		C\$ 143,246.41	C\$ 217,014.33	C\$ 277,520.50	C\$ 354,384.39	C\$ 539,021.61
<i>Amortización de la Inversión</i>		C\$ -	C\$ -	C\$ 165,340.32	C\$ 175,260.74	C\$ 185,776.39
<i>Flujo neto de efectivo</i>		C\$ 143,246.41	C\$ 217,014.33	C\$ 112,180.18	C\$ 179,123.64	C\$ 353,245.23

Se explica el mismo concepto anterior con la salvedad que en este los niveles de ingresos netos reflejados del tercer a quinto año de operación son reducidos en comparación a los flujos netos exentos de impuestos, por lo que, aun destacando este hecho negativo, se logra concluir que de igual manera se tiene la capacidad de retornar la inversión.

Valor actual neto (VAN):

Es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. (Morales V. V., 2014)

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

Ilustración 51. Formula de VAN.

- F_t son los flujos de dinero en cada periodo t
- I_0 es la inversión realiza en el momento inicial ($t = 0$)
- n es el número de periodos de tiempo
- k es el tipo de descuento o tipo de interés exigido a la inversión

Tasa Interna de Retorno (TIR):

Es la rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto. (Arias, 2014)

Relación Beneficio Costo (RBC):

Representa la relación global entre los costos y beneficios durante un período determinado. En esencia, se trata del beneficio propuesto total en efectivo dividido por los costos totales propuestos en efectivo. (MacNeil, 2022).

EVA (Valor Económico Agregado):

Es un modelo que cuantifica la creación de valor que se ha producido en una empresa durante un determinado período de tiempo. (Gracia)

Tabla 55. VAN, TIR y RCB Sin impuestos aplicados.

Sin impuestos Aplicados						
	Inversión	2023	2024	2025	2026	2027
Flujo neto de efectivo	-C\$ 526,377.45	C\$ 179,511.48	C\$ 284,894.22	C\$ 205,991.29	C\$ 305,876.42	C\$ 559,128.24

Tasa de descuento 20%	
VAN	C\$ 312,477.52
TIR	40.56%
RCB	1.05

La tasa mínima aceptable es del 20%, lo que sirve como parámetro para saber de los resultados de los demás indicadores financiero para conocer la viabilidad de este proyecto.

El valor actual neto es mayor que cero por lo tanto es válida la inversión y asciende la consideración de su aceptación.

Respecto a la tasa interna de retorno, se puede afirmar que el proyecto es rentable ya que su porcentaje es mayor que la tasa mínima aceptable, lo que sugiere que se acepta la inversión.

La Relación Costo Beneficio indica que por cada córdoba invertido obtendremos 0.05 córdobas adicionales a una tasa del 20%.

Tabla 56. VAN, TIR y RCB Con impuestos aplicados.

Creación de la Empresa social, dedicada al procesamiento y comercialización a base de Hortalizas						
Con impuestos aplicados						
	Inversión	2023	2024	2025	2026	2027
Flujo neto de efectivo	-C\$ 526,377.45	C\$ 143,246.41	C\$ 217,014.33	C\$ 112,180.18	C\$ 179,123.64	C\$ 353,245.23

La tasa mínima aceptable es del 20%, lo que sirve como parámetro para saber de los resultados de los demás indicadores financiero para conocer la viabilidad de este proyecto.

El valor actual neto es mayor que cero por lo tanto es válida la inversión y asciende la consideración de su aceptación.

Respecto a la tasa interna de retorno, se puede afirmar que el proyecto es rentable ya que su porcentaje es mayor que la tasa mínima aceptable, lo que sugiere que se acepta la inversión.

La Relación Costo Beneficio indica que por cada córdoba invertido obtendremos 0.01 córdobas adicionales a una tasa del 20%.

EVA (Valor Económico Agregado):

Creación de la Empresa social, dedicada al procesamiento y comercialización a base de Hortalizas						
Fuentes	Porcentaje	Tasa de interes	Costo promedio ponderado capital (CPPC)		CPPC%	C\$
						526,377.45
GNN	99%	0.06	C\$	521,113.68	99%	5.94%
SFN	1%	0.32	C\$	5,263.77	1%	0.32%
			C\$	526,377.45		6.26%

Creación de la Empresa social, dedicada al procesamiento y comercialización a base de Hortalizas						
EVA sin impuesto aplicado						
Años	0	1	2	3	4	5
Utilidad Operacional		C\$ 120,883.57	C\$ 226,266.31	C\$ 312,703.70	C\$ 422,509.25	C\$ 548,144.97

Formula Del EVA:

$$EVA=UO-CPPC*INV$$

$$EVA= (UO-Año x)-6.26\% x 526,377.45$$

Tabla 57. EVA Sin impuestos aplicados.

Creación de la Empresa social, dedicada al procesamiento y comercialización a base de Hortalizas						
EVA sin impuestos		C\$	C\$	C\$	C\$	C\$
		87,932.34	193,315.08	279,752.47	389,558.03	515,193.74

Para impacto del trabajo se realizó un supuesto donde el 99% del monto de inversión lo asuma los colaboradores de Good Neighbors y el restante 1% por parte del Sistema Financiero Nacional, dando como resultado que a partir del primer año si se logra generar valor económico agregado, esto se interpreta que la empresa ha generado una rentabilidad mayor a los costos de los recursos empleados.

Creación de la Empresa social, dedicada al procesamiento y comercialización a base de Hortalizas						
Fuentes	Porcentaje	Tasa de interes	Costo promedio ponderado capital (CPPC)		CPPC%	C\$ 526,377.45
GNN	99%	0.06	C\$ 521,113.68	99%	5.94%	
SFN	1%	0.32	C\$ 5,263.77	1%	0.32%	
			C\$ 526,377.45		6.26%	

EVA con impuesto aplicado						
Años	0	1	2	3	4	5
Utilidad Operacional		C\$ 120,883.57	C\$ 226,266.31	C\$ 312,703.70	C\$ 422,509.25	C\$ 548,144.97
Impuestos		C\$ 36,265.07	C\$ 67,879.89	C\$ 93,811.11	C\$ 126,752.78	C\$ 164,443.49
Utilidad Neta Operacional		C\$ 84,618.50	C\$ 158,386.42	C\$ 218,892.59	C\$ 295,756.48	C\$ 383,701.48

Formula Del EVA:

$EVA=UO-CPPC*INV$

$EVA=(UO-Año x)-6.26\% x 526,377.45$

Tabla 58. EVA Con impuestos aplicados.

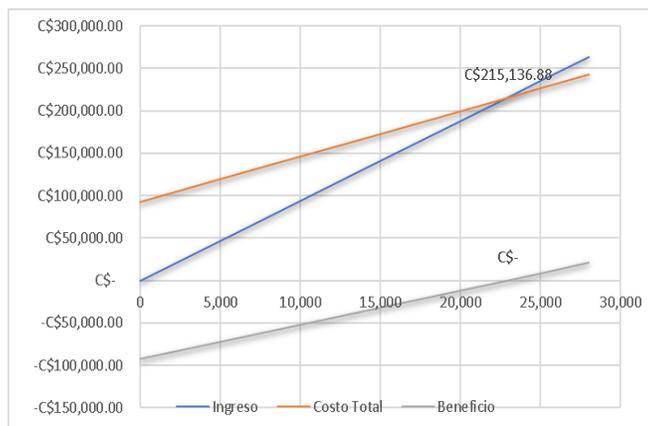
EVA con impuestos	C\$ 51,667.27	C\$ 125,435.19	C\$ 185,941.36	C\$ 262,805.25	C\$ 350,750.25
--------------------------	----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Como resultado de hacer comparativas en escenarios diferentes como se ha planteado desde un inicio, se puede observar que el Valor económico agregado en una situación que implique el asumir impuestos, aun cuenta con la capacidad de generar una rentabilidad mayor a los costos de los recursos empleados con la ligera diferencia que en este caso la rentabilidad es menor al escenario de exento de impuestos.

4.8. Punto de equilibrio:

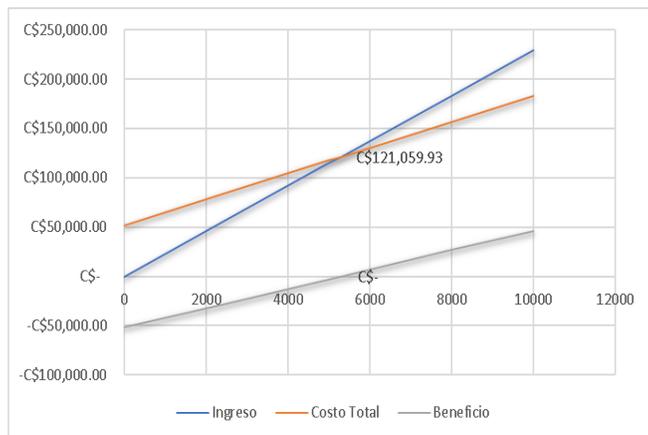
Presentación de 20 gramos

Sazonador para Pollo		
Precio de Venta	C\$	9.40
Costo Unitario	C\$	5.38
Costo Fijo	C\$	92,162.17
Punto Equilibrio Unidades físicas		22,877
Punto Equilibrio Monetario	C\$	215,136.88



Presentación de 50 gramos

Sazonador para Pollo		
Precio de Venta	C\$	22.91
Costo Unitario	C\$	13.10
Costo Fijo	C\$	51,841.22
Punto Equilibrio Unidades físicas		5,285
Punto Equilibrio Monetario	C\$	121,059.93



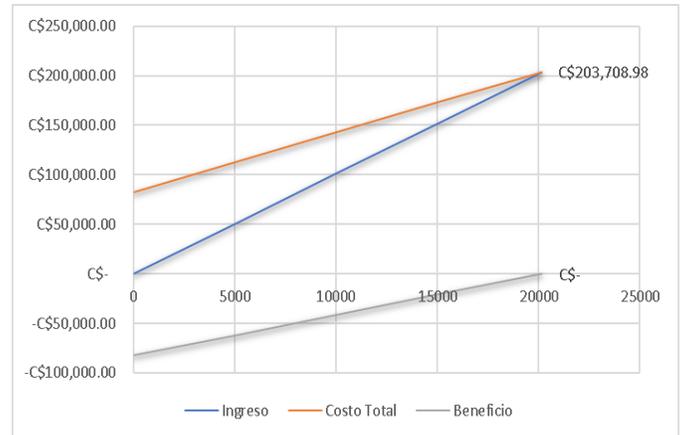
Presentaciones de 1 libras

Sazonador para Pollo		
Precio de Venta	C\$	198.64
Costo Unitario	C\$	113.94
Costo Fijo	C\$	51,841.22
Punto Equilibrio Unidades físicas		612
Punto Equilibrio Monetario	C\$	121,577.00



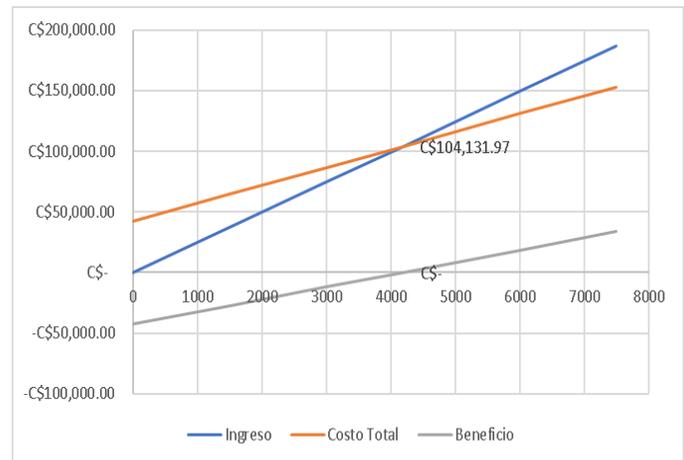
Presentación de 20 gramos

Condimento Ajo	
Precio de Venta	C\$ 10.12
Costo Unitario	C\$ 6.03
Costo Fijo	C\$ 82,213.94
Punto Equilibrio Unidades físicas	20,138
Punto Equilibrio Monetario	C\$ 203,708.98



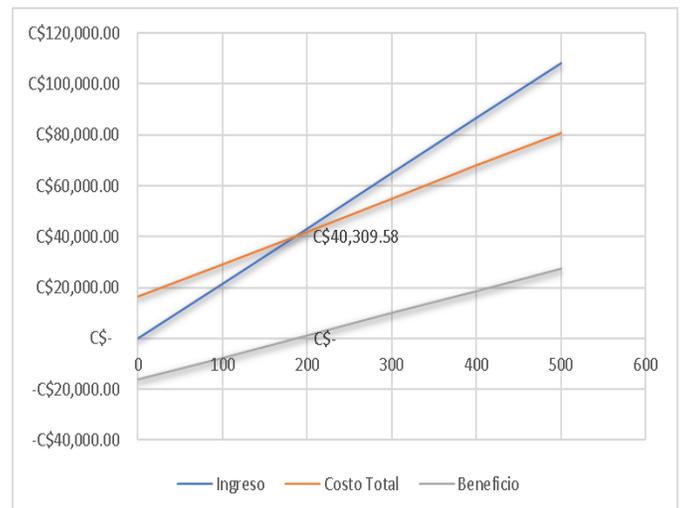
Presentación de 50 gramos

Condimento Ajo	
Precio de Venta	C\$ 24.88
Costo Unitario	C\$ 14.74
Costo Fijo	C\$ 42,433.00
Punto Equilibrio Unidades físicas	4,186
Punto Equilibrio Monetario	C\$ 104,131.97



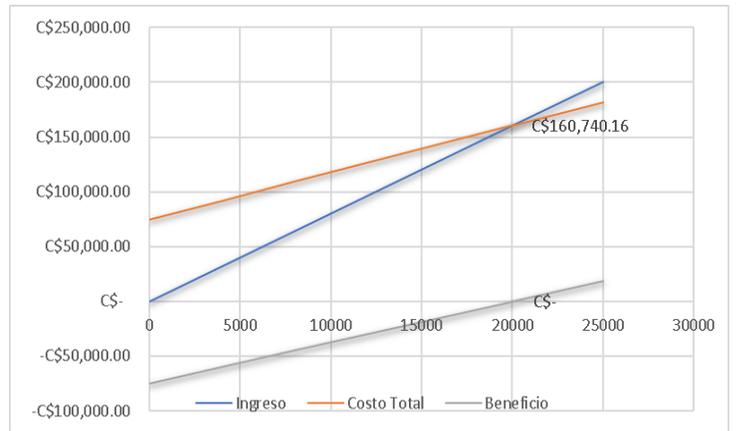
Presentación de 1 libras

Condimento Ajo	
Precio de Venta	C\$ 216.25
Costo Unitario	C\$ 128.86
Costo Fijo	C\$ 16,289.34
Punto Equilibrio Unidades físicas	186
Punto Equilibrio Monetario	C\$ 40,309.58



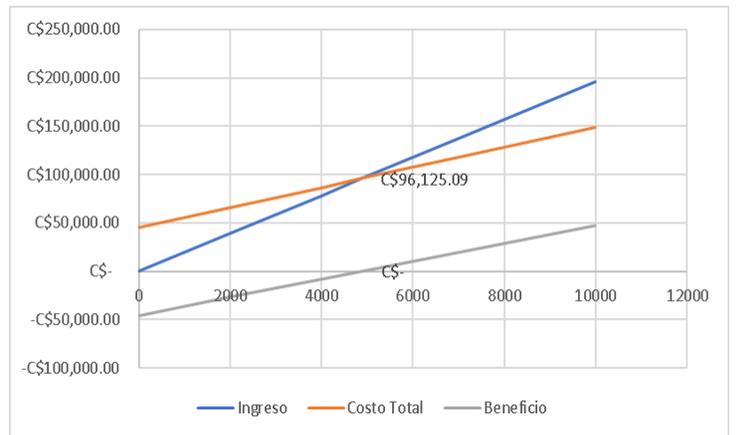
Presentación de 20 gramos

Condimento Cebolla		
Precio de Venta	C\$	8.00
Costo Unitario	C\$	4.27
Costo Fijo	C\$	74,931.85
Punto Equilibrio Unidades físicas		20,088
Punto Equilibrio Monetario	C\$	160,740.16



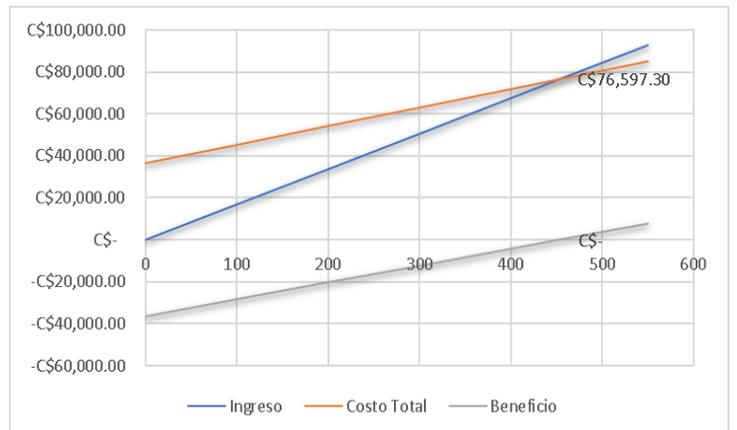
Presentación de 50 gramos

Condimento Cebolla		
Precio de Venta	C\$	19.59
Costo Unitario	C\$	10.34
Costo Fijo	C\$	45,413.24
Punto Equilibrio Unidades físicas		4,906
Punto Equilibrio Monetario	C\$	96,125.09



Condimento Cebolla

Precio de Venta	C\$	169.07
Costo Unitario	C\$	88.88
Costo Fijo	C\$	36,330.59
Punto Equilibrio Unidades físicas		453
Punto Equilibrio Monetario	C\$	76,597.30



Para efecto de conocer u predecir a partir de qué punto este proyecto es rentable, se procedió a calcular el punto de equilibrio tanto físico como monetario de todos y cada uno de los productos en sus respectivas presentaciones, de esta forma conocemos cual es el punto exacto donde no poseemos ni pérdidas ni ganancias para que no genere desestabilidad en los ingresos proyectados del proyecto.

Se detalló mediante tablas y gráficos para mejor comprensión y visualización del lector.

4.9. Rentabilidad del proyecto:

Mediante los resultados previamente presentados, podemos observar la viabilidad de este proyecto en dos situaciones diferentes a como lo son con la aplicación de impuestos y sin impuestos, esto por motivo de creación de empresa social.

El proyecto con impuestos aplicados brinda una TIR del 22.80% en comparación a la tasa mínima aceptable del 20%, por lo que, si a esta empresa se le fuese aplicada un impuesto del 30% anual, seguiría siendo rentable, aparte que en la proporción del análisis Beneficios – Costos brinda utilidades del 0.01 córdobas por cada córdobas invertido.

El proyecto sin impuestos aplicados brinda una TIR del 40.56% en comparación a la tasa mínima aceptable del 20%, respecto al indicador Beneficio – Costo tiene la posibilidad de genera utilidades del 0.05 córdobas por cada córdobas invertido, sin duda un entorno favorable en caso de que no se llegase a aplicar ningun tipo de impuesto.

**4.10. Análisis de sensibilidad del proyecto:
Escenario Pesimista, Con impuestos aplicado**

Tabla 59. Análisis de sensibilidad, escenario pesimista.

Flujo neto de efectivo	-C\$ 526,377.4	C\$ 143,246.41	C\$ 210,657.67	C\$ 98,249.51	C\$ 156,226.62	C\$ 319,792.10
Tasa de descuento	20%					
VAN	C\$ 0.00					
TIR	20.00%					
RCB	1.00					

Indicadores Económicos del Proyecto

<i>Inflación</i>	9.08%
<i>IPC + Crecimiento</i>	11.00%
<i>Incremento del Salario</i>	7.00%
<i>Servicio De Agua</i>	13.68%
<i>Servicio De Electricidad</i>	6.98%

Indicadores Económicos del Proyecto

<i>Inflación</i>	10.07%
<i>IPC + Crecimiento</i>	11.00%
<i>Incremento del Salario</i>	7.00%
<i>Servicio De Agua</i>	13.68%
<i>Servicio De Electricidad</i>	6.98%

Cuando la tasa de inflación aumente de 9.08% a 10.07% y este afecte principalmente a los costos de materia prima directa la rentabilidad del proyecto resultará severamente afectada por lo que cualquier digito o porcentaje ligeramente mayor al que el proyecto puede soportar este generará una VAN y TIR menor al aceptable por lo tanto no será rentable.

Escenario Optimista, Con impuesto aplicado

Flujo neto de efectivo	-C\$ 526,377.45	C\$ 143,246.41	C\$ 217,014.33	C\$ 112,180.18	C\$ 179,123.64	C\$ 353,245.23
Tasa de descuento 20%						
VAN	C\$ 36,962.30					
TIR	22.80%					
RCB	1.01					

Flujo neto de efectivo	-C\$ 526,377.45	C\$ 143,246.41	C\$ 244,054.43	C\$ 172,750.01	C\$ 280,883.67	C\$ 505,214.94
Tasa de descuento 20%						
VAN	C\$ 200,939.44					
TIR	33.33%					
RCB	1.03					

Indicadores Económicos del Proyecto

<i>Inflación</i>	9.08%
<i>IPC + Crecimiento</i>	11.00%
<i>Incremento del Salario</i>	7.00%
<i>Servicio De Agua</i>	13.68%
<i>Servicio De Electricidad</i>	6.98%

Indicadores Económicos del Proyecto

<i>Inflación</i>	9.08%
<i>IPC + Crecimiento</i>	13.00%
<i>Incremento del Salario</i>	7.00%
<i>Servicio De Agua</i>	13.68%
<i>Servicio De Electricidad</i>	6.98%

Consideramos un escenario optimista el hecho explicito que si se incrementa el nivel de producción contiguo al IPC y este genera un porcentaje del 13% con todos los demás indicadores constantes este generaría un incremento en la TIR del 33% por lo que la rentabilidad del proyecto sería mejor que la planteada en un escenario esperado o pesimista.

Escenario Esperado, Con impuesto aplicado

Tabla 60. Análisis de sensibilidad, escenario esperado.

Flujo neto de efectivo	-C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$
	526,377.	143,246.41	217,014.33	112,180.18	179,123.64	353,245.23
	45					
Tasa de descuento	20%					
VAN	C\$					
	36,962.3					
	0					
TIR	22.80%					
RCB	1.01					

Indicadores Económicos del Proyecto

<i>Inflación</i>	9.08%
<i>IPC + Crecimiento</i>	11.00%
<i>Incremento del Salario</i>	7.00%
<i>Servicio De Agua</i>	13.68%
<i>Servicio De Electricidad</i>	6.98%

Mientras se mantengan estos parámetros la situación del proyecto será igual a la esperada, donde la TIR es mayor al porcentaje de la tasa mínima aceptable y por ende donde si es rentable el proyecto.

La tasa de Inflación reflejada es del 9.08% según fuentes del BCN 2022. (Banco Central de Nicaragua, s.f.)

Por su parte el Índice de precio del Consumidor está ubicado en un 5.07% interanual, es decir en relación al año pasado por lo que se espera según fuentes del INIDE que promedie un porcentaje del 5.45%. (INIDE, 2022)

Escenario Pesimista, Sin impuesto aplicado

Tabla 61. Análisis de sensibilidad, escenario optimista.

Flujo neto de efectivo	-C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$
	526,377.45	179,511.48	233,286.59	90,498.25	111,988.55	269,737.57
Tasa de descuento 20%						
VAN	-C\$					
	0.00					
TIR	20.00%					
RCB	1.00					

Indicadores Económicos del Proyecto

<i>Inflación</i>	9.08%
<i>IPC + Crecimiento</i>	11.00%
<i>Incremento del Salario</i>	7.00%
<i>Servicio De Agua</i>	13.68%
<i>Servicio De Electricidad</i>	6.98%

Indicadores Económicos del Proyecto

<i>Inflación</i>	14.71%
<i>IPC + Crecimiento</i>	11.00%
<i>Incremento del Salario</i>	7.00%
<i>Servicio De Agua</i>	13.68%
<i>Servicio De Electricidad</i>	6.98%

En comparación al escenario con impuestos aplicados se puede observar que este entorno tiene la capacidad de soportar un crecimiento del 14.71% en relación a la inflación que afecta principalmente los costos de producción del proyecto (materia prima directa e indirecta) por ende resulta muy atractivo constar de una exención de los impuestos por razones de sostenibilidad y rentabilidad del proyecto.

Escenario Optimista, Sin impuesto aplicado

Flujo neto de efectivo	-C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$
	526,377.45	179,511.48	284,894.22	205,991.29	305,876.42	559,128.24
Tasa de descuento 20%						
VAN	C\$ 312,477.52					
TIR	40.56%					
RCB	1.05					

Flujo neto de efectivo	-C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$
	526,377.45	179,511.48	323,522.94	292,519.62	451,247.88	776,227.83
Tasa de descuento 20%						
VAN	C\$ 546,730.58					
TIR	51.51%					
RCB	1.08					

Indicadores Económicos del Proyecto

Inflación	9.08%
IPC + Crecimiento	11.00%
Incremento del Salario	7.00%
Servicio De Agua	13.68%
Servicio De Electricidad	6.98%

Indicadores Económicos del Proyecto

Inflación	9.08%
IPC + Crecimiento	13.00%
Incremento del Salario	7.00%
Servicio De Agua	13.68%
Servicio De Electricidad	6.98%

Haciendo uso de los mismos porcentajes aplicado en escenario optimista del proyecto con impuestos aplicados, siendo el caso que si se aplicase el 13% de ingresos en comparación al 11% repartido entre IPC y Crecimiento, nos da un resultado del 51.51% de TIR por ende el proyecto alcanza un nivel de rentabilidad superior al exigido en la tasa de descuento y mayor al escenario esperado, reflejándose en dicho caso que en la relación costo beneficio por cada córdoba invertido se obtiene 0.08 Córdobas.

Escenario Esperado, Sin impuesto aplicado

Flujo neto de efectivo	-C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$
	526,377.45	179,511.48	284,894.22	205,991.29	305,876.42	559,128.24
Tasa de descuento						
20%						
VAN	C\$					
	312,477.52					
TIR	40.56%					
RCB	1.05					

Mientras se mantengan estos parámetros la situación del proyecto será igual a la esperada, donde la TIR es mayor al porcentaje de la tasa mínima aceptable y por ende donde si es rentable el proyecto.

Finalmente se puede realizar la comparativa de dichos escenarios del proyecto bajo la condicionantes de la exención o pago de los impuestos, donde podemos concluir que los escenarios esperados plasmados en este enunciado tienen los requerimientos para poder definirlo como un proyecto rentable y sostenible.

4.11. Estados financieros del proyecto:

Tabla 62. Estados financieros del proyecto.

Descripción	Balance de Apertura		Movimientos		Saldos finales		Estado de resultado - 1		Balance General - 1	
	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber
Efectivo en Caja y Banco	C\$ 125,379.72		C\$ 1,931,436.01	C\$ 1,746,334.24	C\$ 310,481.49				C\$ 310,481.49	
Activos No Corriente	C\$ 373,046.29				C\$ 373,046.29				C\$ 373,046.29	
depreciación acumulada				C\$ 58,627.91		C\$ 58,627.91				C\$ 58,627.91
Activos Diferidos	C\$ 27,951.44				C\$ 27,951.44				C\$ 27,951.44	
Amortización Diferidos				C\$ 5,590.29		C\$ 5,590.29				C\$ 5,590.29
Préstamo a Largo Plazo		C\$ 526,377.45				C\$ 526,377.45				C\$ 526,377.45
Ventas				C\$ 1,931,436.01		C\$ 1,931,436.01		C\$ 1,931,436.01		
Costo de venta			C\$ 1,225,914.21		C\$ 1,225,914.21		C\$ 1,225,914.21			
Gastos Operativos			C\$ 584,638.23		C\$ 584,638.23		C\$ 584,638.23			
Utilidad del Periodo							C\$ 120,883.57			C\$ 120,883.57
	C\$ 526,377.45	C\$ 526,377.45	C\$ 3,741,988.44	C\$ 3,741,988.44	C\$ 2,522,031.65	C\$ 2,522,031.65	C\$ 1,931,436.01	C\$ 1,931,436.01	C\$ 711,479.22	C\$ 711,479.22

	Descripción	Balance de Apertura		Movimientos		Saldos finales		Estado de resultado - 2		Balance General - 2	
		Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber
A Ñ O 2	Efectivo en Caja y Banco	C\$ 310,481.4 9		C\$ 2,143,893. 97	C\$ 1,853,409. 46	C\$ 600,966.00				C\$ 600,966.00	
	Activos No Corriente	C\$ 373,046.2 9				C\$ 373,046.29				C\$ 373,046.29	
	depreciación acumulada		C\$ 58,627.91		C\$ 58,627.91		C\$ 117,255.82				C\$ 117,255.82
	Activos Diferidos	C\$ 27,951.44				C\$ 27,951.44					C\$ 27,951.44
	Amortización Diferidos		C\$ 5,590.29		C\$ 5,590.29		C\$ 11,180.58				C\$ 11,180.58
	Préstamo a Largo Plazo		C\$ 526,377.4 5				C\$ 526,377.45				C\$ 526,377.45
	Ventas				C\$ 2,143,893. 97		C\$ 2,143,893. 97		C\$ 2,143,893. 97		
	Costo de venta			C\$ 1,326,381. 92		C\$ 1,326,381. 92		C\$ 1,326,381. 92			
	Gastos Operativos			C\$ 591,245.73		C\$ 591,245.73		C\$ 591,245.73			
	Utilidad del Periodo							C\$ 226,266.31			C\$ 226,266.31
	Utilidad Acumulada		C\$ 120,883.5 7				C\$ 120,883.57				C\$ 120,883.57
			C\$ 711,479.2 2	C\$ 711,479.2 2	C\$ 4,061,521. 62	C\$ 4,061,521. 62	C\$ 2,919,591. 38	C\$ 2,919,591. 38	C\$ 2,143,893. 97	C\$ 2,143,893. 97	C\$ 1,001,963. 73

	Descripción	Balance de Apertura		Movimientos		Saldos finales		Estado de resultado - 3		Balance General - 3	
		Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber
A Ñ O 3	Efectivo en Caja y Banco	C\$ 600,966.00		C\$ 2,379,722.30	C\$ 2,178,259.56	C\$ 802,428.75				C\$ 802,428.75	
	Activos No Corriente	C\$ 373,046.29				C\$ 373,046.29				C\$ 373,046.29	
	depreciación acumulada		C\$ 117,255.82		C\$ 58,627.91		C\$ 175,883.72				C\$ 175,883.72
	Activos Diferidos	C\$ 27,951.44				C\$ 27,951.44				C\$ 27,951.44	
	Amortizacion Diferidos		C\$ 11,180.58		C\$ 5,590.29		C\$ 16,770.86				C\$ 16,770.86
	Préstamo a Largo Plazo		C\$ 526,377.45				C\$ 526,377.45				C\$ 526,377.45
	Amortizacion del préstamo			C\$ 175,459.15		C\$ 175,459.15				C\$ 175,459.15	
	Ventas				C\$ 2,379,722.30		C\$ 2,379,722.30		C\$ 2,379,722.30		
	Costo de venta			C\$ 1,435,506.89		C\$ 1,435,506.89		C\$ 1,435,506.89			
	Gastos Operativos			C\$ 631,511.71		C\$ 631,511.71		C\$ 631,511.71			
	Utilidad del Periodo							C\$ 312,703.70			C\$ 312,703.70
	Utilidad Acumulada		C\$ 347,149.88				C\$ 347,149.88				C\$ 347,149.88
			C\$ 1,001,963.73	C\$ 1,001,963.73	C\$ 4,622,200.05	C\$ 4,622,200.05	C\$ 3,445,904.23	C\$ 3,445,904.23	C\$ 2,379,722.30	C\$ 2,379,722.30	C\$ 1,378,885.63

	Descripción	Balance de Apertura		Movimientos		Saldos finales		Estado de resultado - 4		Balance General - 4	
		Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber
A Ñ O 4	Efectivo en Caja y Banco	C\$ 802,428.75		C\$ 2,641,491.76	C\$ 2,330,223.46	C\$ 1,113,697.05				C\$ 1,113,697.05	
	Activos No Corriente	C\$ 373,046.29				C\$ 373,046.29				C\$ 373,046.29	
	depreciación acumulada		C\$ 175,883.72		C\$ 58,627.91		C\$ 234,511.63				C\$ 234,511.63
	Activos Diferidos	C\$ 27,951.44				C\$ 27,951.44					C\$ 27,951.44
	Amortizacion Diferidos		C\$ 16,770.86		C\$ 5,590.29		C\$ 22,361.15				C\$ 22,361.15
	Préstamo a Largo Plazo		C\$ 526,377.45				C\$ 526,377.45				C\$ 526,377.45
	Amortizacion del préstamo	C\$ 175,459.15		C\$ 175,459.15		C\$ 350,918.30					C\$ 350,918.30
	Ventas				C\$ 2,641,491.76		C\$ 2,641,491.76		C\$ 2,641,491.76		
	Costo de venta			C\$ 1,554,046.88		C\$ 1,554,046.88		C\$ 1,554,046.88			
	Gastos Operativos			C\$ 664,935.62		C\$ 664,935.62		C\$ 664,935.62			
	Utilidad del Periodo							C\$ 422,509.25			C\$ 422,509.25
	Utilidad Acumulada		C\$ 659,853.59				C\$ 659,853.59				C\$ 659,853.59
			C\$ 1,378,885.63	C\$ 1,378,885.63	C\$ 5,035,933.41	C\$ 5,035,933.41	C\$ 4,084,595.58	C\$ 4,084,595.58	C\$ 2,641,491.76	C\$ 2,641,491.76	C\$ 1,865,613.08

	Descripción	Balance de Apertura		Movimientos		Saldos finales		Estado de resultado - 5		Balance General - 5	
		Debe	Haber								
A Ñ O 5	Efectivo en Caja y Banco	C\$ 1,113,697.0 5		C\$ 2,932,055.8 5	C\$ 2,495,151.8 3	C\$ 1,550,601.0 6				C\$ 1,550,601.0 6	
	Activos No Corriente	C\$ 373,046.29				C\$ 373,046.29				C\$ 373,046.29	
	depreciación acumulada		C\$ 234,511.63		C\$ 58,627.91		C\$ 293,139.54				C\$ 293,139.54
	Activos Diferidos	C\$ 27,951.44				C\$ 27,951.44					C\$ 27,951.44
	Amortizacion Diferidos		C\$ 22,361.15		C\$ 5,590.29		C\$ 27,951.44				C\$ 27,951.44
	Préstamo a Largo Plazo		C\$ 526,377.45				C\$ 526,377.45				C\$ 526,377.45
	Amortizacion del préstamo	C\$ 350,918.30		C\$ 175,459.15		C\$ 526,377.45					C\$ 526,377.45
	Ventas				C\$ 2,932,055.8 5		C\$ 2,932,055.8 5		C\$ 2,932,055.8 5		
	Costo de venta			C\$ 1,682,827.0 7		C\$ 1,682,827.0 7		C\$ 1,682,827.0 7			
	Gastos Operativos			C\$ 701,083.81		C\$ 701,083.81		C\$ 701,083.81			
	Utilidad del Periodo							C\$ 548,144.97			C\$ 548,144.97
	Utilidad Acumulada		C\$ 1,082,362.8 4				C\$ 1,082,362.8 4				C\$ 1,082,362.8 4
			C\$ 1,865,613.0 8	C\$ 1,865,613.0 8	C\$ 5,491,425.8 8	C\$ 5,491,425.8 8	C\$ 4,861,887.1 2	C\$ 4,861,887.1 2	C\$ 2,932,055.8 5	C\$ 2,932,055.8 5	C\$ 2,477,976.2 5

Variación porcentual de los Costos e Ingresos en el tiempo (5 años):

AÑO 1

Costo de venta	63.47%
Gastos Operativos	30.27%
Utilidad del Periodo	6.26%

AÑO 2

Costo de venta	61.87%
Gastos Operativos	27.58%
Utilidad del Periodo	10.55%

AÑO 3

Costo de venta	58.21%
Gastos Operativos	25.61%
Utilidad del Periodo	16.19%

AÑO 4

Costo de venta	55.76%
Gastos Operativos	23.86%
Utilidad del Periodo	20.38%

AÑO 5

Costo de venta	57.39%
Gastos Operativos	23.91%
Utilidad del Periodo	18.69%

Formula:

Costo de venta (Año x) / Ventas (Año x): **% Costo de Venta.**

Gastos operativos (Año x) / Ventas (Año x): **% Gastos operativos.**

Utilidad del periodo (Año x) / Ventas (Año x): **% Utilidad del periodo.**

Se puede apreciar las variaciones en los costos de venta, gastos operativos y utilidad operacional a lo largo de los primeros 5 años del proyecto con el objetivo de representar su crecimiento en las utilidades.

Formula:

Costo de venta (Año x) / Ventas (Año x): **% Costo de Venta.**

Gastos operativos (Año x) / Ventas (Año x): **% Gastos operativos.**

Utilidad del periodo (Año x) / Ventas (Año x): **% Utilidad del periodo.**

4.12. Evaluación económica del proyecto:

4.12.1. Matriz de etapa de evaluación del proyecto

Dimensiones	Aspectos a evaluar	Cumple	No cumple	Justificación
Social	involucrados del proyecto	▣		
	Representa alguna relevancia para los municipios de Carazo y los consumidores.	▣		Alternativa de preparación en sus alimentos.
	Contempla la generación de productos para satisfacer las necesidades de la población	▣		Se colocará en el mercado un producto accesible y atractivo
	Tiene a cargo alguna responsabilidad social o con los involucrados para asegurar la sostenibilidad del proyecto		▣	Por efecto de costo social estos tienden a ser muy altos, pero con el paso del tiempo se pueden estabilizar y encontrar un margen
Técnica	Los equipos tecnológicos incorporados son los necesarios y suficiente para el proceso	▣		
	La capacidad instalada es la suficiente, tomando en cuenta el crecimiento futuro	▣		Si la demanda crece de manera Exponencial en un plazo no esperado se tendrá que comprar otro horno industrial.
	Especifica los factores que se desarrollaron para decidir la localización del proyecto	▣		
	Se especifican los componentes tecnológicos y los procesos que se desarrollarán en el proyecto	▣		
	La estructura física de la planta cuenta con los requerimientos de ley	▣		
Ambiental	Se incorpora en el proyecto, el estudio del impacto ambiental			Se realizó una evaluación de impacto ambiental y se abordarán aspectos ambientales del proyecto

	El proyecto no genera algún impacto negativo en cuanto a la demanda que se tiene por insumos y materia prima	✓		La materia prima a utilizar es de uso biodegradable y de un ciclo rotativo.
	El proyecto no genera algún impacto negativo en cuanto a la generación de residuos y efectos colaterales al medio ambiente en la etapa de operación	✓		
	El proyecto no genera algún impacto negativo al medio ambiente en la etapa de ejecución	✓		No son para nada significativos y para cualquier efecto son manejables
	El proyecto incluye algún plan de mitigación de daño en las etapas de operación y ejecución	✓		Se maneja un plan de mitigación con los costos debidos, además, que se planificó la compra de EPP, como una medida de apoyo al plan
Institucionales	Se plasma en el marco legal e institucional las obligaciones de las empresas con las instituciones del estado: MINSA, MARENA, IPSA, INSS, Alcaldías, Renta... Etc.	✓		Se realizó un presupuesto de gastos de organización y las obligaciones de ley de h empresa
	El proyecto se articula con las normativas existen en el país	✓		Se realizó una articulación entre planes, programas y proyectos
	El proyecto cumple con los parámetros regulatorios del país	✓		La empresa no ocasionará algún daño significativo al medio ambiente y cumplirá con las obligaciones fiscales que correspondan

Financieros	El costo unitario de los productores adecuado en comparación con la competencia o posee un costo inferior al de otras alternativas	✓		El producto tiene un costo que permite a los intermediarios igualar un margen de ganancia a con el producto de otras empresas
	El proyecto tiene un costo de producción eficiente	✓		
	Los costos de inversión están adecuados definidos y cuantificados	✓		Se realizaron presupuesto detalles para generar un presupuesto de inversión del proyecto
	El proyecto incluye una estrategia viable para su financiación	✓		Se cuenta con financiamiento por parte de Good Neighbors, para la compra de capital de trabajo
	El proyecto cuenta con los indicadores que demuestra que los beneficios son mayores a los costos	✓		
	Las entidades que financiarán el proyecto se encuentran definidas y cuentan con recursos para la etapa de ejecución	✓		Aun no se está ejecutando el proyecto, sin embargo, las fuentes de financiamiento están definidas
	El proyecto es rentable y se cuenta con la información adecuada que lo sustenta	✓		De acuerdo a las evaluaciones realizadas se ha concluido que el proyecto es rentable y se debería de invertir
Económico	El proyecto contribuye a las metas propuestas por PNDH, o de la visión que tiene el país en ese sector	✓		Se determinó que el proyecto nace de una estrategia del gobierno
	Están explícitos los beneficios que tendrá el proyecto para la economía del país y, por ende de la sociedad	✓		

	<p>El proyecto contribuye a la generación de empleos directos e indirectos, tanto en la etapa de ejecución como de Operación.</p>		✓	<p>Únicamente en el proceso de operación donde se espera contar con un personal de 7 integrantes y luego ir incrementando con el tiempo</p>
--	--	--	---	--

Fuente: Autoría propia.

4.13. Análisis y administración de los riesgos del proyecto:

Matriz de Evaluación de Riesgos

N o	Objetivo/ meta	Riesgo	Calificación		Nivel de gravedad	
			Impacto	Probabilidad	Calificación	Valor
1	GNN	Puede disminuir seriamente las utilidades de la empresa	Alto	0.08	4	0.32
		Inflación Económica	Alto	0.09	4	0.36
2	Instituciones Regulatoras	Mantener y cumplir las normativas por parte del INSS, MINSA, MARENA MITRAB	Medio	0.04	2	0.08
		Cambio de leyes y normativas	Medio	0.05	2	0.10
3	Constructora	Cambios en la infraestructura de la empresa	Medio	0.05	3	0.15
		Costos de materiales a utilizar sean mayores a los cotizados	Medio	0.04	1	0.04
4	Proveedores	Proveedor no cumpla con las cantidades específicas	Medio	0.04	4	0.16
		Entrega de la MP maltratada	Medio	0.04	2	0.08
		Negociar con los proveedores la calidad	Alto	0.05	3	0.15
		Afectación de los fenómenos naturales	Alto	0.07	4	0.28

5	Sustitutos	Entrada al mercado de productos sustitutos	Medio	0.03	4	0.12
		Utilización de equipos de higiene en la planta	Medio	0.04	1	0.04
6	Clientes	Inocuidad del producto	Alto	0.03	1	0.03
		Aumentar los canales de ventas	Alto	0.09	3	0.27
7	Competencia	Estrategias empresariales	Alto	0.07	4	0.28
		Nuevas empresas entrantes al mismo rubro de la empresa	Medio	0.04	3	0.12
8	Rivalidad en la industria	Poca diferenciación entre productos existentes	Bajo	0.02	2	0.04
		Saturación del mercado	Bajo	0.01	3	0.03
		Plagas tales como roedores e insectos	Medio	0.02	2	0.04

Fuente: Autoría propia

4.14. Plan de mitigación de Riesgo:

N o	Objetivos/ metas	Acciones de Mitigación			Recurs os Necesar ios	Actividad es de Control	Fecha de monito reo
		Riesgo	Actividad	Responsabl e	Descripci ón de Insumos	Presu pues to \$	
1	GNN	Puede disminuir seriamente las utilidades de la empresa	Pago puntual de la mensualidad	Dueño del proyecto e inversionistas			Guardar Boucher de cada mes hasta su finalización
		Inflación Económico	Actualización mensual	Administrador Financiero	Internet		
2	Instituciones reguladoras	Mantener y cumplir las normativas por parte del INSS, MINSA, MARENA MITRAB	Revisión constantes al correo y páginas web de las instituciones	Dueño del proyecto e inversionistas	Internet		Realizar visitas a las instituciones debidas en las instalaciones y páginas web
		Cambio de leyes y normativas					

3	Constructora	Cambios en la infraestructura de la empresa	Negociar con el contratista	Ejecutor del proyecto	Materiales para la construcción		Mantener y controlar los precios de construcción de la industria	
		Costos de materiales a utilizar sean mayores a los cotizados						
4	Proveedores	Mantener y controlar los precios de construcción de la industria	Firma de contrato con el proveedor	Responsable de compras	Papelería		Visitas persistentes a las áreas de siembra	
		Entrega de la MP maltratada	Firma de contrato con el proveedor		Data show, refrigerios, laptop		forma con el proveedor	
		Negociar con los proveedores la calidad						
		Afectación de los fenómenos naturales	Fuera de control					
5	Sustitutos	Entrada al mercado de productos sustitutos	Publicidad	Administrador Financiero	Contratación de publicidad		Análisis y evaluación de acuerdo a ventas	

		Utilización de equipos de higiene en la planta	Compra de los utensilios de higiene	Jefe de producción	Material y utensilios de limpieza		Supervisiones de parte del jefe de producción para cumplimiento	
6	Cientes	Inocuidad del producto	Implementar el sistema de gestión de calidad	Gerente General y jefe de producción	Material de limpieza		Diagnosticar, diseñar y auditoría interna	
		Aumentar los canales de ventas	Propaganda y Publicidad	Administrador Financiero	Contratación de publicidad		Análisis y evaluación de acuerdo a ventas	
7	Competencia	Estrategias empresariales	Brindar el servicio de limpieza, clasificación y pulido a empresas que la deseen	Gerente General y jefe de producción	Publicidad		Analizar las estadísticas y realizar evaluaciones	
		Nuevas empresas entrantes al mismo rubro de la empresa	Firma de contratos con el cliente	Responsable de ventas	Papelería		Archivar los contratos	

8	Rivalidad en la industria	Poca diferencia entre productos existentes	Realizar nuevas presentaciones al producto	Responsable de ventas	Bolsas de Polietileno o, etiqueta nueva		Inspecciones al producto terminado respecto a la presentación	
		Saturación del mercado	Promociones en las que beneficien al consumidor	Responsable de ventas	Papelería		Informes	
		Plagas tales como roedores e insectos	Medidas preventivas y correctivas	Jefe de producción	Materiales y utensilios de limpieza y personal fijo de la planta		Limpiar todos los restos de comidas al finalizar cada día, limpiar desagües, recoger trapos, delantales.	

Fuente: Autoría propia.

4.15. Plan de Sostenimiento del Proyecto:

Plan de sostenibilidad

Objetivos		Descripción	Justificación	Actividades específicas	Recursos humanos
Sostenibilidad Institucional	Mantener viabilidad institucional de la empresa	Gestión empresarial actualizada	Para que la empresa pueda perseguir objetivos precisos.	Definir la visión, misión, meta de la empresa, fomentar las políticas de promoción de cargos y definir estructura	Administrador
		Enmarcarse en las políticas de ley de gobierno	Para evitar demandas y que la empresa sea considerada legal, seria y transparente	Pago del INSS Laboral	
		Predisponer de un presupuesto de emergencia para los gastos de nómina (para 1 año)	Para poder disponer del dinero de liquidación por servicios	Precaver y presupuestar el pago de salarios	Auxiliar contable
				Para poder tener dinero	
Sostenibilidad Técnica	Mantener factibilidad técnica	Aprovechar el apoyo existente para las pequeñas y medianas empresas por parte del gobierno y organismos internacionales	Para poder aprovechar financiamientos entre otros beneficios que pueden beneficiar a la empresa	Mantenerse informado y establecer un vínculo con las instituciones del gobierno	Responsable de Producción
		Mantener una relación mutuamente beneficiosa con el cliente	Para poder negociar y conocer lo que desean los clientes potenciales, las especificaciones y que puedan promover el producto al sentirse parte de la empresa	Reunirse de manera trimestral con los clientes que generan más ganancias.	

		Mantener una relación mutuamente beneficiosa con el proveedor	Para poder comprar la materia prima al crédito y negociar la forma de pago y costos	Establecer un contrato con los proveedores	Administrador
		Brindar mantenimiento preventivo a todas las maquinarias	Para asegurar el funcionamiento correcto de las maquinas	Realizar un plan de mantenimiento y ejecutarlo	Ingeniero mecánico, ayudante
		Aumentar la eficiencia de la planta	Para que mantenga los precios o llegar a una negociación de pago	Compra de la materia prima e insumos al mismo proveedor	Administrador
			Para tener personal competente	Capacitar y motivar al personal	Responsable de Producción
		Certificación ISO 22,000	Para asegurar la inocuidad del producto	Elaborar y ejecutar un plan contra vectores	Responsable de Producción
				Realizar todas las actividades para optar a la certificación.	
		Disminuir los costos de producción	Automatizando el proceso	Introducir en el proceso tecnologías más sofisticada para el área de enjuague y remojo	Responsable de Producción
		Reglamentar y capacitar en el uso de equipos de protección e higiene	Para evitar algún accidente laboral y respetar las reglas de manipulación de alimentos	Comprar delantales, botas y guantes	
		Incrementar la eficacia de la planta	Para mantener el aprovisionamiento de MP	Control exhaustivo del almacén de MP	
			Para poder cumplir con lo planificado	Llevar un control de inventario detallado, y plan maestro de producción actualizado con cada lote de producción	
Sostenibilidad Ambiental	Mantener la sostenibilidad del medio ambiente	Elaborar plan de mitigación de daños ambientales	Para poder evitar lo menos posible daños al medio ambiente	Elabora un plan en la etapa de operación e inversión de la planta	Operarios
		Fomentar el correcto uso de los recursos hídricos	Para evitar el despilfarro del agua	Tratamiento y reutilización de las aguas residuales	

		Realizar un plan para desechar los residuos de la planta	Para que los desechos sean depositados en los lugares correspondiente y de acuerdo a las características	Clasificar los residuos y desecharlos en el momento oportuno	Operarios
Sostenibilidad Financiera	Mantener la rentabilidad financiera	Precaver presupuesto para el crecimiento y expansión de la empresa	Para poder costear los planes de expansión de la empresa	Reservas del 10% de las utilidades	Administrador
		Ventas y promoción del producto	Para aumentar las ventas	Utilizar técnicas de penetración de mercado	Responsable de Producción
				Publicidad del producto	
		Exportación del producto	Para abrirse a mercados internacionales	Evaluar y establecer relación internacional para exportar el producto	Administrador
		Aprovechar el financiamiento externo	Para amortizar el préstamo y pagar los intereses de manera que no afecte la rentabilidad de la empresa	Solicitar préstamos a bancos o financieras	
		Ventas de acciones	Para asegurar la sobrevivencia de la empresa se obtener dinero de las ventas de acciones	Se puede vender hasta un 20% de las acciones	Responsable de Producción
		Introducir nuevos productos	Para abrirse mercado y probablemente se tenga que enfrentar ante el fin de una etapa económica y tras la crisis, estemos abriendo una nueva etapa	Innovar y poner en el mercado productos con diferente presentación sabor y color	
		Incrementar la recompra del producto	Para poder incrementar las ventas	Vender por mayor a las pulperías y distribuidoras	
		Aumentar el margen de ganancia	Para poder obtener las utilidades necesarias	Aumentar el margen de ganancia al producto	Administrador Responsable de Producción y ventas, Auxiliar contable

Sostenibilidad Social	Mantener la sostenibilidad social	Pago de las obligaciones de la empresa en tiempo prudentes	Para poder contribuir con el desarrollo económico del departamento de Carazo	Pago del IBI	Administrador
				Pago del IMI	
		Capacitación técnica del personal	Para poder contar con trabajadores competentes y evitar algún accidente laboral	Capacitación y promoción a la educación del personal	
		Generadores de empleos	Para poder contribuir al desarrollo de las personas beneficiadas con el proyecto y fomentar el comercio.	Puestos de trabajos	
				Comprar la MP a los agricultores directamente	Responsable de Producción
				Adquirir insumos y servicios especializados del entorno	Administrador

Fuente: Autoría propia.

5. Conclusiones

En resumen, se puede mencionar que:

- ✓ Se asimiló que la demanda total insatisfecha es de 1,867 libras mensuales para el sazoador para pollo. 1,798 libras para el condimento de Ajo y 1,655 libras para el condimento de cebolla. Brindando un total anual de 22,404 libras para el sazoador para pollo, con 21,576 libras para el condimento de Ajo y finalmente 19,980 libras para el condimento de Cebolla.
- ✓ La oferta de nuestros productos al año para cubrir dicha demanda es de 3,600 libras Sazoador para pollo, 3,120 libras para condimento de ajo y 2,880 libras para condimento de cebolla todo esto para el primer año de operación, se espera incrementar un 5.55% anual en los volúmenes de producción.
- ✓ La localización del proyecto será en Santa Teresa Carazo.
- ✓ Se generarán 7 empleos directos con solo el inicio de operación sumado a estos los ingresos que percibirán nuestros proveedores de materia prima como los de otros materiales complementarios.
- ✓ El proyecto ha sido demostrado que es rentable sea el caso que se le aplique o no un impuesto.
- ✓ Se ha planteado varios panoramas tanto con la aplicación de impuestos así como exentos de estos y ha logrado ser rentable.
- ✓ Ha superado de manera positiva los indicadores financieros aplicados como lo son VAN; TIR, RCB y EVA con y sin impuestos.

6. Recomendaciones

Recomendaciones a Plazos de:	
Corto Plazo	<ul style="list-style-type: none">✓ Capacitación y acompañamiento a los productores asociados.✓ Concretar el asociamiento con los demás proyectos.✓ Sopesar las indicaciones técnicas y financieras explicadas.
Mediano Plazo	<ul style="list-style-type: none">✓ Considerar la apertura a nuevo mercados fuera del Municipio.✓ Tecnificación de los productores y por ende mayor capacidad de oferta y producción.✓ Indagación de nuevos productos sobre la línea base de hortalizas que gusten los consumidores
Largo Plazo	<ul style="list-style-type: none">✓ Producción orgánica más escalonada y por ende industrializada.✓ Certificaciones y licencias que permitan beneficios mayores a nivel nacional e internacional, MINSA 121-2007, ISO 9001, ISO 45001, ISO 14001✓ Considerar la expansión al mercado extranjero con ayuda de Good Neighbors.

7. Material Complementario

7.1. Bibliografía

- Arias, A. S. (15 de julio de 2014). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>
- Banco Central de Nicaragua. (s.f.). *bcn.gob.ni*. Obtenido de <https://www.bcn.gob.ni/IRR/graficos/inflacion.php>
- CEPAL. (19 de julio de 2021). *pndh.gob.ni*. Obtenido de [https://www.pndh.gob.ni/documentos/pnlc-dh/PNCL-DH_2022-2026\(19Jul21\).pdf](https://www.pndh.gob.ni/documentos/pnlc-dh/PNCL-DH_2022-2026(19Jul21).pdf)
- Consenso de la Sociedad Española de Nutrición Comunitaria. (2011). Obtenido de <https://www.fen.org.es/MercadoAlimentosFEN/pdfs/perejil.pdf>
- Consenso de la Sociedad Española de Nutrición Comunitaria. (2011). *fen.prg.es*. Obtenido de <https://www.fen.org.es/MercadoAlimentosFEN/pdfs/cebolla.pdf>
- Galán, J. S. (06 de mayo de 2016). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/precios-constantes.html>
- Gràcia, P. S. (s.f.). *centrem.cat*. Obtenido de <https://www.centrem.cat/ecomu/upfiles/publicacions/el%20eva.htm>
- INIDE. (2007). *inide.gob.ni*. Obtenido de Mapas municipales: <https://www.inide.gob.ni/docu/cenagro/Mapasmunicipales/CarazoMun.htm>
- INIDE. (Octubre de 2022). *inide.gob.ni*. Obtenido de [https://www.inide.gob.ni/Home/ipc#:~:text=En%20octubre%2C%20la%20inflaci%C3%B3n%20medida,6.41%20%25%20en%20octubre%202021\).](https://www.inide.gob.ni/Home/ipc#:~:text=En%20octubre%2C%20la%20inflaci%C3%B3n%20medida,6.41%20%25%20en%20octubre%202021).)
- MacNeil, C. (22 de julio de 2022). Obtenido de <https://asana.com/es/resources/cost-benefit-analysis>
- Martínez González, A., & Pociello García, E. (6 de julio de 2001). *intercostos.org*. Obtenido de <https://www.intercostos.org/documentos/congreso-07/Trabajo144.pdf>
- Morales, F. C. (09 de noviembre de 2022). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/precio-nominal.html>
- Morales, V. V. (15 de junio de 2014). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>
- Solorzano, D. A. (30 de octubre de 1916). *legislación.asamblea.gob.ni*. Obtenido de <http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/bbe90a5bb646d50906257265005d21f8/d0b698c7b047db6306257863007bb996?OpenDocument>
- Zeledón. (2016). Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/10220/1/6943.pdf>

7.2. Anexos

Anexos 1. Encuesta a Consumidores finales.



NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

ENCUESTA/CONSUMIDOR

Buenos días, somos estudiantes de la carrera de economía V año impartida en la facultad de ciencias económicas de la UNAN, estamos realizando esta encuesta para promocionar una gran variedad de productos de especias, sazónador, ensaladas empacadas, tes naturales, encurtidos, pollos enteros y con cortes especiales así como granos básicos en su presentación de precocidos para consumo, por lo cual queremos conocer su opinión al respecto sobre su posible comercialización en el mercado.

Departamento de Carazo

Municipio de: _____, Fecha: _____, Hora: _____, Encuestador: _____

1. ¿Ha utilizado o consumido de estos productos? (marque con una X)

Las que se marquen con "No" aplicar pregunta # 7.

	Si	No
Condimentos		
Sazonadores		
Té naturales		
Encurtidos		
Ensaladas		

2. ¿Qué tipo utiliza o consume con frecuencia? (marque con una X)

Sazonadores	Condimentos	Té naturales	Encurtidos
De res	De ajo	De canela	Con vinagre blanco
De pollo	De cebolla	De manzanilla	Con vinagre de frutas
De cerdo	De orégano	De ruda	
De pescado	De perejil	De zacate limón	
	De cúrcuma	De romero	
	De chile		
Otros (especifique)			

3. Le gustaría probar una ensalada empacada con los siguientes elementos:

Chiltoma, Zanahoria, Espinaca; Apio, Lechuga, Brócoli; Cebolla, Pepino y Mojo(aderezo/salsa). Si No

4. ¿A qué volumen de presentación lo compraría?

454 gm (1lbs) 227 gm (1/2 lbs) 114 gm (1/4 lbs)

5. ¿Con que frecuencia compra dichos productos? (marque con una X)

	Diario	Cada 3 días	Semanal	Quincenal	Mensual
Sazonador					
Condimentos					
Té naturales					
Encurtidos					
Ensaladas					

6. ¿Cuántas cantidades compra y a qué precio lo obtiene usualmente?

	Cantidad	Peso neto	Precio	Otros Especifique
Sazonadores				
De res				
De pollo				
De cerdo				
De pescado				
Condimentos				
De ajo				
De cebolla				
De orégano				
De perejil				
De cúrcuma				
De chile				
Té naturales				
De canela				
De manzanilla				
De ruda				
De zacate limón				
De romero				
Encurtidos				
Con vinagre blanco				
Con vinagre de manzana				
Con vinagre de frutas				

5gr-10gr

10gr-20gr

45gr-80gr

100gr

150gr

½ lbs

1 lbs

400 mil a 900mil

Dirigida únicamente a las que se marcaron "No" en pregunta #1

7. ¿Que lo motivaría a comprar?

	Sazonador	Condimentos	Té Naturales	Encurtidos	Ensaladas
Precio accesible					
Accesibilidad en puntos de venta					
Mayor variedad					
Mejor sabor					
facilidad de preservación					
Otros (especifique)					

8. ¿Estaría dispuesto a comprar nuestros productos? (marque con una X)

	Si	No
Condimentos		
Sazonadores		
Té naturales		
Encurtidos		
Ensaladas		

9. ¿En qué lugares le gustaría tener acceso a estos productos?

	Mercado local	Pulperías	distribuidoras	Supermercados
Condimentos				
Sazonadores				
Té naturales				
Encurtidos				
Ensaladas				

10. ¿Qué tipo de empaque considera el adecuado para dichos productos?

	Sobres de bolsas	Envases plásticos
Condimentos		
Sazonadores		
Tes naturales		

11. ¿Hay algún tipo de producto en relación a los antes mencionados que le gustaría que esté en el mercado?



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

ENCUESTA/NEGOCIOS

Buenos días, somos estudiantes de la carrera de economía V año impartida en la facultad de ciencias económicas de la UNAN, estamos realizando esta encuesta para promocionar una gran variedad de productos de especias, sazónador, ensaladas empacadas, tes naturales y encurtidos, por lo cual queremos conocer su opinión al respecto sobre su posible comercialización en el mercado.

(comideras, distribuidoras, pizzerías, restaurantes, rosticerías, fritangas, misceláneas y ventas de carnes)

Departamento de Carazo

Municipio de: _____, Fecha: _____, Hora: _____, Negocio: _____

1. ¿utiliza o comercializa estos tipos de productos?

	Si	No
Condimentos		
Sazonadores		
Té naturales		
Encurtidos		
Ensaladas		

Las que se marquen con "No" aplicar pregunta # 6.

5gr-10gr
10gr-20gr
45gr-80gr
100gr
150gr
½ lbs
1 lbs

2. ¿consideraría en comprar tales productos a nosotros?

Si No

3. Estaría interesado en utilizar o comercializar ensaladas empacadas con los siguientes elementos:

Chiltoma, Zanahoria, Espinaca; Apio, Lechuga, Brócoli; Cebolla, Pepino y Mojo(aderezo/salsa). Si No

400 mil a
900mil

4. ¿A qué volumen de presentación lo compraría?

454 gm (1lbs) 227 gm (1/2 lbs) 114 gm (1/4 lbs)

5. ¿Con que frecuencia y cantidad se abastecería con nosotros?

	Cantidad	Peso neto	Diario	C/3 días	Semanal	Quincenal	mensual	otros
Sazonadores								
De res								
De pollo								
De cerdo								
De pescado								
Condimentos								
De ajo								
De cebolla								
De orégano								
De perejil								
De cúrcuma								
De chile								
Tes naturales								
De canela								
De manzanilla								
De ruda								
De zacate limón								
De romero								
Encurtidos								
Con vinagre blanco								
Con vinagre de manzana								
Con vinagre de frutas								

6. ¿Por qué razón no utiliza o comercializa los productos marcados en “No” en pregunta 1?

	Condimentos	Sazonadores	Té naturales	Encurtidos	Ensaladas
No poseo proveedores					
Costos de transporte					
No son de mi gusto o necesidad					
Escasas oportunidades de implementarlos					

7. ¿Qué criterios consideraría para comprar nuestros productos?

Precio	Presentación	Facilidades de pago	Promoción del producto	Margen de utilidad (ganancias)

Anexos 3. Cantidad de Negocios registrados según municipalidades.

Diriamba	Cantidad de negocios registrados	N° de encuestas asignadas
comideras	15	10
distribuidoras	8	5
pizzería	3	2
restaurantes	4	3
rosticería	1	1
ventas de carnicería	10	7
	41	28
Dolores		
carnicerías	6	4
comedores	8	5
fritangas	8	5
miscelaneas	2	2
restaurantes	5	3
	29	19
Santa Teresa		
carnicerías	2	1
comedores	2	1
distribuidoras	4	3
miscelaneas	3	2
pizzería	1	1
	12	8
San Marcos		
Bar y restaurantes	11	7
carnicerías	4	3
comedores	5	3
asados	6	4
	26	17
Jinotepe		
Restaurantes	21	14
Carnicerías	17	11
comiderías y Fritangas	30	20
Distribuidoras	12	8
Pizzerías	2	2
	82	55
		127

Anexos 4. Distribución de los costos y precios a través de la estructura conjunta / Sazonador para pollo.

Creación de la Empresa social, dedicada al procesamiento y comercialización a base de Hortalizas.				
Presentaciones del sazónador para pollo				
PRESENTACIONES	De 20 gr	De 50gr	De 1 lbs	TOTAL
Libras en Polvo	141	79	79	300
Libras Enteras				
Cebolla	126	71	71	267
Ajo	63	35	35	134
Cúrcuma	12	7	7	26
Perejil	35	20	20	74
Costo Promedio C\$				
Cebolla	C\$ 3,142.59	C\$ 1,767.71	C\$ 1,767.71	C\$ 6,678.00
Ajo	C\$ 3,771.11	C\$ 2,121.25	C\$ 2,121.25	C\$ 8,013.60
Cúrcuma	C\$ 488.85	C\$ 274.98	C\$ 274.98	C\$ 1,038.80
Perejil	C\$ 2,444.24	C\$ 1,374.88	C\$ 1,374.88	C\$ 5,194.00
Costo Total de Materia Prima	C\$ 9,846.78	C\$ 5,538.81	C\$ 5,538.81	C\$ 20,924.40
Alquiler	C\$ 1,117.01	C\$ 628.32	C\$ 628.32	C\$ 2,373.66
Servicio de Agua Potable	C\$ 148.24	C\$ 83.38	C\$ 83.38	C\$ 315.00
Servicio de Energía Eléctrica	C\$ 1,235.29	C\$ 694.85	C\$ 694.85	C\$ 2,625.00
Uso de Tanque de Gas (25lbs)	C\$ 165.88	C\$ 93.31	C\$ 93.31	C\$ 352.50
Empaque				
Unidades físicas	3,205	721	79	4,005
Bolsa Plastica de Polipropileno (3"x5")	C\$ 1,255.50			C\$ 1,255.50
Bolsa Plastica de Polipropileno (4"x8")		C\$ 459.68		C\$ 459.68
Bolsa Plastica de Polipropileno (5"x10")			C\$ 64.16	C\$ 64.16
Depreciación	C\$ 546.69	C\$ 307.51	C\$ 307.51	C\$ 1,161.71
Mano De Obra Directa	C\$ 2,911.76	C\$ 1,637.87	C\$ 1,637.87	C\$ 6,187.50
Costo total libras en Polvo	C\$ 17,227.16	C\$ 9,443.74	C\$ 9,048.22	C\$ 35,719.12
Costo Unitario	C\$ 5.38	C\$ 13.10	C\$ 113.94	C\$ 132.41
Total	C\$ 17,227.16	C\$ 9,443.74	C\$ 9,048.22	C\$ 35,719.12

Anexos 5. Distribución de los costos y precios a través de la estructura conjunta / Condimento de Ajo.

Creación de la Empresa social, dedicada al procesamiento y comercialización a base de Hortalizas.				
Presentaciones del condimento de ajo				
PRESENTACIONES	De 20 gr	De 50gr	De 1 lbs	TOTAL
Libras en Polvo	126	65	69	260
Libras Enteras				
Ajo	180	93	99	372
Costo Promedio C\$				
Ajo	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	
Costo Total de Materia Prima	C\$ 10,811.25	C\$ 5,580.00	C\$ 5,928.75	C\$ 22,320.00
Alquiler	C\$ 996.44	C\$ 514.29	C\$ 546.44	C\$ 2,057.17
Servicio de Agua Potable	C\$ 132.23	C\$ 68.25	C\$ 72.52	C\$ 273.00
Servicio de Energía Eléctrica	C\$ 1,101.95	C\$ 568.75	C\$ 604.30	C\$ 2,275.00
Uso de Tanque de Gas (25lbs)	C\$ 147.98	C\$ 76.38	C\$ 81.15	C\$ 305.50
Empaque				
Unidades físicas	2,859	590	69	3,518
Bolsa Plastica de Polipropileno (3"x5")	C\$ 1,119.98			C\$ 1,119.98
Bolsa Plastica de Polipropileno (4"x8")		C\$ 376.26		C\$ 376.26
Bolsa Plastica de Polipropileno (5"x10")			C\$ 55.80	C\$ 55.80
Depreciación	C\$ 487.68	C\$ 251.70	C\$ 267.44	C\$ 1,006.82
Mano De Obra Directa	C\$ 2,597.46	C\$ 1,340.63	C\$ 1,424.41	C\$ 5,362.50
Costo total libras en Polvo	C\$ 17,247.00	C\$ 8,699.88	C\$ 8,899.65	C\$ 34,846.53
Costo Unitario	C\$ 6.03	C\$ 14.74	C\$ 128.86	C\$ 149.64
Total	C\$ 17,247.00	C\$ 8,699.88	C\$ 8,899.65	C\$ 34,846.53

Anexos 6. Distribución de los costos y precio a través de la estructura conjunta / Condimento de Cebolla.

Creación de la Empresa social, dedicada al procesamiento y comercialización a base de Hortalizas.				
Presentaciones del condimento de cebolla				
PRESENTACIONES	De 20 gr	De 50gr	De 1 lbs	TOTAL
Libras en Polvo	115	70	56	240
Libras Enteras				
Cebolla	205	124	99	429
Costo Promedio C\$				
Cebolla	C\$ 25.00	C\$ 25.00	C\$ 25.00	
Costo Total de Materia Prima	C\$ 5,129.35	C\$ 3,108.70	C\$ 2,486.96	C\$ 10,725.00
Alquiler	C\$ 908.18	C\$ 550.41	C\$ 440.33	C\$ 1,898.93
Servicio de Agua Potable	C\$ 120.52	C\$ 73.04	C\$ 58.43	C\$ 252.00
Servicio de Energía Eléctrica	C\$ 1,004.35	C\$ 608.70	C\$ 486.96	C\$ 2,100.00
Uso de Tanque de Gas (25lbs)	C\$ 134.87	C\$ 81.74	C\$ 65.39	C\$ 282.00
Empaque				
Unidades físicas	2,606	632	56	3,293
Bolsa Plastica de Polipropileno (3"x5")	C\$ 1,020.78			C\$ 1,020.78
Bolsa Plastica de Polipropileno (4"x8")		C\$ 402.68		C\$ 402.68
Bolsa Plastica de Polipropileno (5"x10")			C\$ 44.96	C\$ 44.96
Depreciación	C\$ 444.48	C\$ 269.38	C\$ 215.51	C\$ 929.37
Mano De Obra Directa	C\$ 2,367.39	C\$ 1,434.78	C\$ 1,147.83	C\$ 4,950.00
Costo total libras en Polvo	C\$ 11,129.92	C\$ 6,529.44	C\$ 4,946.37	C\$ 22,605.72
Costo Unitario	C\$ 4.27	C\$ 10.34	C\$ 88.88	C\$ 103.49
Total	C\$ 11,129.92	C\$ 6,529.44	C\$ 4,946.37	C\$ 22,605.72

Anexos 7. Tabla de ponderaciones de la Estructura de costos conjunta.

Creación de la Empresa social, dedicada al procesamiento y comercialización a base de Hortalizas.											
	Libras en polvo	Unidades físicas	Ponderación	Depreciación	Alquiler	Svc agua	Svc electricidad.	M.O. D	Gasto Vta.	Gasto Admón.	Svc gas
DE 20 GR											
Sazonador para pollo	141	3,205	18%	C\$ 546.69	C\$ 1,117.01	C\$ 148.24	C\$ 1,235.29	C\$ 2,911.76	C\$ 33,298.41	C\$ 58,608.55	C\$ 165.88
Condimento Ajo	126	2,859	16%	C\$ 487.68	C\$ 996.44	C\$ 132.23	C\$ 1,101.95	C\$ 2,597.46	C\$ 29,704.09	C\$ 52,282.18	C\$ 147.98
Condimento Cebolla	115	2,606	14%	C\$ 444.48	C\$ 908.18	C\$ 120.52	C\$ 1,004.35	C\$ 2,367.39	C\$ 27,073.06	C\$ 47,651.30	C\$ 134.87
DE 50 GR											
Sazonador para pollo	79	721	10%	C\$ 307.51	C\$ 628.32	C\$ 83.38	C\$ 694.85	C\$ 1,637.87	C\$ 18,730.36	C\$ 32,967.31	C\$ 93.31
Condimento Ajo	65	590	8%	C\$ 251.70	C\$ 514.29	C\$ 68.25	C\$ 568.75	C\$ 1,340.63	C\$ 15,331.14	C\$ 26,984.35	C\$ 76.38
Condimento Cebolla	70	632	9%	C\$ 269.38	C\$ 550.41	C\$ 73.04	C\$ 608.70	C\$ 1,434.78	C\$ 16,407.91	C\$ 28,879.57	C\$ 81.74
DE 1 LBRS											
Sazonador para pollo	79	79	10%	C\$ 307.51	C\$ 628.32	C\$ 83.38	C\$ 694.85	C\$ 1,637.87	C\$ 18,730.36	C\$ 32,967.31	C\$ 93.31
Condimento Ajo	69	69	9%	C\$ 267.44	C\$ 546.44	C\$ 72.52	C\$ 604.30	C\$ 1,424.41	C\$ 16,289.34	C\$ 28,670.87	C\$ 81.15
Condimento Cebolla	56	56	7%	C\$ 215.51	C\$ 440.33	C\$ 58.43	C\$ 486.96	C\$ 1,147.83	C\$ 13,126.33	C\$ 23,103.66	C\$ 65.39
Total	800	10,816	100%	C\$ 3,097.90	C\$ 6,329.75	C\$ 840.00	C\$ 7,000.00	C\$ 16,500.00	C\$ 188,691.00	C\$ 332,115.09	C\$ 940.00

Anexos 8. Nominas

		SALARIO MENSUAL	HORA S EXTRA S	INGRES OS HORAS EXTRAS	TOTAL, INGRESOS	INSS LABORAL	I.R	TOTAL, DEDUCCIONES
AREA		C\$			C\$	C\$	C\$	C\$
		9,500.00			9,500.00	665.00	75.25	740.25
Administración	Gerente General	C\$			C\$	C\$		C\$
		2,000.00			2,000.00	140.00		140.00
	Contador Auxiliar	C\$			C\$	C\$		C\$
		4,500.00			4,500.00	315.00		315.00
	Personal de limpieza	C\$			C\$	C\$	C\$	C\$
		16,000.00			16,000.00	1,120.00	75.25	1,195.25
Subtotal Administración								
		C\$			C\$	C\$		C\$
		5,000.00			5,000.00	350.00		350.00
Ventas	Encargado de Ventas 1	C\$			C\$	C\$		C\$
		5,000.00			5,000.00	350.00		350.00
Subtotal Ventas								
		C\$			C\$	C\$		C\$
		5,500.00			5,500.00	385.00		385.00
Producción	Supervisor 1	C\$			C\$	C\$		C\$
		5,500.00			5,500.00	385.00		385.00
	Operario 1	C\$			C\$	C\$		C\$
		5,500.00			5,500.00	385.00		385.00
	Operario 2	C\$			C\$	C\$		C\$
		16,500.00			16,500.00	1,155.00		1,155.00

NETO A RECIBIR	FIRM A	INATEC 2%	INSS PATRONAL	VACACIONES	TRECEAVO MES	INDEMNIZACION	TOTAL, PRESTACIONES
C\$ 8,759.75		C\$ 190.00	C\$ 2,090.00	C\$ 791.67	C\$ 791.67	C\$ 791.67	C\$ 2,375.00
C\$ 1,860.00		C\$ 40.00	C\$ 440.00	C\$ 166.67	C\$ 166.67	C\$ 166.67	C\$ 500.00
C\$ 4,185.00		C\$ 90.00	C\$ 990.00	C\$ 375.00	C\$ 375.00	C\$ 375.00	C\$ 1,125.00
C\$ 14,804.75		C\$ 320.00	C\$ 3,520.00	C\$ 1,333.33	C\$ 1,333.33	C\$ 1,333.33	C\$ 4,000.00
C\$ 4,650.00		C\$ 100.00	C\$ 1,100.00	C\$ 416.67	C\$ 416.67	C\$ 416.67	C\$ 1,250.00
C\$ 4,650.00		C\$ 100.00	C\$ 1,100.00	C\$ 416.67	C\$ 416.67	C\$ 416.67	C\$ 1,250.00
C\$ 5,115.00		C\$ 110.00	C\$ 1,210.00	C\$ 458.33	C\$ 458.33	C\$ 458.33	C\$ 1,375.00
C\$ 5,115.00		C\$ 110.00	C\$ 1,210.00	C\$ 458.33	C\$ 458.33	C\$ 458.33	C\$ 1,375.00
C\$ 5,115.00		C\$ 110.00	C\$ 1,210.00	C\$ 458.33	C\$ 458.33	C\$ 458.33	C\$ 1,375.00
C\$ 15,345.00		C\$ 330.00	C\$ 3,630.00	C\$ 1,375.00	C\$ 1,375.00	C\$ 1,375.00	C\$ 4,125.00

Anexos 9. Presupuesto de venta, presentaciones de 20 Gramos.

Presupuesto de venta presentaciones de 20 gramos													
Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Sazonador para Pollo	C\$ 26,370.65	C\$ 26,370.65	C\$ 33,905.12	C\$ 28,630.99	C\$ 21,473.24	C\$ 32,209.86	C\$ 28,630.99	C\$ 25,579.53	C\$ 32,887.96	C\$ 29,233.74	C\$ 30,740.64	C\$ 38,425.80	C\$ 354,459.15
Condimento de Ajo	C\$ 25,303.07	C\$ 25,303.07	C\$ 32,532.51	C\$ 27,471.90	C\$ 20,603.93	C\$ 30,905.89	C\$ 27,471.90	C\$ 24,543.97	C\$ 31,556.54	C\$ 28,050.26	C\$ 29,496.15	C\$ 36,870.18	C\$ 340,109.36
Condimento de Cebolla	C\$ 18,242.95	C\$ 18,242.95	C\$ 23,455.22	C\$ 19,806.63	C\$ 14,854.98	C\$ 22,282.46	C\$ 19,806.63	C\$ 17,695.66	C\$ 22,751.57	C\$ 20,223.62	C\$ 21,266.07	C\$ 26,582.59	C\$ 245,211.34
Total	C\$ 69,916.67	C\$ 69,916.67	C\$ 89,892.86	C\$ 75,909.52	C\$ 56,932.14	C\$ 85,398.21	C\$ 75,909.52	C\$ 67,819.17	C\$ 87,196.07	C\$ 77,507.62	C\$ 81,502.86	C\$ 101,878.57	C\$ 939,779.86

Se puede observar que los ingresos mensuales son variados, por la justa razón de que se considera el incremento y disminución de los precios como volúmenes de venta, todo esto por efecto de los meses en los que nos proyectamos que tendríamos más ventas y las que no tanto.

A continuación, se detalla de mejor manera dicho comportamiento, teniendo en cuentas las unidades físicas que se venderán y los precios estipulados para dichos meses.

Anexos 10. Cantidad de presentaciones de 20 gramos por productos, Año 2023.

Presentaciones de 20 gramos unidades físicas													
Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Sazonador para Pollo	2,804	2,804	3,605	3,205	2,404	3,605	3,205	2,804	3,605	3,205	3,205	4,006	38,456
Condimento de Ajo	2,501	2,501	3,216	2,859	2,144	3,216	2,859	2,501	3,216	2,859	2,859	3,573	34,305
Condimento de Cebolla	2,280	2,280	2,931	2,606	1,954	2,931	2,606	2,280	2,931	2,606	2,606	3,257	31,267
Total	7,585	7,585	9,753	8,669	6,502	9,753	8,669	7,585	9,753	8,669	8,669	10,836	104,029

Anexos 11. Precios de venta año 2023, presentaciones de 20 gramos.

Precio de venta presentaciones de 20 gramos													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Sazonador para Pollo	C\$ 9.40	C\$ 9.40	C\$ 9.40	C\$ 8.93	C\$ 8.93	C\$ 8.93	C\$ 8.93	C\$ 9.12	C\$ 9.12	C\$ 9.12	C\$ 9.59	C\$ 9.59	
Condimento de Ajo	C\$ 10.12	C\$ 10.12	C\$ 10.12	C\$ 9.61	C\$ 9.61	C\$ 9.61	C\$ 9.61	C\$ 9.81	C\$ 9.81	C\$ 9.81	C\$ 10.32	C\$ 10.32	
Condimento de Cebolla	C\$ 8.00	C\$ 8.00	C\$ 8.00	C\$ 7.60	C\$ 7.60	C\$ 7.60	C\$ 7.60	C\$ 7.76	C\$ 7.76	C\$ 7.76	C\$ 8.16	C\$ 8.16	

Anexos 12. Presupuesto de Venta, presentaciones de 50 gramos

Presupuesto de venta presentaciones de 50 gramos													
Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Sazonador para Pollo	C\$ 14,452.03	C\$ 14,452.03	C\$ 18,581.18	C\$ 15,690.78	C\$ 11,768.08	C\$ 17,652.13	C\$ 15,690.78	C\$ 14,408.68	C\$ 18,525.44	C\$ 16,467.06	C\$ 17,177.27	C\$ 21,471.59	C\$ 196,337.05
Condimento de Ajo	C\$ 12,847.76	C\$ 12,847.76	C\$ 16,518.55	C\$ 13,949.00	C\$ 10,461.75	C\$ 15,692.62	C\$ 13,949.00	C\$ 12,809.22	C\$ 16,468.99	C\$ 14,639.11	C\$ 15,270.48	C\$ 19,088.10	C\$ 174,542.34
Condimento de Cebolla	C\$ 10,829.57	C\$ 10,829.57	C\$ 13,923.73	C\$ 11,757.82	C\$ 8,818.36	C\$ 13,227.54	C\$ 11,757.82	C\$ 10,797.08	C\$ 13,881.96	C\$ 12,339.52	C\$ 12,871.71	C\$ 16,089.64	C\$ 147,124.31
Total	C\$ 38,129.36	C\$ 38,129.36	C\$ 49,023.46	C\$ 41,397.59	C\$ 31,048.19	C\$ 46,572.29	C\$ 41,397.59	C\$ 38,014.97	C\$ 48,876.39	C\$ 43,445.68	C\$ 45,319.47	C\$ 56,649.34	C\$ 518,003.70

Se puede observar que los ingresos mensuales son variados, por la justa razón de que se considera el incremento y disminución de los precios como volúmenes de venta, todo esto por efecto de los meses en los que nos proyectamos que tendríamos más ventas y las que no tanto.

A continuación, se detalla de mejor manera dicho comportamiento, teniendo en cuentas las unidades físicas que se venderán y los precios estipulados para dichos meses

Anexos 13. Cantidad de presentaciones de 50 gramos por productos, Año 2023.

Presentaciones de 50 gramos unidades físicas													
Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Sazonador para Pollo	631	631	811	721	541	811	721	631	811	721	721	901	8,653
Condimento de Ajo	516	516	664	590	443	664	590	516	664	590	590	738	7,082
Condimento de Cebolla	553	553	711	632	474	711	632	553	711	632	632	790	7,580
Total	1,700	1,700	2,186	1,943	1,457	2,186	1,943	1,700	2,186	1,943	1,943	2,429	23,315

Anexos 14. Precios de venta año 2023, presentaciones de 50 gramos.

Precio de venta presentaciones de 50 gramos													
Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Sazonador para Pollo	C\$ 22.91	C\$ 22.91	C\$ 22.91	C\$ 21.76	C\$ 21.76	C\$ 21.76	C\$ 21.76	C\$ 22.84	C\$ 22.84	C\$ 22.84	C\$ 23.82	C\$ 23.82	
Condimento de Ajo	C\$ 24.88	C\$ 24.88	C\$ 24.88	C\$ 23.63	C\$ 23.63	C\$ 23.63	C\$ 23.63	C\$ 24.80	C\$ 24.80	C\$ 24.80	C\$ 25.87	C\$ 25.87	
Condimento de Cebolla	C\$ 19.59	C\$ 19.59	C\$ 19.59	C\$ 18.61	C\$ 18.61	C\$ 18.61	C\$ 18.61	C\$ 19.54	C\$ 19.54	C\$ 19.54	C\$ 20.38	C\$ 20.38	

Anexos 15. Presupuesto de venta, presentaciones de 1 lbs.

Presupuesto de venta presentaciones de 1 lbs													
Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Sazonador para Pollo	C\$ 13,802.79	C\$ 13,802.79	C\$ 17,746.44	C\$ 14,985.89	C\$ 11,239.42	C\$ 16,859.12	C\$ 14,985.89	C\$ 13,388.71	C\$ 17,214.05	C\$ 15,301.38	C\$ 16,405.60	C\$ 20,507.00	C\$ 186,239.08
Condimento de Ajo	C\$ 13,068.08	C\$ 13,068.08	C\$ 16,801.82	C\$ 14,188.20	C\$ 10,641.15	C\$ 15,961.73	C\$ 14,188.20	C\$ 12,676.04	C\$ 16,297.76	C\$ 14,486.90	C\$ 15,532.35	C\$ 19,415.43	C\$ 176,325.74
Condimento de Cebolla	C\$ 8,233.07	C\$ 8,233.07	C\$ 10,585.37	C\$ 8,938.76	C\$ 6,704.07	C\$ 10,056.11	C\$ 8,938.76	C\$ 7,986.08	C\$ 10,267.81	C\$ 9,126.94	C\$ 9,785.59	C\$ 12,231.99	C\$ 111,087.62
TOTAL	C\$ 35,103.94	C\$ 35,103.94	C\$ 45,133.64	C\$ 38,112.85	C\$ 28,584.64	C\$ 42,876.95	C\$ 38,112.85	C\$ 34,050.82	C\$ 43,779.63	C\$ 38,915.22	C\$ 41,723.54	C\$ 52,154.42	C\$ 473,652.44

Se puede observar que los ingresos mensuales son variados, por la justa razón de que se considera el incremento y disminución de los precios como volúmenes de venta, todo esto por efecto de los meses en los que nos proyectamos que tendríamos más ventas y las que no tanto.

A continuación, se detalla de mejor manera dicho comportamiento, teniendo en cuentas las unidades físicas que se venderán y los precios estipulados para dichos meses.

Anexos 16. Cantidad de presentaciones de 1 lbs por productos, Año 2023.

Presentaciones de 1 lbs													
Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Sazonador para Pollo	69	69	89	79	60	89	79	69	89	79	79	99	953
Condimento de Ajo	60	60	78	69	52	78	69	60	78	69	69	86	829
Condimento de Cebolla	49	49	63	56	42	63	56	49	63	56	56	70	668
TOTAL	179	179	230	204	153	230	204	179	230	204	204	255	2,450

Anexos 17. Precios de venta año 2023, presentaciones de 1 lbs.

Precio de venta presentaciones de 1 lbs													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Sazonador para Pollo	C\$ 198.64	C\$ 198.64	C\$ 198.64	C\$ 188.71	C\$ 188.71	C\$ 188.71	C\$ 188.71	C\$ 192.68	C\$ 192.68	C\$ 192.68	C\$ 206.59	C\$ 206.59	
Condimento de Ajo	C\$ 216.25	C\$ 216.25	C\$ 216.25	C\$ 205.44	C\$ 205.44	C\$ 205.44	C\$ 205.44	C\$ 209.77	C\$ 209.77	C\$ 209.77	C\$ 224.90	C\$ 224.90	
Condimento de Cebolla	C\$ 169.07	C\$ 169.07	C\$ 169.07	C\$ 160.62	C\$ 160.62	C\$ 160.62	C\$ 160.62	C\$ 164.00	C\$ 164.00	C\$ 164.00	C\$ 175.83	C\$ 175.83	

Anexos 18. Detalle de Compra de Materia Prima Directa.

Compra de materia prima directa total													
Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Cebolla	C\$ 17,403.00	C\$ 17,403.00	C\$ 17,403.00	C\$ 20,883.60	C\$ 20,883.60	C\$ 20,883.60	C\$ 20,883.60	C\$ 13,922.40	C\$ 13,922.40	C\$ 13,922.40	C\$ 20,883.60	C\$ 20,883.60	C\$ 219,277.80
Ajo	C\$ 30,333.60	C\$ 30,333.60	C\$ 30,333.60	C\$ 32,861.40	C\$ 32,861.40	C\$ 32,861.40	C\$ 32,861.40	C\$ 27,805.80	C\$ 27,805.80	C\$ 27,805.80	C\$ 32,861.40	C\$ 32,861.40	C\$ 371,586.60
Cúrcuma	C\$ 1,038.80	C\$ 1,038.80	C\$ 1,038.80	C\$ 1,168.65	C\$ 1,168.65	C\$ 1,168.65	C\$ 1,168.65	C\$ 908.95	C\$ 908.95	C\$ 908.95	C\$ 1,168.65	C\$ 1,168.65	C\$ 12,855.15
Perejil	C\$ 5,194.00	C\$ 5,194.00	C\$ 5,194.00	C\$ 5,565.00	C\$ 5,565.00	C\$ 5,565.00	C\$ 5,565.00	C\$ 4,823.00	C\$ 4,823.00	C\$ 4,823.00	C\$ 5,565.00	C\$ 5,565.00	C\$ 63,441.00
Total	C\$ 53,969.40	C\$ 53,969.40	C\$ 53,969.40	C\$ 60,478.65	C\$ 60,478.65	C\$ 60,478.65	C\$ 60,478.65	C\$ 47,460.15	C\$ 47,460.15	C\$ 47,460.15	C\$ 60,478.65	C\$ 60,478.65	C\$ 667,160.55

Los detalles que explican la variación en el nivel de compra mensual se encuentran en las siguientes dos tablas posteriores a estas, la razón de dicha variación es que conocemos que dichas materias primas tienden a incrementar y subir de precio de manera constante y espontanea.

Anexos 19. Detalle de las Cantidades de Materia Prima Directa.

Compra de materia prima/ cantidad												
Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Cebolla	696	696	696	696	696	696	696	696	696	696	696	696
Ajo	506	506	506	506	506	506	506	506	506	506	506	506
Cúrcuma	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26
Perejil	74	74	74	74	74	74	74	74	74	74	74	74

Anexos 20. Variación del precio de compra de Materia Prima Directa.

Compra de materia prima directa/ variación en el precio de compra												
Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Cebolla	C\$ 25.00	C\$ 25.00	C\$ 25.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00	C\$ 20.00	C\$ 20.00	C\$ 20.00	C\$ 30.00	C\$ 30.00
Ajo	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00	C\$ 65.00	C\$ 65.00	C\$ 65.00	C\$ 65.00	C\$ 55.00	C\$ 55.00	C\$ 55.00	C\$ 65.00	C\$ 65.00
Cúrcuma	C\$ 40.00	C\$ 40.00	C\$ 40.00	C\$ 45.00	C\$ 45.00	C\$ 45.00	C\$ 45.00	C\$ 35.00	C\$ 35.00	C\$ 35.00	C\$ 45.00	C\$ 45.00
Perejil	C\$ 70.00	C\$ 70.00	C\$ 70.00	C\$ 75.00	C\$ 75.00	C\$ 75.00	C\$ 75.00	C\$ 65.00	C\$ 65.00	C\$ 65.00	C\$ 75.00	C\$ 75.00

Anexos 21. Mano de Obra Directa.

Mano de obra directa													
Descripción	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	total
Salarios	C\$ 11,000.00	C\$ 132,000.00											
Vacaciones	C\$ 916.67	C\$ 11,000.00											
Treceavo Mes	C\$ 916.67	C\$ 11,000.00											
INSS patronal	C\$ 2,420.00	C\$ 29,040.00											
INATE C 2%	C\$ 220.00	C\$ 2,640.00											
Total	C\$ 15,473.33	C\$ 185,680.00											

Anexos 22. Costos Indirectos de fabricación.

Costos indirectos de fabricación													
Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Alquiler	C\$ 6,329.75	C\$ 75,957.00											
Servicio de Energía Eléctrica	C\$ 7,000.00	C\$ 84,000.00											
Servicio de Agua Potable	C\$ 840.00	C\$ 10,080.00											
Tanque de Gas (25lbs)	C\$ 940.00	C\$ 11,280.00											
Depreciación	C\$ 3,097.90	C\$ 37,174.81											
Materia prima indirecta	C\$ 4,799.81	C\$ 57,597.76											
Mano de obra indirecta	C\$ 5,500.00	C\$ 66,000.00											
Vacaciones	C\$ 458.33	C\$ 5,500.00											
Treceavo Mes	C\$ 458.33	C\$ 5,500.00											
INSS patronal	C\$ 1,210.00	C\$ 14,520.00											
INATEC 2%	C\$ 110.00	C\$ 1,320.00											
Utensilios menores	C\$ 345.34	C\$ 4,144.09											
CIF total	C\$ 31,089.47	C\$ 373,073.66											

Anexos 23. Proyección de Gastos de Ventas Año 2023.

Proyección de gastos de venta													
Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Salarios	C\$ 5,000.00	C\$ 60,000.00											
Vacaciones	C\$ 417	C\$ 5,000											
Treceavo Mes	C\$ 417	C\$ 5,000											
INSS patronal	C\$ 1,100	C\$ 13,200											
INATEC 2%	C\$ 100	C\$ 1,200											
Servicios de Electricidad	C\$ 1,000	C\$ 12,000											
Servicio de Agua Potable	C\$ 120	C\$ 1,440											
Alquiler	C\$ 904	C\$ 10,851											
Depreciación	C\$ 667	C\$ 8,000											
Combustible	C\$ 6,000	C\$ 72,000											
Regalías	C\$ 8,356.60	C\$ 8,356.60	C\$ 7,162.80	C\$ 6,804.66	C\$ -	C\$ 30,681							
Total	C\$ 15,724	C\$ 188,691											

Anexos 24. Proyección de Gastos de Administración, Año 2023.

Proyección de gastos de administración													
Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Salarios	C\$ 16,000.00	C\$ 192,000.00											
Vacaciones	C\$ 1,333.33	C\$ 16,000.00											
Treceavo Mes	C\$ 1,333.33	C\$ 16,000.00											
INSS patronal	C\$ 3,520.00	C\$ 42,240.00											
INATEC 2%	C\$ 320.00	C\$ 3,840.00											
Servicios de Electricidad	C\$ 2,000.00	C\$ 24,000.00											
Servicio de Agua Potable	C\$ 240.00	C\$ 2,880.00											
Depreciación	C\$ 1,121.09	C\$ 13,453.09											
Alquiler	C\$ 1,808.50	C\$ 21,702.00											
Organización y Licencias	C\$ 120.52	C\$ 1,446.20											
Total	C\$ 27,796.77	C\$ 333,561.29											

Anexos 25. Estimación de la demanda potencial población finita/ Especias en polvo.

N°1	<u>ESTIMACION DE LA DEMANDA</u>	
	<u>POBLACIÓN FINITA</u>	79,358
NECESIDAD	¿Ha utilizado o consumido de este producto? / Sazonador	96.9%
NECESIDAD	¿Ha utilizado o consumido de este producto? / Condimentos	98.7%
DESEO	¿Qué tipo utiliza o cual le interesaría comprar?	
	SAZONADOR PARA POLLO	91%
	AJO	88%
	CEBOLLA	81%
	ORÉGANO	54%
	PEREJIL	42%
	CURCUMA	30%
	CHILE	46%
DEMANDA	¿Estaría dispuesto a comprar nuestros productos? /Condimentos	98.7%
	¿Estaría dispuesto a comprar nuestros productos? /Sazonador	97%
NECESIDAD	¿Ha utilizado o consumido de este producto? / Condimentos	78,319
DESEO	¿Qué tipo utiliza o cual le interesaría comprar?	
	SAZONADOR PARA POLLO	71,553
	AJO	68,921
	CEBOLLA	63,439
	ORÉGANO	42,292
	PEREJIL	32,894
	CURCUMA	23,496
	CHILE	36,027
DEMANDA	¿Estaría dispuesto a comprar nuestros productos? /Condimentos	
	SAZONADOR PARA POLLO	70,623
	AJO	68,025
	CEBOLLA	62,614
	ORÉGANO	41,743
	PEREJIL	32,466
	CURCUMA	23,190
	CHILE	35,559
OFERTA POTENCIAL	SAZONADOR PARA POLLO	89%
	AJO	86%
	CEBOLLA	79%
	ORÉGANO	53%
	PEREJIL	41%
	CURCUMA	29%
	CHILE	45%

Anexos 26. Estimación de la demanda potencia población finita / Té naturales

N°1	ESTIMACION DE LA DEMANDA	
	POBLACIÓN FINITA	79,358
	¿Ha utilizado o consumido de este producto? / Tés	90.6%
DESEO	¿Qué tipo utiliza o cual le interesaría comprar?	
	TÉ DE CANELA	55%
	TÉ DE MANZANILLA	77%
	TÉ DE RUDA	27%
	TÉ DE ZACATE LIMÓN	57%
	TÉ DE ROMERO	26%
	¿Estaría dispuesto a comprar nuestros productos? /Tés	91.4%
DEMANDA	¿Ha utilizado o consumido de este producto? / Tés	71,898
	¿Qué tipo utiliza o cual le interesaría comprar?	
	TÉ DE CANELA	39,337
	TÉ DE MANZANILLA	55,712
DESEO	TÉ DE RUDA	19,574
	TÉ DE ZACATE LIMÓN	41,031
	TÉ DE ROMERO	18,445
	¿Estaría dispuesto a comprar nuestros productos? /Tés	
	TÉ DE CANELA	35,954
	TÉ DE MANZANILLA	50,921
DEMANDA	TÉ DE RUDA	17,891
	TÉ DE ZACATE LIMÓN	37,502
	TÉ DE ROMERO	16,859
OFERTA POTENCIAL	TÉ DE CANELA	45%
	TÉ DE MANZANILLA	64%
	TÉ DE RUDA	23%
	TÉ DE ZACATE LIMÓN	47%
	TÉ DE ROMERO	21%

Anexos 27. Estimación de la demanda potencial en Negocios Establecido / Especias en polvo.

ESTIMACION DE LA DEMANDA		
NEGOCIOS ESTABLECIDOS		194
NECESIDAD	¿Ha utilizado o comercializado de este producto?	70%
DESEO	¿Qué tipo utiliza o cual le interesaría comprar?	
	SAZONADOR PARA POLLO	78%
	AJO	76%
	CEBOLLA	65%
	ORÉGANO	55%
	PEREJIL	44%
	CURCUMA	36%
	CHILE	50%
DEMANDA	¿Estaría dispuesto a comprar nuestros productos?	79%
NECESIDAD	¿Ha utilizado o comercializado de este producto?	136
DESEO	¿Qué tipo utiliza o cual le interesaría comprar?	
	Sazonador para Pollo	106
	AJO	103
	CEBOLLA	89
	ORÉGANO	75
	PEREJIL	60
	CURCUMA	49
	CHILE	67
DEMANDA	¿Estaría dispuesto a comprar nuestros productos?	
	Sazonador para Pollo	83
	AJO	81
	CEBOLLA	70
	ORÉGANO	59
	PEREJIL	47
	CURCUMA	39
	CHILE	53
OFERTA POTENCIAL	Sazonador para Pollo	43%
	AJO	42%
	CEBOLLA	36%
	ORÉGANO	30%
	PEREJIL	24%
	CURCUMA	20%
	CHILE	27%

Anexos 28. Estimación de la demanda potencial en Negocios Establecidos / Té naturales.

N°1	ESTIMACION DE LA DEMANDA	
	NEGOCIOS ESTABLECIDOS	194
	¿Ha utilizado o consumido de este producto? / Tés	30.0%
DESEO	¿Qué tipo utiliza o cual le interesaría comprar?	
	TÉ DE CANELA	20%
	TÉ DE MANZANILLA	28%
	TÉ DE RUDA	21%
	TÉ DE ZACATE LIMÓN	19%
	TÉ DE ROMERO	16%
	¿Estaría dispuesto a comprar nuestros productos? /Tés	28.3%
DEMANDA	¿Ha utilizado o consumido de este producto? / Tés	58
	¿Qué tipo utiliza o cual le interesaría comprar?	
	TÉ DE CANELA	11
	TÉ DE MANZANILLA	16
DESEO	TÉ DE RUDA	12
	TÉ DE ZACATE LIMÓN	11
	TÉ DE ROMERO	9
	¿Estaría dispuesto a comprar nuestros productos? /Tés	
	TÉ DE CANELA	3
	TÉ DE MANZANILLA	5
DEMANDA	TÉ DE RUDA	4
	TÉ DE ZACATE LIMÓN	3
	TÉ DE ROMERO	3
OFERTA POTENCIAL	TÉ DE CANELA	2%
	TÉ DE MANZANILLA	2%
	TÉ DE RUDA	2%
	TÉ DE ZACATE LIMÓN	2%
	TÉ DE ROMERO	1%

Anexos 29. Preferencias de lugares de compra para Condimentos.

Tabla cruzada CondimentosEnMercadoLocal*Municipio

Recuento		Municipio					Total
		Diriamba	Jinotepe	San Marcos	Dolores	Santa Teresa	
CondimentosEnMercado Local	No	67	80	51	18	13	229
	Si	71	43	23	11	5	153
Total		138	123	74	29	18	382

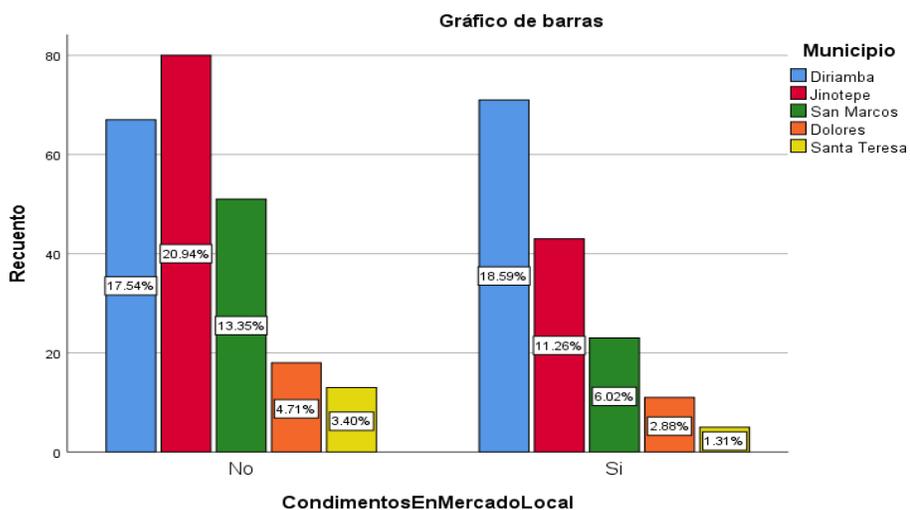


Tabla cruzada CondimentosEnPulperías*Municipio

Recuento

		Municipio					Total
		Diriamba	Jinotepe	San Marcos	Dolores	Santa Teresa	
CondimentosEnPulperías	No	15	55	33	3	1	107
	Si	123	68	41	26	17	275
Total		138	123	74	29	18	382

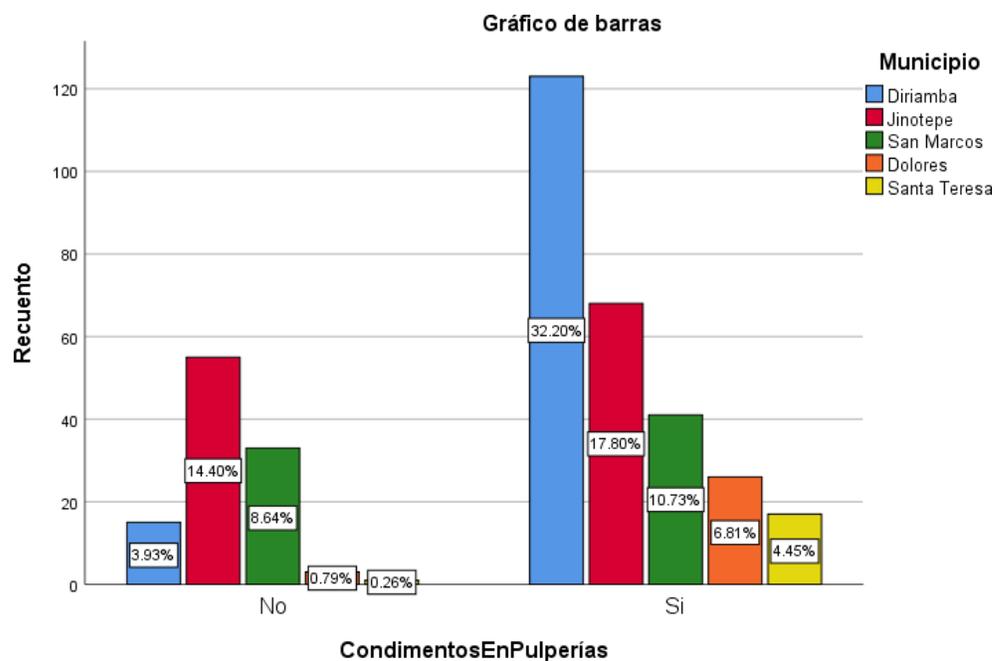


Tabla cruzada CondimentosEnDistriuidoras*Municipio

Recuento

		Municipio					Total
		Diriamba	Jinotepe	San Marcos	Dolores	Santa Teresa	
CondimentosEnDistriuidoras	No	71	82	44	19	16	232
	Si	67	41	30	10	2	150
Total		138	123	74	29	18	382

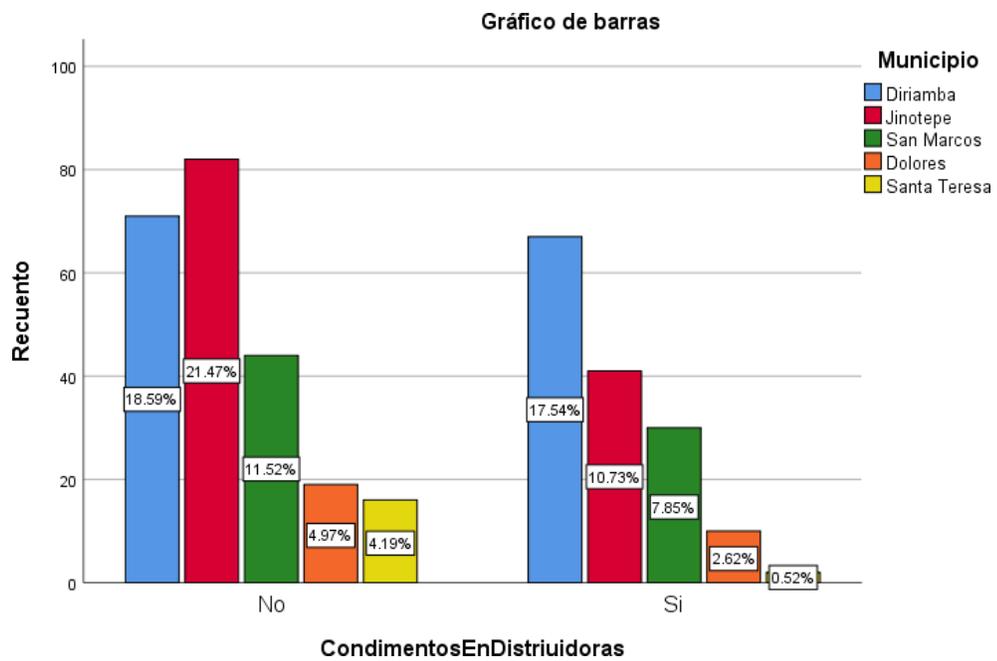


Tabla cruzada CondimentosEnSupermercados*Municipio

Recuento

		Municipio					Total
		Diriamba	Jinotepe	San Marcos	Dolores	Santa Teresa	
CondimentosEnSupermercados	No	83	73	55	20	18	249
	Si	55	50	19	9	0	133
Total		138	123	74	29	18	382

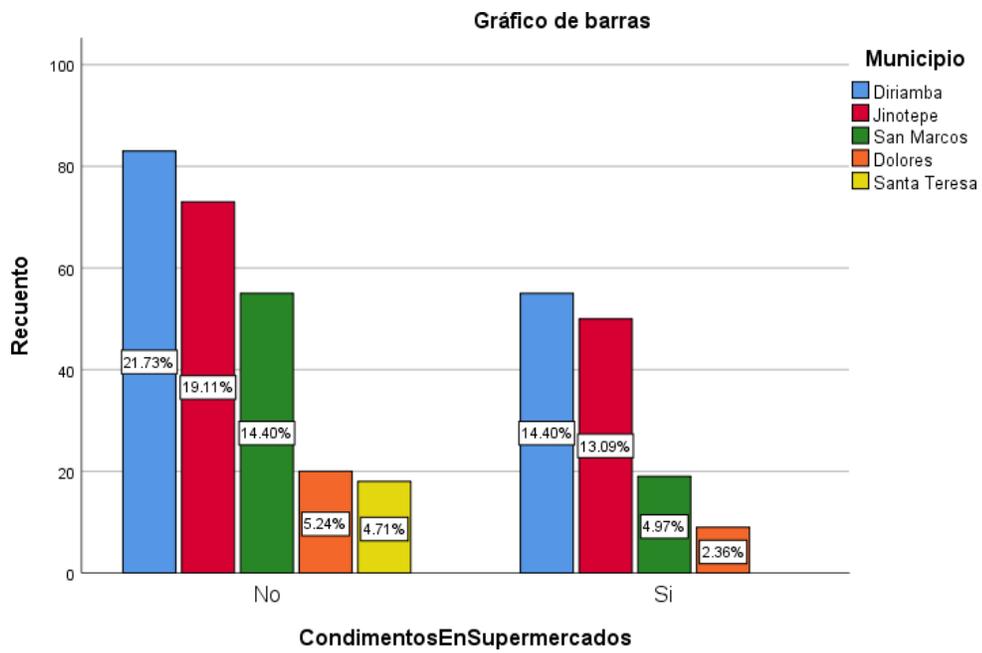


Tabla cruzada SazonadoresEnMercadoLocal*Municipio

Recuento

		Municipio					Total
		Diriamba	Jinotepe	San Marcos	Dolores	Santa Teresa	
SazonadoresEnMercadoLocal	No	72	89	50	20	11	242
	Si	66	34	24	9	7	140
Total		138	123	74	29	18	382

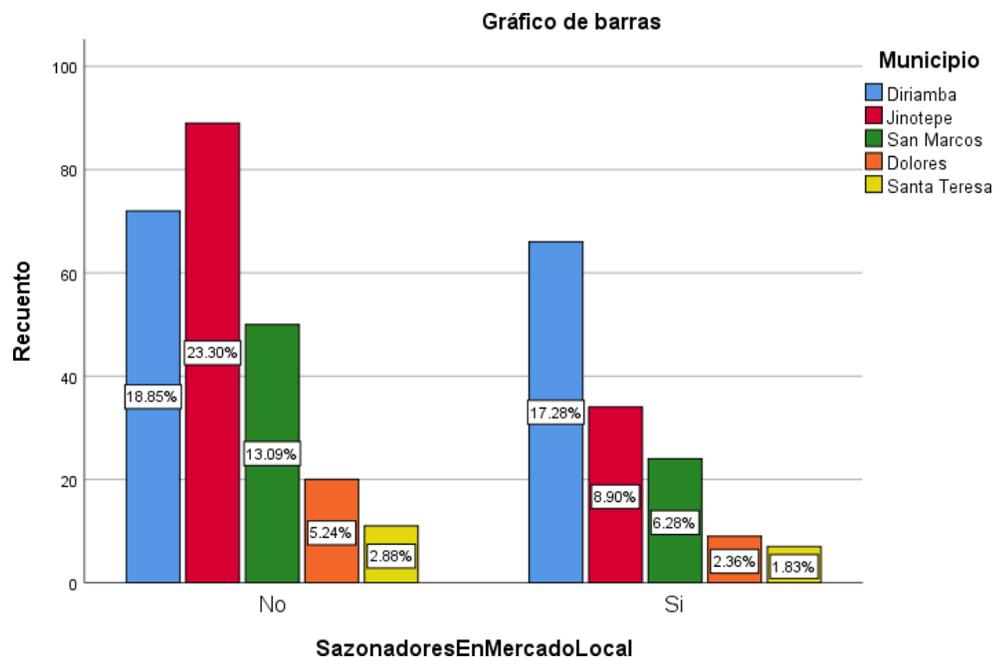


Tabla cruzada SazonadoresEnPulperías*Municipio

Recuento

		Municipio					Total
		Diriamba	Jinotepe	San Marcos	Dolores	Santa Teresa	
SazonadoresEnPulperías	No	16	59	35	2	1	113
	Si	122	64	39	27	17	269
Total		138	123	74	29	18	382

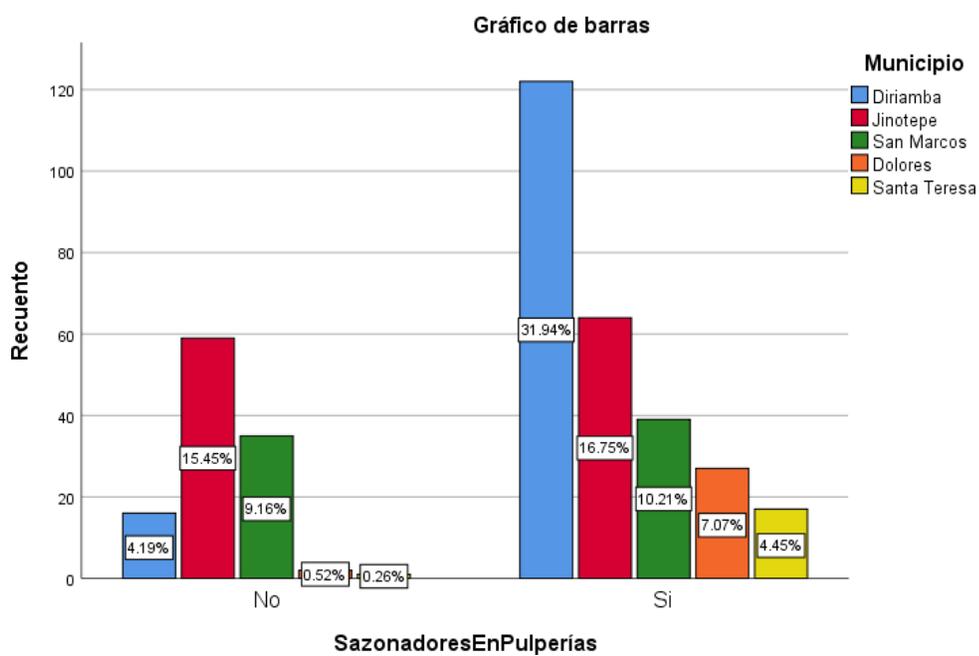
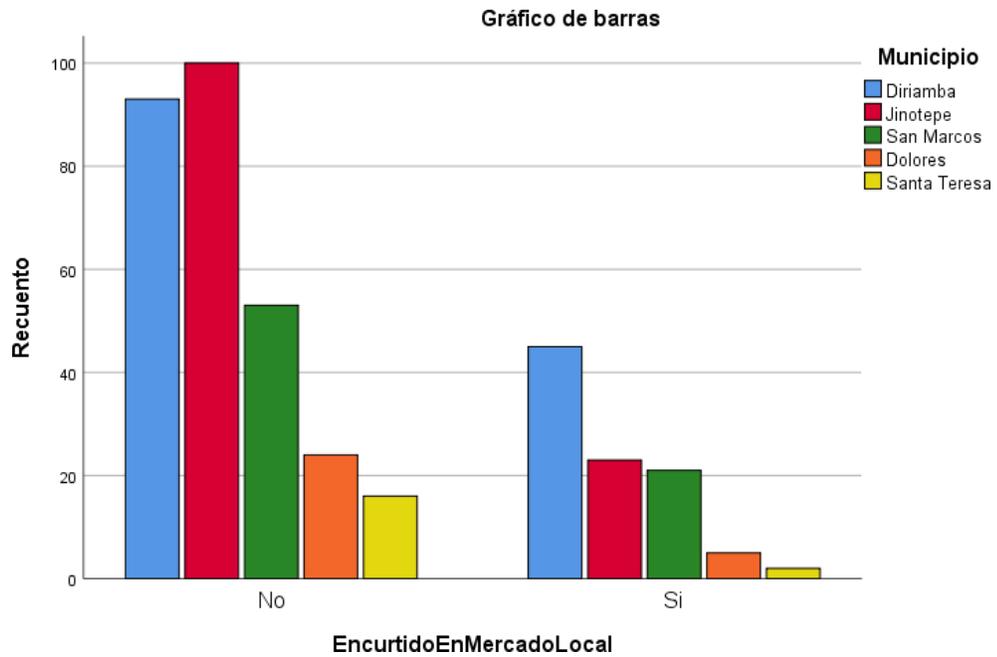


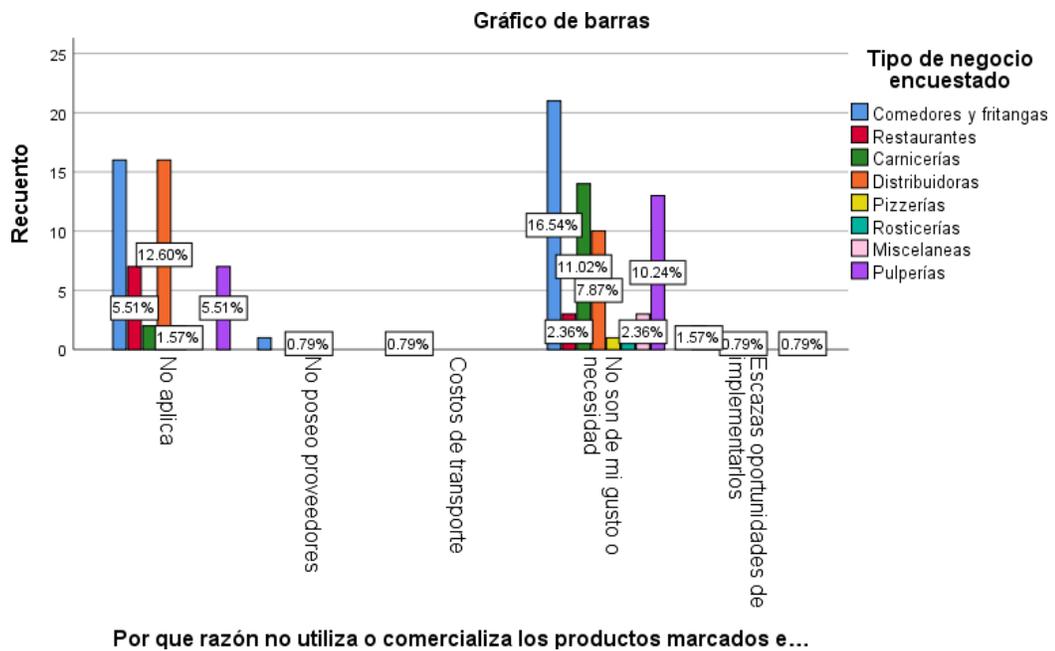
Tabla cruzada CondimentoTipodeEmpaque*Municipio

Recuento		Municipio					Total
		Diriamba	Jinotepe	San Marcos	Dolores	Santa Teresa	
CondimentoTipodeEmpaque	Sobres de bolsas	105	94	57	22	15	293
	Envases plásticos	33	29	17	7	3	89
Total		138	123	74	29	18	382



Anexos 32. Razón de porque no utiliza dichos productos.

Por que razón no utiliza o comercializa los productos marcados en "No" en pregunta 1? (Ensaladas)	Tipo de negocio encuestado									Total
	Comedores y fritangas	Restaurantes	Carnicerías	Distribuidoras	Pizzerías	Rosticerías	Miscelaneas	Pulperías		
No aplica	16	7	2	16	2	0	0	7	50	
No poseo proveedores	1	0	1	1	0	0	0	0	3	
Costos de transporte	1	0	0	0	0	0	0	0	1	
No son de mi gusto o necesidad	21	3	14	10	1	2	3	13	67	
Escasas oportunidades de implementarios	2	1	0	1	0	0	1	1	6	
Total	41	11	17	28	3	2	4	21	127	



Anexos 33. Criterios que considera para comprar nuestros productos.

Tabla cruzada Que criterios consideraría para comprar nuestros productos?*Tipo de negocio encuestado

Recuento		Tipo de negocio encuestado								Total
		Comedores y fritangas	Restaurantes	Carnicerías	Distribuidoras	Pizzerías	Rosticerías	Miscelaneas	Pulperías	
Que criterios consideraría para comprar nuestros productos?	No aplica	1	1	1	16	0	0	0	6	25
	Precio	30	5	10	8	3	2	2	6	66
	Presentación	1	2	0	0	0	0	0	3	6
	Facilidades de pago	3	0	0	0	0	0	0	1	4
	Promoción del producto	6	1	3	3	0	0	1	4	18
	Margen de utilidad (ganancias)	0	2	3	1	0	0	1	1	8
Total		41	11	17	28	3	2	4	21	127

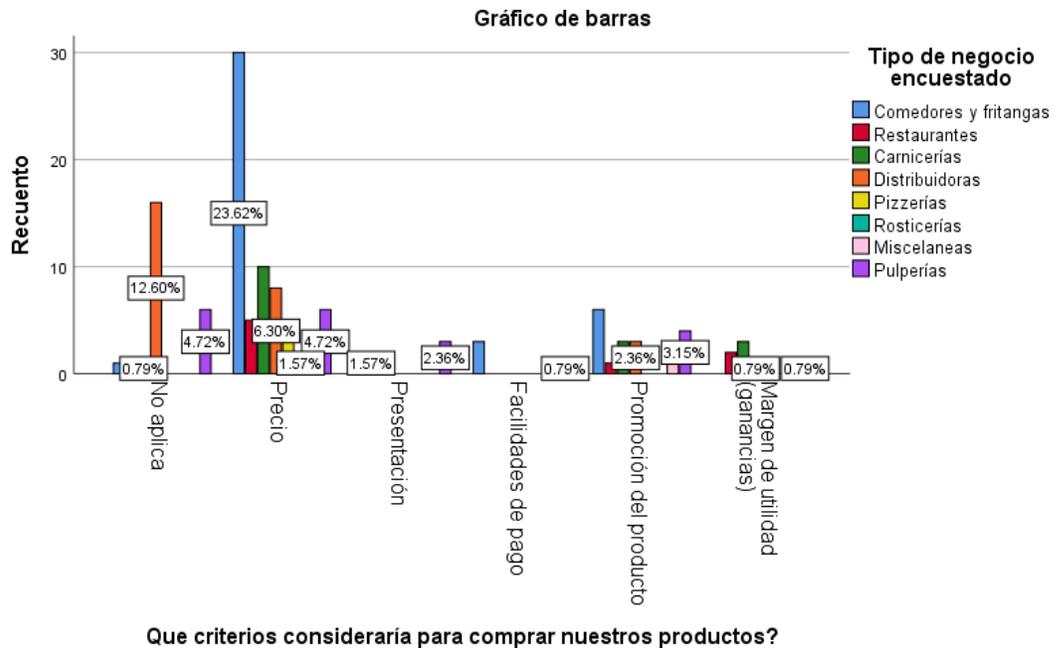
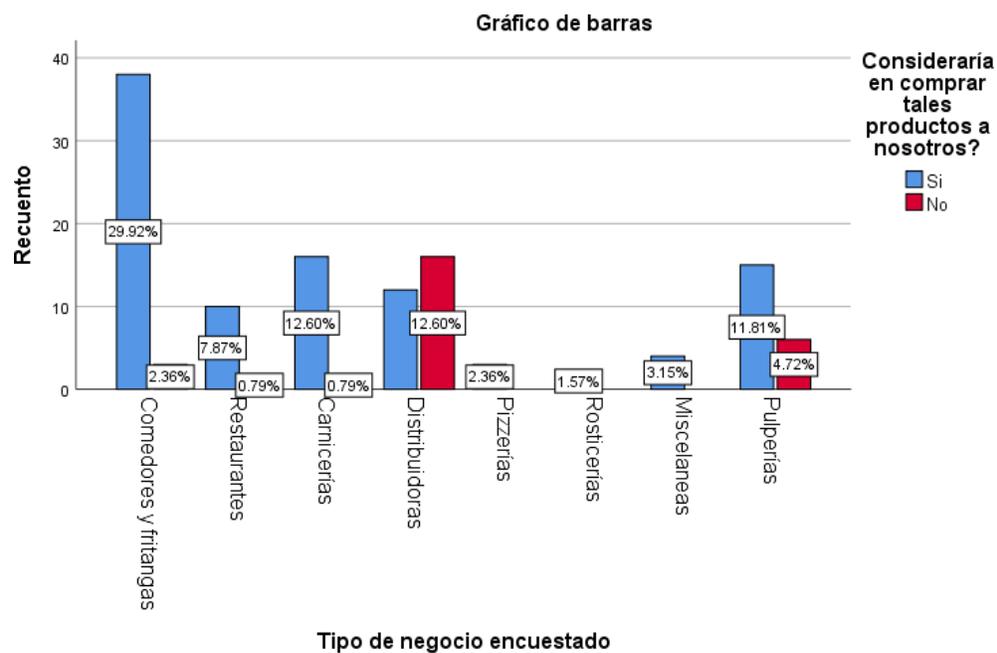


Tabla cruzada Tipo de negocio encuestado* Consideraría en comprar tales productos a nosotros?

Recuento

		Consideraría en comprar tales productos a nosotros?		Total
		Si	No	
Tipo de negocio encuestado	Comedores y fritangas	38	3	41
	Restaurantes	10	1	11
	Carnicerías	16	1	17
	Distribuidoras	12	16	28
	Pizzerías	3	0	3
	Rosticerías	2	0	2
	Miscelaneas	4	0	4
	Pulperías	15	6	21
Total		100	27	127



Anexos 35. Tabla de Equilibrios General de los Productos.

PRODUCTO	PRECIO DE VENTA UNITARIO	COSTO VARIABLE UNITARIO	VENTAS ESTIMADAS POR UNIDAD	CONTRIBUCIÓN MARGINAL UNITARIA	% DE PARTICIPACIÓN EN LAS VENTAS	CONTRIBUCION MARGINAL PONDERADA	CANTIDAD DE EQUILIBRIO GENERAL	CANTIDAD DE EQUILIBRIO POR PRODUCTO	Ventas	Costo de venta	Utilidad
SAZON ADOR PARA POLLO 20 GR	C\$ 9.40	C\$ 5.38	38,456	4.03	30%	1.1936589 277	75,783	22,454	211,160.471	12,075.0	90,458.721
SAZON ADOR DE AJO 20 GR	C\$ 10.12	C\$ 6.03	34,305	4.08	26%	1.0790214 625		20,030	202,611.930	12,084.08	81,771.182
SAZON ADOR DE CEBOLLA 20 GR	C\$ 8.00	C\$ 4.27	31,267	3.73	24%	0.8985843 508		18,256	146,078.729	77,981.563	68,097.166
SAZON ADOR PARA POLLO 50 GR	C\$ 22.91	C\$ 13.10	8,653	9.81	7%	0.6539211 368		5,052	115,723.290	66,167.368	49,555.923
SAZON ADOR DE AJO 50 GR	C\$ 24.88	C\$ 14.74	7,082	10.14	5%	0.5531828 942		4,135	102,877.241	60,955.537	41,921.705
SAZON ADOR DE CEBOLLA 50 GR	C\$ 19.59	C\$ 10.34	7,580	9.26	6%	0.5406030 950		4,426	86,716.742	45,748.369	40,968.373
SAZON ADOR PARA POLLO 1 LBRS	C\$ 198.64	C\$ 113.94	953	84.70	1%	0.6218882 654		556	110,524.549	63,396.164	47,128.384
SAZON ADOR	C\$ 216.25	C\$ 128.86	829	87.39	1%	0.5579928 725		484	104,64	62,35	42,28

PARA AJO 1 LBRS									1.4 27	5.2 09	6.2 18
SAZON ADOR PARA CEBOLL A 1 LBRS	C\$ 169.07	C\$ 88.88	668	80.19	1%	0.4126125 573		390	65, 925 .52 3	34, 65 6.6 21	31, 26 8.9 02
TOTAL			129,793		100%	6.5114655 622		60,740	1,1 46, 259 .90 2	65 2,8 03. 32 9	49 3,4 56. 57
										CF T	49 3,4 56. 57
										PE	-