



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA  
UNAN-MANAGUA

**Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo**

**FAREM – Carazo**

**Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas**

**Proyecto de Graduación para optar al título de Licenciatura en Mercadotecnia**

**Tema:** Proyecto de Innovación y emprendimiento en la IV región del país

**Subtema:** Proyecto de Innovación y emprendimiento para la producción y comercialización de mini donas bajo el nombre de Sugar Rush, en la zona urbana del municipio de Jinotepe, comprendido en el segundo semestre del año 2023.

<b>Autores:</b>	<b>No. de Carné</b>
➤ Br. Velásquez González Ruth Nohemí.	19905245
➤ Br. Sánchez Chávez Jonathan Antonio	19905179
➤ Br. Cruz Traña Nahelys Guadalupe	19905234

**Tutor:** Msc. Mariano Gaitán Chávez.

**Jinotepe, Carazo Nicaragua**

**Diciembre 2023**

**¡A la libertad por la Universidad!**



## Carta Aval



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA  
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS



Jinotepe, 30 de noviembre del año 2023

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

Estimado Doctor Arévalo Cuadra:

Por este medio entrego formalmente Informe de Proyecto de Graduación, bajo el Tema: Proyecto de Innovación y emprendimiento en la IV región del país, presentado por los bachilleres:

No.	Apellidos y Nombres	Carné
1.	Velásquez González Ruth Nohemí.	19905245
2.	Sánchez Chávez Jonathan Antonio	19905179
3.	Cruz Traña Nahelys Guadalupe	19905234

**Siendo el subtema:** Proyecto de Innovación y emprendimiento para la producción y comercialización de mini donas bajo el nombre de Sugar Rush, en la zona urbana del municipio de Jinotepe, comprendido en el segundo semestre del año 2023.

El cual ha cumplido con los requisitos científico-técnicos y metodológicos establecidos de acuerdo a la normativa de modalidad de graduación, Proyecto de Graduación. 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 económico y laboral del país.

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 Mercadotecnia.

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

Atentamente,

  
Msc. Mariano Gaitán Chávez.  
Tutor de Proyecto de Graduación



¡A la libertad por la Universidad!

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

## **Dedicatoria y agradecimiento.**

A los padres, que han sido nuestro pilar, brindando amor y apoyo incondicional a lo largo de este viaje.

A los docentes, cuya sabiduría y dedicación han guiado cada paso en este camino de aprendizaje.

A los amigos colegas, compañeros de risas y aliados en los desafíos, haciendo de esta travesía una experiencia memorable.

Este proyecto de graduación es el fruto de la colaboración y el respaldo de estas personas especiales. Cada logro y lección aprendida lleva la marca de quienes han sido fundamentales en este viaje.

Con sincero agradecimiento, dedicamos este logro a nuestros padres, docentes y amigos colegas. Reconociendo la influencia de cada uno de ellos en este trayecto significativo, donde cada logro alcanzado se convierte en un testimonio de la importancia de su guía y apoyo constante.

## **Resumen**

El trabajo investigativo se centra en el análisis integral del emprendimiento de mini donas “Sugar Rush”, identificando oportunidades clave y desafíos en el mercado. La investigación abarcó aspectos relacionados con la demanda del consumidor, competencia, tendencias del mercado y viabilidad financiera para poderse llevar a cabo el proyecto.

En el análisis de la demanda, se logró identificar un creciente interés en productos novedosos, destacando el potencial de las mini donas como una opción atractiva para el consumidor. La investigación de la competencia reveló brechas y oportunidades específicas para diferenciarnos y destacar en el mercado.

Las tendencias del mercado indican la importancia de la calidad de los ingredientes, la presentación atractiva y la participación activa en redes sociales para construir una marca sólida. Nuestra estrategia se enfoca en estos aspectos, con un énfasis particular en la creación de experiencias únicas para el cliente.

En cuanto a la viabilidad financiera, el análisis detallado de los costos y proyecciones de ingresos respalda la conclusión de que el negocio de mini donas tiene un potencial sólido para ser rentable a corto y largo plazo.

En resumen, Mini donas Sugar Rush representa una solución integral y sostenible para satisfacer las necesidades del público en obtener un postre dulce, respaldado por un equipo comprometido y estrategias bien definidas.

## INDICE DE CONTENIDO

1.	<i>Introducción</i> .....	1
2.	<i>Justificación</i> .....	2
3.	<i>Objetivos del proyecto</i> .....	3
3.1.	<i>Objetivo general</i> .....	3
3.2.	<i>Objetivos específicos</i> .....	3
4.	<i>Generalidades del proyecto</i> .....	4
4.1.	<i>Concepto del producto</i> .....	5
4.2.	<i>Solución</i> .....	6
4.5.	<i>Descripción del método del embudo o Funnel de la innovación</i> .....	7
4.5.1.	<i>Sondeo de aceptación de la idea</i> .....	7
4.5.2.	<i>Método Design Thinking</i> .....	10
4.5.3.	<i>Diseño o modelo 3D (Boceto previo)</i> .....	15
4.5.4.	<i>Descripción de la idea de innovación y/o emprendimiento</i> .....	16
5.	<i>Estudio de mercado</i> .....	17
5.1.	<i>Objetivos del estudio de mercado.</i> .....	17
5.1.1.	<i>Objetivo general</i> .....	17
5.1.2.	<i>Objetivos específicos</i> .....	17
5.2.	<i>Análisis de la demanda</i> .....	17
5.2.1.	<i>Cálculo de la demanda potencial</i> .....	17
5.2.2.	<i>Cálculo de consumo aparente</i> .....	18
5.3.	<i>Análisis de la oferta</i> .....	20
5.3.1.	<i>Tipo de competencia</i> .....	20
5.3.2.	<i>Presentación de la competencia</i> .....	21
5.3.3.	<i>Cálculo de la oferta</i> .....	22
5.3.4	<i>Cálculo de la demanda insatisfecha</i> .....	23
5.4	<i>Análisis de precio</i> .....	24
5.4.1	<i>Comparación de precio del mercado</i> .....	24
5.4.2	<i>Estructura de precio basado en el estudio de mercado</i> .....	25
5.4.3	<i>Precio de venta unitario</i> .....	26
5.5	<i>Análisis de comercialización</i> .....	27
5.5.1	<i>Logística de comercialización</i> .....	27
5.5.2	<i>Diseño del canal de comercialización</i> .....	28

5.6	<b>Estrategia competitiva de mercado (4 Ps)</b> .....	28
5.6.1	<i>Estrategia de producto</i> .....	29
5.6.1.1	<b>Cualidades y beneficios importantes del producto</b> .....	29
	<i>Diseño del producto en 3D</i> .....	29
5.6.1.2	<b>Tipo de empaque, etiqueta, Logo marca</b> .....	30
5.6.2	<b>Estrategia de producto</b> .....	31
5.6.3	<b>Estrategia de precio</b> .....	31
5.6.4	<b>Estrategia de Distribución</b> .....	32
5.6.5	<b>Estrategia de promoción y publicidad</b> .....	32
5.6.5.1	<b>Plan de medios a ejecutar.</b> .....	33
5.6.6	<b>Presupuesto de las estrategias Publicitarias</b> .....	34
5.7	<i>Proyección de venta</i> .....	35
6	<i>Plan de producción</i> .....	36
6.1	<b>El proceso de producción</b> .....	36
6.2	<b>Proveedores y condiciones de compra de los equipos</b> .....	41
6.3	<b>Capital fijo y vida útil</b> .....	51
6.4	<i>Capacidad planificada</i> .....	55
6.4.1	<b>Capacidad instalada</b> .....	55
6.4.2	<b>Capacidad efectiva</b> .....	57
6.4.3	<b>Capacidad real</b> .....	58
6.4.4	<b>Utilización y eficiencia</b> .....	59
6.5	<b>Ubicación y distribución física de la empresa</b> .....	60
6.6	<b>Materia prima, costo y disponibilidad</b> .....	65
6.7	<b>Mano de obra, costo y disponibilidad</b> .....	67
6.8	<b>Gastos generales de producción</b> .....	68
7	<i>Plan de organización y gestión</i> .....	68
7.1	<b>Marco legal (forma jurídica)</b> .....	69
7.2	<b>Estructura de la organización</b> .....	74
7.3	<b>Fichas de cargo</b> .....	77
7.4	<b>Actividad y gastos preliminares</b> .....	81
7.5	<b>Equipos de oficina</b> .....	83
7.5.1	<b>Depreciación de equipos de oficina</b> .....	86

7.6	Gastos administrativos.....	88
8	<i>Plan financiero</i> .....	89
8.1	Inversión y fuente de financiamiento.....	89
8.1.1	Inversión fija.....	89
8.1.2	Inversión diferida .....	90
8.1.3	Capital de trabajo.....	91
8.1.4	Estructura de financiamiento.....	94
8.2	Presupuesto de Ingresos, egresos y costos .....	96
8.2.1	Punto de Equilibrio .....	96
8.2.2	Presupuesto de ingresos .....	98
8.2.3	Presupuesto de egresos.....	98
8.2.4	Estructura de costo.....	100
8.3	Presupuesto financiero.....	101
8.3.1	Flujo de caja.....	101
8.3.2	Estado de resultado proyectado .....	102
8.3.3	Estado de situación financiera proyectado .....	103
8.4	Evaluación financiera .....	104
8.4.1	Flujo de fondo .....	104
8.4.2	Valor actual neto (VAN) .....	105
8.4.3	Tasa interna de retorno (TIR).....	105
8.4.4	Periodo de recuperación de la inversión (PRI).....	106
8.4.5	Relación de beneficio – costo .....	106
9	<i>Conclusión</i> .....	107
10	<i>Bibliografía</i> .....	108

## Índice de Tablas

Tabla 1 Estadísticas de enfermedades, 2022. ....	8
Tabla 2: Ideas de Posibles Proyectos.....	12
Tabla 3: Valoración de las Ideas.....	13
Tabla 4: Valoración de las ideas con mayor puntuación .....	13
Tabla 5: Cantidad para elaborar 10 mini donas. ....	14
Tabla 6: Cálculo de la Demanda Real .....	18
Tabla 7: Frecuencia de Cantidad de Consumo .....	19
Tabla 8: Competencia Indirecta.....	20
Tabla 9: Presentación de la competencia.....	21
Tabla 10: Oferta Indirecta.....	22
Tabla 11: Demanda insatisfecha. ....	23
Tabla 12: Precios de mercado competidores. ....	24
Tabla 13: Estructura de Precio de Venta Basado en el Estudio de Mercado.....	25
Tabla 14: Precio de venta. ....	26
Tabla 15: Plan de medios Para la microempresa Sugar Rush. ....	33
Tabla 16: Presupuesto de la Estrategias .....	34
Tabla 17: Proyecciones de Venta Anual Unidades físicas .....	35
Tabla 18:Proyección de venta en unidades monetarias .....	35
Tabla 19: Indicadores Flujo grama ISO 9001 norma de Gestión de calidad.....	39
Tabla 20: Proceso de producción flujo grama ISO norma 9001 gestión de calidad. ....	40
Tabla 21: Descripción de maquinarias. ....	42
Tabla 22: Descripción de maquinarias .....	43
Tabla 23: Descripción de maquinarias .....	44
Tabla 24: Descripción de maquinarias .....	45
Tabla 25: Descripción de maquinarias .....	46
Tabla 26: Fichas de Utensilio .....	47
Tabla 27: Ficha de utensilios de higiene y seguridad.....	49
Tabla 28:Costo total de maquinaria y herramientas .....	51
Tabla 29: Depreciación de maquinaria de producción. ....	52

Tabla 30: Depreciación de maquinaria de producción. ....	52
Tabla 31: Depreciación de maquinaria de producción. ....	53
Tabla 32: Depreciación de maquinaria de producción. ....	53
Tabla 33: Depreciación de maquinaria de producción. ....	54
Tabla 34: Costo total de capital fijo y vida útil .....	54
Tabla 35: Capacidad de maquinaria. ....	55
Tabla 36: Cálculo días laborales efectivo 2023. ....	56
Tabla 37: Capacidad de producción. ....	60
Tabla 38: Materia prima disponible y proveedores .....	65
Tabla 39: Materia prima a producir en el primer Mes. ....	66
Tabla 40: Mano de obra directa disponible. ....	67
Tabla 41; Gastos generales de producción .....	68
Tabla 42: Total de trabajadores .....	76
Tabla 43: Ficha de cargo 1 .....	77
Tabla 44: Ficha de cargo 2 .....	79
Tabla 45: Ficha de cargo 3 .....	80
Tabla 46: Gastos preliminares .....	82
Tabla 47: Equipos de oficina .....	84
Tabla 48: : Depreciación de equipos de oficina .....	86
Tabla 49: Depreciación de equipos de oficina .....	86
Tabla 50: Depreciación de equipos de oficina .....	87
Tabla 51: Depreciación de equipos de oficina .....	87
Tabla 52: Depreciación de equipos de oficina .....	88
Tabla 53: Gastos administrativos. ....	88
Tabla 54: Inversión inicial .....	90
<b>Tabla 55: Inversión Diferida. ....</b>	<b>91</b>
<b>Tabla 56: Capital de trabajo Materia Prima. ....</b>	<b>92</b>
Tabla 57: Salarios y seguro social .....	93
<b>Tabla 58: Gastos operativos y Costos indirectos .....</b>	<b>93</b>
<b>Tabla 59: Inversión total .....</b>	<b>95</b>
Tabla 60: Punto de equilibrio .....	96

Tabla 61: Valores del Punto de Equilibrio .....	96
Tabla 62: Ventas en unidades Físicas.....	98
Tabla 63: Ventas en unidades Monetaria .....	98
Tabla 64: Compra de materia prima Directa en unidades físicas .....	98
Tabla 65: Compra de materia prima Directa en unidades Monetaria.....	99
Tabla 66: Compra de materia prima Indirecta en unidades Física .....	99
Tabla 67: Compra de materia prima Indirecta en unidades Monetaria .....	100
<b>Tabla 68: Estructura de costo. ....</b>	<b>100</b>
<b>Tabla 69: Flujo de caja.....</b>	<b>101</b>
<b>Tabla 70: Estado de Resultado proyectado.....</b>	<b>102</b>
<b>Tabla 71: Estado de Situación Financiera Proyectada .....</b>	<b>103</b>
<b>Tabla 72: Flujo de fondo.....</b>	<b>104</b>
Tabla 73: Cálculo de VAN .....	105
Tabla 74: Cálculo de la TIR. ....	106
Tabla 75: Periodo de recuperación de la inversión (PRI).....	106
<b>Tabla 76: Relación de Beneficio - Costo .....</b>	<b>106</b>

### **Índice de Ilustración**

<b>Ilustración 1: Logística de comercialización para la microempresa “Sugar Rush”. ...</b>	<b>27</b>
<b>Ilustración 2: Canal de Comercialización .....</b>	<b>28</b>
<b>Ilustración 3: Diseño de producto en 3D caja de cartón.....</b>	<b>29</b>
<b>Ilustración 4: Logo- Marca.....</b>	<b>30</b>
<b>Ilustración 5: Etiqueta .....</b>	<b>31</b>
<b>Ilustración 6: Ubicación del local en Mapa.....</b>	<b>61</b>
<b>Ilustración 7: Organigrama de la Microempresa Sugar Rush.....</b>	<b>76</b>

## Índice de Gráficos

<b>Gráfico 1: Proceso para determinación de la solución.....</b>	<b>6</b>
<b>Gráfico 2 Embudo de Funnel .....</b>	<b>9</b>
<b>Gráfico 3: Desing Thinking .....</b>	<b>10</b>
<b>Gráfico 4: Segmento que más consumiría el producto, rango de edades.....</b>	<b>15</b>
<b>Gráfico 5: Boceto previo de la presentación del producto.....</b>	<b>15</b>
<b>Gráfico 6: Punto de Equilibrio.....</b>	<b>97</b>

## Índice de Anexos

<b>Anexos 1: Cronograma de trabajo de proyecto.....</b>	<b>110</b>
<b>Anexos 2: Planteamiento del problema.....</b>	<b>112</b>
<b>Anexos 3: Fundamentación de la oportunidad del proyecto.....</b>	<b>113</b>
<b>Anexos 4: Formulación de la oportunidad.....</b>	<b>113</b>
<b>Anexos 5: Sistematización .....</b>	<b>113</b>
<b>Anexos 6: Formulación de Ht.....</b>	<b>114</b>
<b>Anexos 7: Determinación del tipo de estudio.....</b>	<b>115</b>
<b>Anexos 8: Diseño metodológico del estudio de mercados .....</b>	<b>116</b>
<b>Anexos 9: Base de datos SPSS.....</b>	<b>119</b>
<b>Anexos 10: Plan de operación de variables.....</b>	<b>120</b>
<b>Anexos 11: Diseño de instrumento de medición .....</b>	<b>123</b>
<b>Anexos 12: Tablas demostrativas programa SPSS .....</b>	<b>127</b>

## 1. *Introducción*

El presente proyecto de innovación y emprendimiento consiste en presentar una propuesta para la producción y comercialización del producto, mini donas en la zona urbana del municipio de Jinotepe. Bajo la denominación de “Sugar Rush”, este proyecto pretende introducir una experiencia única fusionando creatividad y calidad.

En un contexto donde la demanda de opciones gastronómicas atractivas y novedosas sigue en constante aumento, Sugar Rush surge como una propuesta que no solo aspira a satisfacer los antojos de los amantes de los postres dulces sino también a establecerse como un referente de innovación en el mercado de repostería en Jinotepe.

A través de la metodología del embudo o Funnel de la innovación del presente estudio se identificó la problemática que viven las personas en el municipio de Jinotepe, debido a que el producto que se ofrece actualmente en el mercado es un producto similar, pero de tamaño grande y en su mayoría, solamente horneadas con azúcar y sin decoración alguna.

Dado esta alternativa, se llevó a cabo una serie de actividades para lograr los objetivos cuyo fin es ofrecer un producto de calidad e innovador. Se realizó un estudio de mercado para determinar la viabilidad comercial de la microempresa Sugar Rush. Además, se elaboró un estudio técnico que muestra el proceso de producción y la capacidad planificada del proyecto. También se describieron los aspectos legales y organizacionales de la microempresa. Finalmente, se realizó un estudio de factibilidad financiera que ha permitido comprobar la viabilidad del proyecto.

Esta investigación sirve como base para la creación de Sugar Rush, un proyecto que va más allá de ser una propuesta de mini donas; es un símbolo de innovación y desarrollo en la zona urbana de Jinotepe. Sugar Rush no solo busca ser una exquisitez para el paladar, sino también un punto de referencia para la innovación en la oferta gastronómica local.

## *2. Justificación*

Sugar Rush nace de la identificación de una oportunidad en el mercado local, donde la oferta de opciones especializadas en este tipo de postre aún no se encuentra limitada. Se busca, por ende, crear una solución innovadora, proporcionando a la comunidad jinotepina una alternativa única y atractiva.

La decisión de emprender Sugar Rush se sustenta en la observación de un cambio en las tendencias de consumo, donde los consumidores buscan experiencias distintivas y productos innovadores al momento de comer un postre. Nosotros, como profesionales, entendemos la importancia de alinearnos con estas tendencias para ofrecer no solo mini donas de alta calidad, sino también una experiencia integral que se acomode a los deseos y expectativas de los clientes potenciales.

Este proyecto no solo busca llenar un vacío en el mercado, sino también fomentar el emprendimiento local y contribuir al desarrollo económico de Jinotepe. La formación de nosotros como profesionales se ve vinculada a la visión de Sugar Rush, ya que aspiramos no solo a generar empleo sino también a establecer una marca que se convierta en un referente distintivo en el mercado local de Jinotepe.

En síntesis, la justificación para el proyecto Sugar Rush se basa en una comprensión del mercado local, la adaptación a las tendencias de consumo, el impulso al emprendimiento local y la creación de una nueva experiencia gastronómica para el consumidor. El proyecto también funciona como un catalizador para la formación y evolución de nosotros, el equipo detrás de la iniciativa. A medida que enfrentamos los desafíos y celebramos los éxitos de este proyecto, nos convertimos en profesionales más completos y competentes, contribuyendo no solo al desarrollo de la microempresa, sino también al crecimiento individual y colectivo del grupo de trabajo.

### ***3. Objetivos del proyecto***

#### ***3.1. Objetivo general***

- ✚ Formular un proyecto de innovación para el emprendimiento de la microempresa Sugar Rush, dedicada a la fabricación y comercialización de donas en miniatura, en el municipio de Jinotepe - Carazo, durante el segundo semestre del año 2023.

#### ***3.2. Objetivos específicos***

- ✚ Realizar un estudio de mercado que determine la viabilidad comercial de la microempresa Sugar Rush.
- ✚ Elaborar un estudio técnico que muestre el proceso de producción, así como la capacidad planificada del proyecto.
- ✚ Describir los aspectos legales y organizacionales de la microempresa Sugar Rush.
- ✚ Realizar un estudio de factibilidad financiera que permita comprobar la viabilidad del proyecto

#### ***4. Generalidades del proyecto***

Últimamente se ha presentado un aumento significativo de emprendimientos y empresas que se dedican a la comercialización de postres y repostería. Es de primera mano que un postre o una repostería bien hecha generan confianza y una buena imagen hacia el cliente que la consume. Generando así una buena imagen de la empresa y ganando popularidad en la población.

La elaboración del proyecto nace desde la necesidad de un postre innovador tal como lo son las mini donas. Elaboradas a base de harina de trigo, mediante un proceso semi industrial, lo cual garantiza un producto final de calidad con una textura y sabor agradable al gusto del consumidor.

Este proyecto se basa en crear una solución, la cual es satisfacer a un segmento de mercado que muestra interés en consumir postres que sean acordes a la necesidad de antojo en el preciso momento, sin caer en un producto rutinario o de las medidas de una dona convencional.

Dejando claro, se clasificará en distintos sabores y cantidades que abastecerán a un público que desea consumir de manera racional, cuya función será cubrir el deseo de consumir un postre, pero solo como un aperitivo.

Como emprendimiento, esto ayudará a la generación de empleos, al desarrollo sostenible del municipio de Jinotepe. La fabricación de donas de manera semi tecnificada, le brindará a la población una alternativa de consumo racional y una oportunidad de desarrollo personal.

#### ***4.1. Concepto del producto***

Sugar Rush se destaca principalmente por su diseño único e innovador, ofreciendo mini donas en envases de plástico o de cartón, haciéndolo un producto único en el mercado, generando la necesidad al cliente potencial de conocer el producto y querer consumirlo. El producto se basa en dar un concepto de satisfacción sin caer el exceso de los productos dulces como lo son las reposterías.

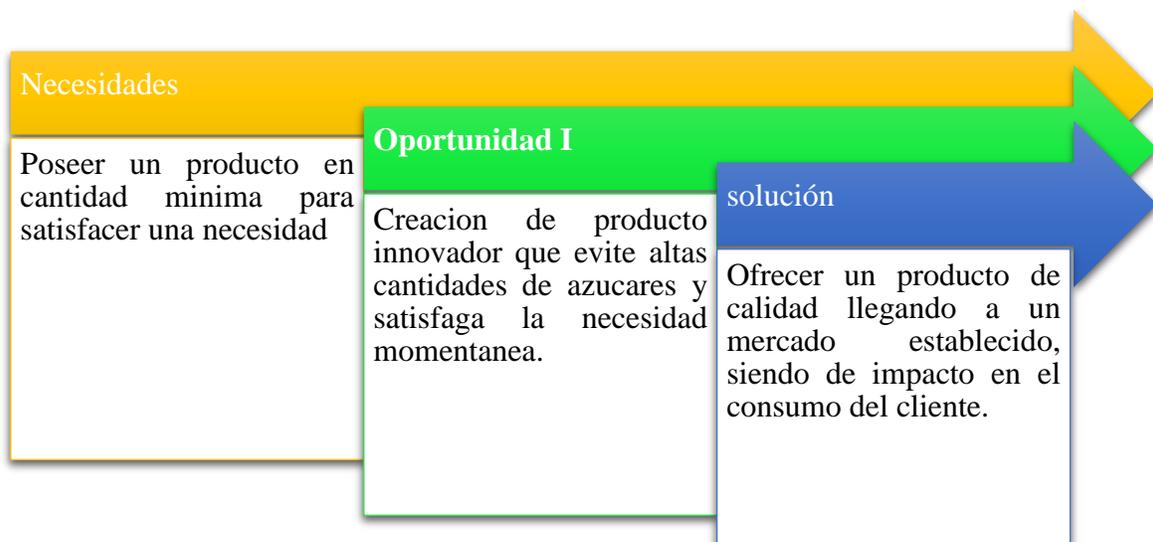
Normalmente cuando un individuo decide comprar una dona para consumir, son de un tamaño grande lo cual provoca que decida comerla toda ya que pagó por ella y no está dispuesto a tirar el sobrante, incluso para poder comprar y consumir una dona se debe adquirir la caja completa de 12 cuando quizás el individuo solo quiere una individual.

Sugar Rush viene a innovar y ofrecer un concepto que le permita al individuo comprar un envase pequeño, consuma lo que quiera consumir y guarde el resto para luego, o bien, poderla compartir con alguien y no caer en el consumo excesivo, simplemente para quitarse el antojo de comer una pequeña porción de donas.

## 4.2. Solución

En la representación del gráfico a presentar, se pretende demostrar el cómo surge la idea innovadora teniendo como enfoque principal la necesidad que tiene el consumidor para adquirir un producto en una cantidad mínima pero que logre satisfacer el apetito que posea en el momento, presentándose la oportunidad de crear un producto pequeño que evite el consumo excesivo de azúcares, siendo estos efectos secundarios que perjudican la salud del cliente, ofreciendo una posible solución y satisfaciendo el mercado meta al cual nos dirigiremos, el ofrecer un producto no establecido en el municipio y siendo de características particulares a lo tradicional.

*Gráfico 1: Proceso para determinación de la solución*



*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

En nuestro país el elaborar postres o reposterías se ha convertido en una manera de generar ingresos y satisfacer necesidades de cada familia, por lo tanto, han surgido establecimientos donde ofrecen diversificación de productos de esta línea ya sean dulces o salados, grandes empresas como American Donuts que no han sido fundadas en el país, pero de igual manera operan y ofrecen productos parecidos.

Por lo general, son empresas que aún no implementan la elaboración de lo que son las mini donas, por esto, es un producto de alta relevancia en comunidad consumidora de productos dulces.

#### ***4.5. Descripción del método del embudo o Funnel de la innovación***

##### ***4.5.1. Sondeo de aceptación de la idea***

En la aplicación del método del embudo o Funnel de la innovación como herramienta principal para la delimitación de nuestro tema, se realizó una exhaustiva investigación acerca del producto general que son las donas tradicionales que estas han variado en lo que se refiere a sabores.

La donas es un producto ya establecido en el mercado, de esto surge la idea de innovación el cual son la mini donas, un producto nuevo que aún no está en el mercado, generando una incógnita en el consumidor de las donas tradicionales. Es de conocimiento público que las donas no son un producto saludable y en algunos casos hasta dañinos, teniendo esto en cuenta, nuestro producto ayuda a reducir el consumo de las donas de mayor tamaño y comer solamente lo necesario.

Por lo tanto, en la siguiente tabla se muestran las enfermedades más comunes, provocadas por el consumo excesivo de postres con azúcares, siendo esto uno de los efectos secundarios y consecuencias más comunes al momento de abusar de este tipo de productos, el efecto más común es la diabetes, provocada por diferentes causas, el azúcar como una principal causante.

Tabla 1 Estadísticas de enfermedades, 2022.

<b>Tabla de valoración sobre enfermedades recurrentes por el consumo excesivo de azúcares en Nicaragua</b>		
<b>Enfermedades</b>	<b>Personas</b>	<b>Tasa x 10,000 habitantes</b>
<b>Diabetes</b>	135,695	201.5
<b>Enfermedades cardíacas</b>	22,691	33.7
<b>Hipertensión arterial</b>	260,811	387.3
<b>Total</b>	<b>419,197</b>	

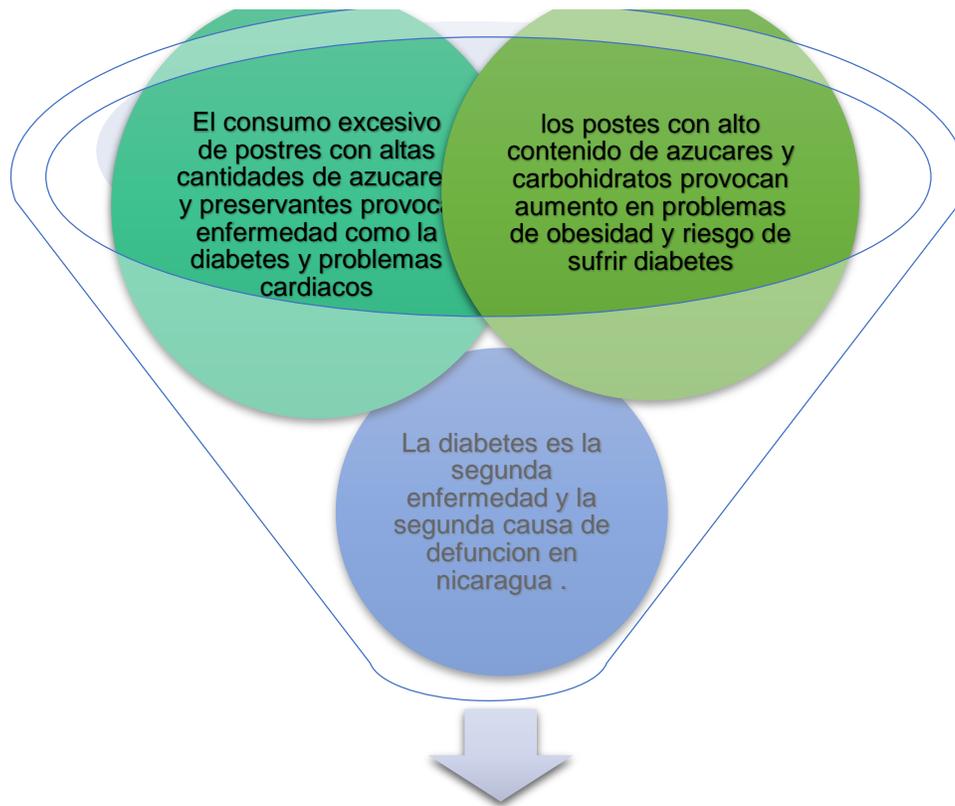
*Fuente: (MINSA 2022)*

No obstante, también se incluyen algunos beneficios de consumir este tipo de productos de una manera más justa, tales como:

- Liberación de serotonina, dopamina y adrenalina que ayudan a reducir el estrés o depresión.
- Las mini donas incluye vitamina D que ayuda al mantenimiento de los huesos y dientes en condiciones normales, también al funcionamiento del sistema inmune.
- Al ser un producto en miniatura, contiene como valor nutricional y calórico aproximadamente 52g y 209 kcal.

Con todo lo mencionado anteriormente, se muestra un embudo de innovación donde se muestran las oportunidades y ventajas que poseen las mini donas elaboradas semi tecnificadas:

*Gráfico 2 Embudo de Funnel*



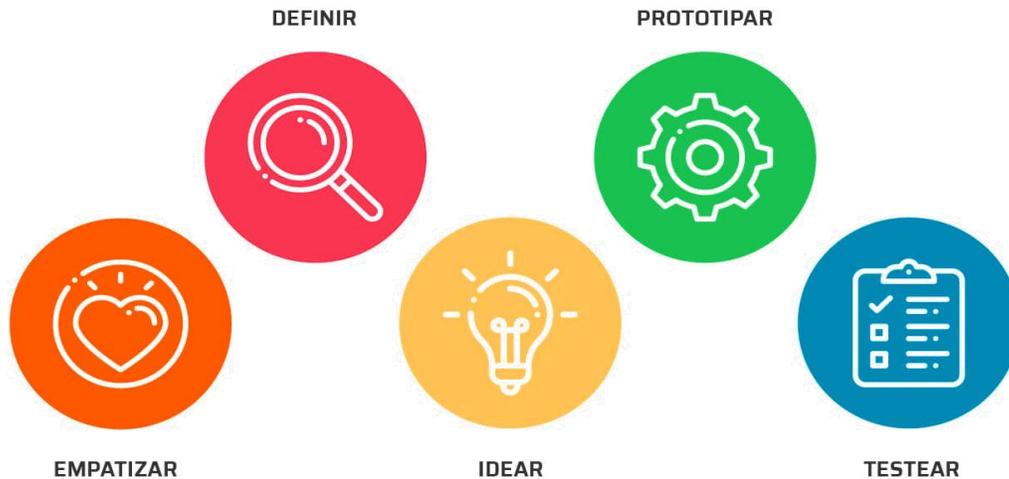
*Fuente: Equipo de trabajo 2023.*

Disminuir el consumo excesivo de azúcares perjudiciales para la salud, evitando así el incremento de enfermedades como la diabetes, obesidad, y problemas cardíacos.

Siendo el producto innovador una solución al consumo excesivo de azúcar, captará la atención del consumidor por su tamaño, diseño y fabricación que es de origen semi tecnificado.

### 4.5.2. Método Design Thinking

Gráfico 3: Desing Thinking



*Fuente: Equipo de trabajo 2023.*

Este proceso se realizó usando una técnica de sondeo inicial de 4 preguntas básicas para conocer el nivel de aceptación y lo que se espera que logre el producto a evaluarse, el cual fue realizado a un total de 50 personas entre las edades de 14 a 50 años, dando un resultado total del 96% de personas que estarían dispuestas a consumir mini donas a base de harina de trigo y que sean semi tecnificadas, que logran satisfacer las necesidades de comer un postre dulce sin desperdiciar lo que ya no quieren consumir.

**Empatizar:** como primer paso del Design Thinking creamos un sentimiento de unión al momento de empatizar con el cliente, nos “ponemos en sus zapatos” y tratamos de entender cómo sería el producto ideal y el problema que intentamos solucionar con este mismo, por ende, identificamos la problemática.

Primeramente, tomamos en cuenta la opinión de la población para crear un lazo con las necesidades que se presentan, se cuestionó qué es lo que buscan en un postre dulce, la población opinó que buscan un postre con textura agradable, que se sienta fresco y suave con el paladar, que cuente con sabores nuevos, pero sin salir de lo tradicional, como lo es con el caso del chocolate, que sea de un tamaño acorde al precio y al apetito que se presenta en ese momento específico.

**Define:** El producto es fabricado a base de ingredientes 100% frescos que serán procesados de manera semi tecnificada, sin perder el gusto a postre en el que tanto énfasis se hace, no contiene colorantes ni saborizantes artificiales. Lo que lo caracteriza como producto innovador y lo destaca sobre el resto, es su tamaño por porción y diseño en el empaque que lo hace único en el mercado. El producto cuenta con una textura suave con el paladar debido a que es horneado, dejando una sensación de frescura en el cliente.

**Ideación:** Para llegar al producto final se realizó una lluvia de ideas de las posibles propuestas por parte del equipo de trabajo, para ello se tomó en cuenta el detalle de una inversión segura y que no sobrepasara nuestro presupuesto como estudiantes, también la oportunidad de suplir las necesidades de un público ya existente como es el de los postres.

*Tabla 2: Ideas de Posibles Proyectos.*

<b>Producto</b>	<b>Características del producto</b>	<b>Necesidades para satisfacer o problemática</b>
<b>Idea 1: Bolsos Tote bag</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizado a mano</li> <li>- Material resistente (lona)</li> <li>- Diseños de la marca con colores</li> </ul>	Bolso que brinda comodidad para trasportar objetos, con alta resistencia y diseño neutro.
<b>Idea 2: Zapatos casuales unisex</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Modelo único</li> <li>- Color único</li> <li>- Para hombre y mujer</li> </ul>	Comodidad y versatilidad al momento de usarlo, estilo casual fácil de combinar con cualquier vestuario
<b>Idea 3: Mini donas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alimento en cantidad pequeña</li> <li>- Decoradas con chocolate</li> <li>- Facilidad al consumirlo</li> </ul>	Facilidad al consumir un producto pequeño ya que las donas tradicionales es un producto que muchas veces llega a desperdiciarse por la cantidad que contiene.

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

En las siguientes matrices se muestran los resultados de la lluvia de ideas.

Una vez planteadas las ideas, nos dimos la tarea de evaluarlas según los criterios que consideramos más importantes para determinar las ideas de mejor impacto

*Tabla 3: Valoración de las Ideas*

Ideas	Valoraciones				
	Nivel de innovación	Mercado potencial	Conocimiento técnico	Capital a necesitar	Total
Bolsos Tote bag	5	5	8	7	25
Zapatos casuales	6	5	4	9	24
Mini donas	9	9	10	7	35

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

El método de valoración para cada idea fue numérico ponderado del 1 al 10, el cual el valor más alto es el cumplimiento para satisfacer la necesidad.

*Tabla 4: Valoración de las ideas con mayor puntuación*

Ideas	Valoraciones			
	Disponibilidad de la materia prima	Costos para la producción	Monto de Inversión	Total
Bolsos Tote bag	7	4	6	17
Mini donas	9	9	9	27

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

Como resultado mayor se destaca la idea de mini donas reflejando que es un producto innovador y de gran impacto en el mercado siendo de gran alternativa para el consumidor de la localidad, de igual manera cumpliendo los criterios para lograr implementar el proyecto.

**Prototipo:** Para la elaboración de las minis donas “Sugar Rush” se utilizan los siguientes ingredientes: Harina, azúcar, esencia de vainilla, huevos, polvo de hornear, leche,

siendo componentes principales para la elaboración de las mismas, dando como resultado la exquisitez del producto.

Para llegar al proceso de elaboración se hace uso de herramientas y utensilios de cocina, los que serán de mayor importancia para la realización de cada mini donas, de igual manera sometiéndose a medias higiénicas para su elaboración, lo que le brindara al cliente la confianza sabiendo que es un producto de calidad.

En la siguiente matriz se explica las medidas y para la elaboración de mini donas de manera semi artesanal:

*Tabla 5: Cantidad para elaborar 10 mini donas.*

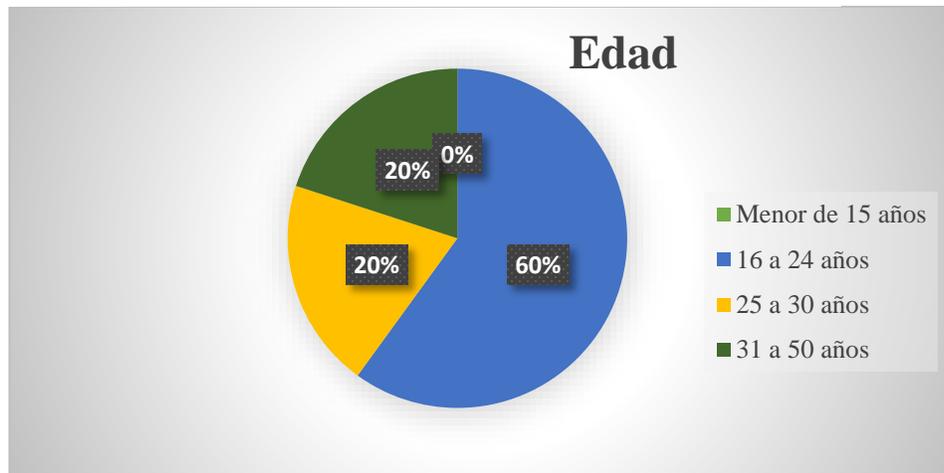
<b>Descripción</b>	<b>Medida</b>	<b>Cantidad a Utilizar</b>
<b>Harina</b>	Cantidad en Gramos	260 g
<b>Azúcar</b>	Cantidad en Gramos	130 g
<b>Esencia de vainilla</b>	Cucharada	1
<b>Huevos</b>	Cantidad	2
<b>Polvo de hornear</b>	Cucharadita	1
<b>Leche</b>	Cantidad mililitros	200

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

**Testea:** Para la elaboración del testeo se aplicaron distintos métodos, entre ellos se usaron los resultados de la encuesta, en la cual obtuvimos que un 48% consumirían de chocolate blanco, 44% glaseado con chocolate con chispitas y un 8% glaseado con azúcar.

Dentro de los aspectos claves, entre el segmento que más consume, los que más destacan son:

*Gráfico 4: Segmento que más consumiría el producto, rango de edades*



*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

#### 4.5.3. Diseño o modelo 3D (Boceto previo)

En el siguiente dibujo se presenta un gráfico de calidad, adaptado a las necesidades de la población y que capte la atención con colores y un diseño llamativo.

*Gráfico 5: Boceto previo de la presentación del producto.*

#### Empaque previo



#### Logo previo



*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

El boceto se realizó en base a los objetivos que se desean alcanzar, para ello intentamos expresar desde el inicio nuestro compromiso con un producto minimalista que llama la atención, con una nueva presentación fuera de lo común, con una tipografía que muestre alegría, siendo esta una de las emociones que provienen de la serotonina, un beneficio que ofrece nuestro producto. El boceto está sujeto a cambios para representación final de logo marca de la empresa.

#### ***4.5.4. Descripción de la idea de innovación y/o emprendimiento***

En un mercado donde las mini donas aún son un producto por conocido, nace nuestro emprendimiento, dispuesto a deleitar el paladar de los consumidores, siendo una alternativa en postres en la ciudad de Jinotepe.

Nuestra idea como proyecto es la creación de mini donas que se adapten a todos los gustos. Desde opciones clásicas como chocolate y vainilla hasta creaciones exóticas y muchos sabores como mini donas rellenas de crema batida, o glaseadas con caramelo o distintos siropes decorados con toppings que el cliente desee probar. La innovación no solo se enfocará en los diferentes sabores que se estará ofreciendo o de la forma pequeña del producto. También será de alta relevancia la calidad del mismo, siendo así una experiencia para el cliente. El producto de mini donas se preparan al instante, garantizando siempre la frescura y la textura perfecta en cada bocado.

En el mercado jinotepino la idea de innovación para la creación y comercialización del producto de mini dona aún no ha alcanzado su máximo potencial, se pretende con el emprendimiento revolucionar la forma en que las personas disfruten de este delicioso postre.

**(Anexo 3: Fundamentación de la oportunidad)**

## 5. Estudio de mercado

### 5.1. Objetivos del estudio de mercado.

#### 5.1.1. Objetivo general

- ✚ Determinar la viabilidad comercial del emprendimiento del producto innovador mini donas, en la zona urbana centro del municipio de Jinotepe, durante el I semestre del año 2023.

#### 5.1.2. Objetivos específicos

- ✚ Determinar la demanda insatisfecha del producto innovador de mini donas glaseadas con chocolate, en el municipio de Jinotepe.
- ✚ Realizar un análisis de precio de venta competitivo que permita el ingreso al mercado, diferenciándose de la competencia.
- ✚ Desarrollar estrategias efectivas de comercialización para el emprendimiento del producto mini donas.
- ✚ Establecer una proyección de ventas a corto y largo plazo para el producto de mini donas, identificando metas de ventas específicas que respalden el crecimiento sostenible de la microempresa en el municipio de Jinotepe.

### 5.2. Análisis de la demanda

#### 5.2.1. Cálculo de la demanda potencial

Para la realización de la tabla y cálculos realizados para conocer la demanda real, se toman en cuenta las razones de no consumo, obtenidas por los encuestados, las razones por las cuales las personas no consumirían este tipo de producto sería como problemas de salud como diabetes, otra de las razones es el no consumo de cantidades de azúcar, y la poca tolerancia del azúcar. El total de discriminantes obtenidos son 12 personas equivalente al 3.71% de la demanda potencial, reflejadas en la tabla a continuación. (**Anexos 8: Diseño metodológico**)

*Tabla 6: Cálculo de la Demanda Real*

<b>Demanda total</b>	<b>Discriminantes</b>	<b>Población dispuesta a consumir (%)</b>	<b>Demanda potencial</b>
163,235	Diabético <b>1.53%</b>	96.29%	
	No consumo azúcar <b>1.09%</b>		
	No tolero el dulce <b>1.09 %</b>		
	<b>Total de discriminante 3.71 %</b>		
<b>Total</b>	6,056.0185	157,178.9815	<b>157,179</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

### 5.2.2. Cálculo de consumo aparente.

Teniendo en cuenta el total de la demanda real (157,179) se utilizó para realizar cálculos y conocer el consumo aparente o frecuencia y cantidad de consumo mensual sobre las mini donas, realizándose una multiplicación del total de la demanda real con el porcentaje de consumo dando como resultado el mercado potencial el cual se somete a multiplicar por la derivación de días quincenas y semanas que tiene un mes, teniendo así el total de consumo aparente mensual.

*Tabla 7: Frecuencia de Cantidad de Consumo*

<b>Frecuencia de compra</b>	<b>Demanda potencial</b>	<b>Porcentaje de consumo</b>	<b>Consumo</b>	<b>Consumo mensual aparente</b>
<b>Diario</b>	5815.623	3.7%	5,815.623 X 30	175184.01
<b>Semanal</b>	74502.846	47.4%	74,502.846 X 4	29,7812.84
<b>Quincenal</b>	51554.712	32.8%	51,554.712 X 2	103,163.92
<b>Mensual</b>	25305.819	16.1%	25,305.819 X 1	25,304.36
<b>Total</b>	157,179			601,465.13

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

Obteniendo un total de consumo mensual aparente de 601,465.13 unidades de la zona urbana del municipio de Jinotepe, realizando así el cálculo promedio de consumo del producto en una persona sería de 3 a 4 mini donas. (**Anexos 9: Base de datos SPSS**)

### 5.3. Análisis de la oferta

#### 5.3.1. Tipo de competencia.

##### Competidor directo

Teniendo en cuenta el estudio realizado de la oferta se determina que no existe competidor directo para la microempresa Sugar Rush que se encarga de la elaboración de mini donas, destacando que no hay presencia de otra empresa o emprendimiento que realice las mini donas en el municipio de Jinotepe, departamento de Carazo.

##### Competidor indirecto

En representación que la microempresa cuenta con competencia indirecta se presenta a continuación una tabla haciendo referencia a los competidores indirectos que se lograron identificar a través de las encuestas realizadas, identificando cual es más conocida en la localidad, sus características competitivas, posibles y desventajas.

*Tabla 8: Competencia Indirecta*

<b>Marcas</b>	<b>Característica</b>	<b>Desventajas competitivas</b>
<b>Pastelería y Repostería Adelita</b>	-Reconocimiento de marca -Repostería artesanal -Precios accesibles	-Poca variedad de productos -Poca innovación
<b>Pastelería y Repostería Soto</b>	-servicio rápido -local para poder ingerir algún postre	-Poco producto - Espacio reducido -precios alto

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

Los establecimientos antes mencionados se catalogan como competencia indirecta, cabe de destacar que son pocos que ofrecen el producto de las donas tradicionales, las mini donas no ha sido de innovación en el municipio de Jinotepe, ya que estas marcas ofrecen en su catálogo de producto postres tradicionales no innovados en el mercado de igual manera poca variedad de producto que los caracterice.

### 5.3.2. Presentación de la competencia

En la siguiente tabla a continuación hacemos mención de los datos recopilados sobre los encuestados de los competidores que han tenido trayectoria en el municipio de Jinotepe, presentando sobre los productos que ofrecen, los criterios sobre la marca.

*Tabla 9: Presentación de la competencia*

<b>Principales competidores</b>		
<b>Marca</b>	<b>Productos que ofrecen</b>	<b>Criterios</b>
<b>Pastelería y repostería Adelita</b>	Donas con chocolate o azúcar, pasteles de pollo, pastel de limón, tortas, pan simple, tres leches, galletas.	Calidad, presentación, precio, poca variedad de producto
<b>Pastelería y repostería Soto</b>	Pasteles, cheesecake, pasteles de pollo, enrollado de pollo, donas de chocolate, tortas de manjar.	Presentación, calidad, precios un poco más alto que su competencia

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

Cabe resaltar que la microempresa Sugar Rush competirá con dos empresas que ofrecen postres y donas similar al producto a ofrecer, pero ninguna de las dos ofrece el producto de las minis donas, llevando así un análisis que el mayor competidor que tiene Sugar Rush es pastelería y repostería Adelita y pastelería Soto, en cuanto a su variedad de sabores, calidad y precio que estas ofertan en el mercado esto hace que tenga un mayor reconocimiento local.

### 5.3.3. Cálculo de la oferta

#### Oferta directa

Con la necesidad de un producto innovador en el mercado Jinotepino Sugar Rush ofrece un producto dulce innovador siendo diferente a los productos convencionales, en este caso las donas tradicionales, la microempresa se encargará de crear mini donas con glaseado de diferentes sabores, siendo de alternativa en el mercado, Sugar Rush no cuenta con oferta directa, pero se logró identificar la presencia de oferta indirecta.

#### Oferta indirecta

Sugar Rush cuenta con dos competidores indirectos, estas microempresas están posicionadas en el mercado jinotepino, siendo la pastelería y repostería Adelita y pastelería soto, estas marcas ofrecen un producto similar al del lanzamiento de la microempresa.

En base a la recopilación de información que se obtuvieron en las bases de datos de las encuestas realizadas se obtuvo en porcentajes del consumo de la competencia esto para poder conocer la oferta indirecta que se mostrara a continuación. (**Anexo 9: Base de datos SPSS, tabla 2**)

*Tabla 10: Oferta Indirecta*

Competencia	Porcentaje de consumo	Demanda potencial	Oferta indirecta
Pastelería y repostería Adelita	18.3%	157,179	28,764
Pastelería y repostería Soto	22.9%	157,179	35,994
<b>Total</b>			<b>64,758</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023.*

### 5.3.4 Cálculo de la demanda insatisfecha

Para conocer la demanda insatisfecha reflejando los cálculos de la demanda y la oferta se hace uso de la siguiente formula:

$$DR-OR=DI$$

$$(DEMANDA REAL - OFERTA REAL=DEMANDA INSATISFECHA)$$

Considerando que el producto de las mini donas no presenta oferta directa ya que es un producto innovador en el mercado y para la competencia, se realizó el cálculo para conocer la demanda insatisfecha reflejándolo en dos escenarios en los cuales uno se refleja la oferta indirecta y el otro oferta directa para lograr conocer la demanda insatisfecha.

*Tabla 11: Demanda insatisfecha.*

<b>Cálculo de la demanda insatisfecha</b>				
	<b>Escenario oferta</b>	<b>Demanda potencial</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda insatisfecha</b>
<b>DR-OD</b>	Escenario 1	157,179	0	157,179
<b>DR-OI</b>	Escenario 2	157,179	64,758	<b>92,421</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

## 5.4 Análisis de precio

### 5.4.1 Comparación de precio del mercado

Tomando en cuenta los competidores indirectos de la microempresa Sugar Rush, se refleja los precios establecidos en el mercado por el producto similar que son las donas tradicionales y la comparación entre ambas pastelerías, detallado en la tabla a continuación.

*Tabla 12: Precios de mercado competidores.*

<b>Municipio de Jinotepe- Carazo</b>				
<b>Pastelería y repostería</b>	<b>Producto</b>	<b>Precio de compra</b>	<b>Precio promedio encuestado</b>	<b>Diferenciación de margen</b>
<b>Adelita</b>	Donas glaseadas unitaria	C\$30	C\$ 60	<b>30</b>
<b>Soto</b>	Donas glaseadas unitarias	C\$22	C\$ 60	<b>38</b>
	Donas glaseadas cajas de 6 unidades	C\$130	C\$ 60	<b>70</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

Recopilando la información obtenida a través de las encuestas, en donde se logró conocer la disposición monetaria para la compra de mini donas de parte de la población jinotepina la cual dice estar dispuesta a pagar 60 córdobas por las mini donas, representando el 57.6 % el cual fue el porcentaje más alto establecido por los encuestados.

Una de las ventajas competitivas de la microempresa Sugar Rush en comparación a la competencia es el peso de cada mini dona este equivale a 11 gr, en comparación a la dona tradicional que una pesa 92 gr, lo que equivale que la caja de 8 mini donas tiene un peso de 88 gr en total.

#### 5.4.2 Estructura de precio basado en el estudio de mercado

Para lograr conocer y estimar el precio de costo por unidad del producto de mini donas, se realizó cálculos financieros representados a continuación, detallando los valores de materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación.

Para la fijación del precio de venta que ira dirigida al público, se tomó en cuenta el costo unitario sumándole un margen de ganancia del 20 %, estableciendo un precio de C\$ 120 por cajas de 8 unidades de mini donas.

*Tabla 13: Estructura de Precio de Venta Basado en el Estudio de Mercado.*

<b>Materia prima</b> (En base a 160 mini donas equivalente a 20 cajas de 8 unidades)	<b>Descripción</b>	<b>Ud. de medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P.U</b>	<b>Total</b>
	Harina de trigo	<b>Libra</b>	3	C\$ 22	C\$66
	Polvo para hornear	<b>Onza</b>	3	25	75
	Azúcar	<b>Libra</b>	2	16	32
	Mantequilla	<b>Libra</b>	2	34	68
	Leche	<b>Litro</b>	2	38	76
	Huevo	<b>unidad</b>	10	6.50	65
	Esencia de vainilla	<b>Botella 4 onza</b>	1	30	30
	Chispas de chocolate	<b>Onzas</b>	10	35	350
	sprinkles	<b>Bote de 4 onza</b>	1	60	60
	<b>Subtotal MP</b>				<b>C\$ 266.5</b>
<b>Mano de obra</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cargo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Salario</b>	<b>Total</b>
	<b>Operario 1</b>	Días	22	C\$ 250	C\$ 5,500
	Prestaciones sociales				1,749
	Inss patronal				1,182.50
	<b>Operario 2</b>	Días	22	C\$ 250	C\$5,500
	Prestaciones sociales				1,374.99

	Inss patronal				1,182.50
	<b>Subtotal MOD</b>			<b>C\$ 500</b>	<b>C\$16,863.00</b>
<b>Costos indirectos de fabricación+</b>	<b>Descripción</b>	<b>Ud. de medida</b>	<b>cantidad</b>	<b>P.U</b>	<b>Total</b>
	Agua		22 días	C\$ 22.72	C\$ 500
	Luz		22 días	90.90	2000
	Depreciación de Maquina de mini donas		1	4706	941.2
	Etiqueta		20	0.50	10
	Empaque		20	4.50	90
	Caja de cartón		2	25	50
	<b>Subtotal CIF</b>			<b>C\$4,849.62</b>	<b>C\$3,591.2</b>
	<b>Costo total de producción</b>				<b>C\$21,276.2</b>

*Fuente: equipo de trabajo 2023*

### 5.4.3 Precio de venta unitario

$$PVU = \frac{MOD + MP + CIF}{\# \text{ de unidades a producir}}$$

$$\text{Capacidad real} = \frac{16,863 + 822 + 3,591.2}{379.54} = 56.05$$

*Tabla 14: Precio de venta.*

#### Precio de venta caja de 8 unidades

C\$ 56.05 \*25%

C\$ 70.05

*Fuente: equipo de trabajo 2023*

Para la fijación del precio de venta que ira dirigida al público, se tomó en cuenta el costo unitario sumándole un margen de ganancia del 25%, estableciendo un precio de C\$ 70.05 por cajas de 8 unidades de mini donas, teniendo un valor de C\$ 8.75 cada unidad de mini donas.

## 5.5 *Análisis de comercialización*

### 5.5.1 Logística de comercialización

*Ilustración 1: Logística de comercialización para la microempresa “Sugar Rush”.*

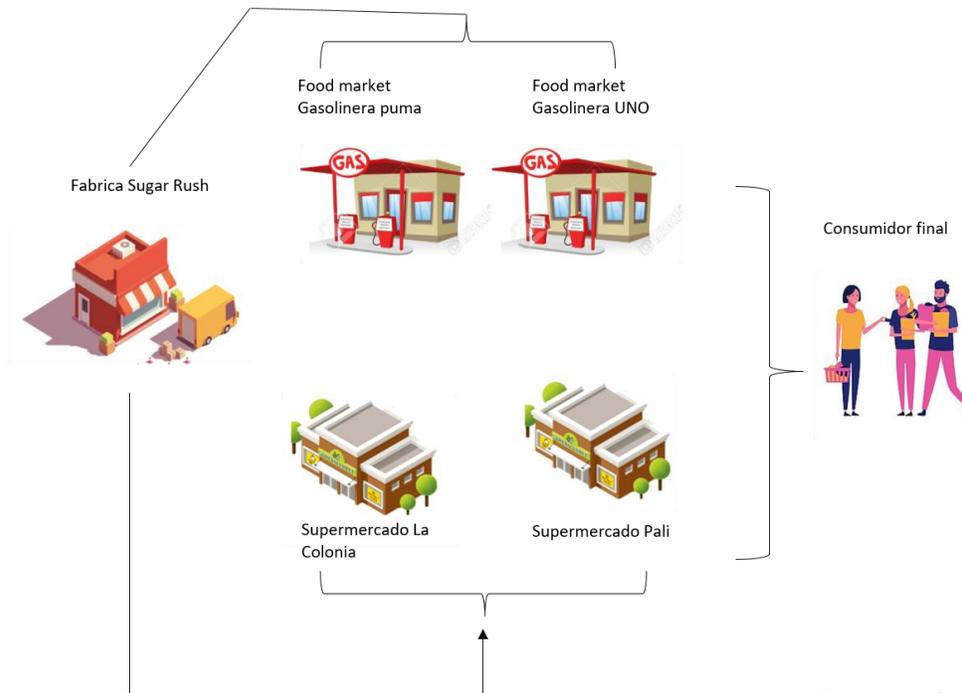


*Fuente: equipo de trabajo 2023*

El proceso de logística para la microempresa Sugar Rush se basa en facilitar el proceso desde la elaboración del producto hasta la comercialización, guiando a cada personal en las labores que se tiene que hacer para producir y suplir con las necesidades de demanda de la población al cual se va dirigida siendo de principal elemento los suministros, el proceso de elaboración, esto permite que contribuyan a lograr una mayor eficacia y eficiencia en el proceso productivo para llegar al consumidor final.

## 5.5.2 Diseño del canal de comercialización

*Ilustración 2: Canal de Comercialización*



*Fuente: equipo de trabajo 2023*

## 5.6 Estrategia competitiva de mercado (4 P's)

El objetivo principal de las estrategias de mercado es asegurar los mejores resultados para alcanzar las metas propuestas por la microempresa con el producto Mini donas, para lograr lo anteriormente mencionado se identificará las estrategias que se llevará a cabo utilizando las 4 P's de marketing.

### 5.6.1 Estrategia de producto

#### 5.6.1.1 Cualidades y beneficios importantes del producto

A través de los datos generados por la población se ha determinado a innovar en un producto de consumo común y que sirva para saciar las ganas de consumir un postre sin caer en abundancia, de esta manera se tomara ventaja con este producto innovador para abastecer el mercado local siendo los únicos con un producto de estas características.

Este producto no cuenta con colorantes artificiales, ni perseverantes, su preparación es semi tecnificada lo que lo convierte en un producto de calidad y destaque por su versatilidad al momento de acompañarla con cualquier tipo de bebida que el consumidor decida optar. Siendo sus ingredientes principales la harina de trigo, azúcar, leche, huevo y mantequilla, en las cuales destacan propiedades como proteínas, energía, vitaminas y grasas que se convierten en calorías esenciales en el día a día.

#### *Diseño del producto en 3D*

*Ilustración 3: Diseño de producto en 3D caja de cartón.*



*Fuente: equipo de trabajo 2023*

El diseño que se observa en la ilustración, representa el empaque en que se estará comercializando las mini donas, el empaque está compuesto por cartón con una medida de 22cm de ancho x 15cm de largo; tiene un diseño propio que caracteriza a la microempresa, será una caja que presentará sellado para brindar la mayor seguridad en alimentos para la población que lo consuma

### 5.6.1.2 Tipo de empaque, etiqueta, Logo marca

Para realizar el logo que representara a la microempresa Sugar Rush, se hizo la valoración a través de los resultados de las personas encuestadas para los posibles nombres según su preferencia, siendo el más alto con 58.5% el cual es Sugar Rush.

Se diseñó el logo marca, representado lo que son las mini donas haciéndolo llamativo y fácil de recordar en el mercado.

Se utiliza los colores rosa, violeta y amarillo para captar más las emociones, representando el rosa a niñez y ternura, Sugar Rush pretende conectar en amistad con el cliente, siendo una alternativa de postre y obsequio para quien pretenda regalar una mini dona.

*Ilustración 4: Logo- Marca*



*Fuente: equipo de trabajo 2023*

## Etiqueta:

La etiqueta se realizó para brindarle una pequeña información sobre las mini donas y su valoración nutricional siendo de calidad el producto a lanzarse en el mercado jinotepino.

Esta etiqueta se pondrá en la parte superior de las cajas de cartón y en la parte de abajo en las cajas plásticas.

*Ilustración 5: Etiqueta*



*Fuente: equipo de trabajo 2023*

El proceso de lectura para el código de barra se realizará en los puestos autorizados para la comercialización de las minis donas, el cual garantizará un mayor orden de las ventas realizadas del producto.

### 5.6.2 Estrategia de producto

La estrategia que se usará para Sugar Rush será la de “Diferenciación”, ya que posee características únicas como el diseño minimalista y una presentación que destaca por sobre la competencia, logrando ser identificado al instante. Resaltando también el sabor y textura en el paladar al momento de consumirlo, que toma por la mezcla de los ingredientes y el tiempo preciso que se le da a la preparación.

### 5.6.3 Estrategia de precio

Para fijar la estrategia de precio que se utilizara en la microempresa Sugar Rush se toma en cuenta que es un producto innovador para el municipio de Jinotepe, el cual se utilizara la estrategia de precio de penetración, que se refiere al ingreso de una empresa al mercado ofreciendo producto o servicio a un precio bajo teniendo como objetivo interrumpir las ventas de la competencia.

#### **5.6.4 Estrategia de Distribución**

El producto se distribuirá en cajas de cartón a los intermediarios, los cuales son los supermercados y pulperías locales. Se harán a través de entregas semanales establecidas por los intermediarios y se estipulará mediante un contrato por ambas partes que defina la cantidad de entrega que soliciten los involucrados.

El producto aparecerá en un envase plástico sellado, también contará con una envoltura de presentación con información real, posteriormente se ubicarán en cajas de cartón comprimido, los cuales llevan separadores de cartón para proteger el producto de cualquier golpe.

Al ser un producto que no contará con un local propio, se decidió utilizar la estrategia de distribución selectiva, la cual consiste en la que una empresa opta por poner su producto a la venta sólo a través de determinados canales, en este caso la microempresa Sugar Rush utilizara canales de distribución la cual son los supermercados del municipio de Jinotepe.

#### **5.6.5 Estrategia de promoción y publicidad**

La estrategia push o de impulso es la que implementará Sugar Rush tendrán como objetivo lograr captar la mayor cantidad de consumidores potenciales a través de las herramientas que estén a la disposición.

Las promociones dirigidas a los consumidores finales serán aplicadas con el fin de aumentar el reconocimiento de la marca e incrementar las compras por pedidos de los distribuidores. Las cuáles serán las siguientes:

- Se creará una página en Facebook, Instagram y Tiktok, para publicar contenido y comunicaciones de acuerdo al producto para generar relación y contacto directo con los usuarios. Se hará publicidad pagada durante una semana para tener un alcance aproximado de 500 personas al día y generar reconocimiento en las páginas.
- Se darán pequeñas pruebas gratuitas a un aproximado de 200 personas en los establecimientos que tendrán el derecho exclusivo para vender el producto a los

posibles consumidores, pretendiendo lograr que estos consuman el producto y lo recomienden, además de conseguir fidelización de marca.

- Se diseñarán y se colocarán un total de 4 mantas publicitarias y 5 banners en los puntos céntricos de Jinotepe para generar cierto empuje al cliente y que lo incite a probar el producto

#### 5.6.5.1 Plan de medios a ejecutar.

*Tabla 15: Plan de medios Para la microempresa Sugar Rush.*

N.	Medios	Localización	Lo que se espera alcanzar	Distribución/duración	Costo total
1	Degustación de producto	Establecimientos exclusivos que “Sugar Rush” tenga presencia	Dar a conocer el producto de mini donas para incrementar compras de parte de la población	1 muestra por persona	C\$500
2	Publicidad en redes sociales	Redes sociales	Se pretende alcanzar mayor audiencia en redes para reconocimiento y posicionamiento de marca para mayores ventas del producto	1 semana	C\$280
3	Mantas publicitarias	Puntos céntricos de Jinotepe	Realizar las mantas publicitarias sobre los puntos de ventas autorizados y logo marca de la microempresa	2 meses	C\$4,000
4	Banners	Centro de Jinotepe	Generar cierto empuje al cliente para incitar a probar el producto.	2 mese	C\$3,000

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

### 5.6.6 Presupuesto de las estrategias Publicitarias

*Tabla 16: Presupuesto de la Estrategias*

<b>Acciones a tomar</b>	<b>Costo</b>
Degustaciones para 200 personas	C\$500
Contenido en redes sociales por una semana a 500 personas por día	C\$280
Mantas publicitarias	C\$4000
Banners	C\$3000
<b>Total</b>	<b>C\$7780</b>
<i>Fuente: equipo de trabajo 2023</i>	

## 5.7 Proyección de venta

Tabla 17: Proyecciones de Venta Anual Unidades físicas

SUGAR RUSH													
Cédula N° 1 Proyecciones de Ventas en Unidades Físicas													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Caja de 8 unidades de Mini Donas	1,670.00	1,720.00	1,400.00	1,450.00	1,720.00	1,500.00	1,720.00	1,550.00	1,670.00	1,670.00	1,700.00	1,772.00	19,542
<b>TOTAL</b>	<b>1,670</b>	<b>1,720</b>	<b>1,400</b>	<b>1,450</b>	<b>1,720</b>	<b>1,500</b>	<b>1,720</b>	<b>1,550</b>	<b>1,670</b>	<b>1,670</b>	<b>1,700</b>	<b>1,772</b>	<b>19,542</b>

Fuente: Equipo de trabajo 2023

Tabla 18: Proyección de venta en unidades monetarias

SUGAR RUSH														
Cédula N° 2 Proyecciones de Ventas en Unidades Monetarias														
Descripción	P. de Vta.	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Caja de 8 unidades de Mini donas	C\$ 70.00	C\$ 116,900.00	C\$ 120,400.00	C\$ 98,000.00	C\$ 101,500.00	C\$ 120,400.00	C\$ 105,000.00	C\$ 120,400.00	C\$ 108,500.00	C\$ 116,900.00	C\$ 116,900.00	C\$ 119,000.00	C\$ 124,040.00	C\$ 1367,940.00
<b>TOTAL</b>		<b>C\$ 116,900.00</b>	<b>C\$ 120,400.00</b>	<b>C\$ 98,000.00</b>	<b>C\$ 101,500.00</b>	<b>C\$ 120,400.00</b>	<b>C\$ 105,000.00</b>	<b>C\$ 120,400.00</b>	<b>C\$ 108,500.00</b>	<b>C\$ 116,900.00</b>	<b>C\$ 116,900.00</b>	<b>C\$ 119,000.00</b>	<b>C\$ 124,040.00</b>	<b>C\$ 1367,940.00</b>

Fuente: Equipo de trabajo 2023

## **6 Plan de producción**

El plan de producción es un elemento esencial en la gestión eficiente de cualquier empresa o proyecto que involucre la fabricación de productos. Este documento estratégico se enfoca en trazar el camino que llevará la organización para transformar recursos y materias primas en productos finales de alta calidad. Un plan de producción efectivo no solo garantiza la satisfacción del cliente al cumplir con la demanda, sino que también optimiza los recursos, minimiza costos y maximiza la eficiencia operativa.

El área de producción de la microempresa “Sugar Rush” se fundamenta como el corazón del negocio. Aquí, se combinarán habilidad artesanal y precisión de técnicas para transformar cuidadosamente los ingredientes seleccionados para la elaboración de mini donas, el equipo altamente capacitado trabajará con el objetivo de brindar un producto de calidad así mismo se determinará la capacidad de producción de la microempresa.

### **6.1 El proceso de producción**

El proceso de producción es un sistema completo que engloba desde la concepción del producto hasta su distribución y atención al cliente. Comienza con la adquisición de materias primas, seguida de la transformación de estos insumos en productos terminados, con un riguroso control de calidad en cada etapa.

La eficiencia y la calidad del producto son fundamentales durante todo el proceso de producción, siendo la coordinación y optimización de cada paso cruciales para el éxito. Se consideran cuidadosamente los insumos necesarios, se evalúa la infraestructura requerida para la producción de mini donas y se cuenta con un equipo de personal capacitado para llevar a cabo la elaboración.

A continuación, se detallarán todas las actividades que se llevarán a cabo para transformar la materia prima en el producto final, que son las mini donas. Cada sección indicará los pasos a seguir, quiénes participarán en el proceso de producción y se representará gráficamente en un flujo grama de acuerdo con las normas ISO (Organización Internacional de Normalización).

➤ **Actividades**

 **Recepción y almacenamiento de materia prima**

La fase inicial en la creación del producto es esencial, ya que implica la evaluación y verificación de la calidad de la materia prima. Este paso debe de ser de importancia para el proceso de producción de las mini donas. En esta etapa, se verificar los productos de la materia prima que se utilizara siguiendo los parámetros, como es la verificación en fechas de caducidad, el color, el aroma, de cada ingrediente que se necesitara.

 **Pesado de cada ingrediente y transporte al aérea de cocina.**

En esta etapa se seleccionan los ingredientes para la elaboración de las mini donas, se sacan las cantidades necesarias a ocupar esto dependiendo de la producción que se realizará, estas cantidades ya son medidas correctamente, luego se pasan al área de cocina.

 **Mezcla de los ingredientes y cocción**

Ya teniendo los ingredientes a ocupar se realiza la mezcla para la elaboración de las donas, de igual manera se procede a envasar la mezcla en un recipiente con pico para poder poner la mezcla en la maquina semi industrial.

 **Enfriado del producto**

Una vez ya terminado el proceso de cocción en la máquina para las mini donas que dilata aproximadamente de 3 a 4 min, se sacan y se ponen en bandejas metálicas para enfriarlas, y poder decorarlas de igual manera evitar la humedad en el proceso de empaquetado.

### **Decorado del producto**

En esta etapa la creatividad para decorar cada una de las mini donas es de importancia ya que es un producto pequeño debe de ir perfecto así lograr la aceptación y reconocimiento por la calidez del producto.

### **Empaquetado y sellado**

Para este proceso se selecciona las cantidades a empaquetar ya que se ofrecerá cajas de 12 y 8 unidades de mini donas, al tener seleccionada todas las cantidades se procese a empaquetar en sus cajas para luego ser selladas con un sello de seguridad lo que le brindará al cliente la confianza en adquirir el producto.

### **Distribución a puntos de ventas autorizados**

Teniendo la producción empaquetada y siguiendo cada uno de los pasos para la realización del mismo, se procede a distribuir en los puntos de venta autorizados para que llegue al cliente final.

En el proceso de realización del diagrama de flujo ISO norma de gestión de calidad 9001 para la producción de mini donas bajo el nombre de Sugar Rush la cual Implementa norma que ayudan a supervisar, gestionar y mejorar la calidad continuamente a través de todos los procesos de operación. Se muestra cada una de las etapas que se realizan para la producción de 14 cajas de 8 unidades de mini donas determinando el tiempo de cada proceso.

#### ➤ **Flujo grama ISO 9001 Gestión de calidad:**

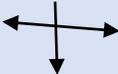
La norma ISO 9001 representa una valiosa herramienta para una microempresa “Sugar Rush” que se dedicará a la producción y comercialización de mini donas. Al implementar el sistema de gestión de la calidad basado en esta norma, la microempresa podrá asegurar la consistencia y la mejora continua de sus productos.

Esto implica no solo la atención a los procesos de fabricación, sino también la satisfacción de los clientes al consumir el producto. Además, la gestión de la calidad permitirá una mayor eficiencia en las operaciones y una mejor comunicación interna, lo que contribuirá a un ambiente de trabajo más productivo. En última instancia, la certificación bajo la norma ISO

9001 puede ayudar a la microempresa a competir en el mercado, establecer relaciones más sólidas con los proveedores y garantizar un alto nivel de calidad en las mini donas, satisfaciendo así las expectativas de los consumidores y fortaleciendo la presencia en la industria alimentaria.

A continuación, en las tablas siguientes se detalla de manera específica la simbología y el proceso en tiempo para la realización del producto.

**Tabla 19: Indicadores Flujo grama ISO 9001 norma de Gestión de calidad.**

<b>Flujograma del proceso “Mini Donas”</b>		
<b>Áreas</b>	<b>Actividades</b>	<b>Simbología</b>
<b>Producción</b>	Frases del proceso	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Verificación de materia prima</li> <li>➤ Operaciones de elaboración</li> </ul>	
<b>Verificación/ control de calidad</b>	Verificación de calidad del producto	
	Verificación del seguimiento del proceso	
<b>Producción y finalización del producto</b>	Decoración y proceso de enfriamiento	
	Demora: Retraso en el proceso de la elaboración de las donas	
	Empaquetado y sellado	
	Transporte a puntos de venta	

*Fuente: equipo de trabajo 2023*

*Tabla 20: Proceso de producción flujo grama ISO norma 9001 gestión de calidad.*

PROCESO DE ELABORACIÓN DE “MINI DONAS SUGAR RUSH”									
Nº	DESCRIPCIÓN								Duración (minutos)
1	Comienzo	●							00:00 min
2	Verificación de la materia prima.								00:10min
3	Pesado de los ingredientes y transporte a la cocina								00:10 min
4	Mezcla de los ingredientes								00:15 min
5	Cocción de las mini donas								00:05 min
6	Enfriado del producto								00:05 min
7	Decorado del producto								00:15 min
8	Empaquetado del producto								00:05 min
9	Sellado y etiquetado								00:05 min
10	Empaquetado del producto terminado a cajas para transportarlo							●	00:10 min
Tiempo Total									01:20

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

## **6.2 Proveedores y condiciones de compra de los equipos**

Los proveedores desempeñarán un rol crucial en la cadena de suministro de la microempresa Sugar Rush, ya que serán los encargados de proporcionar los insumos necesarios para la fabricación de las mini donas, Estos insumos son la base para transformar la materia prima en el producto final que llegará a manos de los consumidores. Por lo tanto, los proveedores se vuelven una pieza fundamental en el proceso de producción.

Estableceremos estándares y criterios de calidad que los proveedores deberán cumplir para calificar como socios comerciales. Así, a través de contratos adecuados, ambas partes podrán disfrutar de una colaboración fructífera.

En lo que sigue, presentaremos todos los materiales e instrumentos fundamentales para llevar a cabo la elaboración de nuestras deliciosas mini donas Sugar Rush, de igual manera se dará a conocer los nombres de las empresas que nos proveerán tanto insumo como los instrumentos a utilizar.

Es crucial resaltar que la exigencia de calidad y durabilidad de los equipos utilizados juega un papel importante en la aceptación del producto por parte del cliente. El compromiso con la excelencia se refleja en cada paso del proceso de producción, asegurando que cada mini dona cumpla con los más altos estándares y satisfaga los gustos de los clientes.

➤ **Descripción de Maquinaria:**

*Tabla 21: Descripción de maquinarias.*

<b>Ficha técnica de maquinaria</b>			
<b>Proveedor:</b>	Tienda online Amazon	<b>Precio:</b>	C\$4,706 (\$130)
<b>Maquina/ equipo:</b>	Máquina de mini donas	<b>Marca:</b>	NVSIO
<b>Vida útil:</b>	5 años		
<b>Características generales</b>			
<b>Dimensiones:</b>	3,14"D x 10,23"W x 12,4"H pulgadas	<b>Potencia:</b>	1400 vatios
<b>Características:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Facilidad de uso</li> <li>➤ Ligero, Recubrimiento Antiadherente</li> <li>➤ Calefacción de doble cara: las placas de calefacción de doble cara están hechas de aluminio fundido con revestimiento de teflón</li> <li>➤ No de adhiere los alimentos</li> </ul>	<b>Material:</b>	Plástico- metal
		<b>Capacidad:</b>	16 mini donas
<b>Foto del utensilio</b>			



*Tabla 22: Descripción de maquinarias*

<b>Ficha técnica de maquinaria</b>			
<b>Proveedor:</b>	ServiBasculas S.A (Km 4.4 Carretera Norte)	<b>Precio:</b>	C\$3,400
<b>Maquina/ equipo:</b>	Báscula	<b>Marca:</b>	Setra
<b>Vida útil:</b>	5 años		
<b>Características generales</b>			
<b>Dimensiones:</b>	11 pulgadas x 14 pulgadas	<b>Peso máximo</b>	110 libras
<b>Características:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ G/Oz. /lb. convertible</li> <li>➤ Ultra- sensitive ceramic load cell</li> <li>➤ Digital</li> </ul>	<b>Material:</b>	Metal titanio
<b>Foto del utensilio</b>			



*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

*Tabla 23: Descripción de maquinarias*

<b>Ficha técnica de maquinaria</b>			
<b>Proveedor:</b>	Electrodomésticos Monte de Sión	<b>Precio:</b>	C\$3,400
<b>Maquina/ equipo:</b>	Batidora	<b>Marca:</b>	Oster
<b>Vida útil:</b>	5 años		
<b>Características generales</b>			
<b>Dimensiones:</b>	36.20 x 27.80 x 29.60 cm	<b>Potencia</b>	750 watts
<b>Características:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Batidora capacidad de 4L.</li> <li>➤ 12 velocidades</li> <li>➤ Incluye 3 batidores para mezclar, amasar y batir</li> <li>➤ Cubierta "perfect cover"</li> </ul>	<b>Material:</b>	Acero inoxidable
<b>Foto del utensilio</b>			



*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

*Tabla 24: Descripción de maquinarias*

<b>Ficha técnica de maquinaria</b>			
<b>Proveedor:</b>	Imisa Nicaragua	<b>Precio:</b>	C\$2500
<b>Maquina/ equipo:</b>	Mesa de acero inoxidable		
<b>Vida útil:</b>	5 años		
<b>Características generales</b>			
<b>Dimensiones:</b>	30"x72"	<b>Material:</b>	Acero inoxidable
<b>Características:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mesa con repisa para utensilios</li> <li>➤ Material de alta calidad</li> <li>➤ Estructura y lamina de acero inoxidable</li> </ul>		
<b>Foto del utensilio</b>			



*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

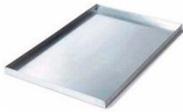
*Tabla 25: Descripción de maquinarias*

<b>Ficha técnica de maquinaria</b>			
<b>Proveedor:</b>	Tienda Amazon Online	<b>Precio:</b>	C\$4,706
<b>Maquina/ equipo:</b>	Máquina para derretir chocolate		
<b>Vida útil:</b>	5 años		
<b>Características generales</b>			
<b>Dimensiones:</b>	34,50 x 28,20 x 29,40 cm	<b>Potencia</b>	250 watts
<b>Características:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 2 envases GN de 1/4 con tapa</li> <li>➤ 150 mm de profundidad</li> <li>➤ Hasta 10 Kg. de chocolate (8L)</li> <li>➤ Termostato integrado (0°C - 60°C)</li> <li>➤ Display LED</li> <li>➤ Acero inoxidable de alta calidad</li> <li>➤ Envase apto para lavaplatos</li> </ul>	<b>Material:</b>	Acero inoxidable
<b>Foto del utensilio</b>			



➤ **Descripción de utensilios**

*Tabla 26: Fichas de Utensilio*

<b>Ficha de utensilios</b>				
<b>Proveedor:</b>	<b>Economart Nicaragua</b>	<b>Dirección:</b>	Rotonda universitaria 300mt al norte.	
<b>Utensilios</b>	<b>Descripción</b>	<b>Unidades</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
	Utensilio de medición para cantidades de materia prima	2 set	C\$ 180	<b>C\$360</b>
	Bandejas metálicas para el enfriamiento y decoración de las mini donas	4	C\$ 600	<b>C\$2400</b>
	Espátulas para pastelería	3 set	C\$230	<b>C\$690</b>
	Bowl para mezclar los ingredientes a utilizar Medida: grande	4	C\$ 350	<b>C\$ 1400</b>

	<p>Recipiente con boquilla para echar la mezcla</p>	2	C\$ 30	<b>C\$60</b>
	<p>Delantal de cocina para personal</p>	4 unidades	C\$80	<b>C\$320</b>
	<p>Paquete de toallas de cocina: Toalla suave ideal para limpiar cualquier superficie, sin raponos, ni pelusas. Es reutilizable.</p>	20	C\$ 15	<b>C\$300</b>
	<p>Paquetes de servi toallas para cocina triple absorción. Paquete 2 unidades</p>	3 paquetes	C\$ 57	<b>C\$171</b>
<b>Total</b>				<b>C\$5,701</b>
<i>Fuente: Equipo de trabajo 2023</i>				

*Tabla 27: Ficha de utensilios de higiene y seguridad*

<b>Ficha de utensilios de higiene</b>				
<b>Proveedor:</b>	<b>Economart nicaragua</b>	<b>Dirección:</b>	Rotonda universitaria 300mt al norte.	
<b>Utensilios</b>	<b>Descripción</b>	<b>Unidades</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
	Mallas protectoras para el cabello la caja contiene 100 unidades	1 caja	C\$ 200	C\$200
	Guantes de nitrilo para protección e higiene, caja de 100 unidades	1 caja	C\$250	C\$250
	Mascarillas triple capa, con tejido no transpiraste, suave y cómoda, caja de 50 unidades	1 caja	C\$1.50	C\$75
	Papelera plástica, capacidad 60 litros	1	C\$150	C\$ 150

	Bolsas de plástico negro para basura	25 unid	C\$ 3	C\$ 75
	Desinfectante para superficie y utensilios	2	C\$ 175	C\$ 350
	Escoba con palo de madera y cerdas de plástico anchas	1	C\$75	C\$75
	Pala para recoger basura	1	C\$70	C\$70
	Palo de lampazo de madera con agarre plástico regulable.	1	C\$100	C\$100
	Mecha de lampazo blanca	1	C\$90	C\$90

	Productos desinfectantes para limpieza (cloro, azistín, quita grasa, desinfectante)	1	C\$400	C\$400
<b>Total</b>				<b>C\$1,835</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

*Tabla 28: Costo total de maquinaria y herramientas*

<b>Costos totales de maquinaria y herramientas</b>	
Maquinaria	C\$ 18,712
Herramientas y utensilios	C\$ 7,536
<b>Total:</b>	<b>C\$26,248</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

### 6.3 Capital fijo y vida útil

El capital inicial del proyecto emprendedor e innovador será utilizado para llevar a cabo las actividades del proceso de producción utilizando la maquinaria, los materiales y la mano de obra necesarios para su preparación previa. De esta manera, se podrá introducir el producto en el mercado deseado. Este capital estará compuesto por contribuciones en efectivo.

Una vez determinado el capital inicial, se procederá a realizar las depreciaciones correspondientes de la maquinaria, de acuerdo con las disposiciones del reglamento de concertación tributaria de la ley 822, que establece la vida útil de los activos. En las siguientes tablas, se utilizará el método de depreciación lineal.

*Tabla 29: Depreciación de maquinaria de producción.*

<b>Depreciación de máquina de mini donas de 16 unidades nueva</b>					
<b>Año</b>	<b>Cuota de depreciación</b>	<b>Tasa de depreciación</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Depreciación acumulada</b>	<b>Valor en libro</b>
<b>1</b>	C\$ 4,706	20%	C\$ 941.2	C\$ 941.2	C\$ 3764.8
<b>2</b>	C\$ 4,706	20%	941.2	1,882.4	2823.6
<b>3</b>	C\$ 4,706	20%	941.2	2,823.6	1882.4
<b>4</b>	C\$ 4,706	20%	941.2	3,764.8	941.2
<b>5</b>	C\$ 4,706	20%	941.2	4,706.00	0.00
<b>Depreciación mensual</b>					<b>C\$ 78.43</b>
<i>Fuente: Equipo de trabajo 2023</i>					

*Tabla 30: Depreciación de maquinaria de producción.*

<b>Depreciación de bascula</b>					
<b>Año</b>	<b>Cuota de depreciación</b>	<b>Tasa de depreciación</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Depreciación acumulada</b>	<b>Valor en libro</b>
<b>1</b>	C\$ 3,400	20%	C\$680	C\$ 680	C\$ 2,720
<b>2</b>	C\$ 3,400	20%	680	1,360	2,040
<b>3</b>	C\$ 3,400	20%	680	2,040	1,360
<b>4</b>	C\$ 3,400	20%	680	2,720	680
<b>5</b>	C\$ 3,400	20%	680	3,400	0.00
<b>Depreciación mensual</b>					<b>C\$56.66</b>
<i>Fuente: Equipo de trabajo 2023</i>					

*Tabla 31: Depreciación de maquinaria de producción.*

<b>Depreciación de batidora Oster</b>						
<b>Año</b>	<b>Cuota de depreciación</b>	<b>Tasa de depreciación</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Depreciación acumulada</b>	<b>Valor en libro</b>	
<b>1</b>	C\$ 3,400	20%	C\$680	C\$ 680	C\$ 2,720	
<b>2</b>	C\$ 3,400	20%	680	1,360	2,040	
<b>3</b>	C\$ 3,400	20%	680	2,040	1,360	
<b>4</b>	C\$ 3,400	20%	680	2,720	680	
<b>5</b>	C\$ 3,400	20%	680	3,400	0.00	
<b>Depreciación mensual</b>					<b>C\$56.66</b>	
<i>Fuente: Equipo de trabajo 2023</i>						

*Tabla 32: Depreciación de maquinaria de producción.*

<b>Depreciación de mesa de trabajo de acero</b>						
<b>Año</b>	<b>Cuota de depreciación</b>	<b>Tasa de depreciación</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Depreciación acumulada</b>	<b>Valor en libro</b>	
<b>1</b>	C\$2500	20%	C\$500	C\$ 500	C\$ 2,000	
<b>2</b>	C\$ 2500	20%	500	1,000	1,500	
<b>3</b>	C\$ 2500	20%	500	1,500	1,000	
<b>4</b>	C\$ 2500	20%	500	2,000	500	
<b>5</b>	C\$ 2500	20%	500	2,500	0.00	
<b>Depreciación mensual</b>					<b>C\$41.66</b>	
<i>Fuente: Equipo de trabajo 2023</i>						

*Tabla 33: Depreciación de maquinaria de producción.*

<b>Depreciación de Maquina para derretir chocolate</b>					
<b>Año</b>	<b>Cuota de depreciación</b>	<b>Tasa de depreciación</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Depreciación acumulada</b>	<b>Valor en libro</b>
<b>1</b>	C\$ 4,706	20%	C\$ 941.2	C\$ 941.2	C\$ 3764.8
<b>2</b>	C\$ 4,706	20%	941.2	1,882.4	2823.6
<b>3</b>	C\$ 4,706	20%	941.2	2,823.6	1882.4
<b>4</b>	C\$ 4,706	20%	941.2	3,764.8	941.2
<b>5</b>	C\$ 4,706	20%	941.2	4,706.00	0.00
<b>Depreciación mensual</b>					<b>C\$ 78.43</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

*Tabla 34: Costo total de capital fijo y vida útil*

<b>Tabla de capital fijo y vida útil</b>						
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Costo</b>	<b>Vida Útil</b>	<b>Depreciación anual</b>	<b>Depreciación mensual</b>
<b>Máquina de mini donas</b>	2	C\$4,706	C\$9,412	5	C\$ 941.16	<b>C\$ 78.43</b>
<b>Bascula</b>	1	C\$3,400	C\$3,400	5	C\$679.92	<b>C\$ 56.66</b>
<b>Batidora</b>	2	C\$ 3,400	C\$6,800	5	C\$ 679.92	<b>C\$ 56.66</b>
<b>Mesa de acero inoxidable</b>	2	C\$ 2500	C\$5,000	5	C\$ 499.92	<b>C\$ 41.66</b>
<b>Máquina para derretir chocolate</b>	1	C\$4,706	C\$4,706	5	C\$ 941.16	<b>C\$ 78.43</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

## 6.4 Capacidad planificada

En lo que concierne a la capacidad planificada, se consideran múltiples factores, tales como la disponibilidad de la materia prima, maquinaria, equipo y herramientas necesarios para respaldar la producción que se proyectará en términos anuales, mensuales, diarios y por horas trabajadas, además de la presencia de mano de obra debidamente capacitada.

Para la realización de la capacidad planificada tomando en cuenta los horarios que se trabajará en la microempresa Sugar Rush será de 8:00 am a 5:00pm de lunes a viernes.

A continuación, en la tabla se detalla la capacidad de la maquinaria.

*Tabla 35: Capacidad de maquinaria.*

<b>Maquinaria</b>	<b>Capacidad</b>
Máquina de mini donas	16 unidades para mini donas
Báscula	110 libras
Batidora	4 litros
Máquina para derretir chocolate	4 litros

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

### 6.4.1 Capacidad instalada

Para la realización del cálculo para conocer la capacidad instalada se desarrollará a una máxima productividad del negocio, utilizando todas las maquinarias disponibles las 24 horas del día sin ninguna interrupción. Para determinar un número exacto, calculando así el tiempo que se necesita para producir determinada producción multiplicándose así por la disponibilidad de las 24 horas del día.

Para calcular la capacidad total de producción de un año, se debe de conocer los días feriados como los asuetos, días de descanso entre otros.

Tomando en cuenta las horas disponibles para la producción de mini donas, calculamos la cantidad total de unidades producidas.

*Tabla 36: Cálculo días laborales efectivo 2023.*

<b>Cálculo de los días laborales efectivos Año 2023</b>	
<b>Días del año</b>	<b>365</b>
<b>Menos:</b>	
<b>Días feriados</b>	10
<b>Asueto municipal</b>	01
<b>7mo día</b>	52
<b>Otros días:</b>	
<b>Día de los muertos</b>	0.5
<b>Total, de días descontados</b>	63.5
<b>Días disponibles de trabajo</b>	301.5 días
<b>Horas por día</b>	<b>24</b>
<b>Horas anuales</b>	<b>7,236 horas</b>
<b>Horas promedio mensual</b>	<b>603</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

*Ecuación 1: capacidad instalada*

$$\text{Capacidad instalada} = \frac{\text{Horas disponibles de producción}}{\text{Promedio de horas para producir una unidad o lote de productos}}$$

$$\text{Capacidad instalada} = \frac{7,236}{1.20} = 6,030 \times 64 = 385,920 \text{ unidades equivalente a } 48,240 \text{ cajas de 8 unidades de mini donas.}$$

La realización del cálculo para conocer la capacidad instalada nos representa una capacidad teórica de la producción a realizarse, según la maquinaria que se planificaron para la adquisición.

#### 6.4.2 Capacidad efectiva

Esta representa la tasa de producción máxima que puede ser alcanzada de manera razonable. Es una representación de la capacidad real de la microempresa, considerando la disponibilidad actual de mano de obra y los contratiempos ocasionados por pérdidas en el mantenimiento y fallos en los procesos. Esta cifra refleja la producción que se espera lograr bajo condiciones operativas reales.

*Ecuación 2: capacidad efectiva*

$$\text{Capacidad efectiva} = \frac{\text{Horas disponibles de producción} - \text{horas inactivas}}{\text{Promedio de horas para producir una unidad o lote de producto}}$$

Horas inactivas		
	promedio	Horas
<b>Diario</b>	0.5	30 min
<b>Semana</b>	2.5	2 ½ horas

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

**Total, de horas semanal:** 4.5 horas y media.

**Mes:** 4 semanas

$$4.5 * 4 = 18 \text{ horas al mes}$$

**Calculo:** 18 horas mes \* 12 meses = 216 horas inactivas

$$\text{Capacidad efectiva} = \frac{7,236 - 216}{1.20} = 5,850 \times 64 = 374,400 \text{ unidades, equivalente a } \mathbf{46,800} \text{ cajas de 8 unidades de mini donas.}$$

La capacidad efectiva de la microempresa Sugar Rush para la producción de mini donas es de 46,800 cajas de 8 unidades.

### 6.4.3 Capacidad real

Tasa de producción lograda en el proceso.

*Ecuación 3: capacidad efectiva*

$$\text{Capacidad real} = \frac{\text{Horas disponibles} - \text{horas no productivas} - \text{horas inactivas}}{\text{Promedio de horas para producir una unidad o lote de productos}}$$

**Calculo:** Días efectivos laborales 249.5 x 16 horas = 3992 horas no productivas

$$\text{Capacidad real} = \frac{7,236 - 3992 - 216}{1.20} = 2523.33 \times 64 = 161472 \text{ unidades equivalente a } \mathbf{20,184} \text{ cajas de 8 unidades}$$

La capacidad real de la microempresa Sugar Rush es de 20,184 cajas de 8 unidades al año.

#### 6.4.4 Utilización y eficiencia

El nivel de utilización indica cuánto se está aprovechando la capacidad máxima de la microempresa. Por otro lado, el nivel de eficiencia refleja la diferencia entre la capacidad real de la empresa y lo que realmente está logrando. Si el índice se acerca a uno, la empresa es más eficiente.

*Ecuación 4: índice de utilización*

$$\text{Índice de utilización} = \frac{\text{Capacidad real}}{\text{Capacidad instalada}}$$

$$\text{Índice de utilización} = \frac{20,184}{48,240} = 0.4184$$

*Ecuación 5: índice de eficiencia*

$$\text{Índice de eficiencia} = \frac{\text{Capacidad real}}{\text{Capacidad efectiva}}$$

$$\text{Índice de eficiencia} = \frac{20,184}{46,800} = 0.4312$$

#### ➤ Resumen de la capacidad de producción

En la tabla a continuación se refleja lo que se producirá en cajas de 8 unidades de mini donas, teniendo el cálculo anual, mensual y diario.

*Tabla 37: Capacidad de producción.*

<b>Capacidad de producción</b>	<b>Capacidad instalada</b>	<b>Capacidad efectiva</b>	<b>Capacidad real</b>
<b>Anual</b>	48,240 cajas de 8 unidades	46,800 cajas de 8 unidades	20,184 cajas de 8 unidades
<b>Promedio Mensual</b>	4,020 cajas de 8 unidades	3,900 cajas de 8 unidades	1,682 cajas de 8 unidades
<b>Promedio diario</b>	183 cajas de 8 unidades	177 cajas de 8 unidades	76 cajas de 8 unidades

*Fuente: Equipo de trabajo 2023.*

## 6.5 Ubicación y distribución física de la empresa

La posición y distribución de una empresa desempeñan un rol importante, ya que diversos factores influyen en el logro de las metas para la microempresa. Elegir la ubicación adecuada es clave para atraer clientes, aumentar la competitividad y alcanzar el éxito. En consecuencia, una microempresa que esté cerca y bien organizada tendrá una mayor eficacia operativa.

La elección del lugar para el proyecto se divide en dos niveles: la macro-localización, que se enfoca en seleccionar la zona más atractiva, y la micro localización, que define el lugar específico donde la microempresa Sugar Rush se instalará.

## 📍 Macro localización

Refiriéndose a la ubicación estratégica para el negocio, es la selección de la comunidad y el lugar exacto para llevar a cabo la elaboración del proyecto o mejor dicho establecer el lugar para fabricación de las minis donas situándose en el departamento de Carazo, en la ciudad de Jinotepe.

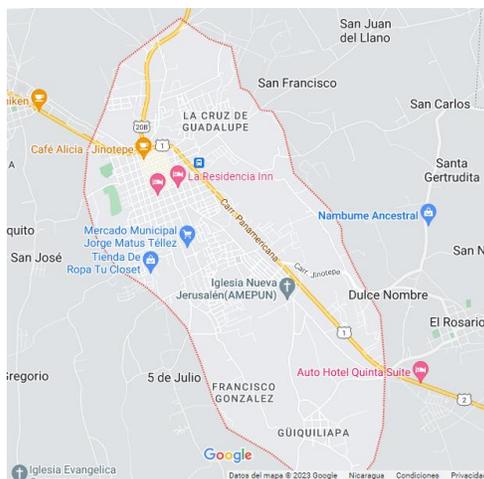
## 📍 Micro localización

La microempresa estará ubicada en zona céntrica del municipio de Jinotepe, ya que no contara con tienda física para comercialización, las instalaciones serán en el barrio San Antonio, a un costado de la iglesia. Dadas las dimensiones y el equipo reducido, se clasifica como una microempresa.

Además, su actividad es de naturaleza comercial, con financiamiento privado y fines lucrativos. En términos legales, se constituirá como una empresa asociativa de trabajo dedicada a la elaboración y comercialización de productos alimenticios.

### *Ilustración 6: Ubicación del local en Mapa.*

#### **Ubicación:** Jinotepe



*Fuente: Google Maps*



*Fuente: Imagen satelital Google Maps*

### **6.5.1 Distribución física de la empresa**

La distribución física de la planta de producción de la microempresa "Sugar Rush" se ha diseñado cuidadosamente teniendo en cuenta las necesidades específicas para garantizar la producción de mini donas de alta calidad. La planta se divide en seis áreas distintas, cada una de las cuales desempeña un papel fundamental en el proceso de fabricación y comercialización.

La primera área, el almacén de materia prima, es donde se almacenarán los ingredientes y materiales esenciales para la elaboración de las mini donas. Aquí se asegura que todos los insumos estén disponibles en cantidades adecuadas y se mantengan en condiciones óptimas de almacenamiento, garantizando la continuidad de la producción.

Como segunda área, la de Cocina y cocción, está equipada con los equipos necesarios para la preparación de la masa y la cocción de las mini donas. Aquí, se lleva a cabo el proceso fundamental de dar forma y cocinar las mini donas de manera precisa y consistente.

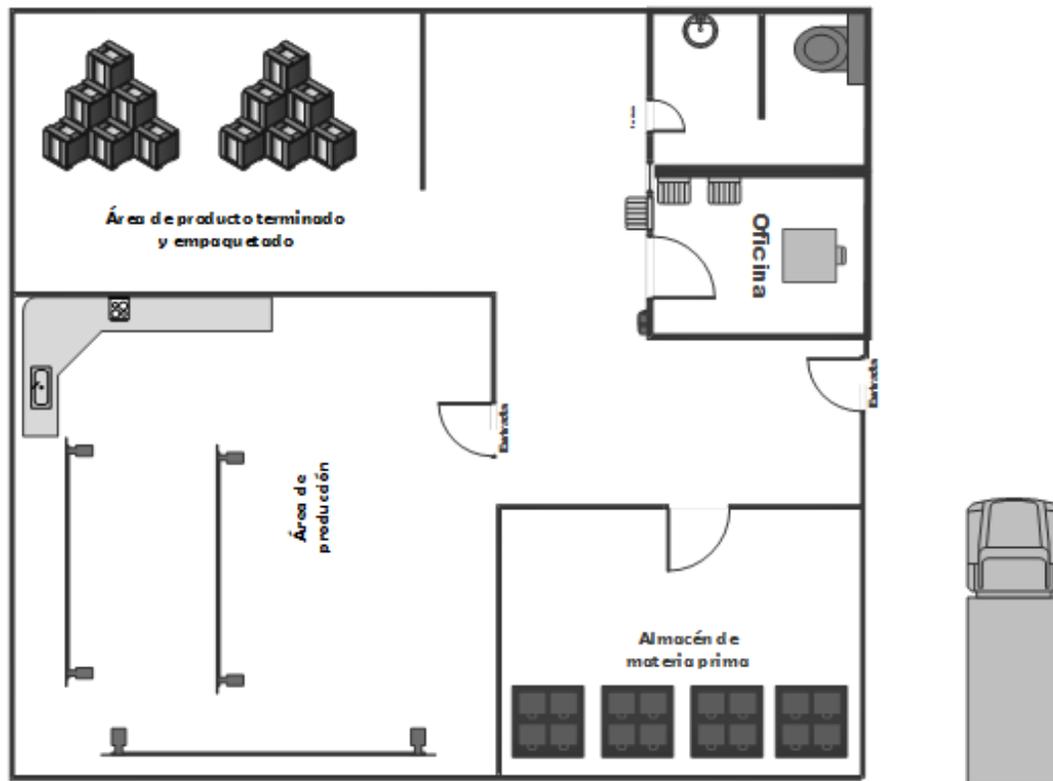
La oficina es el corazón administrativo de la microempresa, donde se gestionan las operaciones, pedidos y comunicaciones con los clientes y proveedores. Esta área garantiza una gestión eficiente y efectiva de todos los aspectos relacionados con la organización de la microempresa.

La sección de decoración es donde se aplican los toques finales a las mini donas, realizando su atractivo y sabor. Este espacio permite personalizar las mini donas de acuerdo con las preferencias de los clientes y brindar un producto único y atractivo. De igual manera ahí mismo se lleva a cabo el proceso de empaquetado es esencial para asegurar la presentación y la frescura de las mini donas antes de llegar a los clientes. Aquí, se embalarán cuidadosamente las mini donas para su distribución y venta, garantizando su calidad y atractivo visual.

El área de productos terminados es donde se pondrá el producto ya terminado para la distribución. Aquí se asegura que los productos estén debidamente organizados y preparados para la entrega a los puntos de ventas autorizados, manteniendo su frescura y calidad hasta su envío.

Finalmente, el baño sanitario es una parte esencial para mantener altos estándares de higiene en la planta de producción, asegurando que se cumplan todas las normativas de seguridad alimentaria y garantizando la calidad y seguridad de las mini donas en todo momento.

*Distribución física de la planta.*



**PLANTA DE PRODUCCIÓN  
" SUGAR RUSH"**

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

## 6.6 Materia prima, costo y disponibilidad

Para la creación del producto de mini donas Sugar Rush, se necesita contar con una sólida base de proveedores confiables que mantengan abastecido el almacén. En este sentido, se ha llevado a cabo una exhaustiva búsqueda de proveedores que puedan suministrar la materia prima necesaria de manera eficiente. Como resultado, se ha establecido colaboraciones con proveedores especializados en la distribución de cada producto a necesitarse para realizar las mini donas.

Uno de los aspectos fundamentales para Sugar Rush es garantizar un suministro constante de materia prima. No obstante, debemos ser conscientes de las posibles fluctuaciones en los precios que puedan surgir en el futuro.

Para mantenernos preparados frente a posibles contratiempos en la entrega de suministros o aumentos inesperados en la demanda, mantenemos una cantidad de materia prima en stock. Esta materia prima se adquiere de manera periódica, cada cuatrimestre, y se almacena en estantes para prevenir la humedad del suelo y evitar cualquier daño.

*Tabla 38: Materia prima disponible y proveedores*

Proveedor	Materia Prima	Dirección
<b>Harina Monisa</b>	Harina	Granada, final calle inmaculada, granada Nicaragua.
<b>Finca Cuernos de oro</b>	Leche	La conquista, Carazo-Nicaragua
<b>El granjero</b>	Huevos	Masatepe, Masaya Nicaragua.
<b>American Bakery Distributors</b>	Mantequilla, polvo para hornear, chocolates, sprinkles, esencias, azúcar	Managua, de Migración y extranjería central 2 c al lado 2 c abajo.

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

De otra manera se hace un cálculo de la materia prima necesaria para producir el primer mes, siendo detallado en las unidades de medida que se utilizaran el precio de cada una y el total de los costos.

*Tabla 39: Materia prima a producir en el primer Mes.*

<b>Descripción</b>	<b>UND/MED</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Total</b>
<b>Harina</b>	Libras	60	C\$ 16.00	C\$ 960
<b>Azúcar</b>	Libras	35	15	525
<b>Leche</b>	Litros	35	16	560
<b>Huevos</b>	unidad	120	3	360
<b>Polvo para hornear</b>	Onzas	20	20	400
<b>Mantequilla</b>	Barras	35	16	560
<b>Esencia de vainilla</b>	Botella 4 onzas	8	20	160
<b>Chispas de chocolate</b>	Libras	11	100	1,100
<b>Sprinkles de colores variados</b>	libras	3	50	150
<b>Total</b>			<b>C\$ 256.00</b>	<b>C\$4,775.00</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

## 6.7 Mano de obra, costo y disponibilidad

Para impulsar el crecimiento de la microempresa Sugar Rush, es esencial disponer de un equipo altamente capacitado que asegure un desempeño eficaz para el proceso de producción de las mini donas, lo que contribuirá a potenciar la efectividad y eficiencia del proceso de producción al transformar el producto de manera directa.

La micro empresa contara con una personas capacitada para realización de las mini donas, produciendo así la cantidad requerida para suplir la demanda de los consumidores del municipio de Jinotepe.

En la tabla a continuación se muestra el cargo y salario que corresponde a la persona en función al proceso productivo.

*Tabla 40: Mano de obra directa disponible.*

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario	Total, por día	Total, por mes
Operario principal, (preparación de la mezcla y producción de mini donas, decoración y empaquetado)	Horas	8 horas	C\$ 31.25	C\$ 250.00	C\$5,500
<b>Prestaciones sociales</b>				62.49	1,374.99
<b>Seguro social</b>					385.00
<b>Subtotal</b>					<b>C\$7,259.99</b>

*Fuente: equipo de trabajo 2023.*

## 6.8 Gastos generales de producción

Los gastos operativos comprenden los gastos necesarios que la microempresa deberá mantener para un óptimo funcionamiento, es de suma importancia detallar con precisión cada gasto que incurrirá para la producción de mini donas, detallando en costos de materia prima, costos en mano de obra, y costos indirectos de fabricación.

*Tabla 41;Gastos generales de producción*

<b>Gastos generales de producción</b>	
<b>Materia Prima</b>	<b>C\$ 4,775.00</b>
<b>Mano de obra directa</b>	<b>C\$7,259.99</b>
<b>Costos indirectos de fabricación</b>	<b>C\$12,176.2</b>
<b>Total</b>	<b>C\$ 34,331.15</b>

*Fuente: equipo de trabajo 2023*

## 7 Plan de organización y gestión

En el proceso de realización y diseño de un plan de gestión que ayude a asegurar la organización de la microempresa Sugar Rush para que opere eficazmente y que las acciones y actividades se realicen en el tiempo y la forma correspondiente, siendo así de resultados altamente satisfactorios para la microempresa. En este plan se asignarán responsabilidades y se brindará a cada colaborador lo que deberá realizar, alcanzando así metas y objetivos detallados al inicio del proyecto.

### **7.1 Marco legal (forma jurídica)**

El marco legal establece las estructuras legales necesarias para el funcionamiento de un negocio en el país. En conformidad con el Código de Comercio de Nicaragua, en su artículo 201 se define la sociedad anónima como una entidad legal formada por la contribución de un fondo común por parte de accionistas, quienes son responsables únicamente hasta el valor de sus acciones respectivas. Esta sociedad es administrada por mandatarios con autoridad revocable y se caracteriza por su definición clara de los objetivos para la empresa.

Sugar Rush es una empresa dedicada a la producción y comercialización de Mini donas. Teniendo en cuenta lo que declara la ley de fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa (Ley 645,2008, art.3), se establece que la organización será categorizada como pequeña empresa, debido a que poseerá 4 colaboradores, dentro de su estructura organizacional.

Sugar Rush será constituido como microempresa (MIPYME) dentro del marco de una sociedad mercantil específicamente como una sociedad anónima (S.A) de acuerdo al Código del Comercio y demás leyes y regulaciones de la Republica de Nicaragua. La denominación de la empresa será Sugar Rush S.A. La microempresa será una asociación de tres personas que podrán en común, trabajo y capital.

El capital social estará representado por acciones de igual valor, las cuales serán compartidas de manera equitativa entre los socios. La gestión de la sociedad estará a cargo de una junta de accionistas compuesta exclusivamente por los socios, quienes tomarán decisiones de forma justa y equitativa, y recibirán los beneficios del negocio de la misma manera.

En conformidad con las disposiciones legales mencionadas previamente, se procederá a registrar la pequeña empresa como una entidad de personas naturales ante las autoridades pertinentes.

### **Registro Público Mercantil**

Para inscribir la microempresa en el Registro Público Mercantil de Nicaragua, deberá primeramente ser constituidos como sociedad, mediante una Escritura pública, posteriormente se lleva el proceso de registro mercantil, que tiene por objeto la inscripción de los comerciantes o empresarios, de los actos y contratos de comercio; la inscripción y legalización de los Libros de Diario, Mayor, Actas, Acciones y cualquier otra información que determine la Ley 698, Ley General de Registros Públicos, cuyo requisito es la presentación de una escritura pública. Este trámite tiene 1 mes de duración.

### **DGI (Dirección General de Ingresos)**

La Ley de Concertación Tributaria (Ley 822), también debemos inscribirnos en la Dirección General de Ingresos (DGI) (Dirección General de Ingresos, 2020) como contribuyentes, en donde obtendremos un número de registro del contribuyente (RUC) y documento único de registro (DGI). Las personas naturales o Jurídica deben acudir a la Administración de Rentas más cercana al domicilio donde realizará su actividad económica, presentando y cumpliendo con los siguientes requisitos:

- Llenar el formulario de inscripción proporcionado gratuitamente
- Fotocopia de la minuta cancelada del pago en el registro mercantil
- Libro diario y mayor inscrito en el registro mercantil
- Tener la edad de 18 años cumplidos
- Documento de identificación ciudadana: Cédula de identidad ciudadana, de acuerdo a lo establecido en el literal f) del artículo 4, de la Ley N. ° 152 Ley de Identificación Ciudadana
- Fotocopia de constancia de disponibilidad de servicio público, (agua, luz, teléfono o contrato de arriendo) del domicilio particular y del negocio.

Luego de presentar la documentación antes mencionada se extenderá su Cédula RUC, Certificado de Inscripción como Pequeño Contribuyente, Usuario y Contraseña para ingresar a la VET. Este trámite tarda 1 mes.

### **Alcaldía Municipal**

Según el arto. 70 de la Ley 40/261, Ley de Municipios, toda persona natural o jurídica que se dedique a una actividad económica dentro de un municipio deberá anualmente solicitar la matrícula de dicho negocio. Por lo que es de importancia presentarse en la alcaldía Municipal para gestionar la matricula municipal y los requisitos para su apertura, dicho proceso dilata 1 semana, los requisitos son los siguientes:

- Copia y original de Número RUC
- Copia y original de la cédula de identidad
- Solvencia Municipal o Boleta de NO Contribuyente
- Carta poder (si actúa en representación del contribuyente)
- Permiso de la policía Nacional, Urbanismo y Medio Ambiente (si aplica)
- Especificar el barrio, teléfono, y dirección exacta del negocio y del dueño de la actividad
- Formulario de apertura de matrícula de cuota fija debidamente lleno.

### **MINSA**

Según la Ley no. 423 ley General de la Salud, se deberá gestionar las licencias sanitarias para aquellos establecimientos que quieren comenzar a distribuir productos de consumo alimenticio. El interesado deberá presentar una solicitud ante la autoridad sanitaria del Centro de Salud correspondiente de acuerdo a la ubicación geográfica, se le facilita los requisitos, se entrega Formulario de Solicitud de Tramite de Licencia Sanitaria y se programa inspección del local. (Ministerio de Salud, 2020).

Se procede a realizar la inspección sanitaria, el tiempo aproximado desde que realizó la solicitud, hasta la fecha que se realizará la inspección es de 20 días máximo. Estos es uno de los permisos más importantes que debe tomar en cuenta la microempresa Sugar Rush para empezar sus operaciones, puesto que a través de este trámite se hace constatar que las instalaciones de la microempresa Sugar Rush son óptimas para que empiece operaciones y no exista el riesgo de contaminación de la materia prima.

### **Código del trabajo**

Según la Ley no. 185, el código del trabajo es un instrumento jurídico de orden público mediante el cual el gobierno regula las relaciones laborales. Es decir que, el código del trabajo contiene normas especiales que permiten a las empresas generar un ambiente de armonía a través de las estipulaciones que en este se plantean tanto para trabajadores como a la empresa. Este es de gran importancia para la microempresa Sugar Rush, pues permitirá establecer los derechos y deberes de nuestros colaboradores y a la vez regirnos bajo este marco legal y propiciar el ambiente adecuado para el personal.

Así mismo en el Art. 93-95 CT-Art. 76 CT: El código laboral funciona como guía para establecer el salario de los colaboradores, el uso del código laboral tiene un impacto grande en cualquier empresa y en él podemos conocer el tipo de sanciones que se aplican por incumplimiento de las leyes aquí establecidas, al mismo tiempo regula la relación entre los colaboradores y sus superiores, estableciendo las obligaciones y deberes de cada una de las partes.

### **Licencia de higiene y seguridad del trabajo (HST)- MITRAB**

Todo empleador está requerido a mantener su licencia HST actualizada antes de comenzar sus operaciones. Este procedimiento implica llevar a cabo trámites con el INSS, MITRAB, instituciones de formación y servicios médicos.

### **Ley de seguridad social**

La asamblea nacional de la república de Nicaragua. (2000). Ley de patentes de invención, modelo de utilidad y diseños industriales. LEY No. 354, aprobada el 01 de junio del 2000, La presente Ley tiene como objeto, establecer las disposiciones jurídicas para la protección de las invenciones; los dibujos y modelos de utilidad, los diseños industriales, los secretos empresariales, y la prevención de actos que constituyan competencia desleal.

## **SILAIS**

Ley No. 423, Ley General de salud, esta ley establece las regulaciones generales en materia de salud en Nicaragua. Contiene disposiciones relacionadas con la cantidad y seguridad de los alimentos, así como la higiene y salubridad en la producción y venta de alimentos.

- **Reglamento Sanitario de los Alimentos:** El Ministerio de Salud (MINSAL) emite regulaciones específicas sobre la producción y comercialización de alimentos a través de reglamentos sanitarios. Estos reglamentos pueden incluir requisitos para la manipulación de alimentos, etiquetado, instalaciones, y estándares de calidad.
- **Registro Sanitario:** Las empresas de alimentos generalmente deben obtener un registro sanitario de los productos alimenticios que fabrican o comercializan. Esto implica cumplir con ciertos estándares y requisitos de calidad.
- **Etiquetado:** Las regulaciones de etiquetado son importantes y pueden estar especificadas en los reglamentos sanitarios. Las etiquetas de productos alimenticios deben cumplir con requisitos de información sobre ingredientes, fecha de vencimiento, información nutricional, y otros aspectos relevantes.
- **Manipulación de Alimentos:** Deben cumplir con prácticas de higiene y seguridad alimentaria en la preparación y manipulación de alimentos, lo que incluye la capacitación de empleados.
- **Inspecciones y Control:** Las autoridades del SILAIS pueden llevar a cabo inspecciones periódicas para verificar el cumplimiento de las regulaciones sanitarias y de salud.

## **Norma sobre etiquetas para productos alimenticios de uso humano y animal**

Todos los productos envasados o empacados deberán identificarse por medio de etiquetas, que brinden la información necesaria para que el usuario tenga confianza en la composición y calidad del producto.

### **Ministerio de Fomento, industria y comercio**

La Ley No. 488, "Ley de Fomento a la Inversión y de Creación de Empleo en Nicaragua". Esta ley establece el marco legal para la creación y funcionamiento de empresas en el país y regula los procedimientos para la inscripción y otros aspectos relacionados con la inversión y el desarrollo económico en Nicaragua.

### **Instituto Nicaragüense de Seguridad Social**

Ley No. 606, Ley del Instituto Nicaragüense de Seguridad Social". Esta ley establece las bases para la administración y regulación de la seguridad social en el país. También establece las obligaciones de los empleadores y los derechos de los trabajadores en relación con la seguridad social.

## **7.2 Estructura de la organización**

A continuación, presentando la estructura se detalla la organización de Sugar Rush, el cual el modelo es un tipo funcional sencillo que contara con un responsable administrativo, un responsable de venta y distribución, el cual se encargara de transportar el producto a los puntos establecidos para la comercialización de las mini donas, y un operario principal, encargado de la producción y decoración del producto, detallando la departamentalización de la microempresa.

### **Misión**

Producir y comercializar mini donas de la más alta calidad, deleitando a nuestros clientes con sabores únicos y frescura inigualable. Nos esforzamos por endulzar momentos especiales y convertirlos en un referente de sabor y excelencia en el mercado de las mini donas.

### **Visión**

Ser la microempresa líder en la producción y comercialización de mini donas, reconocida por su innovación en sabores, compromiso con la calidad y contribución al bienestar de la comunidad. Buscamos expandir nuestra presencia de manera sostenible y ser un referente de responsabilidad social en nuestro sector.

## **Valores organizacionales**

- **Calidad:** Nos comprometemos a mantener los más altos estándares de calidad en cada mini dona que producimos, garantizando la satisfacción de nuestros clientes.
- **Creatividad:** Fomentamos la innovación en sabores y presentación, siempre buscando sorprender a nuestros clientes con nuevas experiencias.
- **Compromiso:** Estamos dedicados a la satisfacción de los clientes y al desarrollo sostenible de la microempresa y comunidad.
- **Responsabilidad social:** contribuimos al bienestar de nuestra comunidad a través de prácticas éticas y sostenibles, apoyando causas locales y promoviendo un ambiente de trabajo inclusivo.

## **Principios**

- **Pasión por las donas:** Amamos lo que hacemos y compartimos esa pasión con nuestros clientes a través de cada mini dona que producimos.
- **Trabajo en equipo:** Reconocemos que el éxito se logra trabajando juntos, fomentando un ambiente de colaboración y apoyo mutuo.
- **Innovación constante:** Estamos siempre en busca de nuevas y deliciosas combinaciones de sabores para mantenernos a la vanguardia en la industria de las mini donas.
- **Sostenibilidad:** Nos esforzamos para minimizar nuestro impacto ambiental y contribuir positivamente a la comunidad que nos rodea.

*Tabla 42: Total de trabajadores*

Nombre del cargo	Nº de personas en el cargo
Responsable administrativo	1
Operario principal	1
Responsable de venta y distribución	1
<b>Total</b>	<b>3</b>

*Fuente: equipo de trabajo 2023*

*Ilustración 7: Organigrama de la Microempresa Sugar Rush*



*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

### 7.3 Fichas de cargo

El cargo es la descripción de todas las actividades desempeñadas por la persona que lo ocupa, comprendidas en un todo unificado, el cual ocupa un puesto en la organización, gracias a los cargos, la organización puede llegar a cumplir sus objetivos, a su vez la persona puede cumplir los suyos propios, esto quiere decir que los cargos son la manera para que se relacionen la organización con las personas que trabajan en ésta. (Chiavenato 2002). Continuando, se presentan las fichas de cargo correspondiente al personal de la microempresa Sugar Rush:

*Tabla 43: Ficha de cargo 1*

<b>Ficha de cargo de Sugar Rush</b>	
<b>Cargo:</b>	Responsable administrador
<b>Supervisa a:</b>	Operario principal / Responsable de venta y distribución.
<b>Reporta a:</b>	Propietarios
<b>Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordinación en las operaciones diarias en gestión a la empresa</li> <li>• Brindar excelente servicio y satisfacer a os clientes</li> <li>• Responder de manera eficiente a las quejas de los clientes</li> <li>• Negociar en diferentes casos ya sea para posibles compras o problemas</li> </ul>
<b>Funciones Especificas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener control en el funcionamiento integral de la microempresa</li> <li>• Selección del personal y definición de pago para cada puesto de trabajo</li> <li>• Dirección, supervisión y control de las operaciones del establecimiento</li> <li>• Desarrollo de plan estratégico anual y seguimiento de los indicadores a través de informes correspondientes.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivar al equipo de trabajo</li> <li>• Administrar redes sociales de la empresa</li> </ul>
<b>Educación</b>	Licenciado (a) en Administración de empresa, Marketing u otras carreras afines.
<b>Conocimientos básicos requeridos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento básico en el uso de paquetes de Office.</li> <li>• Habilidades sólidas en liderazgo, motivación y relaciones interpersonales.</li> <li>• Competencias de gestión.</li> <li>• Capacidad para planificar, coordinar y ejecutar actividades relacionadas con el negocio.</li> <li>• Habilidad para mantener un control adecuado de los ingresos y egresos.</li> </ul>
<b>Habilidades practicas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Actitud de servicio</li> <li>• Rápida solución a problemas o inconvenientes</li> <li>• Liderazgo</li> <li>• Capacidad de negociación</li> <li>• Planificar estrategias</li> </ul>
<b>Experiencias</b>	2 años de experiencia en puestos similares en el área administrativa.

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

Tabla 44: Ficha de cargo 2

<b>Ficha de cargo de Sugar Rush</b>	
<b>Cargo:</b>	Operario principal
<b>Supervisa a:</b>	-----
<b>Reporta a:</b>	Responsable administrador
<b>Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control de la materia prima recibida para la producción de mini donas</li> <li>• Tener un inventario del área de almacén sobre la materia prima</li> <li>• Limpieza del área de cocina</li> <li>• Detallista en el proceso de decoración</li> <li>• Llevar control del proceso de empaquetado del producto</li> </ul>
<b>Funciones Especificas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboración de mezcla para las mini donas, seguidamente continuar con el proceso de cocción</li> <li>• Contribuir a la gestión de costos al evitar desperdicios de materiales</li> <li>• Revisión del producto</li> <li>• Contribuir con ideas creativas para la decoración de mini donas</li> <li>• Garantizar la calidad y consistencia de las mini donas decoradas</li> <li>• Verificar estándares que cumplan con el sabor, aspecto y frescura del producto</li> <li>• Empacar las mini donas de forma atractiva y segura</li> <li>• Contribuir a la gestión de costos al evitar desperdicios de materiales</li> </ul>
<b>Educación</b>	Bachiller en ciencias y letras

<b>Conocimientos básicos requeridos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento de pastelería o cocina</li> <li>• Eficaz y rapidez</li> <li>• Practica en decoración de pasteles o productos relacionados</li> </ul>
<b>Habilidades practicas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener manejo de las maquinarias y herramientas específicas y necesarias para lograr la realización del producto</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Liderazgo</li> </ul>
<b>Experiencias</b>	1 año de experiencia en puestos similares.
<b>Fuente: Equipo de trabajo 2023</b>	

*Tabla 45:Ficha de cargo 3*

<b>Ficha de cargo de Sugar Rush</b>	
<b>Cargo:</b>	Responsable de ventas y distribución
<b>Supervisa a:</b>	-----
<b>Reporta a:</b>	Responsable administrador
<b>Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestionar de manera eficiente la cartera de clientes</li> <li>• Tomar decisiones con determinación y actuar de manera oportuna</li> <li>• Demostrar un pensamiento amplio y la capacidad de considerar diversas perspectivas</li> <li>• Exhibir liderazgo</li> <li>• Mantener un trato amigable, cortés y profesional al interactuar con los clientes</li> <li>• Realizar un proceso de cobro ágil y eficiente</li> <li>• Promocionar las ofertas vigentes</li> </ul>
<b>Funciones Especificas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supervisar y registrar las ventas</li> <li>• Elaborar informes de ventas</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar pronósticos de ventas.</li> <li>• Encargarse de la venta de los productos fabricados por la empresa según las condiciones y precios establecidos, incluyendo la entrega correspondiente.</li> </ul>
<b>Educación</b>	Licenciado (a) en Administración de empresa, Marketing u otras carreras afines.
<b>Conocimientos básicos requeridos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencia previa en el campo</li> <li>• Actitud positiva y servicial hacia los clientes, que incluye la habilidad para comunicarse con claridad y transmitir información con precisión</li> <li>• Desarrollo de planes de trabajo y estrategias de venta para lograr los objetivos comerciales.</li> </ul>
<b>Habilidades practicas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Responsabilidad en el trabajo</li> <li>• Actitud de servicio</li> <li>• Liderazgo</li> <li>• Planificación de rutas y estrategias</li> </ul>
<b>Experiencias</b>	2 años de experiencia en puestos similares en el área administrativa.

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

#### 7.4 Actividad y gastos preliminares

Tabla 46: Gastos preliminares

<b>Instituciones Correspondientes</b>	<b>Requisitos</b>	<b>Costo</b>
<b>MINSA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Licencia sanitaria.</li> </ul>	<b>C\$ 500.00</b>
<b>SILAIS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Registro Sanitario</li> </ul>	<b>C\$ 500.00</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Análisis de laboratorio</li> </ul>	<b>C\$ 1600.00</b>
<b>Dirección General de Ingreso (DGI).</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fotocopia de datos y requisitos del representante legal de la sociedad mercantil.</li> </ul>	<b>C\$ 20.00</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ fotocopia de poder con timbre fiscal.</li> <li>▪</li> </ul>	<b>C\$ 100.00</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fotocopia de recibo de agua y luz.</li> </ul>	<b>C\$ 8.00</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tramitar número Ruc.</li> </ul>	<b>C\$ 30.00</b>
<b>Alcaldía Municipal de Jinotepe, Carazo.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Original y copia número ruc.</li> </ul>	<b>C\$ 15.00</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Original y copia de cedula de identidad.</li> </ul>	<b>C\$ 15.00</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Llenar Formulario de Matricula.</li> </ul>	<b>C\$ 100.00</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Matricula del negocio.</li> </ul>	<b>C\$ 500.00</b>
<b>Ministerio De Fomento y Industria y Comercio (MIFIC).</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fotocopia de constancia de trámite de licencia sanitaria.</li> </ul>	<b>C\$ 10.00</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pago al solicitar el registro de marca.</li> </ul>	<b>C\$3,200.00</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tasa en patente</li> </ul>	<b>C\$ 260.00</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Patente de modelo de actividad.</li> </ul>	<b>C\$ 120.00</b>

<b>Registro Mercantil público</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sellado con timbre fiscal <b>C\$ 70.00</b></li> <li>▪ Inscripción de constitución <b>C\$100.00</b></li> <li>▪ Solicitud de comerciante <b>C\$300.00</b></li> <li>▪ Sellado de libros contables <b>C\$100.00</b></li> <li>▪ Inscripción poder <b>C\$300.00</b></li> </ul>
<b>Instituto Nicaragüense de codificación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Registro de Marca (Por categoría) <b>C\$3,220.00</b></li> <li>▪ Solicitud de Registro sanitario/ alimentos <b>C\$20.00</b></li> <li>▪ Certificado de registro sanitario <b>C\$50.00</b></li> </ul>
<b>Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS).</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Inscripción como pequeño negocio MYPIME <b>C\$ 250.00</b></li> <li>▪ Completar el registro patronal. <b>C\$ 100.00</b></li> </ul>
<b>Total</b>	<b>C\$ 11,488.00</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

## 7.5 Equipos de oficina

Un equipo de oficina es fundamental para el funcionamiento de una empresa. Incluye herramientas, dispositivos y personal que garantizan la eficiencia, la productividad y la comunicación interna, contribuyendo al éxito de la empresa en el mercado.

El equipo tecnológico y mobiliario que se necesitara para las operaciones de la microempresa Sugar Rush se detalla en la tabla a continuación:

*Tabla 47: Equipos de oficina*

<b>Equipo de oficina</b>	<b>Unidad</b>	<b>Costo</b>
<b>Computadora de escritorio</b> 	<b>1</b>	<b>C\$ 13,000</b>
<b>Impresora</b> 	<b>1</b>	<b>C\$ 4,000</b>
<b>Silla de oficina</b> 	<b>1</b>	<b>C\$ 2,700</b>

<p><b>Escritorio</b></p>  <p>H-9806 H-9795</p>	<b>1</b>	<b>C\$ 7,000</b>
<p><b>Teléfono móvil</b></p> 	<b>1</b>	<b>C\$ 6,000</b>
<b>Total de Equipo Mobiliario</b>		<b>C\$ 32,700</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

### 7.5.1 Depreciación de equipos de oficina

Tabla 48:: Depreciación de equipos de oficina

Depreciación de Computadora de escritorio.					
Año	Cuota de depreciación	Tasa de depreciación	Depreciación	Depreciación acumulada	Valor en libro
1	C\$13,000	20%	C\$2600	C\$ 2600	C\$ 10,400
2	C\$13,000	20%	2600	5200	7,800
3	C\$13,000	20%	2600	7800	5,200
4	C\$13,000	20%	2600	10,400	2,600
5	C\$13,000	20%	2600	13,000	0.00
<b>Depreciación mensual</b>					<b>C\$216.66</b>
<i>Fuente: Equipo de trabajo 2023</i>					

Tabla 49: Depreciación de equipos de oficina

Depreciación de Impresora.					
Año	Cuota de depreciación	Tasa de depreciación	Depreciación	Depreciación acumulada	Valor en libro
1	C\$4,000	20%	C\$800	C\$ 800	C\$ 3200
2	C\$4,000	20%	800	1,600	2,400
3	C\$4,000	20%	800	2,400	1,600
4	C\$4,000	20%	800	32,00	800
5	C\$4,000	20%	800	4,000	0.00
<b>Depreciación mensual</b>					<b>C\$66.66</b>
<i>Fuente: Equipo de trabajo 2023</i>					

Tabla 50: Depreciación de equipos de oficina

Depreciación de Silla de oficina.					
Año	Cuota de depreciación	Tasa de depreciación	Depreciación	Depreciación acumulada	Valor en libro
1	C\$2,700	20%	C\$540	C\$ 540	C\$ 2,160
2	C\$2,700	20%	540	1,080	1,620
3	C\$2,700	20%	540	1,620	1,080
4	C\$2,700	20%	540	2,160	540
5	C\$2,700	20%	540	2,700	0.00
<b>Depreciación mensual</b>					<b>C\$45</b>
<i>Fuente: Equipo de trabajo 2023</i>					

Tabla 51: Depreciación de equipos de oficina

Depreciación de Escritorio de oficina.					
Año	Cuota de depreciación	Tasa de depreciación	Depreciación	Depreciación acumulada	Valor en libro
1	C\$7,000	20%	C\$1400	C\$ 1,400	C\$ 5,600
2	C\$7,000	20%	1400	2,800	4,200
3	C\$7,000	20%	1400	4,200	2,800
4	C\$7,000	20%	1400	5,600	1,400
5	C\$7,000	20%	1400	7000	0.00
<b>Depreciación mensual</b>					<b>C\$116.66</b>
<i>Fuente: Equipo de trabajo 2023</i>					

*Tabla 52: Depreciación de equipos de oficina*

<b>Depreciación de Teléfono móvil.</b>					
<b>Año</b>	<b>Cuota de depreciación</b>	<b>Tasa de depreciación</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Depreciación acumulada</b>	<b>Valor en libro</b>
<b>1</b>	C\$6,000	20%	C\$1,200	C\$ 1,200	C\$ 4,800
<b>2</b>	C\$6,000	20%	1,200	2,400	3,600
<b>3</b>	C\$6,000	20%	1,200	3,600	2,400
<b>4</b>	C\$6,000	20%	1,200	4,800	1,200
<b>5</b>	C\$6,000	20%	1,200	6,000	0.00
<b>Depreciación mensual</b>					<b>C\$100</b>
<i>Fuente: Equipo de trabajo 2023</i>					

## 7.6 Gastos administrativos

La tabla siguiente proporciona una descripción de los gastos administrativos calculados mensualmente. Estos cálculos se basan en una estimación de los costos actuales, donde se incluye una investigación de los planes actuales de telefonía e Internet contratados con la empresa Claro, así como una estimación de los gastos de servicios públicos como lo son agua y luz para la cuantificación de los gastos.

*Tabla 53: Gastos administrativos.*

<b>Concepto</b>	<b>Total</b>
Renta del local	C\$ 5430
Teléfono e internet	C\$ 450
Publicidad	7780
Matricula	500
Papelería y útiles de oficina	400
Luz	2000
Agua	500
Equipo de limpieza	250
DGI	158
<b>Total</b>	<b>C\$ 17,468.00</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

## **8 Plan financiero**

En el ámbito financiero, la creación de un plan estratégico es fundamental para el éxito empresarial. Como afirma Peter Lynch inversor y gestor de fondos de inversión, reconocido gestor de fondos de inversión, “un plan financiero bien estructurado no solo es una guía, sino la columna vertebral que sustenta las decisiones empresariales”.

La planificación financiera traza el camino que una empresa debe seguir para lograr sus metas estratégicas. El objetivo principal del plan financiero, es potenciar la rentabilidad, asegurar el flujo de efectivo adecuado, gestionar las fuentes de financiamiento, establecer metas de ventas realistas y ajustar los gastos según las necesidades operativas.

En este punto se precede a analizar y detallar cada aspecto del plan financiero, el cual permitirá conocer la factibilidad económica del proyecto de innovación y emprendimiento de la microempresa de mini donas “Sugar Rush” en este sentido se hará uso de algunos indicadores que permitirá la evaluación del proyecto.

### **8.1 Inversión y fuente de financiamiento**

#### **8.1.1 Inversión fija**

Los activos fijos son aquellos recursos tangibles que posee una empresa y que se utilizan de manera continua en sus operaciones comerciales. Estos activos tienen una vida útil prolongada, generalmente superior a un año, y se emplean para generar ingresos a lo largo del tiempo. (Lawrence Gitman, 2022).

Tomando en cuenta la marcha del proyecto de innovación y emprendimiento se requieren de maquinarias principales con las que funcionara el proceso de producción así mismo llevar a cabo la elaboración de las mini donas.

En la siguiente tabla se detallan los activos fijos del proyecto:

Tabla 54: Inversión inicial

No.	Descripción del activo	Cantidad	Costo de adquisición	Total	Valor residual	Valor depreciable	Años de vida útil	Depreciación anual	Depreciación mensual
<b>Maquinaria de producción</b>			C\$	C\$	C\$	C\$		C\$	C\$
1	Máquina de Mini donas	4	4,706	18,824	3,764.80	15,059.20		3,011.84	250.99
2	Bascula	1	3,400	3,400	680	2,720	5	544.00	45.33
3	Batidora	2	3,400	6,800	1,360	5,440	5	1,088.00	90.67
4	Máquina para derretir Chocolate	1	4,706	4,706	941.20	3,764.80	5	752.96	62.75
5	Mesa de acero	2	5,000	10,000	2,000	8,000	5	900.00	75.00
<b>Mobiliarios</b>									
6	Silla de escritorio	1	1,700	1,700	340	1,360	5	272.00	22.67
7	Escritorio	1	7,000	7,000	1,400	5,600	5	1,120	93.33
<b>Equipo de computo</b>									
8	Computadora de escritorio	1	13,000	13,000	2,600	10,400	2	5,200	433.33
9	Impresora	1	4,000	4,000	800	3,200	2	1,600	133.33
10	Teléfono móvil	1	6,000	6,000	1,200	4,800	2	2,400	200
<b>Total de inversión fija</b>				<b>C\$ 75,430</b>	<b>C\$13,886</b>	<b>C\$55,544</b>		<b>C\$ 16,888.80</b>	<b>C\$ 1,407.40</b>

Fuente: Equipo de trabajo 2023

### 8.1.2 Inversión diferida

Un activo intangible o diferido es un recurso que carece de una existencia física y, por ende, es de naturaleza inmaterial. Su valor radica en su potencial para generar beneficios económicos en el futuro, los cuales pueden ser controlados y aprovechados por las empresas. A continuación, se presenta una tabla detallando los activos diferidos que forman parte de la inversión inicial del proyecto de emprendimiento para la microempresa Sugar Rush.

Tabla 55: Inversión Diferida.

<b>Detalle de Inversión Diferida</b>						
No.	Descripción del gasto	Importe	Años de amortización	Amort anual	Amort mensual	
<b>investigación y desarrollo</b>		<b>C\$ 740.00</b>				
1	Encuestas	C\$ 340.00	3	C\$ 113.33	C\$ 9.44	
2	Prototipo	C\$ 400.00	3	C\$ 133.33	C\$ 11.11	
<b>No. gastos de organización</b>		<b>C\$ 8,198.00</b>				
3	Alcaldía	C\$ 630.00	3	C\$ 210.00	C\$ 17.50	
4	DGI	C\$ 158.00	3	C\$ 52.67	C\$ 4.39	
5	MINSA	C\$ 500.00	3	C\$ 166.67	C\$ 13.89	
6	SILAIS	C\$ 2,100.00	3	C\$ 700.00	C\$ 58.33	
7	Ministerio de fomento e industria y comercio (MIFIC)	C\$ 3,590.00	3	C\$1,196.67	C\$ 99.72	
8	Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS)	C\$ 350.00	3	C\$ 116.67	C\$ 9.72	
9	Registro Público Mercantil	C\$ 870.00	3	C\$ 290.00	C\$ 24.17	
<b>No. Gastos de Instalación</b>		<b>C\$ 1,900.00</b>				
10	Pintura para acondicionar el lugar	C\$ 600.00	3	C\$ 200.00	C\$ 16.67	
11	Reparación de lavamanos	C\$ 1,300.00	3	C\$ 433.33	C\$ 36.11	
<b>No. Licencia y patentes</b>		<b>C\$ 4,290.00</b>				
12	Licencia sanitaria	C\$ 1,000.00	3	C\$ 333.33	C\$ 27.78	
13	Registro por categoría	C\$ 3,290.00	3	C\$1,096.67	C\$ 91.39	
<b>No. Publicidad inicial</b>		<b>C\$ 7,780.00</b>				
14	Degustación de producto	C\$ 500.00	3	C\$ 166.67	C\$ 13.89	
15	Publicidad en redes	C\$ 280.00	3	C\$ 93.33	C\$ 7.78	
16	Banners	C\$ 3,000.00	3	C\$1,000.00	C\$ 83.33	
17	Mantas publicitarias	C\$ 4,000.00	3	C\$1,333.33	C\$ 111.11	
<b>Total inversión diferida</b>		<b>C\$ 22,908.00</b>		<b>C\$7,636.00</b>	<b>C\$ 636.33</b>	

Fuente: Equipo de trabajo 2023

Los años de amortización se fijaron según lo estipulado en el artículo 45, numeral 6, de la Ley de Concertación Tributaria Ley No. 822.

### 8.1.3 Capital de trabajo

El capital de trabajo representa la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. Es decir, es el monto de recursos financieros que una empresa tiene disponible para llevar a cabo sus operaciones.

El capital de trabajo es crucial para la salud financiera de una empresa, ya que un capital de trabajo adecuado garantiza la capacidad de cumplir con sus obligaciones a corto plazo y mantener un flujo operativo estable.

*Tabla 56: Capital de trabajo Materia Prima.*

<b>Materiales Equivalente a 1 mes</b>						
<b>N o.</b>	<b>Descripción del activo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Proyección a 3 meses</b>
<b>Materiales directos</b>						
1	Harina de trigo	60	libra	C\$ 16.00	C\$ 960.00	C\$ 2,880.00
2	Huevos	120	unidad	C\$ 3.00	C\$ 360.00	C\$ 1,080.00
3	Leche	35	litros	C\$ 16.00	C\$ 560.00	C\$ 1,680.00
4	Polvo de hornear	20	onzas	C\$ 20.00	C\$ 400.00	C\$ 1,200.00
5	Mantequilla	35	barras	C\$ 16.00	C\$ 560.00	C\$ 1,680.00
6	Esencia de vainilla	8	Botella 4 onzas	C\$ 20.00	C\$ 160.00	C\$ 480.00
7	azúcar	35	libras	C\$ 15.00	C\$ 525.00	C\$ 1,575.00
8	Chispas de chocolate	11	libras	C\$ 100.00	C\$ 1,100.00	C\$ 3,300.00
9	Sprinkles	3	libras	C\$ 50.00	C\$ 150.00	C\$ 450.00
<b>Total de materia prima</b>				<b>C\$ 256.00</b>	<b>C\$ 4,775.00</b>	<b>C\$ 14,325.00</b>
<b>Materiales Indirectos</b>						
8	Etiquetas	1670	unidades	C\$ 0.50	C\$ 835.00	C\$ 2,505.00
9	Empaque de cartón 8 unidades mini donas	1670	unidades	C\$ 4.50	C\$ 7,515.00	C\$ 22,545.00
10	Caja de cartón capacidad 12 cajas de 8 unidades de mini donas	140	unidades	C\$ 25.00	C\$ 3,500.00	C\$ 10,500.00

<b>Total de materia prima indirecta</b>	<b>C\$ 30.00</b>	<b>C\$ 11,850. 00</b>	<b>C\$ 35,550.0 0</b>
<b>Total Materiales necesarios para la producción</b>		<b>C\$ 16,625. 00</b>	<b>C\$ 49,875.0 0</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

Tabla 57: Salarios y seguro social

<b>Salarios y Seguro Social</b>					
<b>No.</b>	<b>Puesto</b>	<b>Salario mensual</b>	<b>Aporte patronal</b>	<b>Total</b>	<b>Proyección a 3 meses</b>
<b>Administración</b>					
1	Responsable Administrador	C\$8,000.00	C\$ 1,720.00	C\$ 9,720.00	29,160.00
<b>Ventas</b>					
2	Responsable de Venta y distribución	C\$5,500.00	C\$ 1,182.50	C\$ 6,682.50	20,047.50
<b>Producción</b>					
3	Operario principal	C\$5,500.00	C\$ 1,182.50	C\$ 6,682.50	20,047.50
<b>Total</b>		<b>19,000.00</b>	<b>4,085.00</b>	<b>23,085.00</b>	<b>69,255.00</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

Tabla 58: Gastos operativos y Costos indirectos

<b>No.</b>	<b>Concepto</b>	<b>Importe</b>	<b>Proyección a 3 meses</b>
<b>Administración</b>			
1.	Renta del local	C\$ 1,357.50	C\$ 4,072.50
2.	Teléfono e internet	C\$ 225.00	C\$ 675.00
3.	Publicidad	C\$ 7,780.00	C\$ 23,340.00
4.	Matricula	C\$ 500.00	C\$ 1,500.00
5.	Papelería y útiles de oficina	C\$ 400.00	C\$ 1,200.00

6.	Luz	C\$ 1,000.00	C\$ 3,000.00
7.	Agua	C\$ 250.00	C\$ 750.00
8.	Equipo de limpieza	C\$ 125.00	C\$ 375.00
9.	DGI	C\$ 158.00	C\$ 474.00
<b>Ventas</b>			
10	Renta del local	C\$ 1,357.50	C\$ 4,072.50
11	Luz	C\$ 500.00	C\$ 1,500.00
12	Agua	C\$ 125.00	C\$ 375.00
13	Teléfono e internet	C\$ 225.00	C\$ 675.00
15	Equipo de limpieza	C\$ 125.00	C\$ 375.00
16	Alquiler de transporte	C\$ 1810.00	C\$ 5430.00
17	Amortización	C\$ 636.33	C\$ 954.50
<b>Utensilios de Producción</b>		C\$ 851.00	C\$ 1,702.00
<b>Equipo de Higiene y seguridad</b>		C\$ 1,910.00	C\$ 3,820.00
<b>Total</b>		<b>C\$ 19,335.33</b>	<b>C\$ 54,290.50</b>
<b>Total Capital de Trabajo</b>		<b>C\$ 59,045.33</b>	<b>C\$ 173,420.5</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

#### 8.1.4 Estructura de financiamiento

La estructura del financiamiento se conformará principalmente con los fondos aportados por los tres socios, los cuales representarán la totalidad de la inversión inicial para el proyecto de Sugar Rush encargado de producir y comercializar mini donas.

##### 8.1.4.1 Inversión total

En la tabla a continuación se hace un detalle de la inversión inicial para el proyecto de emprendimiento e innovación.

Tabla 59: Inversión total

<b>SUGAR RUSH</b>	
<b>Plan de Inversión</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Importe</b>
<b>Inversión Fija (Activos No Corrientes)</b>	
Mobiliario y Equipo de Oficina	C\$ 8,700.00
Maquinaria y equipo de producción	43,730.00
Equipo de computo	23,000.00
<b>Sub total Inversión Fija</b>	<b>C\$ 75,430.00</b>
<b>Inversión Diferida (Gastos pre-operativos)</b>	
Gastos Organización	C\$ 8,198.00
Gastos de instalación	1,900.00
Publicidad al inicio de las operaciones	7,780.00
Investigación y desarrollo	740.00
Licencias	4,290.00
<b>Sub total Inversión Diferida</b>	<b>C\$ 22,908.00</b>
<b>Capital de Trabajo</b>	
Compra de materia prima directa	C\$ 14,325.00
Compra de materia prima indirecta	35,550.00
Sueldos y Salarios	38,000.00
Seguro Social	8,170.00
Gastos Administrativo	35,386.50
Gastos de Venta	13,382.00
Herramientas e insumos	2,761.00
<b>Sub total Capital de Trabajo</b>	<b>C\$ 147,574.50</b>
<b>Inversión Total</b>	<b>C\$ 245,912.50</b>
<b>Total Inversión</b>	<b>C\$ 245,912.50</b>
<b>Fondo Propio</b>	<b>C\$ 245,912.50</b>
<b>Estructura del Financiamiento</b>	<b>100%</b>

Fuente: Equipo de trabajo 2023

## 8.2 Presupuesto de Ingresos, egresos y costos

### 8.2.1 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de actividad en el que una empresa alcanza su punto de rentabilidad neutral, es decir, no hay beneficio neto ni pérdida neta. Es el punto donde la cantidad de bienes o servicios vendidos cubre exactamente los costos variables y fijos.

El realizar este punto ayuda a todos aquellos negocios, emprendedores a comprender la viabilidad económica, teniendo en cuenta las estrategias de precios. En contexto de un nuevo emprendimiento como lo es Sugar Rush conocer el punto de equilibrio es fundamental para establecer metas realistas.

*Tabla 60: Punto de equilibrio*

<b>Descripción</b>	<b>Importe</b>
<b>PVU</b>	<b>C\$ 70.00</b>
<b>CVU</b>	<b>41.31</b>
<b>CF</b>	<b>352,948.00</b>
<b>PEF</b>	<b>12,304</b>
<b>PEM</b>	<b>C\$ 861,255.87</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

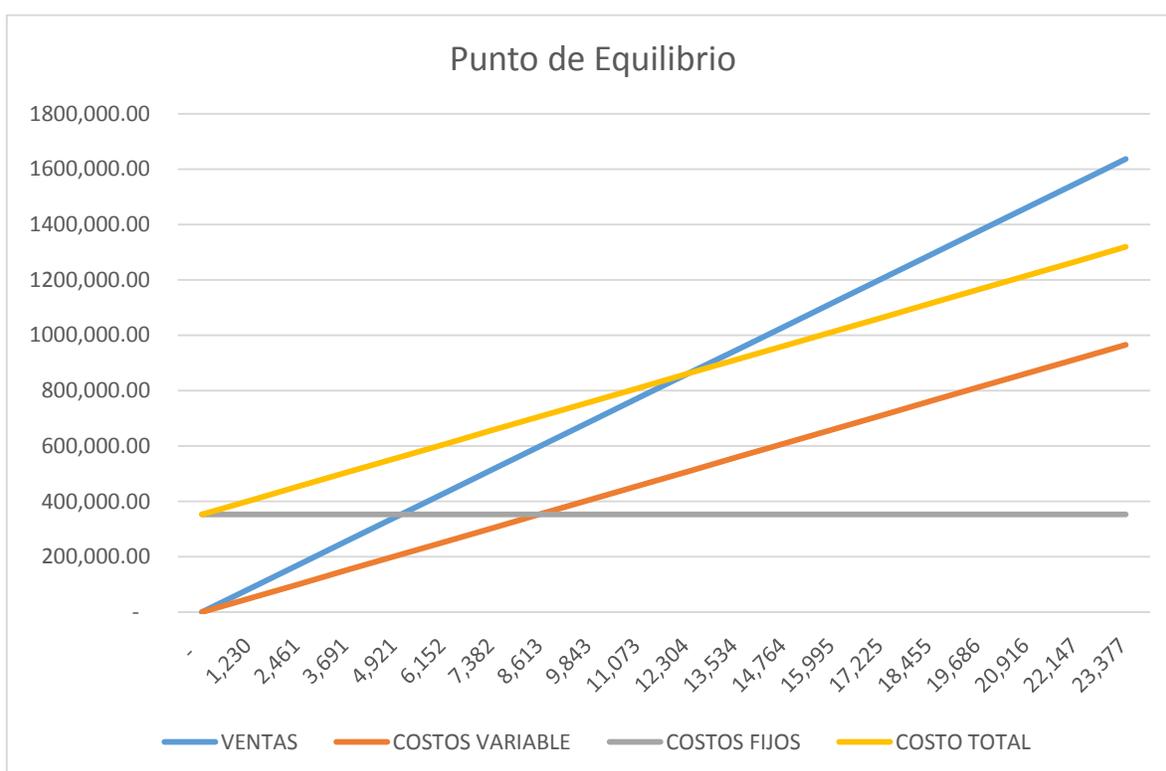
*Tabla 61: Valores del Punto de Equilibrio*

<b>UNDS</b>	<b>VENTAS</b>	<b>COSTOS VARIABLE</b>	<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
-	-	-	352,948.00	352,948.00
<b>1,230</b>	86,125.59	50,830.79	352,948.00	403,778.79
<b>2,461</b>	172,251.17	101,661.57	352,948.00	454,609.57
<b>3,691</b>	258,376.76	152,492.36	352,948.00	505,440.36
<b>4,921</b>	344,502.35	203,323.15	352,948.00	556,271.15
<b>6,152</b>	430,627.94	254,153.94	352,948.00	607,101.94
<b>7,382</b>	516,753.52	304,984.72	352,948.00	657,932.72
<b>8,613</b>	602,879.11	355,815.51	352,948.00	708,763.51
<b>9,843</b>	689,004.70	406,646.30	352,948.00	759,594.30
<b>11,073</b>	775,130.28	457,477.08	352,948.00	810,425.08
<b>12,304</b>	<b>861,255.87</b>	<b>508,307.87</b>	<b>352,948.00</b>	<b>861,255.87</b>

<b>13,534</b>	947,381.46	559,138.66	352,948.00	912,086.66
<b>14,764</b>	1033,507.05	609,969.45	352,948.00	962,917.45
<b>15,995</b>	1119,632.63	660,800.23	352,948.00	1013,748.23
<b>17,225</b>	1205,758.22	711,631.02	352,948.00	1064,579.02
<b>18,455</b>	1291,883.81	762,461.81	352,948.00	1115,409.81
<b>19,686</b>	1378,009.39	813,292.59	352,948.00	1166,240.59
<b>20,916</b>	1464,134.98	864,123.38	352,948.00	1217,071.38
<b>22,147</b>	1550,260.57	914,954.17	352,948.00	1267,902.17
<b>23,377</b>	1636,386.15	965,784.95	352,948.00	1318,732.95

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

**Gráfico 6: Punto de Equilibrio**



*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

### 8.2.2 Presupuesto de ingresos

*Tabla 62: Ventas en unidades Físicas*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Caja de 8 unidades de Mini donas	19,542	19800	20,000

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

*Tabla 63: Ventas en unidades Monetaria*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Caja de 8 unidades de Mini donas	C\$ 1367,940	C\$ 1485,000	C\$ 1600,000

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

En la tabla de Ventas en unidades monetaria en el año 2 y 3 se hace un incremento de C\$ 5.00 córdobas al precio inicial del año 1 que equivale a C\$ 70 córdobas neto por cajas de 8 unidades de mini donas, lo cual en el año 2 tendrá un valor de C\$ 75.00 y año 3 de C\$ 80.00.

### 8.2.3 Presupuesto de egresos

*Tabla 64: Compra de materia prima Directa en unidades físicas*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Harina de trigo	1,314	1,333	1,346
Huevos	19,542	19,800	20,000
Leche	1,171	1,188	1,200
Polvo de hornear	257	261	264
Mantequilla	1,171	1,188	1,200
Esencia de vainilla	2,445	2,475	2,500
Azúcar	1,171	1,188	1,200
Chispas de chocolate	3,256	3,300	3,333
Sprinkles	610	619	625

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

*Tabla 65: Compra de materia prima Directa en unidades Monetaria*

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Harina de trigo	C\$ 21,024.00	C\$23,034.24	C\$ 25,119.59
Huevos	58,626.00	64,152.00	69,984.00
Leche	18,736.00	20,528.64	22,394.88
Polvo de hornear	5,140.00	5,637.60	6,158.59
Mantequilla	18,736.00	20,528.64	22,394.88
Esencia de vainilla	48,900.00	53,460.00	58,320.00
Azúcar	17,565.00	19,245.60	20,995.20
Chispas de chocolate	325,600.00	356,400.00	388,761.12
Sprinkles	30,500.00	33,426.00	36,450.00

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

*Tabla 66: Compra de materia prima Indirecta en unidades Física*

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Etiquetas	19,542	19,800	20,000
Empaque de cartón 8 unidades	19,542	19,800	20,000
Caja de cartón capacidad 12 cajas	1,628	1,650	1,667

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

*Tabla 67: Compra de materia prima Indirecta en unidades Monetaria*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Etiquetas	C\$ 9,771	C\$ 10,692	C\$ 11,664
Empaque de cartón 8 unidades	C\$ 78,168	C\$ 85,536	C\$ 93,312
Caja de cartón capacidad 12 cajas	C\$ 24,420	C\$ 26,730	C\$ 29,165.83

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

#### 8.2.4 Estructura de costo

*Tabla 68: Estructura de costo.*

<b>SUGAR RUSH</b>			
<b>Estructura de Costos Anual</b>			
<b>Producto: Mini Donas</b>			
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
<b>Materia Prima Directa</b>			
Harina de trigo	C\$ 20,640.00	C\$ 22,584.96	C\$ 24,634.37
Huevos	58,626.90	64,152.00	69,984.00
Leche	18,736.00	20,528.64	22,394.88
Polvo de hornear	5,140.00	5,637.60	6,158.59
Mantequilla	18,736.00	20,528.64	22,394.88
Esencia de Vainilla	48,880.00	53,460.00	58,320.00
Azúcar	17,565.00	19,245.60	20,995.20
Chispas de chocolate	325,600.00	356,400.00	388,761.12
Sprinkles	30,500.00	33,426.00	36,450.00
<b>Sub total Materia Prima Directa</b>	<b>C\$ 544,423.90</b>	<b>C\$ 595,963.44</b>	<b>C\$ 650,093.04</b>
<b>Mano de Obra Directa</b>			
Operario Principal	66,000.00	72,600.00	79,860.00
<b>Sub total MOD Directa</b>	<b>C\$ 66,000.00</b>	<b>C\$ 72,600.00</b>	<b>C\$ 79,860.00</b>

<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>			
Costos Fijos	C\$ 84,566.80	C\$ 88,601.80	C\$ 93,005.91
Costos Variables	112,359.00	122,958.00	134,141.83
<b>Sub total CIF</b>	<b>C\$ 196,925.80</b>	<b>C\$ 211,559.80</b>	<b>C\$ 227,147.74</b>
<b>Costo Total Anual</b>	<b>C\$ 807,349.70</b>	<b>C\$ 880,123.24</b>	<b>C\$ 957,100.78</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

### 8.3 Presupuesto financiero

#### 8.3.1 Flujo de caja

*Tabla 69: Flujo de caja*

<b>SUGAR RUSH</b>			
<b>Flujo de Caja Proyectado</b>			
Por los periodos 2024, 2025 y 2026			
Expresado en Córdobas			
<b>Descripción</b>	<b>Año 2024</b>	<b>Año 2025</b>	<b>Año 2026</b>
<b>Saldo Inicial</b>	C\$ 147,574.50	C\$ 417,338.50	C\$ 707,026.82
<b>Ingresos</b>			
Ventas	C\$ 1367,940.00	C\$ 1485,000.00	C\$ 1600,000.00
<b>Total Ingresos</b>	<b>C\$ 1367,940.00</b>	<b>C\$ 1485,000.00</b>	<b>C\$ 1600,000.00</b>
<b>Disponibilidad Neta</b>	<b>C\$ 1515,514.50</b>	<b>C\$ 1902,338.50</b>	<b>C\$ 2307,026.82</b>
<b>Egresos</b>			
Compras materiales directos	C\$ 544,827.00	C\$ 596,412.72	C\$ 650,578.26
Compras materiales indirectos	112,359.00	122,958.00	134,141.83
Nomina	212,040.00	233,244.00	256,568.40

Costos Indirectos de fabricación	47,580.00	48,546.00	49,574.21
Gastos de venta	78,490.00	81,827.76	85,396.53
Gastos de administración	18,900.00	19,945.20	21,058.11
Aporte a la seguridad social	64,980.00	71,478.00	78,625.80
Décimo tercer mes	19,000.00	20,900.00	22,990.00
<b>Total Egresos</b>	<b>C\$ 1098,176.00</b>	<b>C\$ 1195,311.68</b>	<b>C\$ 1298,933.14</b>
<b>Disponibilidad Efectiva</b>	<b>C\$ 417,338.50</b>	<b>C\$ 707,026.82</b>	<b>C\$ 1008,093.67</b>

Fuente: Equipo de trabajo 2023

### 8.3.2 Estado de resultado proyectado

Tabla 70: Estado de Resultado proyectado.

<b>SUGAR RUSH</b>			
<b>Estado de Resultado Proyectado</b>			
<b>Por los periodos 2024, 2025 y 2026</b>			
<b>Expresado en Córdoba</b>			
<b>Cuentas</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>
Ventas Totales	C\$ 1367,940.00	C\$ 1485,000.00	C\$ 1600,000.00
Costos de Venta	807,349.70	880,123.24	957,100.78
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>C\$ 560,590.30</b>	<b>C\$ 604,876.76</b>	<b>C\$ 642,899.22</b>
<b><u>Gastos de Operación</u></b>			
Gastos de Venta	C\$ 184,294.00	C\$ 197,300.76	C\$ 206,905.43
Gastos de Administración	168,654.00	183,763.20	195,746.51
Total gastos operativos	<b>C\$ 352,948.00</b>	<b>C\$ 381,063.96</b>	<b>C\$ 402,651.94</b>
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>C\$ 207,642.30</b>	<b>C\$ 223,812.80</b>	<b>C\$ 240,247.28</b>

Fuente: Equipo de trabajo 2023

### 8.3.3 Estado de situación financiera proyectado

Tabla 71: Estado de Situación Financiera Proyectada

<b>SUGAR RUSH</b>			
<b>Estado de Situación Financiera Proyectado</b>			
<b>Por los periodos 2024, 2025 y 2026</b>			
<b>Expresado en Córdoba</b>			
<b>Cuentas</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>
<b><u>Activos</u></b>			
<b>Corrientes</b>			
Efectivo en Caja y Banco	C\$ 417,338.50	C\$ 707,026.82	C\$ 1008,093.67
Inventarios	C\$ 403.10	C\$ 852.38	C\$ 1,337.60
<b>Sub total Activo Corriente</b>	<b>C\$ 417,741.60</b>	<b>C\$ 707,879.20</b>	<b>C\$ 1009,431.28</b>
<b>No Corrientes</b>			
Propiedad, Plata y Equipo	C\$ 75,430.00	C\$ 75,430.00	C\$ 75,430.00
Depreciación Acumulada	- 16,888.80	- 33,777.60	- 41,466.40
Otros Activos	22,908.00	22,908.00	22,908.00
Amortización Acumulada	- 7,636.00	- 15,272.00	- 22,908.00
<b>Sub total Activos No Corrientes</b>	<b>C\$ 73,813.20</b>	<b>C\$ 49,288.40</b>	<b>C\$ 33,963.60</b>
<b>Total Activos</b>	<b>C\$ 491,554.80</b>	<b>C\$ 757,167.60</b>	<b>C\$ 1043,394.88</b>
<b><u>Pasivos</u></b>			
<b>Corrientes</b>			
Gastos Acumulados por pagar	C\$ 38,000.00	C\$ 79,800.00	C\$ 125,780.00
<b>Total Pasivos</b>	<b>C\$ 38,000.00</b>	<b>C\$ 79,800.00</b>	<b>C\$ 125,780.00</b>
<b><u>Patrimonio</u></b>			
Capital	C\$ 245,912.50	C\$ 245,912.50	C\$ 245,912.50
Resultados Acumulados	-	207,642.30	431,455.10
Resultado del Ejercicio	207,642.30	223,812.80	240,247.28
<b>Total Patrimonio</b>	<b>C\$ 453,554.80</b>	<b>C\$ 677,367.60</b>	<b>C\$ 917,614.88</b>
<b>Total Pasivo más capital</b>	<b>C\$ 491,554.80</b>	<b>C\$ 757,167.60</b>	<b>C\$ 1043,394.88</b>

Fuente: Equipo de trabajo 2023

## 8.4 Evaluación financiera

### 8.4.1 Flujo de fondo

Tabla 72: Flujo de fondo

<b>SUGAR RUSH</b> <b>Flujo de Fondos</b> Por los periodos 2024, 2025 y 2026 Expresado en Córdoba				
Descripción	Inicio	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Ingresos por Ventas		C\$ 1367,940.00	C\$ 1485,000.00	C\$ 1600,000.00
Costos de Producción		807,349.70	880,123.24	957,100.78
Utilidad bruta		<b>C\$ 560,590.30</b>	<b>C\$ 604,876.76</b>	<b>C\$ 642,899.22</b>
Gastos Administrativos		168,654.00	183,763.20	195,746.51
Gastos de Venta		184,294.00	197,300.76	206,905.43
<b>Utilidad del ejercicio</b>		<b>C\$ 207,642.30</b>	<b>C\$ 223,812.80</b>	<b>C\$ 240,247.28</b>
Depreciación		16,888.80	16,888.80	7,688.80
Amortización		7,636.00	7,636.00	7,636.00
Inversión Fija	-C\$ 75,430.00			
Inversión Diferida	- 22,908.00			
Capital de Trabajo	- 147,574.50			
<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>-C\$ 245,912.50</b>	<b>C\$ 232,167.10</b>	<b>C\$ 248,337.60</b>	<b>C\$ 255,572.08</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

### 8.4.2 Valor actual neto (VAN)

El valor actual neto (VAN) es un indicador financiero fundamental en el análisis de inversiones. Se calcula al restar el valor presente de los flujos de efectivo salientes de los flujos de efectivo entrantes de un proyecto a lo largo de su vida útil, ajustándolos por una tasa de descuento.

Un VAN positivo señala que el proyecto puede generar ganancias por encima de la tasa de descuento utilizada, lo que implica que la inversión puede ser rentable. En contraste, un VAN negativo sugiere que el proyecto posiblemente no alcance las expectativas mínimas de rentabilidad, lo que podría desincentivar la inversión en dicho proyecto.

*Tabla 73: Cálculo de VAN*

<b>Cálculo de la VAN</b>	
Tasa de descuento del 18%	
VAN	<b>C\$ 284,740.54</b>

*Fuente: Equipo de trabajo 2023*

Sugar Rush al plantear un escenario sin contar con financiamiento externo, se obtiene un resultado rentable, obteniendo una tasa actual del 18% anual, dando un resultado del valor actual neto de **C\$ 284,740.54**

### 8.4.3 Tasa interna de retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno (TIR) representa un rendimiento o interés ofrecido por una inversión. En decir, el porcentaje de ganancia o pérdida que una inversión generará para las cantidades que permanecen invertidas sobre el proyecto. Se puede definir también como la tasa de descuento que, al calcularla, iguala el momento inicial en el flujo futuro de ingresos con el de egresos, resultando en un Valor Actual Neto (VAN) de cero.

Proporcionando la tasa de rendimiento efectiva de un proyecto y se compara con el valor de la tasa mínima requerida para determinar la viabilidad de la inversión, teniendo en cuenta que si la TIR es mayor a la tasa de descuento requerida, el proyecto será considerado rentable.

Tabla 74: Cálculo de la TIR.

Cálculo de la TIR	
TIR	81.56%
<i>Fuente: Equipo de trabajo 2023</i>	

#### 8.4.4 Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Tabla 75: Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)			
Periodo	Flujos	Cálculo de tiempo	Periodo de recuperación
0	- 245,912.50		
1	232,167.10	13,745.40	0.055349633
2	248,337.60	234,592.21	0.664195595
3	255,572.08		10.074132149
<i>Fuente: Equipo de trabajo 2023</i>			

#### 8.4.5 Relación de beneficio – costo

Tabla 76: Relación de Beneficio - Costo

Relación Costo - Beneficio (RGB)					
Descripción	Flujos de Fondos				VPN
Tasa de descuento	18%				
Beneficios		1367,940.00	1485,000.00	1600,000.00	3199,584.46
Costos	-C\$ 245,912.50	1135,772.90	1236,662.40	1344,427.92	2423,018.93
<b>Relación B/C 1.32</b>					
<i>Fuente: Equipo de trabajo</i>					

Teniendo en cuenta los cálculos realizados previamente, se da a conocer que el periodo de recuperación de la inversión a iniciar para el emprendimiento Sugar Rush es de **1 año, 1 mes, 9 días**.

## ***9 Conclusión***

El proyecto de Innovación y emprendimiento, representa una etapa significativa en el camino académico y emprendedor. En este se abordó la innovación y emprendimiento para la producción y comercialización de mini donas bajo el nombre de “Sugar Rush” en la zona urbana del municipio de Jinotepe.

La exploración de nuevas estrategias de mercado, la identificación de oportunidades y la implementación de soluciones creativas han sido elementos clave en este proyecto. La visión emprendedora se ha materializado en la concepción y desarrollo de un producto único; las mini donas, diseñadas para satisfacer los gustos y preferencias del mercado Jinotepino.

Durante el segundo semestre del año 2023, se llevó a cabo un estudio de mercado que permitió comprender a fondo las necesidades y deseos de los consumidores en la zona urbana del municipio de Jinotepe. Este conocimiento ha sido la base para la formulación de estrategias de marketing efectivas, destacando la importancia de la diferenciación y la calidad en un mercado saturado como el de la repostería.

La implementación de prácticas innovadoras en la producción y distribución de las mini donas ha demostrado ser un factor determinante para la viabilidad y éxito de Sugar Rush. La adaptación a las tendencias actuales, la optimización de procesos y la incorporación de tecnologías emergentes han consolidado la propuesta de valor de la marca.

Este proyecto representa no solo la culminación de un esfuerzo académico, sino también el inicio de una trayectoria profesional en el ámbito del emprendimiento. La experiencia adquirida en la creación y gestión de Sugar Rush proporciona una base sólida para enfrentar los desafíos del mercado y contribuir al desarrollo económico local.

En conclusión, este proyecto ha sido más que la elaboración de un plan de negocios; ha sido la manifestación de la capacidad de innovación y la voluntad emprendedora. Mini donas Sugar Rush no solo es un producto, sino una prueba tangible de cómo la combinación de conocimientos en mercadotecnia, la aplicación de estrategias innovadoras y análisis financieros, pueden demostrar la viabilidad de emprendimientos que pueden dar lugar a proyectos exitosos.

## *10 Bibliografía*

1. AMBRÓSIO V. (2000). Plan de marketing paso a paso. Santafé de Bogotá, D.C.
2. ARTAL C. MANUEL (2009) Dirección de Ventas. Octava edición. Madrid, España: Esic Editorial.
3. Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). Principios de Marketing. Pearson
4. BAPTISTA, M. LEÓN, M. Y MORA C. (2010). Neuromarketing: conocer al cliente por sus
5. Percepciones. Tec. Empresarial, Vol. 4 Núm. 3 / p. 9-19.
6. Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., & Kieso, D. E. (2016). Principios de Contabilidad. Pearson.
7. Horngren, C. T., Sundem, G. L., Elliott, J. A., & Philbrick, D. R. (2017). Introducción a la Contabilidad Financiera. Pearson.
8. Warren, C. S., Reeve, J. M., & Duchac, J. (2018). Contabilidad Financiera. Cengage Learning.
9. Stickney, C. P., Weil, R. L., Schipper, K., & Francis, J. (2014). Contabilidad Financiera: Una introducción a conceptos, métodos y usos. Cengage Learning.
10. Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2013). Contabilidad Gerencial. McGraw-Hill Education.
11. Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2016). Contabilidad Intermedia. Wiley.
12. Wild, J. J., Shaw, K. W., & Chiappetta, B. (2015). Contabilidad Financiera: Información para decisiones. McGraw-Hill Education.
13. Nobes, C., & Parker, R. H. (2013). Contabilidad Internacional Comparada. Pearson.
14. Epstein, B. J., Nach, R., & Bragg, S. M. (2012). Wiley GAAP para pequeñas y medianas empresas. Wiley.
15. Davis, C. E., & Davis, E. B. (2017). Contabilidad para abogados. Wolters Kluwer.
16. Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2017). Marketing 4.0: Del tradicional al digital. Grupo Planeta.
17. Aaker, D. A., & Joachimsthaler, E. (2002). Brand Leadership. Editorial Norma.
18. Ries, A., & Trout, J. (2002). Posicionamiento: La batalla por su mente. McGraw-Hill.

17. Godin, S. (2006). *La vaca púrpura: Diferénciate para transformar tu negocio*. Grupo Editorial Norma.
18. Ries, A., & Ries, L. (2004). *Las 22 leyes inmutables de la marca*. Editorial Gestión 2000.
19. Guía, P. S. (2016). *La guía completa del Community Manager*. Anaya Multimedia.
20. Gladwell, M. (2005). *La clave del éxito: The Tipping Point*. Editorial Taurus.
21. Bernays, E. L. (2013). *Cristalizando la opinión pública*. Ediciones Akal.
22. Duhigg, C. (2014). *El poder de los hábitos*. Random House.
23. Graham, B., & Zweig, J. (2007). *El inversor inteligente*. Deusto.
24. Ramsey, D. (2012). *La transformación total de su dinero*. Grupo Nelson.
25. Malkiel, B. G. (2015). *A Random Walk Down Wall Street*. Ediciones Urano.
26. Fisher, K., & Fisher, R. (2013). *Los 10 errores comunes que cometen los padres primerizos*. Editorial Alba.
27. Piketty, T. (2015). *El capital en el siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica.
28. Harari, Y. N. (2017). *Homo Deus: Breve historia del mañana*. Debate.
29. Keynes, J. M. (2008). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura Económica.
30. Fukuyama, F. (2015). *Orden y decadencia de la política*. Editorial Debate.
31. Mankiw, N. G. (2018). *Principios de Economía*. Cengage Learning.
32. Stiglitz, J. E. (2015). *El precio de la desigualdad*. Taurus.
33. Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Editorial Planeta.
34. Friedman, M., & Friedman, R. (2013). *Libertad de elegir*. Editorial Taurus.
35. Sandel, M. J. (2013). *Lo que el dinero no puede comprar: Los límites morales del mercado*. Editorial Taurus.
36. García Calvo, A. (2016). *Crisis y crítica de la razón económica*. Ediciones Akal.

## 11 Anexos

### Anexos 1: Cronograma de trabajo de proyecto

CRONOGRAMA PROYECTO DE GRADUACION	Ag	Sep				oct				Nov			Dic		
	os	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	1	2	3
	3														
2. Objetivos del proyecto															
3. Generalidades del proyecto															
3.1 Descripción del Método del embudo o funnel de la Innovación (Sondeo de aceptación de la idea)															
3.2 Descripción de la idea de innovación y/o emprendimiento															
3.3. Fundamentación de la oportunidad del proyecto (Entorno general)															
4. Estudio de Mercado															
4.1 <i>Análisis de la demanda</i>															
4.1.1 Calculo de la demanda potencial															
4.2 Análisis de la oferta															
4.2.1 Calculo de oferta															
4.2.2 Calculo de la demanda insatisfecha															
4.3 <i>Análisis de precio</i>															
4.3.1 Comparación de precio del mercado															
4.3.2 Estructura de precio															
4.3.3 Precio Unitario															
4.4 <i>Diseño de la estrategia competitiva de mercado</i>															
4.4.1 Estrategia de producto															
4.4.2 Estrategia de precio															
4.4.3 Estrategia de Distribución															
4.4.4 Estrategia de promoción y publicidad															
4.4.5 Presupuesto de la estrategia															
4.5 <i>Proyección de Ventas</i>															
5. Plan de producción															
5.1 El proceso de producción															
5.2 Proveedores y condiciones de compra de los equipos															
5.3 Capital fijo y vida útil															





nuestro producto tiene dimensiones no convencionales, no se espera que los precios varíen significativamente en relación con el mercado en el municipio de Jinotepe.

Para asegurar el éxito de nuestra microempresa "Sugar Rush", además de aprovechar esta oportunidad de mercado, implementaremos un sólido sistema de pronóstico y control de la demanda y de los costos. Esto nos permitirá anticipar las fluctuaciones en la demanda y gestionar eficazmente los precios de nuestros productos, asegurando así la rentabilidad a largo plazo.

### ***Anexos 3: Fundamentación de la oportunidad del proyecto***

La oportunidad que brinda el proyecto innovador como lo son las mini donas en un mercado donde este producto no se ha establecido, siendo este de gran impacto, llegando a satisfacer la necesidad de un postre nuevo y de calidad, la falta de productos similares en el municipio indica una demanda latente por los consumidores que buscan constantemente opciones que cumplan con lo que desea.

Al ser un producto pequeño, la inversión en materia prima es menor, lo que permite que los precios sean accesibles para el consumidor, la variedad de toppings y glaseados que se ofrecen, permite al cliente obtener múltiples opciones para los distintos gustos y la experiencia que se quiere brindar al cliente de obtener un producto que será preparado al instante, permitiendo así consuma productos frescos y de calidad.

### ***Anexos 4: Formulación de la oportunidad***

- ✚ ¿Existiría viabilidad comercial sobre el producto innovador de mini donas y las acciones que se deberán implementar para lograr la aceptación y el reconocimiento de la empresa el municipio de Jinotepe?



### ***Anexos 5: Sistematización***

- ✚ ¿Cuál sería una estimación precisa de la demanda proyectada para las mini donas en el municipio de Jinotepe?

- ✚ ¿Cuál es el rango de precio al que los clientes potenciales estarían dispuestos a adquirir nuestro producto?
- ✚ ¿Cuál será la estrategia de comercialización que adoptaremos para introducir y promocionar eficazmente nuestro producto en el mercado local?
- ✚ ¿Qué estrategias comerciales consideramos más efectivas para expandir nuestra base de clientes y llegar a nuevos segmentos del mercado?

### *Anexos 6: Formulación de Ht*

#### **Hipótesis del trabajo**

- ✚ La viabilidad comercial de la microempresa que ofrece un producto innovador, las Mini Donas, estará condicionada por la receptividad de los distintos segmentos de mercado, así como por la estrategia de fijación de precios. Se plantea la necesidad de desarrollar estrategias efectivas de comercialización para garantizar la aceptación del producto.

#### **Análisis estadístico de Hipótesis**

<b>Variable principal</b>	<b>Variabes secundarias</b>	<b>Resultado del análisis</b>	
<b>Consumo familiar</b>		<b>Significación asintótica (bilateral)</b>	<b>Valor (V de Cramer)</b>
	Cantidad	0.055	0.138
	Fcia compra	0.280	0.106
	ConsumoFamiliar2	0.157	0.132
	ConsumoDeProducto	0.589	0.088
	DisposicionDeCompra	0.478	0.094
<b>Promedio del recuento estadístico</b>		<b>0.3118</b>	<b>0.1116</b>

*Fuente; Base de datos SPSS año 2023.*

Todos los valores, así como el cálculo de la significación asimétrica (Bilateral) dieron como resultado que las variables sometidas a rigor, presentes en la hipótesis de trabajo han esperado un recuento menor que 5. Esto es;

<b>Significación asintótica (bilateral)</b>	<b>Valor (V de Cramer)</b>	<b>Recuento</b>
<b>0.3118</b>	0.1116	< 5

Por tanto, se demuestra que el estudio de mercados estadísticamente es viable.

### ***Anexos 7: Determinación del tipo de estudio***

El tipo de estudio a realizarse es de carácter exploratorio, debido que, al no disponer de investigaciones previas sobre la comercialización y viabilidad de un producto de repostería siendo de principal referencia lo que son las donas, permitiendo así investigar y conocer opiniones útiles de usuarios y clientes, tratándose de información exclusiva y novedosa para el proceso de investigación, asimismo para comprobar la viabilidad comercial del estudio.

Como lo menciona el Dr. Roberto Hernández Sampieri en su libro Metodología de la investigación (6ª edición) *“Los estudios exploratorios se efectúan, normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes”*. Tomando en cuenta las relaciones que tiene cada variable para el estudio, sirviendo de guía para lograr la finalización de la investigación y cumplir los objetivos, como lo cita Hernández Sampieri en su libro Metodología de la investigación (capítulo 5) *“Una variable es una pro-piedad que puede variar y cuya variación es susceptible de medirse.”*

## *Anexos 8: Diseño metodológico del estudio de mercados*

### **Universo cualitativo**

Personas de sexo femenino y masculino de la zona urbana centro del municipio de Jinotepe, entre las edades de 14 a 50 años que estén dispuestas a comprar el producto de mini donas.

Universo cuantitativo

Marco muestral del estudio

### **Elemento muestral: Mini donas**

Unidad de muestreo: Personas de sexo femenino y masculino de la zona urbana del municipio de Jinotepe entre las edades de 14 a 50 años que estén dispuesta a comprar el producto de mini donas.

Alcance: zona urbana del municipio de Jinotepe del departamento de Carazo.

Periodo: primer semestre del 2023.

Tabla 1: Datos poblacional		
PEAO del municipio de Jinotepe		
Sexo	U	Porcentajes
Hombres	23,425	48.6%
Mujeres	24,941	51.4%
<b>Total</b>	<b>48,366</b>	<b>100%</b>
<b>Fuente: Inide 2020</b>		

Al no encontrarse los datos de la población económicamente activa ocupada del municipio de Jinotepe, se realizó una proyección a los 2 años que nos permitirá tener un estimado de nuestro universo de estudio.

P: población actual

TAC: tasa anual de crecimiento

n: años a proyectar (3)

Pp: población proyectada

$Pp = Po(1+TAC)^n$

**Tabla 2: Actualización de datos de la población**

Sexo	PO	1	TAC	1+TAC	n	(1+TAC)^n	Pp
<b>Hombres</b>	23,425	1	0.5	1,5	3	3.3750000	79,059
<b>Mujeres</b>	24,941	1	0.5	1,5	3	3.3750000	84,176

Fuente Equipo de trabajo 2023

**Tabla 3: Población actualizada**

PEAO de Jinotepe		
Sexo	U	%
De 14 a 50 años.		
<b>Hombre</b>	79,059	48.6%
<b>Mujeres</b>	84,176	51.4%
<b>Total</b>	163,235	<b>100%</b>

**Cálculo de la n, ni, pilotaje**

$$n = \frac{N * (P * (1 - P))}{N - 1 * \left(\frac{e}{Z}\right)^2 + p * (1 - p)}$$

$$\begin{aligned}
 N &= 163,235 \\
 e &= 0.05 \\
 Z &= 1.96 \\
 p &= 0.5
 \end{aligned}$$

$$n = \frac{163,235 \cdot (0.5 \cdot (1-0.5))}{163,235 - 1 \cdot (0.05/1.96)^2 + 0.5 \cdot (1-0.5)}$$

$$n = \frac{163,235 \cdot (0.25)}{163,234 \cdot (0.00065077) + 0.25}$$

$$n = \frac{40,808.75}{106.47}$$

**n= 383.28**

#### Sub muestra

$$383.28 (79,059 / 163,235) = 183.97$$

$$383.28 (84,176 / 163,235) = 195.47$$

**Tabla 4: Pilotaje**

Sexo	N	Ni	P	Nr
De 14 a 50 años				
Hombres	79,059	183.97	27.45	156.52
Mujeres	84,176	195.47	29.32	166.15
Total	163,235	<b>379.44</b>	<b>56.77</b>	<b>322.67</b>

Fuente: Equipo de trabajo 2023

**Anexos 9: Base de datos SPSS**

Tabla 1: Frecuencia de consumo								
Tabla cruzada Frecuencia de compra de mini donas*Consumo familiar de mini donas								
			Consumo familiar de mini donas				Total	
			1 Persona	De 2 a 4 personas	De 5 a 6 personas	De 7 a mas		
<b>Frecuencia de compra de mini donas</b>	Diario	Recuento	0	9	2	1	12	
		% dentro de Consumo familiar de mini donas	0.0%	4.7%	2.2%	4.5%	3.7%	
	Semanal	Recuento	5	100	36	12	153	
		% dentro de Consumo familiar de mini donas	31.3%	52.1%	38.7%	54.5%	47.4%	
	Quincenal	Recuento	7	58	36	5	106	
		% dentro de Consumo familiar de mini donas	43.8%	30.2%	38.7%	22.7%	32.8%	
	Mensual	Recuento	4	25	19	4	52	
		% dentro de Consumo familiar de mini donas	25.0%	13.0%	20.4%	18.2%	16.1%	
	<b>Total</b>		Recuento	16	192	93	22	323
			% dentro de Consumo familiar de mini donas	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Tabla 2: Frecuencia de consumo de los Competidores					
Competidores					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Pastelería y repostería Adelita	59	18.3	18.3	18.3
	Pastelería y Repostería Soto	74	22.9	22.9	41.2
	Ninguna	190	58.8	58.8	100.0
	Total	323	100.0	100.0	

### Anexos 10: Plan de operación de variables

Tabla 5: Plan de operación de variables			
Variable dependiente	Variable independiente	Sub variable	Indicadores
1. Demográfica	1. Genero		1. Masculino 2. Femenino
	2. Edad		1. Menor de 15 años 2. De 16 a 24 3. De 25 a 35 4. De 36 a 50 5. De 50 años a más
	3. Ocupación		1. Estudiante 2. Profesional 3. Ama de casa 4. Trabajador por cuenta propia 5. Desempleado
2. Consumo	1. demanda	1. Aceptación	1. Si 2. No (pregunta filtro) 3. Razón por la cual no consume
		2. Núcleo familiar	1. 1 persona 2. De 2 a 4 personas

			<ul style="list-style-type: none"> <li>3. De 5 a 6 personas</li> <li>4. De 7 a mas</li> </ul>
		3. Cantidad de compra	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Combo de 3 mini donas</li> <li>2. Combo de 6 mini donas</li> <li>3. Combo de 9 mini donas</li> </ul>
		4. Frecuencia de compra	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Diario</li> <li>2. Semanal</li> <li>3. Quincenal</li> <li>4. Mensual</li> </ul>
		5. Variedad de producto	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Glaseado con azúcar</li> <li>2. Glaseado con chocolate y chispitas</li> <li>3. Glaseado con chocolate blanco</li> <li>4. Todas las anteriores</li> </ul>
3. oferta	1. Preferencia	1. Competidores	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 Panadería y repostería Adelita</li> <li>2 Pastelería Soto</li> <li>3 Ninguna</li> </ul>
		2. Consumo familiar	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. 2 personas</li> <li>2. 4 personas</li> <li>3. 6 personas</li> <li>4. 8 personas</li> <li>5. Ninguna</li> </ul>
		3. Frecuencia de consumo	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Diario</li> <li>2. Semanal</li> <li>3. Quincenal</li> <li>4. Mensual</li> <li>5. Rara vez</li> <li>6. Ninguna</li> </ul>
		4. Gustos y preferencia	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Razón por las cuales consume de los lugares</li> </ul>
		5. Variedad	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Donas con azúcar</li> <li>2. Donas de chocolate</li> <li>3. Ninguna</li> <li>4. otro producto</li> </ul>
4 Producto	1. empaque	1. material	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. plástico</li> </ul>

			2. cartón
		2. marca	1. pequeñas donas 2. Sugar Rush 3. Candy donuts
5 precio	1. Poder adquisitivo	1. Ingresos	1. Menos de Menos de C\$4,000 2. C\$4,001– C\$6,000 3. C\$6,001 – C\$9,000 4. C\$ 9,001 a más
		2. Disposición de compra	1. C\$40 2. C\$60 3. C\$100 4. C\$120
6. plaza	1. Distribución	1. Punto de venta	1. Supermercados 2. Pulpería 3. Lugar propio
7. Publicidad	1. medios	1. Cobertura (alcance)	1. Redes sociales 2. Radios locales 3. Volantes 4. Mantas publicitarias
<b>Fuente: Equipo de trabajo 2023</b>			

## Anexas 11: Diseño de instrumento de medición

### Diseño de cuestionario



Código:

Estudiantes de la carrera de Mercadotecnia de 5to año de la universidad Nacional autónoma de Nicaragua, FAREM- CARAZO han diseñado la presente encuesta con el objetivo de recopilar información por parte de usted, acerca del producto de Mini donas, para medir su viabilidad comercial al ofertar el producto en el municipio de Jinotepe.

Agradecemos su colaboración al brindarnos información de suma importancia para la realización de este estudio.

Seleccione su respuesta con una X, le pedimos veracidad en su respuesta, según sus gustos y preferencias.

#### 1. Pregunta filtro

1.1. ¿Compra usted postres?

1.1.1. Si

1.1.2. No

1.2. Si su respuesta fue no, mencione la causa:

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

#### 2. Aspecto demográfico

##### 2.1. Genero

1. Masculino

2. Femenino

##### 2.2. Edad

1. Menor de 15 años

2. De 16 a 24 años

3. De 25 a 35 años

4. De 36 a 50 años

2.3. ¿Cuál es su situación laboral actual?

1. Estudiante
2. Profesional
3. Ama de casa
4. Trabajador por cuenta propia
5. Desempleado

### 3. Aspectos relacionados a la demanda

3.1. ¿Compraría usted donas en miniatura?

1. Si
2. No

Si su respuesta fue No, mencione la razón

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

3.2. ¿Cuántas personas en su familia compraría mini donas glaseadas?

1. 1 persona
2. De 2 a 4 personas
3. De 5 a 6 personas
4. De 7 a más.

3.3. ¿Cuál combo de mini donas estaría dispuesto a comprar?

1. Combo de 3 mini donas
2. Combo de 6 mini donas
3. Combo de 9 mini donas

3.4. ¿Con qué frecuencia compraría mini donas?

1. Diario
2. Semanal
3. Quincenal
4. Mensual

3.5. ¿Con que tipo de glaseado le gustaría las mini donas?

1. Glaseado con azúcar
-

- 2. Glaseado con chocolate y chispitas
- 3. Glaseado con chocolate blanco
- 4. Todas las anteriores

#### 4. Aspectos relacionados a la oferta

4.1. ¿Cuáles de las siguientes marcas reconoce y ha consumido sus productos?

- 1. Panadería y repostería Adelita
- 2. Pastelería soto
- 3. Ninguna

4.2. ¿Cuántas personas en su familia consumen productos de los lugares antes mencionados?

- 1. 2 personas
- 2. 4 personas
- 3. 6 personas
- 4. 8 personas
- 5. Ninguna

4.3 ¿Con que frecuencia consume producto de estos lugares?

- 1. Diario
- 2. Semanal
- 3. Quincenal
- 4. Mensual
- 5. Rara vez
- 6. Ninguna

4.3. ¿Por qué ha comprado producto de esas marcas? Mencione la razón.

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

4.4 ¿Qué tipo de producto ha consumido de los lugares antes mencionado?

- 1. Donas con azúcar
- 2. Donas con chocolate
-

3. Ninguna
4. Otro producto

## 5. Aspectos relacionados con el producto

5.1 ¿De qué forma le gustaría el empaquetado de nuestro producto?

1. Empaque plástico
2. Empaque de cartón

5.2 ¿Qué nombre sería fácil de recordar para usted?

1. Pequeñas donas
2. Sugar Rush
3. Candy donuts

## 6. Aspectos relacionados con el precio

6.1 Ingresos

1. Menos de C\$4,000
2. C\$4,001– C\$6,000
3. C\$6,001 – C\$9,000
4. 9,001 a más

6.2 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por nuestro producto?

1. C\$40
2. C\$60
3. C\$100
4. C\$120

## 7. Aspectos relacionados con la plaza

7.1 ¿Dónde le gustaría adquirir nuestro producto?

1. Supermercados
2. Pulperías
3. Lugar propio

## 8. Aspectos relacionados con la publicidad

8.1 . ¿De qué manera le gustaría darse cuenta sobre nuestra marca?

1. Redes sociales
2. Radio local
3. Volantes
4. Mantas publicitarias

### Anexas 12: Tablas demostrativas programa SPSS

<b>Tabla 1: ¿consume usted postres?</b>					
Consumo					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	323	100.0	100.0	100.0

<b>Tabla 2: frecuencia de consumo</b>					
Frecuencia de compra de mini donas					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Diario	12	3.7	3.7	3.7
	Semanal	153	47.4	47.4	51.1
	Quincenal	106	32.8	32.8	83.9
	Mensual	52	16.1	16.1	100.0
	Total	323	100.0	100.0	

<b>Tabla 3: Consumo familiar</b>					
Consumo familiar de mini donas					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1 persona	16	5.0	5.0	5.0
	De 2 a 4 personas	192	59.4	59.4	64.4
	De 5 a 6 personas	93	28.8	28.8	93.2

	De 7 a mas	22	6.8	6.8	100.0
	Total	323	100.0	100.0	

**Tabla 4: Tipo de combo**

Variedad de combo					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Combo de 4 mini donas	85	26.3	26.3	26.3
	Combo de 6 mini donas	184	57.0	57.0	83.3
	Combo de 8 mini donas	54	16.7	16.7	100.0
	Total	323	100.0	100.0	

**Tabla 5: Competidores**

Competidores					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Pastelería y repostería Adelita	59	18.3	18.3	18.3
	Pastelería Soto	74	22.9	22.9	41.2
	Ninguna	190	58.8	58.8	100.0
	Total	323	100.0	100.0	