



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

**Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo
FAREM – Carazo**

Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

Carrera: Contaduría Pública y Finanzas

Informe Final de Seminario de graduación para optar al título de:
LICENCIADO/ CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

Tema: Plan de negocio con enfoque de emprendimiento para IV región del país

Sub tema: Plan de negocio para Heladería Delicias de mi pueblo, ubicada en el municipio de Nandaime departamento de Granada, durante el periodo II semestre del año 2020.

Autores:	No. de Carnet
Br. Obregón Obando Xiomara Gabriela	16-0964-04
Br. Méndez Barrios Rosa María	16-0965-14

Tutor:
Msc. Harle Montiel

Jinotepe, febrero del 2021

Dedicatoria

A Dios, por su gran amor al regalarme salud, fortaleza y sabiduría permitiéndome así culminar mi carrera con éxito y por guiarme durante todo el proceso hasta llegar a nuestra meta.

A mi madre, por el apoyo, comprensión y ayuda incondicional que me brindo al estar presentes en esta etapa tan importante de mi vida, por sus consejos y palabras de motivación que me permitieron llegar hasta aquí. A mi hijo, que es mi motor para seguir adelante; a mi esposo por su apoyo y motivación para no darme por vencida y a cada familiar que también me brindo su ayuda.

A nuestros docentes, por dedicar su tiempo en compartirnos sus conocimientos para así formarnos como profesionales.

A nosotras mismas, por no darnos por vencida alentando una a la otra y así poder culminar con éxito.

Dr. Obegón Obando Licimara Gabriela

Dedicatoria

Se lo dedico primeramente a Dios, por ser la inspiración y darme la fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseado; Por haberme dado la salud y la sabiduría necesaria para concluir con éxito una meta más en mi vida.

A mis padres, por ser mis principales promotores de mis sueños, por confiar y creer en mi brindando su comprensión, amor, consejo, valores y principios que nos han inculcado, siendo esto de gran ayuda para poder llegar hasta aquí.

A todos los docentes que nos impartieron su conocimiento, formando en nosotros los profesionales que ahora somos.

A nosotras mismas quien en conjunto emprendimos este camino dándonos palabras de aliento y así poder llegar al final de todo este proceso con mucho éxito.

Dr. Mendez Barrios Rosa Maria

Agradecimiento

Agradezco primeramente a Dios por ser mi luz en el camino, nunca abandonarme en la tormenta y guiarme para lograr todo lo que me propuse y todo lo que me queda por delante.

A mi madre, por el sin números de sacrificios que hizo para apoyarme a culminar mis estudios universitarios, por su esfuerzo y ayuda para convertirme en mejor persona. a mi esposo por su apoyo incondicional y a mi hijo por ser mi inspiración para salir adelante

A los docentes, por sus enseñanzas en todos estos años que contribuyeron a nuestro desarrollo personal y académico.

Y a todas las personas que de una u otra manera me dieron su apoyo incondicional y permitieron este logro en mi vida.

Br. Olegón Orlando Licimara Gabriela

Agradecimiento

Expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida, por ser la luz a lo largo de todo este proceso, brindándome paciencia y sabiduría para culminar con éxito mis metas propuestas.

A mis padres por ser mi pilar fundamental y haberme apoyado incondicionalmente, pese a las adversidades e inconvenientes que se presentaron.

A nuestros docentes, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión con mucha dedicación y esmero.

Y aquellas personas que de una u otra forma estuvieron ahí brindando su apoyo les agradecemos de todo corazón su ayuda incondicional.

Dr. Méndez Barrios Rosa María

Valoración docente



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
2021: "Año del Bicentenario de la Independencia de Centroamérica"

05 de febrero del año 2021

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

Estimado Doctor.

Por este medio entregamos formalmente informe de proyecto de graduación, bajo el Tema: Proyecto de emprendimiento en la IV región del país, presentado por los (as) bachilleres:

Nº	Apellidos y Nombres	Carné
1	Br. Obregón Obando Xiomara Gabriela	16-0964-04
2	Br. Méndez Barrios Rosa María	16-0965-14

Siendo el subtema: Plan de negocio para Heladería Delicias de mi Pueblo, ubicada en el municipio de Nandaime, Departamento de Granada, durante el periodo, II semestre del año 2020.

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

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

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

Atentamente.


MSc. Harle José Montiel Gómez
Tutor de proyecto de Graduación

Cc/ Archivo

¡A la libertad por la Universidad!

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

Resumen

El presente plan de negocio está orientado a la creación del pequeño negocio Heladería Artesanal "Delicias de mi pueblo" dedicado a la producción y comercialización de un helado 100% natural a base de leche y frutas, libre de químicos con el propósito de brindar beneficios nutritivos a nuestros clientes.

La Heladería Artesanal se establecerá en el casco urbano de la ciudad de Nandaime, departamento de Granada. Para el desarrollo del presente trabajo se estructura en cuatro gestiones fundamentales: Mercado, Producción, Organización y Finanzas.

Por tanto, se elaboró una propuesta y descripción de un producto y se prosiguió a llevar a cabo un estudio de mercado para lograr identificar de manera concreta los principales clientes y proveedores, analizamos la demanda y como resultado de esto se obtuvo un 94% como grado de aceptabilidad, por lo tanto, es un indicador positivo para su realización. A través de la comparación de nuestro producto con el de la competencia determinamos competidores directos e indirectos, precios, presentaciones, plaza, promociones que realiza la competencia.

Para determinar el proceso productivo se definió la utilización del equipo de producción, mano de obra y materia prima a utilizarse con el objetivo de hacer más eficiente el proceso, se diseñó un flujograma de procesos con cada una de las actividades con el fin de optimizar recursos. De igual manera se especifica el equipo de producción mediante fichas que garantiza un adecuado uso de estos.

Mediante el desarrollo de la parte organizativa del negocio, se determinó la constitución del negocio, siendo este constituido como personal natural, en cumplimiento en lo establecido en la ley 645(ley de fomento y desarrollo de la MYPYME). Así mismo, se hizo la distribución de funciones establecidas a través de un organigrama funcional.

Respecto a la gestión financiera se elaboró el plan de inversión para la PYME Heladería Artesanal "Delicias de mi pueblo", en el cual se contemplan aspectos de inversión fija, inversión diferida y capital de trabajo requiriendo así una inversión inicial de C\$ 171,979.40; así mismo, se proyectaron los costos y gastos correspondientes a los primeros cinco años de operación. Se calculó el punto de equilibrio, de igual forma se proyectaron los estados financieros.

Por último, se evaluó la rentabilidad a través de los indicadores financieros: Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR) y se hizo una evaluación financiera cualitativa.

Indice

1.	Introducción del tema y subtema	1
2.	Justificación	2
3.	Objetivos.....	3
3.1.	Objetivo General.....	3
3.2.	Objetivos Específicos.....	3
4.	Desarrollo del subtema.....	4
4.1.	Gestión Estratégica	4
4.1.1.	Definición del negocio	4
4.1.2.	Características diferenciadoras (propuesta de valor)	5
4.1.3.	Visión.....	5
4.1.4.	Misión	5
4.1.5.	Valores	5
4.1.6.	Análisis FODA.....	6
4.1.7.	Objetivos Estratégicos.....	7
4.2.	Gestión de mercado.....	7
4.2.1.	Estudio de mercado	8
4.2.1.1.	Descripción de producto o servicio	8
4.2.1.2.	Análisis de la competencia	13
4.2.1.3.	Segmento de mercado	14
4.2.1.4.	Principales clientes.....	15
4.2.1.5.	Proveedores	15
4.2.1.6.	Análisis de la demanda.....	16
4.2.1.6.2.	Participación del Mercado	20
4.2.2.	Estrategias del Mercado	20
4.2.2.	Precio de Venta	22
4.2.4.	Estimaciones de Venta.	29
4.3.	Gestión operativa	34
4.3.1.	Objetivos de la producción.....	34
4.3.2.	Materiales necesarios	35
4.3.3.	Capacidad de producción o servicio	37
4.3.4.	Equipos de producción.....	38
4.3.5.	Proceso de producción o servicio	45

4.3.6. Flujograma de procesos.....	47
4.3.7. Distribución de planta	49
4.3.8. Localización	52
4.3.9. Buenas prácticas laborales.....	52
4.4. Gestión organizativa	54
4.4.7. Aspectos legales y tributarios	54
4.4.8. Actividades y gastos preliminares	55
4.4.9. Estructura organizativa.....	57
4.4.10. Necesidad de personal.....	57
4.4.11. Principales Funciones.....	60
4.4.12. Equipo de oficina	62
4.5. Gestión financiera	63
4.5.1. Inversión	63
4.5.1.1. Activos no corrientes	63
4.5.1.2. Activos intangibles	64
4.5.1.3. Capital de trabajo	65
4.5.1.4. Inversión total.....	66
4.5.1.5. Estructura y fuente de financiamiento	67
4.5.2. Presupuesto	67
4.5.2.1. Ingresos	67
4.5.2.2. Egresos	68
4.5.2.3. Producción	69
4.5.2.4. Punto de equilibrio	70
4.5.2.5. Presupuesto de efectivo	75
4.5.2.6. Estados financieros proyectados.....	76
4.5.3. Evaluación financiera.....	79
4.5.3.1. Indicadores de viabilidad.....	79
4.5.3.2. Evaluación de la inversión.....	80
4.5.3.3. Evaluación del plan de negocios (Valoración financiera cualitativa)	81
5. Conclusiones.....	82
6. Bibliografía.....	83
7. Anexos	84

1. Introducción del tema y subtema

El presente trabajo tiene como objeto orientar a los estudiantes egresados de la carrera de contaduría pública y finanzas a que sean capaces de aceptar retos y desafíos y convertirse así en emprendedores al innovar resaltando su potencial.

El trabajo se ha realizado mediante la línea de investigación de planes de negocios con enfoque de emprendimiento, en el cual se pretende crear una pequeña heladería artesanal como una nueva alternativa de fuente de empleo e ingresos en el municipio de Nandaimé.

Nuestro trabajo tiene enfoque cuantitativo dado que adopta una estrategia sistemática, objetiva y rigurosa para generar y refinar el conocimiento.

El instrumento que utilizamos fue la encuesta, aunque se pueda aplicar como técnica cualitativa y cuantitativa, cuando se trata del segundo tipo suele explorar aspectos que van más allá de las cifras y los números.

2. Justificación

Este plan de negocio se realizará con el fin de crear un negocio que se dedicará a la elaboración de helados artesanales a base de frutas naturales. Dicho plan procura tener beneficios que posee este producto para la salud dado que no contiene químicos ni saborizantes artificiales, siendo esto una competencia ante otras marcas con químicos.

Se sabe que el plan de una heladería artesanal sería un impacto en la ciudad de Nandaime puesto que lo consumen los niños, jóvenes y adultos; considerando que al iniciar esta idea emprendedora lograremos crecer y generar nuevos empleos para los habitantes.

Heladería "Delicias de mi pueblo" contiene principios básicos en cuanto a innovación y tendencia, dado que este producto será a base de frutas naturales donde ellas mismas darán el sabor necesario para degustar de un rico helado; esta mejora del producto será con el fin de hacerlo más llamativo y poder impactar en el mercado.

Dadas las circunstancias actuales y la necesidad de ofrecer excelentes productos y la mejor atención al público se crea esta nueva propuesta que salga de lo tradicional y lo informal para lograr impactar y crecer en el mercado. Ofreciendo nuevos y excelentes productos en la ciudad de Nandaime que satisfagan las necesidades de los clientes y genere estabilidad laboral y económica.

3. Objetivos

3.1. Objetivo General

Desarrollar un plan de negocio para la microempresa "Heladería Delicias de mi Pueblo" dedicada a la elaboración de helados artesanales, con enfoque de innovación y emprendimiento ubicado en la ciudad de Nandaimé durante el segundo semestre del año 2020.

3.2. Objetivos Específicos

1. Diseñar todos los recursos de conocimiento del negocio para ponerlos en marcha.
2. Realizar un estudio de mercado para analizar y estudiar la viabilidad del producto que nos proporcione la aceptación y demanda.
3. Diseñar un plan de producción con el objetivo de detallar como se llevará a cabo la fabricación del producto y conocer los recursos humanos y materiales que necesitaremos para llevar adelante el negocio.
4. Llevar a cabo una estructura organizativa con el fin de definir los aspectos técnicos, organizativos y legales que conciernen en la constitución de nuestro pequeño negocio.
5. Elaborar un análisis financiero para identificar nuestros costos y gastos necesarios para poder producir el producto y así medir la rentabilidad del negocio.

4. Desarrollo del subtema

4.1. Gestión Estratégica

Objetivo General:

Diseñar todos los recursos de conocimiento del negocio para ponerlos en marcha.

Objetivo específico:

1. Definir de que se tratará el negocio y sus características diferenciadoras que tendrá el negocio.
2. Elaborar cual será la misión, visión y valores que harán que este negocio progrese.
3. Elaborar el análisis FODA para tener un mayor conocimiento de la situación de la entidad.
4. Establecer las estrategias que el negocio tendrá para poder introducirse en el mercado.

4.1.1. Definición del negocio

Nuestro negocio se va enfocar en la elaboración y comercialización de helados artesanales a base de frutas de la temporada. Nandaime es un lugar que cuenta con un clima cálido y nosotros le queremos ofrecer un concepto de una heladería con fabricación a diario para brindarles frescura a nuestros clientes, contaremos con un local de 44 metros cuadrados divididos en 28 metros cuadrados para la sala de consumo y 16 metros para el área de producción; localizado en un lugar céntrico de la ciudad, en el cual habrá mesas y sillas para consumo en el sitio, así como servicio delivery.

Como público objetivo tenemos hombres, mujeres y niños de todas las edades con gusto por los helados.

En nuestra área de producción tendremos balde sorbetero, extractor y licuadora, mesa de trabajo, refrigerador y utensilios diversos. También 3 mesas redondas con superficie de melanina con cuatro sillas cada una para la sala de consumo, y servicio sanitario para hombres y mujeres.

Para el personal necesitaremos 4 empleados; un administrador, un jefe de producción, un encargado de ventas y un cajero.

4.1.2. Características diferenciadoras (propuesta de valor)

1. Nuestro producto no será industrializado como los que ofrecen los demás negocio ya establecidos.
2. Ofrecemos un producto de calidad, sin sabores artificiales ni colorantes.
3. Ideamos un negocio dinámico y creativo lleno de sabor.
4. Ofreceremos un helado con un sabor distinto ya que se dará mediante la fermentación dando una consistencia de vino.
5. Nuestro producto será elaborado a base de frutas naturales.

4.1.3. Visión

Ofrecer productos de calidad que satisfagan los deseos y necesidad de los consumidores logrando así la aceptación de la población y podernos expandir a todo el departamento de Granada.

4.1.4. Misión

Producir más, con calidad y eficiencia para generar una rentabilidad económica; poniendo a disposición de nuestros clientes productos de calidad para cualquier momento del día y para todas las etapas de la vida.

4.1.5. Valores

- Honestidad: La transparencia, sinceridad y franqueza, son valores que actualmente el público desea en un negocio; esto tiene que ver con usar la verdad como herramienta para ganarse la confianza y credibilidad frente al entorno.
- Calidad: Los productos deben cumplir con los parámetros establecidos y prometidos, si su producto promete calidad usted debe ofrecerles esa calidad a sus clientes.
- Innovación: Impulsar no solo un nuevo producto sino también impulsar un nuevo modelo de negocio, ofrecerles a nuestros clientes nuevos servicios y mejorar procesos para hacer más fácil la vida de las personas.
- Trabajo en equipo: Surge como una necesidad importante en ambientes de trabajo donde la tolerancia, respeto, la admiración y la consideración son las prioridades.

- Pasión: Pocas cosas atraen más a clientes que ver personas que disfrutan lo que hacen. Por ello, el tener la pasión como valor de nuestro negocio, servirá para crear y mantener la emocionalidad al tope y transmitir esa motivación al exterior.
- Responsabilidad social: Realizar acciones de carácter colectivo para hacer que nuestros recursos generen beneficios a personas que no necesariamente establecen una relación de consumo con nosotros.
- Compromiso: El compromiso de un trabajador con su empresa es un vínculo basado en su grado de implicación emocional e intelectual con la organización. Los trabajadores comprometidos se sienten motivados por perseguir el bien común para su empresa y se identifican con los retos y objetivos de la misma.
- Liderazgo y productividad: Ser los líderes en contribuciones productivas con nuestro talento, conocimiento, habilidades y buenos hábitos de trabajo.

4.1.6. Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ser los primeros en establecer una heladería artesanal. 2. Ofreceremos una amplia carta de sabores y nuevas experiencias en este ramo. 3. Ofreceremos precios accesibles al público. 4. Fuerte motivación y ganas de superación. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. No tenemos competencia directa. 2. Clima del lugar. 3. Existe una demanda de este tipo de producto.
Debilidades	Amenaza
<ol style="list-style-type: none"> 1. Escasez de financiamiento por parte de micro financieras. 2. Facilidad de imitación de nuestro producto. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Poca aceptación de la población. 2. Nuevos competidores. 3. Desconocimiento de la evolución del negocio. 4. Miedo a emprender en estos momentos debido a la situación de la pandemia. 5. Crisis en la economía mundial.

4.1.7. Objetivos Estratégicos

- Ofrecer un servicio confiable para que nuestros clientes estén satisfechos.
- Ampliar la oferta de productos que permita que nuestro negocio crezca.
- Maximizar el impacto en la comunidad al crear nuevas oportunidades de trabajo.
- Crear nuevos productos innovadores y de calidad que atraigan nuevos clientes.
- Mejorar y mantener la seguridad en el trabajo para que nuestros empleados se sientan cómodos en sus labores.
- Invertir en herramientas para que el personal sea más productivo al momento de realizar su trabajo.
- Obtener una rentabilidad en el mercado local con el objetivo de expandirnos en el mercado nacional.
- Promover el trabajo en equipo para mantener la armonía tanto en lo interno como en lo externo.
- Mantener y mejorar una buena reputación del negocio para que nuestros clientes nos tengan la confianza y seguridad para que ellos promuevan nuestro negocio.
- Ofrecer productos naturales para garantizar a nuestros clientes el bienestar que buscan.

4.2. Gestión de mercado

Objetivo General:

Realizar un estudio de mercado para analizar y estudiar la viabilidad del producto que nos proporcione la aceptación y demanda del producto.

Objetivos Específicos:

1. Realizar una descripción del producto y los beneficios que este contiene para un mejor conocimiento de este, y obtener información sobre su entorno empresarial.
2. Determinar la demanda y oferta de mercado para poder llegar a obtener la demanda insatisfecha y contribuir a la creación del plan de negocio de la Heladería.
3. Establecer el precio del producto a ofrecer, a través de la determinación de costo y los márgenes de utilidad que tendrá la pequeña empresa.
4. Realizar estimaciones de venta, proyectadas en unidades físicas y monetarias, tomando en cuenta la demanda potencial de los clientes, el crecimiento poblacional, aceptación del producto.

4.2.1. Estudio de mercado

4.2.1.1. Descripción de producto o servicio

Nuestro producto es un helado artesanal elaborado a mano diariamente y con productos fresco sin saborizantes y colorantes artificiales ni conservantes.

Nosotros elaboraremos un helado a base de leche entera, huevo, fécula de maíz y frutas naturales y lo produciremos en presentaciones de: 4 onzas, 8onzas y 12 onzas, adecuadas al gusto del cliente las cuales tendrán una etiqueta con la información completa del producto.

La consistencia de nuestro helado es cremosa, el color del helado será apagado ya que no se utilizará colorantes, este tendrá que ser inmediatamente consumido tras ser abierto, se mantendrá almacenado a una temperatura entre 10°C y 15°C.

Los sabores que por medio de nuestros estudios de mercado han sido los más aceptados en las encuestas son: frutas mixtas, ciruela, y nancite; siendo estos los sabores producidos en nuestro negocio.

El proceso de la elaboración del helado dura dos horas con veintiún minutos, la materia prima utilizada es de alta calidad siendo está fresca y comprada diariamente la leche entera es comprada en fincas y de igual forma las frutas.

4.2.1.1.1. Beneficios del producto

- Los helados artesanales aportan una gran cantidad de calcio y fosforo dado que contiene una gran porción de leche, además que son beneficiosos para la flora intestinal.
- Los helados realmente artesanales se elaboran sin emplear colorantes artificiales ni conservantes. El uso de colorantes naturales es una de las mejores alternativas para evitar enfermedades o daños a la salud.
- Los helados contribuyan a la hidratación, combate la sequedad de las vías respiratorias, facilitan la digestión y crean una sensación de bienestar a quienes los consumen.
- Los helados son una excelente opción para reducir las molestias ocasionadas por enfermedades como la amigdalitis, ya que disminuyen la inflamación, ayudando a su vez a controlar el dolor.

- Contiene un gran porcentaje de proteínas dado que unos de los ingredientes que es el Huevo tiene 88% de proteínas.

- Las frutas agregadas al producto contienen azúcar natural y son bajas en calorías; de igual forma son ricas en vitaminas y potasio.

- Piña: la piña es rica en vitaminas principalmente en vitamina C, y en menor cantidad en vitamina B1, B6 y así 100g de piña contiene solo 50 % de calorías.



- ✓ Coco: es rico en fibras y minerales, (potasio, fosforo, magnesio, hierro y vitaminas E, C, Y B. tiene una gran capacidad para regular la presión sanguínea y disminuir triglicéridos.



- ✓ Ciruela: Las **ciruelas** son ricas en **vitaminas** C, K y E, así como en provitamina A en forma de carotenos (que se da, sobre todo, en las **ciruelas** de color más oscuro). Son, además, ricas en fibra alimentaria, potasio, fósforo, magnesio y calcio



- ✓ Nancite: el uso medicinal que se da con mayor frecuencia a esta planta es contra la diarrea, también contiene vitamina C, E, K, calcio, hierro, magnesio entre otros.



- ✓ Papaya: la papaya es una fruta acuosa de sabor dulce que aporta tan solo 43 calorías por cada 100 gramos. Contiene vitaminas del grupo B (B1, B2 Y B3), gran cantidad de vitamina C, además de vitamina A y D. Es fuerte en fibra.



4.2.1.1.2. Logo

El diseño que presenta el logo del negocio, está ilustrado con una pequeña tasa con helados de colores como el amarillo, rosa, celeste y lila; de igual forma contiene el nombre del negocio.

Los colores fueron elegidos por su significado y por ser llamativos logrando atraer así a los consumidores:

Amarillo: calidez, amabilidad, positividad, así mismo en marketing representa optimismo y juventud y llama la atención.

Rosa: diversion, inocencia, romantico, asi mismo en marketing transmite inocencia y generosidad.

Celeste: profesionalidad, seriedad, integridad; asi mismo en marqueting es productivo, da la sensacion de seguridad y confianza.

Lila: da emociones de lujo, realeza y sabiduria; en marqueting representa calma, imaginacion y creatividad.



4.2.1.1.3. Etiqueta

El diseño que lleva la etiqueta contiene el logo, el lema del producto, los ingredientes con que se elabora los helados artesanales (leche entera, huevos, fécula de Maíz, azúcar, y frutas) estos son los que ayudan a que el helado artesanal sea nutritivo, natural y saludable, dirección y medios de atención al cliente lo cual proporciona que el consumidor pueda contactarnos y pedir información sobre el producto.

El empaque del producto contiene la etiqueta y descripciones antes mencionadas, el envase del producto tendrá cuatro tamaños uno contendrá 4onz, 8onz y 12onz; de igual forma en la parte de arriba contendrá la fruta con que fue elaborado el producto.



Fecha de elaboración:

Fecha de vencimiento:

Reg. Sanitario:
2402

Telefonos. 25613073
#Deliciasdemipueblo 84843329

Helados Artesanales

Nancite



Delicias de mi Pueblo

Cont. Neto: 4 Oz.

Productos hecho a mano
100% Natural

Ingredientes: Leche entera, huevos, fécula de maíz, nancite, ron Azucar.

Productos elaborados por Heladería Delicias de mi pueblo Nandaime, Granada Nicaragua, Costado norte del Parque Central.

Conserve en refrigeración.




5 9 0 1 2 3 4 | 1 2 3 4 5 7

Fecha de elaboración:

Fecha de vencimiento:

Reg. Sanitario:
2402

Telefonos. 25613073
#Deliciasdemipueblo 84843329

Helados Artesanales

Fruta Mixta



Delicias de mi Pueblo

Cont. Neto: 4 Oz.

Productos hecho a mano
100% Natural

Ingredientes: Leche entera, huevos, fécula de maíz, fruta mixta Azucar.

Productos elaborados por Heladería Delicias de mi pueblo Nandaime, Granada Nicaragua, Costado norte del Parque Central.

Conserve en refrigeración.




5 9 0 1 2 3 4 | 1 2 3 4 5 7

4.2.1.2. Análisis de la competencia

Lo primero que tenemos que hacer es identificar a nuestros competidores. Es decir, aquellas marcas que desean controlar el mismo mercado que nosotros. Para ello, debemos tener en cuenta que existen dos tipos de competidores:

- Competidores directos: son aquellos que comercializan productos o servicios con las mismas características que el nuestro.
- Competencia indirecta: Ofrecen productos o servicios similares a los nuestros, pero con alguna característica que lo diferencia.

Llegando así a la conclusión de que no contamos con competidores directos ya que las otras marcas de helado ya posicionadas en el mercado Nandaimé cuentan con la característica de ser industrializados ninguno artesano como el nuestro.

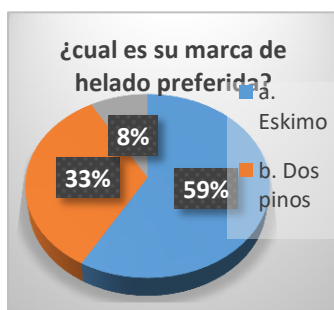
Para analizar nuestra competencia desde los factores de competitividad consiste en comparar las distintas ventajas competitivas que identifican a nuestros rivales con las que nos identifican a nosotros. En este sentido, debemos analizar y comparar factores como:

- Precio de los productos o servicios.
- Formatos de presentación (envases, etiquetas, formas, entre otras).
- Experiencias en las interacciones con los clientes.
- Tipos de campaña de marketing.
- Tecnologías implementadas para agilizar los procesos de venta.

➤ Detección de fortalezas y debilidades

Detectar las fortalezas y las debilidades, tanto nuestras como de nuestros rivales comerciales, nos permitirá ejecutar acciones estratégicas para evolucionar y marcar una diferencia competitiva importante.

Al conocer nuestras debilidades podemos tomar decisiones para abordarlas y mejorarlas, evitando que nuestros competidores tomen ventaja sobre ellas. Y al conocer las debilidades de ellos nos permite, precisamente aprovecharlas para tomar ventaja estratégica.



Según los resultados en la encuesta la marca eskimo es la más posicionada en el mercado contando con un 59% de los resultados de preferencia de los consumidores considerándose así nuestra mayor competencia indirecta.

Tabla No. 1: Competencia indirecta de la pequeña empresa Heladería Delicias de mi Pueblo

Empresa	Marca	Presentaciones	Precio	Plaza	Promoción
		3 onzas 8 onzas ½ litro 1 litro ½ galón pana. ½ galón pichinga 1 galón Bandeja	20 40 65 100 195	Distribuidora Eskimo Supermercado pali Volcano pizza	Rebaja de precio
		4 onzas 4 onzas sundae 1 litro ½ galón 1 galón	25 35 235	Centro comercial plaza Santa Ana AMPM Heladería zona central	Rebaja de precio

4.2.1.3. Segmento de mercado

El helado artesanal "Delicias de mi pueblo" a base de leche y frutas naturales es un producto dirigido a todas las personas de ambos sexos de todas las edades con gusto por el helado, normalmente para satisfacer un antojo.

Nuestro canal de distribución será directo ya que nosotros lo elaboramos y vendemos al consumidor final sin intermediario así podemos interactuar con nuestros clientes y conocer las sugerencias que tengan hacia nuestro producto con el propósito de mejorarlo para su satisfacción.



4.2.1.4. Principales clientes

Tomando en cuenta nuestro tipo de negocio hemos determinado como principales clientes a mujeres, hombres y niños de todas las edades, podrá ser adquirido y consumido por la población en general y nuestros clientes podrán elegir por un producto 100% natural como el nuestro o uno industrializado como los de la competencia.



4.2.1.5. Proveedores

Nuestros proveedores ofrecen materia prima de excelente calidad, como la leche de la finca Don Mongalo que ordeñan diariamente a sus vacas entregando fresca a sus clientes.

La obtención de la fruta fresca entregada diaria; aunque no esté precisamente en temporada será mediante el cuidado estricto de las plantas (riego y abono continuamente) para que así estas logren producir la necesaria para cumplir la demanda. Y las demás frutas que serán encurtida y deshidratada.

Tabla N^o 2: Proveedores de la pequeña empresa Heladería Delicias de mi Pueblo

Materia prima	Proveedor
Leche de vaca	Finca Don Mongalo - Nandaime
Frutas	Finca Don Mongalo – Nandaime Frutas y verduras La cosecha – Nandaime
Huevos	Distribuidora Reyna – Nandaime
Azúcar	Distribuidora Reyna – Nandaime
Etiqueta	Ciber Cachin – Nandaime
Envase	Venta de prod. Plásticos Ebenezer – Masaya

4.2.1.6. Análisis de la demanda

4.2.1.6.1. Demanda Total

Basados en los datos obtenidos en la investigación de mercado, el negocio Las Delicias de mi Pueblo, tiene una demanda significativa del 94% en el municipio de Nandaime y el 6% restante de las personas no estarían dispuestos a consumir el producto.

Grafica N° 1: preferencia del consumo de la Helado Artesanal



Para el cálculo de la demanda, se tomó en cuenta la población económicamente Activa ocupada del municipio de Nandaime, es de 1,856 personas según estadísticas del censo realizado por el Instituto Nacional de Investigación y Desarrollo Económico, INIDE realizado en el año 2012.

Demanda real en personas

Para calcular la demanda real de la heladería artesanal Delicias de pueblo se debe de considerar algunas especificaciones de la demanda real en personas como: la población económica activa ocupada de Nandaime, que según el Instituto Nacional de investigación y estadísticas (INIDE) se conoció que esta es de 1,856 personas.

Demanda Real

Al calcular la demanda real del producto, se sacó la demanda por segmentos de edades, las cuales son económicamente activas, es decir que le restamos la población económicamente activa ocupada menos las edades que se encuentran entre 20-60 años.

DR= PEAO – las edades 20-60 años

DR= 1,856 – 891

DR= 965

La demanda insatisfecha resulta de la resta de la demanda real anteriormente calculada menos la competencia directa; la que en nuestro caso sería competencia indirecta dado que este producto no cuenta con una entidad que realice las mismas operaciones en el municipio de Nandaime, el este caso nuestra competencia indirecta la cual sería Eskimo, quien abarca el 59% de participación en el mercado.

Demanda insatisfecha (personas)

DI= DR- Competencia (59%)

DI= 965 – 560

DI= 405

Como demanda insatisfecha resulta un mercado de 405 personas, lo que indica que los productos ofrecidos por la competencia, no superan la expectativa de los clientes, puede de ser por el alto nivel de químicos que estos contienen siendo esto perjudicante para la salud.

Para conocer la demanda insatisfecha por producto, primeramente, se tiene que conocer, que cantidad del producto según su presentación comprarían al mes. Por lo cual se toma en cuenta la demanda real por personas antes calculada multiplicado por la cantidad del producto que las personas desean consumir.

Demanda por presentación de 4onz

DR= 965 x 280 cantidad de helados que las personas encuestadas estarían dispuesto a comprar en el mes

DR= 965 x 280

DR= 270,200 helado de la presentación de 4onz

De igual manera, se tiene que conocer la cantidad real que compran los consumidores a la competencia, es decir que, a la demanda real resultante por persona se le aplico el 59% de la oferta, obteniendo como resultado 560 personas económicamente ocupados.

Al obtener el resultado de la demanda real se le aplico el porcentaje de la competencia y se multiplica por la cantidad de helados que las personas consumen mensualmente según las respuestas de los encuestados, referentes a la frecuencia de compra, que expresaron que lo hacen semanalmente.

Por lo tanto:

Oferta

Oferta= 560 x 280 por los helados que las personas comprarán al mes

$$DR= 560 \times 280=$$

$$DR= 156,800 \text{ helados}$$

Para conocer la demanda insatisfecha es necesario aplicar las siguientes formulas

DI= demanda proyectada - oferta proyectada

$$DI= 270,200 - 156,800 = 113,400$$

DEMANDA TOTAL: Demanda proyectada + Oferta proyectada

$$DT= 270,200 + 156,800$$

$$DT= 427,000$$

Demanda por presentación de 8onz

DR= 965 x 200 cantidad de helados que las personas encuestadas estarían dispuestas a comprar en el mes

$$DR= 965 \times 200$$

$$DR= 193,000 \text{ helados de la presentación de 8onz}$$

De igual manera, se tiene que conocer la cantidad real que compran los consumidores a la competencia, es decir que, a la demanda real resultante por persona se le aplico el 59% de la oferta, obteniendo como resultado 560 personas económicamente ocupados.

Al obtener el resultado de la demanda real se le aplico el porcentaje de la competencia y se multiplica por la cantidad de helados que las personas consumen mensualmente según las respuestas de los encuestados, referentes a la frecuencia de compra, que expresaron que lo hacen semanalmente.

Por lo tanto:

Oferta

Oferta= 560 x 200 por los helados que las personas comprarán al mes

$$DR= 560 \times 200=$$

DR= 112,000 helados

Para conocer la demanda insatisfecha es necesario aplicar las siguientes formulas

DI= demanda proyectada - oferta proyectada

DI= 193,000 – 112,000 = 81,000

DEMANDA TOTAL: Demanda proyectada + Oferta proyectada

DT= 193,000 + 112,000

DT= 305,000

Demanda por presentación de 12 onzas

DR= 965 x 120 cantidad de helados que las personas encuestadas estarían dispuesto a comprar en el mes

DR= 965 x 120

DR= 115,800 helados de la presentación de 12 onzas

De igual manera, se tiene que conocer la cantidad real que compran los consumidores a la competencia, es decir que, a la demanda real resultante por persona se le aplico el 59% de la oferta, obteniendo como resultado 560 personas económicamente ocupados.

Al obtener el resultado de la demanda real se le aplico el porcentaje de la competencia y se multiplica por la cantidad de helados que las personas consumen mensualmente según las respuestas de los encuestados, referentes a la frecuencia de compra, que expresaron que lo hacen semanalmente.

Por lo tanto:

Oferta

Oferta= 560 x 120 por los helados que las personas compraran al mes

DR= 560 x 120=

DR= 67,200 helados

Para conocer la demanda insatisfecha es necesario aplicar las siguientes formulas

DI= demanda proyectada - oferta proyectada

DI= 115,800 – 67,200 = 48,600

DEMANDA TOTAL: Demanda proyectada + Oferta proyectada

DT= 115,800 + 67,200

DT= 183,000

4.2.1.6.2. Participación del Mercado

El negocio Delicias de mi pueblo tiene una gran oportunidad en el mercado, puesto que en el municipio de Nandaime no existe un lugar o establecimiento que ofrezca Helados Artesanales, teniendo en cuenta que si existen competencia Indirecta.

La participación del mercado actual con respecto a la competencia del municipio de Nandaime es muy competitiva; ya que Eskimo posee la mayor participación siendo del 52%, siguiendo a este Dos Pinos con el 28% teniendo una demanda insatisfecha del 20% esto quiere decir que el resto de estas personas no consumen este producto, aunque existan otras empresas que produzcan productos similares.

La heladería Artesanal Las Delicias de mi pueblo desea cubrir las necesidades de la población al momento de producir este producto.

4.2.2. Estrategias del Mercado

Las estrategias del mercado comprenden los cuatro elementos que conforman la mezcla de marketing: el producto, el precio, la distribución y la promoción.

Estrategias del producto:

- Este producto será de innovación para el sector de Nandaime dado que no contendrá azúcares artificiales, ni colorantes y químicos.
- Agregaremos nuevas características tales como un nuevo sabor que contendrán un proceso de fermentación de la fruta del nancite hasta llegar a obtener una consistencia de un vino; esta presentación solo lo podrán consumir personas adultas.

Estrategias para el precio:

- Comenzar con precios accesibles.

Estrategias para la Distribución:

- El producto será vendido directamente al consumidor final (distribución directa).
- Dar conocer el producto a través de una página de Facebook con el fin de aprovechar el alcance del internet.
- Vender el producto en un solo punto de venta es decir estrategia de distribución exclusiva.

Estrategias para la promoción:

- Iniciar con precios accesibles
- Darnos a conocer a través de las redes sociales

4.2.2. Precio de Venta

Presentación de 4 onzas

Tabla N° 3: Costo de producción

Precio de venta		
Presentación: 4 onzas		
Sabor: frutas mixtas		
Material dir.	U/M	Costo unit.
Leche		C\$1.25
Leche de coco	10.41 ml	1.04
Huevo	9.37 g	1.04
Azúcar	18.87 g	0.5
Fécula de maíz	1.46 g	0.31
Vainilla	1.25 ml	0.05
Canela	1.04 g	0.2
Coctel de fruta	17.70 g	3.5
Papaya	20.83 g	0.62
Material indir.		
Empaque		2.5
Etiqueta		2
CIF		11.36
Costo Total Unitario		C\$24.37
Margen de Ganancia		25%
Precio de venta		C\$30.00

Tabla N° 4: Costo de producción

Precio de venta		
Presentación: 4 onzas		
Sabor: ciruela		
Material dir.	U/M	Costo unit.
Leche		C\$1.25
Leche de coco	10.41 ml	1.04
Huevo	9.37 g	1.04
Azúcar	18.87 g	0.5
Fécula de maíz	1.46 g	0.31
Vainilla	1.25 ml	0.05
Canela	1.04 g	0.2
Ciruela	1 Lb	3.12
Material indir.		
Empaque		2.5
Etiqueta		2
CFI		11.36
Costo Total Unitario		C\$23.37
Margen de Ganancia		29%
Precio de venta	C\$30.00	

Tabla N° 5: Costo de producción

Precio de venta		
Presentación: 4 onzas		
Sabor: nancite con ron		
Material dir.	U/M	Costo unit.
Leche		C\$1.25
Leche de coco	10.41 ml	1.04
Huevo	9.37 g	1.04
Azúcar	18.87 g	0.5
Fécula de maíz	1.46 g	0.31
Vainilla	1.25 ml	0.05
Canela	1.04 g	0.2
Nancite	1 Lb	1.25
Material indir.		
Empaque		2.5
Etiqueta		2
CFI		11.36
Costo Total Unitario		C\$21.50
Margen de ganancia		38%
Precio de venta	C\$30.00	

Presentación de 8 onzas

Tabla N^o 6: Costo de producción

Precio de venta		
Presentación: 8 onzas		
Sabor: frutas mixtas		
Material dir.	U/M	Costo unit.
Leche		2.5
Leche de coco	20.83 ml	C\$2.08
Huevo	18.75 g	2.08
Azúcar	37.75 g	1
Fécula de maíz	2.93 g	0.62
Vainilla	2.5 ml	0.08
Canela	2.08 g	0.41
Coctel de fruta	35.41 g	4.58
Papaya		1.25
Material indir.		
Empaque		5
Etiqueta		6.96
CIF		11.36
Costo Total Unitario		C\$37.92
Margen de Ganancia		19%
Precio de venta	45	

Tabla N° 7: Costo de producción

Precio de venta		
Presentación: 8 onzas		
Sabor: ciruela		
Material dir.	U/M	Costo unit.
Leche		2.5
Leche de coco	20.83 ml	C\$2.08
Huevo	18.75 g	2.08
Azúcar	37.75 g	1
Fécula de maíz	2.93 g	0.62
Vainilla	2.5 ml	0.08
Canela	2.08 g	0.41
Ciruela		6.25
Material indir.		
Empaque		5
Etiqueta		6.96
CFI		11.36
Costo Total Unitario		C\$38.34
Margen de Ganancia		18%
Precio de venta	45	

Tabla N° 8: Costo de producción

Precio de venta		
Presentación: 8 onzas		
Sabor: nancite con ron		
Material dir.	U/M	Costo unit.
Leche		2.5
Leche de coco	20.83 ml	C\$2.08
Huevo	18.75 g	2.08
Azúcar	37.75 g	1
Fécula de maíz	2.93 g	0.62
Vainilla	2.5 ml	0.08
Canela	2.08 g	0.41
Nancite		2.5
Material indir.		
Empaque		5
Etiqueta		6.96
CFI		11.36
Costo Total Unitario		C\$34.59
Margen de Ganancia		31%
Precio de venta	45	

Presentación de 12 onzas litro

Tabla N° 9: Costo de producción

Precio de venta		
presentación: 12 onzas		
Sabor: frutas mixtas		
Material dir.	U/M	Costo unit.
Leche		3.75
Leche de coco	31.26 ml	C\$3.12
Huevo	28.12 g	3.12
Azúcar	56.62 g	1.5
Fécula de maíz	4.40 g	0.93
Vainilla	3.75 ml	0.12
Canela	3.12 g	0.62
Coctel de fruta	53.12 g	6.87
Papaya		1.8
Material indir.		
Empaque		7
Etiqueta		9.5
CIF		11.36
Costo Total Unitario		C\$49.69
Margen de Ganancia		11%
Precio de venta	C\$55.00	

Tabla N° 10: Costo de producción

Precio de venta		
presentación: 12 onzas		
Sabor: ciruela		
Material dir.	U/M	Costo unit.
Leche		3.75
Leche de coco	31.26 ml	C\$3.12
Huevo	28.12 g	3.12
Azúcar	56.62 g	1.5
Fécula de maíz	4.40 g	0.93
Vainilla	3.75 ml	0.12
Canela	3.12 g	0.62
Ciruela		9.3
Material indir.		
Empaque		7
Etiqueta		9.5
CIF		11.36
Costo Total Unitario		C\$50.32
Margen de Ganancia		10%
Precio de venta	C\$55.00	

Tabla N^a 11: Costo de producción

Precio de venta		
presentación: 12 onzas		
Sabor: nancite con ron		
Material dir.	U/M	Costo unit.
Leche		3.75
Leche de coco	31.26 ml	C\$3.12
Huevo	28.12 g	3.12
Azúcar	56.62 g	1.5
Fécula de maíz	4.40 g	0.93
Vainilla	3.75 ml	0.12
Canela	3.12 g	0.62
Nancite		1.8
Material indir.		
Empaque		7
Etiqueta		9.5
CIF		11.36
Costo Total Unitario		C\$42.82
Margen de Ganancia		30%
Precio de venta	C\$55.00	

4.2.4. Estimaciones de Venta.

Se hará un incremento del 8% crecimiento anual determinado mediante la tasa de inflación que en Nicaragua se da anualmente durante los tres últimos años, la inflación del porcentaje de crecimiento según los meses variará desde el 2% hasta el 6% dado que se calcularon por temporada y festividades que se realizan en el municipio de Nandaime dicho este por las personas encuestadas.

Proyección de Venta de 4 onzas

Tabla Nª 12 Proyecciones de ventas unidades físicas


	Helados Delicias de mi pueblo												
	Cedula N° 1 Proyecciones de ventas en Unidades Físicas												
	Año 2021												
	Presentación: 4 onzas												
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Helados													
Frutas Mixtas	176	174	174	174	217	86	131	108	108	105	123	269	1845
Nancite	112	113	113	113	140	56	84	70	70	67	78	170	1186
Ciruela	74	76	76	76	96	39	58	48	48	45	53	115	804
Total	362	363	363	363	453	181	273	226	226	217	254	554	3835
incremento para la temporada mensualmente													

Tabla N° 13 Proyecciones de ventas unidades físicas

Proyeccion de ventas 8 onzas


	Helados Delicias de mi pueblo												
	Cedula N° 2 Proyecciones de ventas en Unidades Físicas												
	Año 2021												
	Presentación: 8 onzas												
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Helados													
Frutas Mixtas	131	134	134	134	156	63	112	62	77	85	86	186	1360
Nancite	85	86	86	86	100	40	73	40	49	54	56	121	876
Ciruela	57	58	58	58	68	27	49	27	34	37	39	81	593
Total	273	278	278	278	324	130	234	129	160	176	181	388	2829
incremento para la temporada mensualmente													

Tabla N° 14 Proyecciones de ventas unidades físicas

Proyección de ventas de 12 onzas


	Helados Delicias de mi pueblo												
	Cedula N° 3 Proyecciones de ventas en Unidades Físicas												
	Año 2021												
	Presentación : 12 onzas												
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Helados													
Frutas Mixtas	94	94	94	94	114	45	68	45	58	55	62	133	956
Nancite	59	59	59	59	76	31	46	31	40	38	44	91	633
Ciruela	44	44	44	44	57	23	35	23	25	25	31	68	463
Total	197	197	197	197	247	99	149	99	123	118	137	292	2052
incremento para la temporada mensualmente													

Tabla N° 15 Proyecciones de ventas unidades físicas

Consolidados de las tres presentaciones


	Helados Delicias de mi pueblo												
	Cedula N° 4 Proyecciones de ventas en Unidades Físicas												
	Año 2021												
	Presentación : Consolidado de 3 presentaciones												
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Total	790	796	796	796	971	389	624	433	483	486	543	1172	8279

Tabla N° 16 Proyecciones de ventas unidades Monetarias

Proyecciones de venta en córdobas en presentación de 4 onzas

	Helados Delicias de mi pueblo											
	Cedula N° 5 Proyecciones de ventas en Unidades Monetarias											
	Año 2021											
	Presentación: 4 onzas											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
C\$10,860.00	C\$10,890.00	C\$10,890.00	C\$10,890.00	C\$13,590.00	C\$5,430.00	C\$8,190.00	C\$6,780.00	C\$6,780.00	C\$6,510.00	C\$7,620.00	C\$16,620.00	C\$115,050.00

Tabla N° 17 Proyecciones de ventas unidades Monetarias

Proyecciones venta en córdobas en presentación de 8 onzas


	Helados Delicias de mi pueblo											
	Cedula N° 6 Proyecciones de ventas en Unidades Monetarias											
	Año 2021											
	Presentación: 8 onzas											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
C\$12,285.00	C\$12,510.00	C\$12,510.00	C\$12,510.00	C\$14,580.00	C\$5,850.00	C\$10,530.00	C\$5,805.00	C\$7,200.00	C\$7,920.00	C\$8,145.00	C\$17,460.00	C\$127,305.00

Tabla N° 18 Proyecciones de ventas unidades Monetarias

Proyecciones venta en córdobas en presentación de 12 onzas


	Helados Delicias de mi pueblo												
	Cedula N° 7 Proyecciones de ventas en Unidades Monetarias												
	Año 2021												
	Presentación : 12 onzas												
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
C\$10,850.00	C\$10,850.00	C\$10,850.00	C\$10,850.00	C\$13,580.00	C\$5,460.00	C\$8,190.00	C\$5,460.00	C\$6,790.00	C\$6,510.00	C\$7,560.00	C\$16,100.00	C\$113,050.00	

Tabla N° 19 Consolidado de las tres proyecciones de ventas en Unidades Monetarias



	Helados Delicias de mi pueblo												
	Cedula N° 8 Proyecciones de ventas en Unidades Monetarias												
	Año 2021												
	Presentación : Consolidado de 3 presentaciones												
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
C\$33,995.00	C\$34,250.00	C\$34,250.00	C\$34,250.00	C\$41,750.00	C\$16,740.00	C\$26,910.00	C\$18,045.00	C\$20,770.00	C\$20,940.00	C\$23,325.00	C\$50,180.00	C\$355,405.00	

Tabla N° 20 Proyecciones de venta Monetaria Anual

Helados Delicias de mi pueblo				
Cedula N° 9 Proyecciones de ventas en Unidades Monetarias				
Año 2021 - 2023				
Presentación : Consolidado de 3 presentaciones				
	año 2021	año 2022	año 2023	
	C\$355,405.00	C\$383,837.40	C\$414,554.39	

4.3. Gestión operativa

Objetivo General:

Diseñar un plan de producción con el objetivo de detallar como se llevará a cabo la fabricación del producto y conocer los recursos humanos y materiales que necesitaremos para llevar adelante el negocio.

Objetivo Específico:




1. Diseñar los elementos que conforman el plan de producción y dar a conocer los equipos y maquinaria necesarios para la producción del producto así mismo sus costos, fuentes y capacidad productiva.
2. Plantear el plan operativo para la producción mediante el flujo de proceso de la elaboración de la Heladería Delicias de mi Pueblo.
3. Conocer la materia prima, mano de obra, costo y gastos necesarios para la producción.

4.3.1. Objetivos de la producción

1. Coordinar e implementar todos los procesos, actividades y funciones necesarias para la elaboración de un producto con altos niveles de calidad garantizados.
2. Lograr un equilibrio entre estabilidad y capacidad de producción.
3. Conseguir la infraestructura adecuada para llevar a cabo la producción en buenas condiciones.
4. Descubrir innovaciones para una mayor eficiencia en las distintas etapas del proceso productivo

4.3.2. Materiales necesarios

Tabla N° 21 Materiales Necesarios

Producto	Descripción	Disponibilidad
	Fruta	Dependiendo la temporada
	Leche de vaca	Normal
	Leche de coco	Normal
	Huevos	Normal

	Azúcar	Normal
	Fécula de maíz	Normal
	Vainilla	Normal
	Canela	Normal
	Sal	Normal
	Hielo	Normal

4.3.3. Capacidad de producción o servicio

La capacidad de producción del pequeño negocio "Delicias de mi pueblo", está equipado para cubrir una parte de la demanda insatisfecha que la competencia ha descuidado.

Máquina de hacer helado	Capacidad
40 min	6 lt
4 hora	12 lt

Periodo	Cantidad de producto en litros
1 día	24 lt
Mensual	720 lt
Anual	8,640 lt

Se comenzará a producir 790 unidades mensuales divididas en 363 de 4 onzas, 259 de 8 onzas y 156 de 12 onzas basándonos en la demanda y oferta obtenidas a través del instrumento aplicado.

Cabe mencionar que la maquina a utilizar para la transformación de la materia prima líquida a sólida es artesanal.

En donde el balde para hacer helado tiene la capacidad de producir 5 lt de helado en 40 min., y el proceso completo es de dos horas y veinte y dos minutos lo que significa producir en una jornada 10 lt de helados, ya que el proceso se realizara dos veces por día.

Lo que significa que en un mes se producirá 300 litros pudiendo así abastecer nuestra demanda proyectada.

El encargado de producción laborara 5 horas diarias 35 horas semanales lo que significa 150 horas mensuales.

Productividad: $\frac{\text{Prod. (Unidades producidas)}}{\text{Horas hombres trabajadas}}$: $\frac{790 \text{ unidades}}{150 \text{ horas}}$: 5.26 unidades por hora

4.3.4. Equipos de producción

Ficha 1

Negocio	Equipo	Proveedor	Nombre: Economart
Heladería Delicias de mi pueblo	barril para hacer helado	Dirección: Rotonda universitaria 300 mts al norte,	Managua
Giro del negocio: Producción y venta de helado artesanal a base de leche y frutas		No. de equipos requeridos: 1	

Función: Es el recipiente en el cual se mezclan los ingredientes para obtener el helado

imagen de referencia

Datos del diseño

Estado de la materia: Solido

Material: Madera y Acero inoxidable

Vida útil: 5 años

Precio: C\$ 2,030.00



Ficha 2

Negocio	Equipo	Proveedor	Nombre: La Pinolera
Heladería Delicias de mi pueblo	Extractor	Dirección: Costado noreste de la Iglesia Sta.	Ana.Nandaime
Giro del negocio: Producción y venta de helado artesanal a base de leche y frutas		No. de equipos requeridos: 1	

Función: Maquina trituradora que se utilizara para la elaboración de la leche de coco.

Imagen de referencia

Datos del diseño

Estado de la materia: Solido

Material: Acero inoxidable y plástico

Vida útil: 5 años

Precio: C\$ 1,900.00



Ficha 3

Negocio	Equipo	Proveedor	Nombre: La Pinolera
Heladería Delicias de mi pueblo	Licuadora	Dirección: Costado noreste de la Iglesia Sta. Ana, Nandaime	
Giro del negocio: Producción y venta de helado artesanal a base de leche y frutas		No. de equipos requeridos: 1	

Función: Maquina que se encargara de unificar las frutas y otros ingredientes.

Imagen de referencia

Datos del diseño

Estado de la materia: Solido
 Material: vidrio, plástico y hule
 Vida útil: 800
 Precio: 5 años



Ficha 4

Negocio	Equipo	Proveedor	Nombre: Economart
Heladería Delicias de mi pueblo	Cocina industrial	Dirección: Rotonda universitaria 300 mts al norte, Managua	
Giro del negocio: Producción y venta de helado artesanal a base de leche y frutas		No. de equipos requeridos: 1	

Función: Maquina que se encargara de cocinar nuestros ingredientes proporcionando una gran cantidad de calor.

Imagen de referencia

Datos del diseño

Estado de la materia: Solido
 Material: Acero inoxidable
 Vida útil: 5 años
 Precio: C\$ 20,000.00



Ficha 5

Negocio	Equipo	Proveedor	Nombre: Economart
Heladería Delicias de mi pueblo	Cacerola alta 10lt	Dirección: Rotonda universitaria 300 mts al norte, Managua	
Giro del negocio: Producción y venta de helado artesanal a base de leche y frutas		No. de equipos requeridos: 3	

Función: Recipiente en el cual cocinaremos nuestros ingredientes

Datos del diseño

Estado de la materia: Solido

Material: Acero inoxidable

Vida útil: 3 años

Precio: C\$ 200.00

Imagen de referencia



Ficha 6

Negocio	Equipo	Proveedor	Nombre: La pinolera
Heladería Delicias de mi pueblo	Congelador	Dirección: Costado noreste de la Iglesia Sta. Ana, Nandaime	
Giro del negocio: Producción y venta de helado artesanal a base de leche y frutas		No. de equipos requeridos: 1	

Función: Es el que se encargara de mantener los helados una vez terminados.

Datos del diseño

Estado de la materia: Solido

Material: Acero inoxidable

Vida útil: 5 años

Precio: C\$ 12,000.00

Imagen de referencia



Ficha 7

Negocio	Equipo	Proveedor	Nombre: Economart
Heladería Delicias de mi pueblo	Cuchillo	Dirección: Rotonda universitaria 300 mts al norte,	Managua
Giro del negocio: Producción y venta de helado artesanal a base de leche y frutas		No. de equipos requeridos: 2	

Función: El se encargara de cortar las frutas del helado.

Datos del diseño

Estado de la materia: Solido

Material: Acero inoxidable y madera

Vida útil: 3 años

Precio: C\$ 50.00

Imagen de referencia



Ficha 8

Negocio	Equipo	Proveedor	Nombre: La pinolera
Heladería Delicias de mi pueblo	Batidora eléctrica	Dirección: Costado noreste de la Iglesia Sta. Ana,	Nandaime
Giro del negocio: Producción y venta de helado artesanal a base de leche y frutas		No. de equipos requeridos: 1	

Función: Herramienta para realizar el batido de los huevos.

Datos del diseño

Estado de la materia: Solido

Material: Acero inoxidable

Vida útil: 3 años

Precio: C\$ 1,500.00

Imagen de referencia



Ficha 9

Negocio	Equipo	Proveedor	Nombre: Economart
Heladería Delicias de mi pueblo	Cucharones	Dirección: Rotonda universitaria 300 mts al norte, Managua	
Giro del negocio: Producción y venta de helado artesanal a base de leche y frutas		No. de equipos requeridos: 2	

Función: Utensilios para mover nuestra mezcla del helado

Imagen de referencia

Datos del diseño

Estado de la materia: Solido

Material: Acero inoxidable

Vida útil: 3 años

Precio: C\$25 y C\$50



Ficha 10

Negocio	Equipo	Proveedor	Nombre: Economart
Heladería Delicias de mi pueblo	Pichel plástico 4 lts	Dirección: Rotonda universitaria 300 mts al norte, Managua	
Giro del negocio: Producción y venta de helado artesanal a base de leche y frutas		No. de equipos requeridos: 2	

Función: Utensilios para proceso de enfriar la leche

Imagen de referencia

Datos del diseño

Estado de la materia: Solido

Material: Plástico

Vida útil: 3 años

Precio: C\$ 70.00



Ficha 11

Negocio	Equipo	Proveedor	Nombre: Economart
Heladería Delicias de mi pueblo	Mesa de trabajo	Dirección: Rotonda universitaria 300 mts al norte, Managua	
Giro del negocio: Producción y venta de helado artesanal a base de leche y frutas		No. de equipos requeridos: 2	

Función: Equipo esencial en la cocina servirá como apoyo para colocar ingredientes y demás equipos

Datos del diseño

Estado de la materia: Solido

Material: Acero inoxidable

Vida útil: 5 años

Precio: C\$ 5,100.00

Imagen de referencia



Ficha 12

Negocio	Equipo	Proveedor	Nombre: Economart
Heladería Delicias de mi pueblo	Balde de 20 lts	Dirección: Rotonda universitaria 300 mts al norte, Managua	
Giro del negocio: Producción y venta de helado artesanal a base de leche y frutas		No. de equipos requeridos: 1	

Función: Utensilios para proceso de enfriar la leche

Datos del diseño

Estado de la materia: Solido

Material: Plástico

Vida útil: 5 años

Precio: C\$ 3

Imagen de referencia



Ficha 13

Negocio	Equipo	Proveedor	Nombre: Economart
Heladería Delicias de mi pueblo	machete	Dirección: Rotonda universitaria 300 mts al norte,	Managua
Giro del negocio: Producción y venta de helado artesanal a base de leche y frutas		No. de equipos requeridos: 1	

Función: Utensilios para el proceso de pela de los cocos.

Datos del diseño

Estado de la materia: Solido

Material: Acero inoxidable y madera

Vida útil: 3 años

Precio: C\$ 200.00

Imagen de referencia



4.3.5. Proceso de producción o servicio

Tabla Nª 22 proceso de producción

Proceso pre operativo	Tiempo: 1 hora y media	
	1 hora	1/2 hora
Compra de la materia prima perecible		
Recepcion de la materia prima		

Proceso	Tiempo: 2 horas 21 minutos											
	15 min	10 min	15 min	1 min	2 min	1 min	10 min	5 min	40 min	40 min	1 min	1 min
Hervir la leche												
Pelar los coco												
Preparacion de la leche de coco												
Batir los huevos												
Preparacion de la fecula de maiz												
Mezcla de la leche con los huevos y la leche de coco y la fecula de maiz												
Lavado de la fruta												
Preparacion de la fruta												
Mezcla de la fruta con la mezcla anterior												
Enfriamiento												
Preparacion del helado en balde sorbetero												
Envasado												
Etiquetado												

1. Compra de la materia prima perecible: El administrador realiza las compras con nuestros proveedores diariamente por las mañanas, esto con el fin de obtener productos frescos. (En el caso de la materia prima no perecible se realizan las compras cada 15 días)
2. Recepción de la materia prima: Los materiales son llevados a las instalaciones y entregados al jefe de producción el cual se dispone a la elaboración del producto. En el caso de la materia prima no perecible son ingresadas al almacén donde se realiza su respectivo registro.

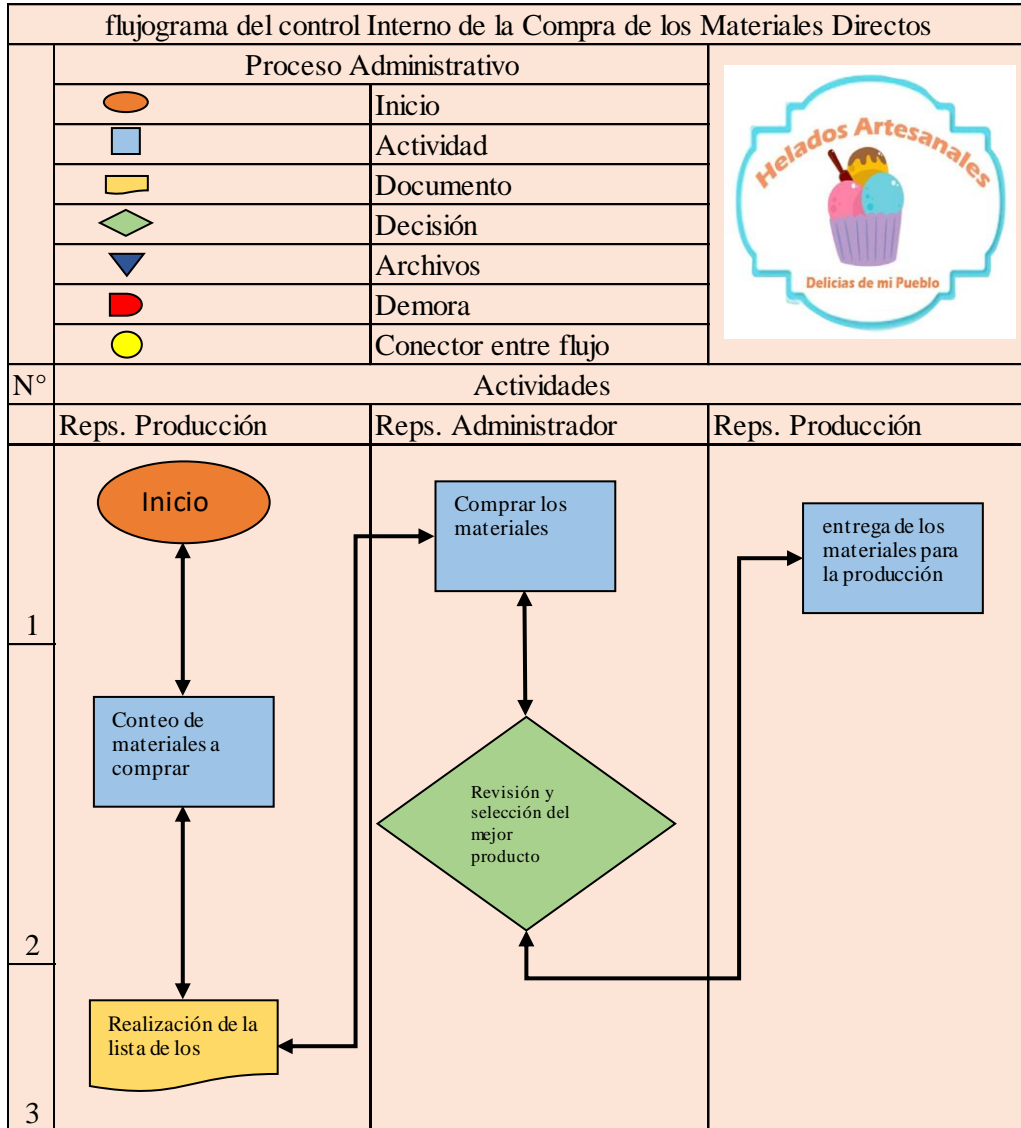
Proceso productivo

1. Hervir la leche: Verter la leche en una cacerola, agregarle canela y ponerla a fuego lento.
2. Pelar los cocos: Se realiza el pelado de los cocos extrayéndoles la pulpa que es la parte que utilizaremos.
3. Preparación de la leche de coco: Colocamos la pulpa del coco en el extractor lentamente hasta sacarle la última gota.
4. Batir los huevos: Con la ayuda de una batidora proseguimos a batir los huevos separando las claras primeramente y luego agregamos las yemas esto por 5 minutos dejamos enfriar la batidora 5 min y mezclamos otros 5 min más hasta que se hayan incorporado completamente.
5. Preparación de la fécula de maíz: En un recipiente con leche fría previamente hervida agregamos la fécula de maíz revolvemos y se la agregamos a la leche que tenemos en el fuego
6. Mezcla: Una vez tenemos listo la leche de coco, los huevos y la fécula de maíz vamos a incorporárselo a la leche que tenemos en el fuego revolviendo constantemente para evitar grumos.
7. Lavado y preparación de la fruta: Lavamos y desinfectamos nuestras frutas, luego se prepararán dependiendo cada sabor del helado.
8. Mezcla: Ahora vamos a agregar la fruta a la mezcla que ya teníamos, esperamos cinco minutos siempre revolviendo constantemente y luego apagamos nuestro quemador.
9. Enfriamiento: Este proceso consiste en colocar la mezcla en un recipiente y con un pequeño vaso realizando un movimiento de arriba hacia abajo se enfría la leche por 40 minutos.
10. Elaboración del helado: Luego que ya la leche se enfrió se coloca en el recipiente interno del balde para hacer helado se asegura bien y se le agrega

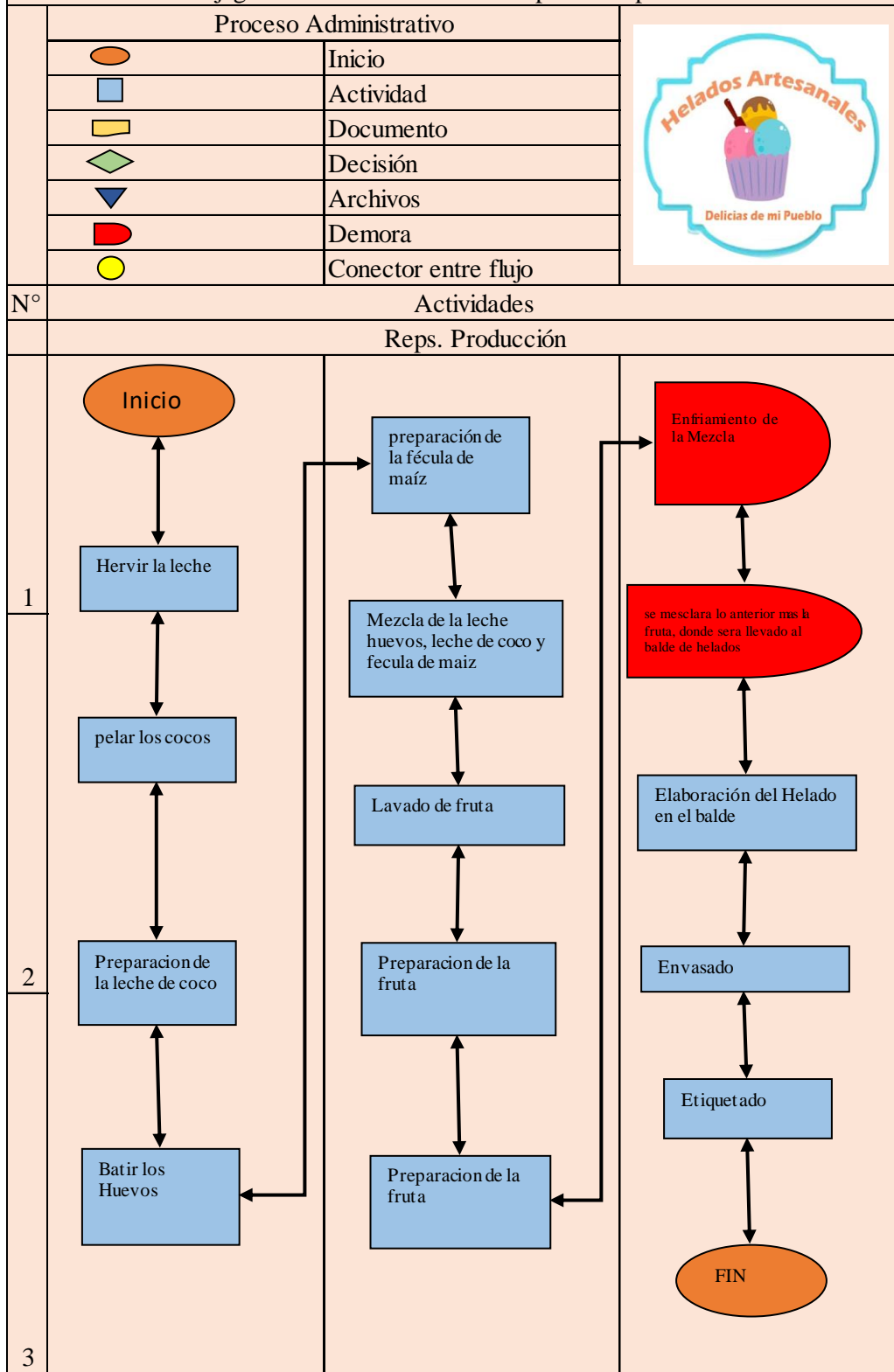
hielo picado con sal en el exterior y se prosigue a darle vuelta a la manigueta por aproximadamente 40 minutos.

11. Envasado: Lo siguiente que se hace es colocar el helado en cada uno de los recipientes correspondiente.
12. Etiquetado: Ya el helado envasado se le coloca su respectiva etiqueta dependiendo tamaño y sabor y se colocan en el congelador.

4.3.6. Flujograma de procesos



flujograma del control Interno del proceso operativa



4.3.7. Distribución de planta
Plano de visualización



Ilustración del plano total interior



Ilustración del plano interior planta 1



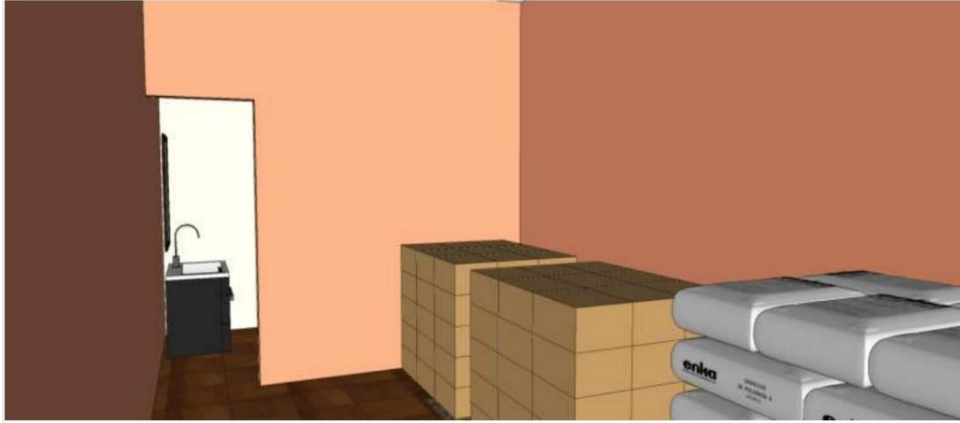
Ilustración del plano interior planta 2



Ilustración del plano interior de cocina



Ilustración del plano interior de bodega



4.3.8. Localización

Nuestro negocio se localizará en la ciudad de Nandaimé en el cual hemos tomado en cuenta el clima cálido de esta zona que nos favorece dado que a largo plazo nos queremos expandir a todo el departamento de Granada, ya que nos brinda el ambiente perfecto para el comercio de helados artesanales.

Según los resultados obtenidos a través de la encuesta, se ha decidido que la localización será en un lugar céntrico y que a su vez es muy concurrido ya que es la zona que posee las condiciones pertinentes para el desarrollo y crecimiento de nuestro negocio.

Los factores más importantes tomados en cuenta son:

1. Acceso a la materia prima
2. Clima
3. Zona céntrica
4. Disponibilidad de los servicios básicos
5. Facilidad de transporte

4.3.9. Buenas prácticas laborales.

Las buenas prácticas laborales son aquellas experiencias de carácter colectivo que, en el marco de respeto a los principios y derechos fundamentales, puede calificarse como exitosa para garantizar el bienestar de los trabajadores.

1. El verdadero liderazgo.

Un jefe debe tener el rol no solo de cumplir con los resultados, sino de velar por el cuidado de las personas que tiene a su cargo. Es por eso que queremos que el jefe tenga una buena relación con el resto de sus compañeros y vele por que estén contentos.

2. Participación

Que los empleados se sientan parte de la toma de decisiones, no solo el administrador o los socios deben tomar decisiones los trabajadores también pueden presentar ciertas inquietudes que generen un cambio en una decisión.

3. Conciliación

Esto se entiende como el equilibrio entre lo personal y lo laboral. Un empleado no debe sentirse en la encrucijada de que entre más horas trabaja menos horas con la familia. para ello se puede implementar por ejemplo flexibilidad de horarios.

4. Sentido del trabajo.

El objetivo es que nuestros empleados entiendan su trabajo como aporte de valor a la gente. Hay que explicar lo que hace el negocio, como tiene un impacto en la comunidad para que así se sientan empoderados y, además, poner objetivos alcanzables constantemente para que el empleado sienta que avanza.

5. Trabajo desafiante.

Que las labores que tengan que cumplir sean exigentes, pero alcanzables, para que se sientan estimulados con el desafío de poder lograrlo. Las personas quieren ampliar y mejorar sus habilidades en el camino a la perfección.

6. Formación integral.

El desarrollo integral de cada trabajador debe ser una prioridad, ya que eso no solo mejora la salud mental de los trabajadores, sino que aumenta la productividad.

7. Transparentar la realidad de la empresa.

Todos los trabajadores deben adquirir mayor conocimiento respecto al negocio en el que laboran, de su productividad y competitividad esto para que conozcan la realidad en la que el negocio se está desarrollando.

8. Pagar un sueldo justo.

Los trabajadores deben sentir que su trabajo es valorado según su experiencia y responsabilidad dentro del negocio. Una persona que se siente valorada es más productiva en su trabajo e incrementa su motivación.

4.4. Gestión organizativa

Objetivo General:

Llevar a cabo una estructura organizativa con el fin de definir los aspectos técnicos, organizativos y legales que conciernen en la constitución de nuestro pequeño negocio.

Objetivo Específico:

1. Elaborar los aspectos legales por la cual se rige la PYME.
2. Diseñar la estructura organizacional, para la heladería en donde se establecerá las divisiones y se delimiten los cargos y funciones de evaluación del desempeño en las labores.

4.4.7. Aspectos legales y tributarios

1. Código del trabajo	El negocio está comprometido a cumplir los artículos 15, 16, 17 y 18 establecido en dicho código; donde habla de las obligaciones y derechos que tiene tanto los trabajadores como el patrón.
2. Código del comercio En la Ley General de Higiene y Seguridad del Trabajo (LEY N° 618, aprobada el 19 de abril del 2007.	Como negocio emprendedor tenemos el deber de dar seguridad a los trabajadores en su entorno laboral poniendo en práctica las obligaciones del empleador. En el capítulo I Obligaciones del Empleador: en el Arto 18 nos habla sobre las obligaciones del empleador donde explica cada una de las medidas y normativas sobre la prevención de riesgos laborales.
3. Ley MIPYME 645 (ley de promoción y desarrollo del micro pequeño y mediana empresa.	De acuerdo con lo establecido en dicha ley en el título de disposiciones generales capítulo I (objeto, definiciones y clasificaciones; en el artículo 3 siendo nuestro negocio una micro empresa ya que constara con 4 colaboradores. La cual se registrará como persona Natural ante el registro público mercantil, se ha

	decidido establecer de esta manera, debido a que es una idea de negocio, realizada por estudiantes universitarios, siendo personas naturales los gastos y trámites legales serán más sencillos y accesibles para su realización.
Ley creadora del registro único del contribuyente	En el artículo 1 y 2 nos hace saber que como personas naturales tenemos que estar inscrito en el registro único para denominar nuestro n numero RUC

4.4.8. Actividades y gastos preliminares

Como emprendedores de este negocio nos regimos bajo los siguientes códigos y leyes para la apertura de la Heladería Delicias de mi Pueblo.

Es importante cumplir con los diferentes aspectos legales, para el inicio de la micro empresa. En este caso como es la elaboración de productos comestibles, es necesario hacer diferentes pagos para la legalización del negocio, los cuales son según el ministerio de fomento, industria y comercio (MIFIC)

- ❖ Constituirse legalmente ante el registro público mercantil y de la propiedad mediante escritura de constitución.
- ❖ Obtener su número de Registro Único del Contribuyente (RUC) ante la Dirección General de Ingreso (DGI).
- ❖ Otorgar poder de administración a su Representante legal.
- ❖ Registrarse como contribuyente ante la administración de renta.
- ❖ Registrarse en la Alcaldía Municipal de su localidad.

La ley N° 645 ley de MIPYME establece que toda micro empresa debe inscribirse en el registro de acuerdo con el artículo 29

- ❖ Pedir inscripciones registrales en el registro mercantil.
- ❖ Pagar Inscripciones en Banco de la producción (BANPRO).
- ❖ Solicitar inscripciones registrales en la ventanilla registral.
- ❖ Se recibirá: certificados de inscripción, libros sellados.

Dirección General de Ingresos (DGI) se deben cumplir los siguientes requisitos

- ❖ Fotocopia de la solicitud de inscripción entregada en el Registro Mercantil
- ❖ Fotocopia de la minuta cancelada del pago del Registro Mercantil
- ❖ Solicitar formulario de inscripción en la administración de renta
- ❖ Verificar documentación para recibir la orden de pago por matrícula municipal

- ❖ Solicitar inscripción de registros como contribuyentes, donde se recibirá constancia de inscripción, cedula RUC provisional, documentación única de registro y recibo de pago
- ❖ Retirar cedula RUC dentro de cinco días

Estos son los pasos a seguir para obtener la matricula en la alcaldía:

- ❖ Presentar copia de cedula de identidad.
- ❖ Copia de presupuesto de inversión inicial.
- ❖ Llenar el formato de solicitud de matrícula.
- ❖ Inventario inicial de Cuota fija.
- ❖ Permiso sanitario de financiamiento.

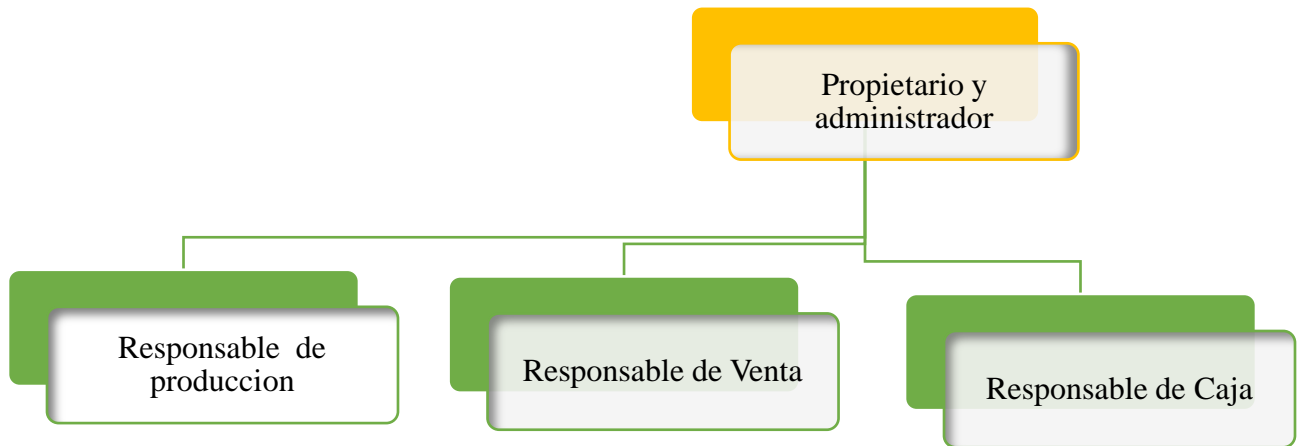
Para obtener la licencia sanitaria se deben de seguir los siguientes pasos:

- ❖ Solicitud por escrito
- ❖ Ficha tecnica del producto a registrar
- ❖ Presentar 3 muestras
- ❖ Certificado de libre venta para los productos
- ❖ Comprobante de pago de análisis
- ❖ Comprobante de pago de certificado
- ❖ Retirar dictamen de aprobación en el ministerio de salud

Requisitos para obtener código de barra en el país:

- ❖ Nombre y dirección del solicitante
- ❖ Denominación de la marca o nombre comercial
- ❖ Fotocopia de cedula de identidad para persona natural.
- ❖ Pago de afiliación de Nicaragua
- ❖ Descripción del producto a inscribir.

4.4.9. Estructura organizativa



4.4.10. Necesidad de personal

Reclutamiento y selección del Personal

La heladería Delicias de mi pueblo, este pequeño negocio se dedica a la producción y venta artesanal de helados a base de frutas naturales, está conformado según su estructura organizacional por equipo especializados en diferentes áreas enfocadas en la formación y evaluación del negocio, siendo así las actividades motoras la de producir un helado distinto que cuente con una serie de beneficios para la salud siendo este natural para así poder ofrecer un producto terminado a la población que se encuentre elaborado bajo normas y estándares de calidad, lo cual va a proporcionar una ventaja a nivel competitivo así como también entrar en el mercado.

Se debe de contar con la contratación del personal adecuado, esta actividad llevara un reclutamiento externo de selección y contratación siendo esta una de las bases fundamentales de la entidad.

Para dar inicio a las operaciones de la empresa se iniciará con la contratación de 2 personas con los siguientes cargos a desempeñar:

- ❖ Responsable de venta
- ❖ Responsable de caja

Los cargos anteriormente mencionados deben de cumplir con los siguientes requisitos y serán reclutados de la siguiente manera.

- 1) Dentro de su currículum deberá de contener: cartas de recomendación, record de policía, certificado de salud, documentación de identificación, y para el encargado de caja presentará por lo menos una experiencia laboral.
- 2) Se elaborará letreros que contenga la información necesaria (los requisitos del cargo y el día y lugar donde se decepcionará los documentos).
- 3) Una vez elegida la persona adecuad para el cargo, se le citara para una entrevista realizada por el administrador y responsable de producción, para verificar el conocimiento técnico que tiene la persona que se quedara ubicado en el cargo.

Selección del personal

Luego de analizar, los datos brindados por los interesados en el cargo, el propietario y el responsable de producción, valorara la capacidad y la experiencia que tiene cada uno de los candidatos, de igual forma seleccionar a la persona más idónea para el puesto, los cuales serán citados para una breve entrevista, donde se decidirá quién es el adecuado según los puestos.

La entrevista contendrá preguntas relativas a:

- Experiencia en la producción de helados.
- Experiencia en venta.

Políticas salariales

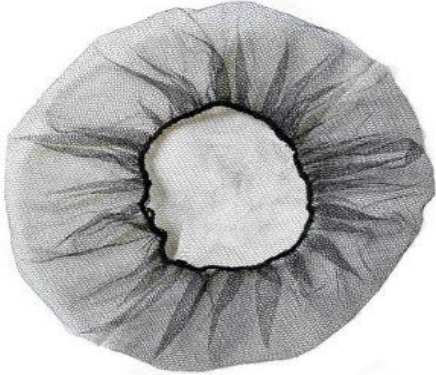
- ✓ Los sueldos se pagarán mensual.
- ✓ Los sueldos se fijarán de acuerdo con el cargo que posea el trabajo.
- ✓ Se pagarán horas extras cuando el empleado trabaje en otros horarios.

Higiene y seguridad laboral

La seguridad laboral e higiene en el trabajo son aspectos que deben de tomarse en cuenta en el desarrollo de la vida laboral de la heladería Delicias de mi pueblo, por lo cual es necesario aplicar y regular todas las medidas preventivas para mejorar las condiciones del trabajo. Previendo así los riesgos profesionales en los colaboradores operativos.

Tabla N° 23 Equipo de protección y seguridad

Concepto	Imagen de Referencia	Cant.	Precio Unitario	Costo Total
Delantal		2	C\$ 40.00	C\$ 80.00
Mascarilla		4	C\$ 5.00	C\$ 20.00
Guantes		2	C\$ 35.00	C\$ 70.00

Mayas		2	C\$ 5.00	C\$ 10.00
-------	---	---	----------	-----------

4.4.11. Principales Funciones

Perfil del cargo y números de personas

Nombre del Cargo	N° de personas en el cargo
Propietario y administrador	1
Responsable de producción	1
Responsable de venta	1
Responsable de caja	1
Total	4

Funciones generales y específicas por cargo

1. Propietario o administrador.

El propietario es aquella persona física o jurídica que ejerce la acción de propiedad o dominio de un activo, el cual tiene bajo su cargo la coordinación de los demás responsables, la evaluación del desempeño y el rendimiento laboral de las demás áreas del negocio.

2. Responsable de producción.

Es el encargo de llevar a cabo todas las actividades para la realización del helado artesanal, se aseguran que la producción este ten eficiente como sea posible, está presente durante todo el proceso de la elaboración hasta llevarlo a producto terminado, así mismo lleva un control de la gestión de almacén.

3. Responsable de Venta.



Es el encargado de vender el producto al consumidor directo (cliente) ofreciendo un servicio de alta calidad y con mucha amabilidad.

4. Responsable de caja.

Es un profesional en su área y un técnico en contabilidad el cual se encarga de cuadrar todas las entradas y salidas de caja; así mismo como decíamos esta persona debe de encargarse de la recepción de cobro del cliente, exigiendo el pago de cantidad pedida por el producto, para así evitar desviaciones de dinero y el de pagar los impuestos cada mes.

4.4.12. Equipo de oficina

Tabla N° 24 Mobiliario y equipo de oficina

#	Equipo: escritorio de madera de oficina	
		
Und	Equipo: Escritorio, Descripción	Proveedor
1	Escritorio de madera, con una gaveta con llave	Nombre: OFIMUEBLES
	Medidas del escritorio 1.20 mts x 60 cms	Dirección: Rotonda universitaria 30mts al norte / Managua
		Celular: #82440332
#	Equipo: silla ejecutiva	
		
Und	Descripción	Proveedor
1	Silla de malla Ergonómica	Nombre: OFIMUEBLES
		Dirección: Rotonda Universitaria 300mts al Norte/ Managua, Nicaragua
		Celular: #82440332

4.5. Gestión financiera

Objetivo General:

Elaborar un análisis financiero para identificar nuestros costos y gastos necesarios para poder producir el producto y así medir la rentabilidad del negocio.

Objetivo Específico:

1. Cuantificar el monto de los recursos financieros necesarios para la realización del plan de negocio del negocio Heladería Delicias de mi pueblo.
2. Presupuestar el costo total de las operaciones del proyecto.
3. Determinar el punto de equilibrio físico y monetario donde se identifiquen la estabilidad económica del negocio.
4. Evaluar financieramente el proyecto a través del esquema de flujo de caja y la aplicación de indicadores financieros tales como la VAN Y TIR.

4.5.1. Inversión

4.5.1.1. Activos no corrientes

Para llevar a cabo el Proyecto se requiere la estimación de la inversión fija la cual se elabora a base de cotizaciones y proforma de los bienes a utilizarse en la ejecución del proyecto. A continuación, se detalla en una lista todos los activos fijos que vamos a requerir y el costo de cada uno de ellos.

Activos no corrientes				
Cant.	Concepto		Costos. Unit	
1	Computadora	1	C\$13,440.00	C\$13,440.00
1	Caja Registradora	1	C\$13,600.00	C\$13,600.00
1	Escritorio	1	C\$3,300.00	C\$3,300.00
1	Sillas de escritorio	1	C\$1,500.00	C\$1,500.00
3	Juego de mesa	3	C\$3,800.00	C\$11,400.00
1	Teléfono	1	C\$600.00	C\$600.00
4	Banco para barra	4	C\$1,000.00	C\$4,000.00
1	Licudadora	1	C\$750.00	C\$750.00
1	Mesa	1	C\$4,000.00	C\$4,000.00
2	Cuchillo	2	C\$30.00	C\$60.00
5	Cuchara	1	C\$25.00	C\$25.00
2	Cucharon	2	C\$50.00	C\$100.00
1	Extractor de jugo	1	C\$1,800.00	C\$1,800.00
1	Balde Sorbetero	1	C\$2,000.00	C\$2,000.00
1	Machete	1	C\$200.00	C\$200.00
1	Refrigerador	2	C\$10,000.00	C\$20,000.00
1	Batidor	1	C\$1,500.00	C\$1,500.00
2	pana	2	C\$40.00	C\$80.00
1	Cocina industrial	1	C\$16,216.00	C\$16,216.00
1	Olla	1	C\$150.00	C\$150.00
	Balde	1	C\$350.00	C\$350.00
Total			C\$74,351.00	C\$95,071.00

4.5.1.2. Activos intangibles

Está conformado por los gastos de organización que serán necesarios para el inicio de operaciones de la empresa. A continuación, hacemos un listado de los activos intangibles y el valor de cada uno.

Activo intangibles	
Detalle	Precio
Matricula	C\$200.00
Costo fijo	C\$100.00
Otros gastos (copias)	C\$6.00
Licencia sanitaria	C\$300.00
Registro sanitario	C\$250.00
Bomberos	C\$200.00
Codigo de barra	C\$16,000.00
Pubicidad	C\$800.00
TOTAL	C\$17,856.00

4.5.1.3.Capital de trabajo

El capital de trabajo es el dinero necesario para poner en funcionamiento el negocio durante el primer año de producción, que es el tiempo necesario desde que inicia hasta que se obtiene el dinero suficiente para seguir operando normalmente sin requerir mayor inversión.

Concepto	Año 1-2021
	Enero
unidades de "Heladeria"	
4 onzas	C\$362.00
8 onzas	C\$273.00
12 onzas	C\$155.00
Materia Prima Necesaria x Unidades	
4 onzas	C\$8.51
8 onzas	C\$14.60
12 onzas	C\$22.53
Total Mat. Prima (monetarias)	
4 onzas	C\$3,080.62
8 onzas	C\$3,985.80
12 onzas	C\$3,492.15

4.5.1.4. Inversión total

Nombre del Negocio Plan de Inversión	
Descripción	Total
Inversión Fija	
Mobiliario y Equipo de Oficina	C\$47,840.00
Maquinaria	C\$47,231.00
Sub total Inversión Fija	C\$95,071.00
Inversión Diferida	
Gastos Organización	C\$17,856.00
Remodelación	
Sub total Inversión Diferida	C\$17,856.00
Capital de Trabajo	
Compra de materia prima directa	C\$49,089.40
Compra de materia prima indirecta	C\$26,673.00
Sueldos y Salarios (3 meses)	C\$69,000.00
Seguro Social (Aporte Patronal, 3 meses)	C\$14,835.00
Gastos Administrativo	C\$290.00
Gastos de Venta	C\$1,660.00
Menos % venta de contado (1.5meses)	C\$102,495.00
Sub total Capital de Trabajo	C\$59,052.40
Inversión Total	C\$171,979.40

4.5.1.5. Estructura y fuente de financiamiento


Una empresa para operar necesita de capital para poder obtener los recursos para el cumplimiento de los objetivos de creación, desarrollo y posicionamiento del producto en el mercado

Heladería "Delicias de mi pueblo" se constituye de dos socios del sexo femenino que realizaran un aporte de C\$ 85,989.70, cifra obtenida del resultado de dividir el total de la inversión inicial entre el número de socios. En el siguiente cuadro se detalla la participación que tendrá cada socio.


Total Inversion	C\$171,979.40
Fondos propios (aportaciones de los socio)	
Socio 1	C\$85,989.70
Socio 2	C\$85,989.70
Estructura de Financiamiento	C\$171,979.40

4.5.2. Presupuesto

4.5.2.1. Ingresos

Heladeria Artesanal Delicias de mi pueblo			
a) Presupuesto de ingresos			
Descripcion	Precio por unidad	Venta unidades	Ingresos Totales
Frutas mixtas 4 onz	30	1845	C\$55,350.00
Nancite 4 onz	30	1186	C\$35,580.00
Ciruela 4 onz	30	804	C\$24,120.00
Frutas mixtas 8 onz	45	1360	C\$61,200.00
Nancite 8 onz	45	876	C\$39,420.00
Ciruela 8 onz	45	593	C\$26,685.00
Frutas mixtas 12 onzas	55	956	C\$52,580.00
Nancite 12 onzas	55	633	C\$34,815.00
Ciruela 12 onzas	55	463	C\$25,465.00
Total Ingreso			C\$355,405.00

4.5.2.2. Egresos

Heladería Artesanal Delicias de mi pueblo		
b) Presupuesto de egresos		
Compra materia prima		C\$148,997.70
Gastos de Admon		C\$163,493.33
Gastos de venta		C\$61,720.00
total egresos		C\$374,211.03

4.5.2.3. Producción

Heladería Artesanal
Delicias de mi pueblo



c) Presupuesto de producción

Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	total
Materia prima directa	C\$14,984.80	C\$14,984.80	C\$14,984.80	C\$14,984.80	C\$18,324.00	C\$8,171.75	C\$11,971.50	C\$7,715.00	C\$9,285.50	C\$9,287.50	C\$10,045.00	C\$20,111.50	C\$154,850.95
Mano de obra directa	C\$6,000.00	C\$6,000.00	C\$6,000.00	C\$6,000.00	C\$6,000.00	C\$6,000.00	C\$6,000.00	C\$6,000.00	C\$6,000.00	C\$6,000.00	C\$6,000.00	C\$6,000.00	C\$72,000.00
CIF	C\$20,984.80	C\$20,984.80	C\$20,984.80	C\$20,984.80	C\$24,324.00	C\$14,171.75	C\$17,971.50	C\$13,715.00	C\$15,285.50	C\$15,287.50	C\$16,045.00	C\$26,111.50	C\$226,850.95
Total	C\$41,969.60	C\$41,969.60	C\$41,969.60	C\$41,969.60	C\$48,648.00	C\$28,343.50	C\$35,943.00	C\$27,430.00	C\$30,571.00	C\$30,575.00	C\$32,090.00	C\$52,223.00	C\$453,701.90

4.5.2.4. Punto de equilibrio

La determinación del punto de equilibrio es un elemento muy importante para la pequeña empresa ya que permite determinar el nivel de ventas necesarias para cubrir los costos en los que se incurre. Esto nos permitirá conocer ese punto en que las ventas en los que el ingreso será igual a los egresos, ese punto neutro donde no se gana ni se pierde.

Productos que la empresa vende	
Productos, sabores y tamaños	
Frutas mixtas	4 onz, 8 onz, 12 onzas
Ciruela	4 onz, 8 onz, 12 onzas
Nancite	4 onz, 8 onz, 12 onzas

Ventas proyectadas de un año para cada producto	
Productos, sabores y tamaños	Ventas uns
Frutas mixtas 4 onz	1845
Frutas mixtas 8 onz	1360
Frutas mixtas 12 onz	956
Ciruela 4 onz	804
Ciruela 8 onz	593
Ciruela 12 onz	463
Nancite 4 onz	1186
Nancite 8 onz	876
Nancite 12 onz	633
Total	8716

Precio de venta de cada producto

productos sabores y tamaño	PU SI
Frutas mixtas 4 onz	30
Frutas mixtas 8 onz	45
Frutas mixtas 12 onz	55
Ciruela 4 onz	30
Ciruela 8 onz	45
Ciruela 12 onz	55
Nancite 4 onz	30
Nancite 8 onz	45
Nancite 12 onz	55

Costo variable Unitario de cada producto

productos sabores y tamaño	CVU SI.
Frutas mixtas 4 onz	7.05
Frutas mixtas 8 onz	9.56
Frutas mixtas 12 onz	13.6
Ciruela 4 onz	16.18
Ciruela 8 onz	21.93
Ciruela 12 onz	28.09
Nancite 4 onz	10.96
Nancite 8 onz	14.85
Nancite 12 onz	20.55

Costo fijo total en todo el año 9,121.

1. Calcular la participación de las ventas de cada producto

Productos, sabores y tamaños	Ventas uns	%
Frutas mixtas 4 onz	1845	21.16%
Frutas mixtas 8 onz	1360	15.60%
Frutas mixtas 12 onz	956	10.96%
Ciruela 4 onz	804	9.22%
Ciruela 8 onz	593	6.80%
Ciruela 12 onz	463	5.31%
Nancite 4 onz	1186	13.60%
Nancite 8 onz	876	10.05%
Nancite 12 onz	633	7.26%
Total	8716	100%

2. Calcular el margen de contribución unitario

productos sabores y tamaño	PU SI	CVU SI.	MCU
Frutas mixtas 4 onz	30	7.05	22.95
Frutas mixtas 8 onz	45	9.56	35.44
Frutas mixtas 12 onz	55	13.6	41.4
Ciruela 4 onz	30	16.18	13.82
Ciruela 8 onz	45	21.93	23.07
Ciruela 12 onz	55	28.09	26.91
Nancite 4 onz	30	10.96	19.04
Nancite 8 onz	45	14.85	30.15
Nancite 12 onz	55	20.55	34.45

3. calcular el margen de contribucion ponderado

Productos, sabores y tamaños	%	MCU	MCP
Frutas mixtas 4 onz	21.16%	22.95	4.86
Frutas mixtas 8 onz	15.60%	35.44	5.53
Frutas mixtas 12 onz	10.96%	41.4	4.54
Ciruela 4 onz	9.22%	13.82	1.27
Ciruela 8 onz	6.80%	23.07	1.57
Ciruela 12 onz	5.31%	26.91	1.43
Nancite 4 onz	13.60%	19.04	2.59
Nancite 8 onz	10.05%	30.15	3.03
Nancite 12 onz	7.26%	34.45	2.50
Total	100%		27.31

4. Calcular el punto de Equilibrio en unidades totales

formula

$PE(\text{Unidades Totales}) = \text{Costos Fijos Totales} / \text{MCP Total}$

PE: 9,121 / 27.31

R: 334 Und

5. Calcular el punto de equilibrio en unidades de cada producto


Productos, sabores y tamaños	%	PE Unidades
Frutas mixtas 4 onz	22.28%	74
Frutas mixtas 8 onz	16.42%	55
Frutas mixtas 12 onz	9.38%	31
Ciruela 4 onz	9.71%	32
Ciruela 8 onz	7.16%	24
Ciruela 12 onz	4.08%	14
Nancite 4 onz	14.32%	48
Nancite 8 onz	10.58%	35
Nancite 12 onz	6.03%	20
Total	100%	334

6. Calcular el punto de equilibrio de los productos en unidades monetarias

PE de cada producto (S/)= PE de cada producto x PU

productos sabores y tamaño	PU SI	PE Unidades	Punto Equilibrio S/
Frutas mixtas 4 onz	30	74	2,232
Frutas mixtas 8 onz	45	55	2,468
Frutas mixtas 12 onz	55	31	1,723
Ciruela 4 onz	30	32	973
Ciruela 8 onz	45	24	1,076
Ciruela 12 onz	55	14	749
Nancite 4 onz	30	48	1,435
Nancite 8 onz	45	35	1,590
Nancite 12 onz	55	20	1,108
Total		334	13,355

4.5.2.5. Presupuesto de efectivo

Heladería Delicias de mi Pueblo			
Presupuesto de efectivo			
Concepto	2021	2022	
Saldo inicial	C\$59,050.40	C\$60,434.34	C\$59,166.48
Ingresos por ventas	C\$355,405.00	C\$383,837.40	C\$414,554.39
Otros ingresos			
Disponibilidad	C\$414,455.40	C\$444,271.74	C\$473,720.87
Egresos			
Materia prima	C\$148,997.70	C\$167,239.26	C\$180,618.14
Mano de obra directa	C\$72,000.00	C\$78,000.00	C\$81,600.00
CIF	C\$113,167.36	C\$120,010.00	C\$121,010.00
Gastos pre operativos	C\$17,856.00	C\$17,856.00	C\$17,856.00
Total egresos	C\$352,021.06	C\$383,105.26	C\$401,084.14
Disponibilidad efectiva banco	C\$62,434.34	C\$61,166.48	C\$72,636.73
Caja minima requerida	C\$2,000.00	C\$2,000.00	C\$2,000.00
Deficit sobre la caja minima	C\$60,434.34	C\$59,166.48	C\$70,636.73
Disponibilidad neta final	C\$60,434.34	C\$59,166.48	C\$70,636.73

4.5.2.6. Estados financieros proyectados

Heladería Delicias de mi pueblo		Balance de Apertura	
Al 31 de enero del 2021			
Expresado en Córdobas			
Activos Corrientes			
Efectivo en Caja y Banco	C\$ 59,052.40		
Cuentas por Cobrar			
Inventarios			
Total Activo Corriente		C\$ 59,052.40	
Activos No Corriente			
Mobiliario y Equipo de Oficina	C\$ 47,840.00		
Maquinaria	C\$ 52,095.00		
Depreciación			
Total No Corriente		C\$ 99,935.00	
Otros Activos			
Gastos Organización	C\$ 17,856.00		
Publicidad al inicio de las operaciones			
Total Otros Activos		C\$ 17,856.00	
Total Activos			C\$ 176,843.40
Pasivo Corriente			
Cta / Pag Bco			
Proveedores			
Total Pasivos			
Patrimonio			
Capital Contable	C\$ 176,843.40		
Utilidad/ pérdida Neta			
Total Patrimonio		C\$ 176,843.40	
Total Pasivo más capital			C\$ 176,843.40

Elaborado por _____

Revisado por _____

Autorizado por _____

Heladería Delicias de mi pueblo
Estado de Resultado Proyectado



Expresados en córdobas

Descripción	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Ventas totales	C\$355,405.00	C\$383,837.40	C\$414,554.39
Costo de producción	C\$94,131.00	C\$95,331.00	C\$97,731.00
Utilidad Bruta	C\$261,274.00	C\$288,506.40	C\$316,823.39
Gastos de operación			
Gastos de admón.	C\$163,493.33	C\$164,493.33	C\$165,493.33
Gastos de venta	C\$61,720.00	C\$62,220.00	C\$62,720.00
Utilidad antes de imp.	C\$36,060.67	C\$61,793.07	C\$88,610.06
Impuestos			
Utilidad neta	C\$36,060.67	C\$61,793.07	C\$88,610.06

Elaborado por _____

Revisado por _____

Autorizado por _____

Análisis del estado de resultado de Heladería "Delicias de mi pueblo":

Es el estado financiero en el cual mediante la confrontación de las ventas, costos y gastos se analiza que la empresa muestra rendimientos operacionales positivos ya que demuestra desde sus inicios que posee un buen alcance de efectivo ya que posee utilidades considerables por ende muestra un nivel de recuperación muy factible, además que con el transcurso de los años sus utilidades aumentan lo que muestra que el negocio será factible.

Heladería Delicias de mi Pueblo
Al 31 de diciembre 2021
Estado de situación Financiera proyectado



Expresado en cordobas

Activos			
Activos Corriente			
Efectivo en Caja y Banco	C\$60,434.31		
Cuentas por Cobrar			
Inventario	C\$260,758.75		
Total Activo Corriente		C\$321,193.06	
Activo no Corriente			
Mob. Y eq. De oficina	C\$47,840.00		
Depreciacion Mob. Y eq. De oficina	-C\$15,413.33		
Maquinaria	C\$47,231.00		
Depreciacion Maquinaria	-C\$9,121.00		
Total activo no Corriente		C\$70,536.67	
Otros Activos			
Gasto de organización	C\$17,856.00		
Total otros activos		C\$17,856.00	
Total Activos			C\$409,585.73
Pasivo			
Pasivo Corriente			
Proveedores	C\$260,758.75		
Total Pasivo		C\$260,758.75	
Patrimonio			
Capital contable	C\$112,766.31		
Utilidad o perdida de ejercicio	C\$36,060.67		
Total patrimonio		C\$148,826.98	
Total Pasivo mas Capital			C\$409,585.73

Elaborado por _____

Revisado por _____

Autorizado por _____

Análisis del estado de situación financiera de Heladería "Delicias de mi pueblo":

Es el estado financiero que refleja la situación financiera del negocio, en una fecha determinada, ya que esta muestra de manera detallada el valor de los activos que posee la empresa, así como el valor de adeudo a sus proveedores y el capital con el cual cuenta la empresa.

La información contenida en él es totalmente coherente y lógica. Presentando de forma ordenada cada una de las cuentas en el rango al que pertenecen obteniendo como resultado final la igualdad entre activo y pasivo más capital.

4.5.3. Evaluación financiera

4.5.3.1. Indicadores de viabilidad

4.5.3.1.1. Utilidad líquida

Se trata de la utilidad que queda para repartir entre los socios, es por ello que también se le denomina neta.

$$\text{Margen de utilidad líquida} = \frac{\text{Utilidad bruta} - \text{Gastos}}{\text{Ingresos totales}} \times 100$$

$$\text{MUL} = \frac{\text{C\$ } 261,274 - \text{C\$ } 225,213.33}{\text{C\$ } 355,405.00} \times 100$$

$$\text{MUL} = 10.14\%$$

El porcentaje equivalente al 10.14% significan la utilidad en córdobas que se van a repartir los socios una vez realizadas todas las deducciones de ley. Este porcentaje es bueno para un negocio nuevo ya que significa que la empresa si genera utilidades.

4.5.3.1.2. Rentabilidad

Por tanto, la rentabilidad financiera son los beneficios obtenidos por invertir dinero en recursos financieros, es decir, el rendimiento que se obtiene a consecuencias de realizar inversiones.

$$\text{Rentabilidad Financiera ROE} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Fondo propios}} \times 100$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{C\$ } 36,060.67}{\text{C\$ } 210,273.40} \times 100$$

$$\text{ROE} = 17.14 \%$$

De forma general, se considera que para que una empresa sea valorada de forma positiva en cuanto a su rentabilidad, la cifra obtenida en su ROE debe superar aproximadamente el 5%. Dicho esto, se considera que la rentabilidad de Heladería Delicias de mi pueblo se considera factible al superar considerablemente esta cifra.

4.5.3.1.3. Tiempo de retorno de la inversión

Calculo de ROI (ROI-por periodo)				
	Años en periodo			
	1	2	3	4
Ingresos netos	C\$355,405.00	C\$383,837.40	C\$414,554.39	447,707.94
Gastos netos	C\$225,213.33	C\$226,713.33	C\$228,213.33	C\$230,213.33
R.O.I 1año	C\$57.81			
R.O.I 2 años	C\$69.31			
R.O.I 3años	C\$81.65			
R.O.I 4años	C\$94.48			

4.5.3.2. Evaluación de la inversión

4.5.3.2.1. Flujo de fondos

Descripcion	Año 0	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Ingresos por ventas		C\$355,405.00	C\$383,837.40	C\$414,554.39	C\$447,707.94	C\$483,524.57
Costo de produccion		C\$94,131.00	C\$95,331.00	C\$97,731.00	C\$98,931.00	C\$100,131.00
Utilidad bruta		C\$261,274.00	C\$288,506.40	C\$316,823.39	C\$348,776.94	C\$383,393.57
Gastos administrativos		C\$163,493.33	C\$164,493.33	C\$165,493.33	C\$165,993.33	C\$166,493.33
Gastos de venta		C\$61,720.00	C\$62,220.00	C\$62,720.00	C\$63,720.00	C\$64,720.00
Utilidad antes de Impuestos		C\$36,060.67	C\$61,793.07	C\$88,610.06	C\$119,063.61	C\$152,180.24
Impuestos					C\$35,719.08	C\$45,654.07
Utilidad despues de Impuesto		C\$36,060.67	C\$61,793.07	C\$88,610.06	C\$83,344.53	C\$106,526.17
Depreciación		C\$24,265.33	C\$24,265.33	C\$17,545.33	C\$12,257.00	C\$3,891.00
Inversión Fija	-C\$95,071.00					
Inversión Diferida	-C\$17,856.00					
Capital de Trabajo	-C\$59,052.00					
Flujo Neto de Efectivo	-C\$171,979.00	C\$60,326.00	C\$86,058.40	C\$106,155.39	C\$95,601.53	C\$110,417.17

4.5.3.2.2. Valor actual neto (VAN)

Descripción	Años					
	0	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Inversion inicial	-C\$171,979.00	C\$60,326.00	C\$86,058.40	C\$106,155.39	C\$95,601.53	C\$110,417.17

VAN **C\$89,966.28**

4.5.3.2.3. Tasa interna de retorno (TIR)

Descripción	Años					
	0	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Inversion inicial	-C\$171,979.00	C\$60,326.00	C\$86,058.40	C\$106,155.39	C\$95,601.53	C\$110,417.17
Flujo neto de efectivo						

TIR **39.73%**

4.5.3.3. Evaluación del plan de negocios (Valoración financiera cualitativa)

Mediante la valoración financiera consideramos nuestro proyecto factible dado que la tasa interna de retorno (TIR) es superior a la tasa de descuento. Aunque se obtiene una VAN negativa al ser menor que la inversión.

Mediante la inversión inicial determinamos la cuantía que se necesita para que la empresa se ponga en marcha valor que será obtenido de los socios que constituyen la empresa en partes iguales. El punto de equilibrio se realizó con la finalidad de conocer el punto en el cual la empresa no gana ni pierde y la cantidad que se necesita producir para que la empresa así pueda costear los gastos y costos.

A través del estado de resultado proyectado establecimos una relación entre las ventas, ingresos y los gastos esto con el objetivo de conocer la utilidad o pérdida del periodo. Al realizar la diferencia entre las ventas y los gastos y costos que generaron las operaciones se obtuvo como resultado que la empresa va generar utilidades un indicio positivo para la empresa y que además sus utilidades crecerán en el transcurso de los años.

5. Conclusiones

1. Concluimos diciendo que a través de la gestión estratégica se cumplió con el objetivo, donde se pudo definir y orientar el negocio para lograr ponerlo en marcha, donde analizamos el negocio a nivel externo e interno.
2. Al finalizar con el estudio de mercado a través del instrumento seleccionado nos permitió cumplir con el objetivo de conocer y analizar la viabilidad y aceptación del producto, al igual que nos proporcionó la demanda insatisfecha que cubriremos. Nos ayudó a fijar estrategias mercadológicas idóneas a nuestro negocio, de igual manera se proyectaron venta y se fijaron precios todo enfocado en ser un producto satisfactorio para el cliente.
3. Podemos concluir diciendo que se cumplió el objetivo del plan de producción en el cual detallamos el proceso de elaboración de nuestro producto, establecimos la capacidad de producción y el requerimiento de los recursos humanos y materiales que se llevaron a cabo en el proceso productivo.
4. Al termina la gestión organizativa se logró el objetivo de constituir el negocio cumpliendo con los requisitos establecidos por la ley, permitiendo así al negocio operar de manera eficaz y eficiente en el municipio de Nandaime, además que se elaboró una estructura organizacional en la cual se especifica cargos y funciones.
5. Para finalizar en el estudio financiero determinamos que se cumple el objetivo el cual consistía en identificar los costos y gastos que se incurrían para la realización de nuestro producto, así como conocer la rentabilidad del negocio a través de cada uno de los elementos financieros y por ultimo mediante la valoración financiera dimos nuestro punto de vista de la situación económica del negocio.

6. Bibliografía

Polimeni, R. S. (1994). En *Contabilidad de costo* (pág. 879). Mexico: Graw Hill Interamericana.

Urbina, B. (1999). *Evaluacion de proyectos*. Mexico: Mc Graw Hill.

7. Anexos

Anexos 1.

1. Determinación del universo

El objetivo de esta investigación, es conocer las precepciones de los habitantes del municipio de Nandaime, sobre el consumo de helados y la aceptación de un helado hecho a base de frutas naturales, como un producto innovador en la ciudad de Nandaime; para ello se realizó encuestas a los habitantes de Nandaime.

Por tal razón el tipo de investigación a realizar, es un estudio de tipo Descriptivo debido a que se utiliza el método de observación, análisis del entorno, se realizará un estudio previo en el que se hará uso del instrumento de la encuesta para recopilar información y conocer el nivel de aceptación que tendrá nuestro producto en el mercado y por ende en la toma de decisiones.

1.1. Universo cualitativo

Cientes potenciales de Heladería Delicias de mi pueblo en la ciudad de Nandaime del departamento de Granada según la presente investigación son:

Nivel de ingreso	De C\$ 4,000 a mas
Rango de edad	De 20 años a 60 años
Nivel socio – económico	Clase media y clase alta
Sexo	Masculino y femenino

1.2. Universo cuantitativo

Para obtener estos datos que se presentaran en este seminario de graduación se realizó investigaciones donde nuestra fuente de información fue el censo económico urbano (CEU) 2011

1.2.1. Proyección demográfica

La población económicamente activa ocupada urbana de la zona de Nandaime.

1.3. Determinación del Marco muestral

1.3.1. Unidad: los consumidores potenciales de la ciudad de Nandaime departamento de Granada.

1.3.2. Elementos: producción comercialización de helados artesanales a bases de frutas naturales.

1.3.3. Alcance: la población del área urbana de la ciudad de Nandaime.

1.3.4. Tiempo: la presente investigación se llevará a cabo desde el mes de septiembre hasta diciembre del año 2020.

1.3.5. Cálculo muestral

La muestra representa una porción significativa del universo del estudio, conformada por un conjunto homogéneo para que la información obtenida sea objetiva y veraz en la investigación.

Aplicando la fórmula:

N= Aplicando la formula

$$N = \frac{z^2 \cdot P \cdot Q \cdot XN}{E^2(N-1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Z: 1.96 = 93% Nivel de confianza deseado

P: 0.5 = 50% Probabilidad que ocurra el evento

Q: 50% Probabilidad que el evento no ocurra

E: Error 5%, diferencia máxima.

$$N = \frac{(1.96)^2 \times 0.5 \times 0.50 \times 1,856}{(0.05)^2(1,856-1) + (1.96)^2 \times 0.50 \times 0.50}$$

$$N = \frac{1,782.50}{5.59} = 318 \times 50\% = 159$$

5.59

Variable	Dimensiones	Indicadores
Producto	Marcas de helado que consume Frecuencia de compra Cantidad en que consume los helados Presentación del producto	Eskimo, Dos pinos, Pops Diario, semanal, quincenal, mensual 4onz, ½ Lt, 1 Lt, 1 Galón Plástico, biodegradable
Precio	Precio que paga por producto de helados	4onz C\$10-15 C\$16-21 8onz C\$30-35 C\$36-41 12onz C\$50-55 C\$56-61
Promoción	Publicidad del producto Promoción de venta	Redes sociales Iniciar con precios accesibles
plaza	Localización del producto	Distribucion directa

1.3.6. Pilotaje

Del total de la muestra se realizó un pilotaje correspondiente al 10%, el cual se aplicó en el casco urbano de la ciudad de Nandaime y este porcentaje corresponde a encuestas aplicadas, para el mejoramiento del instrumento.

Luego del pilotaje se procedió al mejorar el instrumento de la encuesta se inició con el trabajo de campo.

Para realizar el procedimiento de selección de los encuestados primero se seleccionó el lugar donde los encuestados visitarían, cabe destacar que los encuestadores son parte del grupo de seminario de graduación.

Nombre del encuestador	Nº de encuestas	Lugar
Xiomara Gabriela Obregón Obando	25	Casco urbano de Nandaime.
Rosa María Méndez Barrios	25	Casco urbano de Nandaime

1.4. Tipo de estudio

Según las características propias del tipo de estudio, se hizo un pilotaje del 10% del tamaño de la muestra donde se aplicó a los consumidores y clientes potenciales de la ciudad de Nandaime el día 27 de octubre en horas de 8 am a 3 pm; hecha por el equipo de seminario.

El día 30 de octubre se aplicaron las encuestas mejoradas en los mismos horarios, donde se aplicó a los consumidores de la ciudad de Nandaime en el casco urbano.

1.5. Métodos y técnicas

Los instrumentos utilizados (técnicas) en esta investigación fue por medio de encuestas realizadas a los habitantes de Nandaime, para así poder llegar realizar los métodos que se aplicaron en dicho trabajo para así poder cumplir las etapas necesarias.

Encuesta: se realizan una serie de preguntas para reunir datos sobre la opinión del tema abordado.

1.6. Fuentes de información

- ✓ Fuentes primarias: en nuestro trabajo fueron las encuestas realizadas a los pobladores de Nandaime, y las entrevista a nuestros competidores Indirectos.
- ✓ Fuentes secundarias: el resumen de las encuestas y entrevistas ya interpretadas en datos numéricos y escritos.

1.7. Procesamiento y presentación de la información

Una vez ya recolectada todos los instrumentos que se utilizaron, pasamos los datos a documentos Word y Excel para hacer mejor presentación de ellos.

Anexos 2.



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

Encuesta

El objetivo de la siguiente encuesta, es recolectar información sobre los gustos y preferencias de los habitantes del municipio de Nandaime, para determinar la aceptación y demanda que tendría en el mercado el establecimiento de una Heladería dedicada a la producción de helado de forma artesanal.

De antemano, se le agradece su colaboración, le pedimos veracidad en la respuesta a cada pregunta, ya que nos será de gran utilidad.

Marque con una "X" la opción que según su criterio sea la conveniente. (solo una opción)

1. Aspectos demográficos.

1. Genero
a. Femenino _____ b. Masculino _____
2. Edad
a. Menor de 20 _____ b. De 21 a 30 _____ c. De 31 a 40 _____
d. De 41 a 50 _____ e. 51 a mas _____
3. Ocupación
a. Trabaja _____ b. Estudia _____ c. Ninguna de las anteriores _____
4. ¿Cuántos miembros integran su familia?
a. De 2 a 5 _____ b. De 6 a 10 _____ c. 11 a mas _____

5. ¿Cuánto es su ingreso mensual? (córdobas)
a. Menos de 4000 _____ b. De 4001 a 5000 _____ c. De 5001 a 6000 _____
d. De 6001 a 7000 _____ e. De 7001 a mas _____

2. Aspectos de la oferta y la demanda.

1. ¿Consume usted helado?
a. Si _____ b. No _____

Si su respuesta es positiva continúe, de no ser así gracias por su colaboración

2. ¿Por qué suele comprar helado?
a. Antojo _____ b. Recomendación _____
c. Con motivo de alguna celebración _____
3. ¿Con qué frecuencia consume helado?
a. Diario _____ b. Semanal _____ c. Quincenal _____ d. Mensual _____
4. ¿Cuál es la marca de helado de su preferencia?
a. Eskimo _____ b. Dos pinos _____ c. Ninguno _____
5. ¿Cómo consideras la calidad de estos productos?
a. Excelente _____ b. Regular _____ c. Malo _____
6. Al momento de comprar un helado ¿Qué es lo primero que toma en cuenta?
a. Sabor _____ b. Precio _____ c. Marca _____
7. ¿Qué tanta influencia tiene para usted el diseño del producto al momento de comprarlo?
a. Muy importante b. importante d. poco importante
e. nada importante

3. Aspectos del producto

1. Según la elaboración del helado ¿Cuál prefieres?
 - a. Helado artesanal _____
 - b. Helado de fabrica _____
2. ¿Le gustaría a comprar un helado elaborado de manera artesanal?
 - a. Si _____
 - b. No _____
3. Si su respuesta es positiva, en función de sus ingredientes ¿Qué sabor preferís?
 - a. Sabores clásicos (chocolate, vainilla) _____
 - b. Sabores frutales _____
 - c. Sabores de nueces (frutos secos, almendra, maní) _____
 - d. De otros productos conocidos (oreo, Ferrero, snicker) _____
4. ¿En qué cantidad comprarías este producto?
 - a. 4onz _____
 - b. 8onz _____
 - c. 1/2lt _____
 - d. 1lt _____
5. ¿con que frecuencia compraría este producto?
 - a. Diario _____
 - b. Semanal _____
 - c. quincenal _____
 - d. mensual _____
6. ¿Cuántas unidades compraría? _____

7. ¿Qué precio pagarías por este producto?
 - a. 4onz C\$15-25 _____ C\$26-30 _____
 - b. 8onz C\$30-35 _____ C\$36-40 _____
 - c. 12onz C\$50-55 _____ C\$56-60 _____
8. ¿Qué le parece la idea de un helado con alcohol?
 - a. Muy interesante _____
 - b. Interesante _____
 - c. Poco interesante _____
 - b. d. Nada interesante _____
9. ¿usted lo consumiría?
 - a. Si _____
 - b. No _____
10. ¿Cuál de estos atributos te motivaría para comprar este producto?
 - a. Presentación _____
 - b. Precio _____
 - c. Cantidad _____
 - d. Color _____
 - d. otro especifique _____

4. Aspectos de la plaza

1. ¿Dónde le gustaría que se ubicara el nuevo establecimiento?
 - a. Zona central de Nandaimé _____
 - b. En las afueras de Nandaimé _____
 - c. Lugar muy concurrido _____
 - d. Otro especifique _____
2. ¿Cuáles de los siguientes aspectos considera que se debe tomar en cuenta en el establecimiento?
 - a. Tranquilidad _____
 - b. Higiene _____
 - c. Música _____
 - d. Comodidad _____
 - e. Decoración _____
 - f. Accesibilidad al local _____

5. Aspectos de la publicidad

1. ¿En qué medio le gustaría encontrar información de este producto?
a. Radio _____ b. TV _____ c. Redes sociales _____ d. Afiches y pancartas _____
2. ¿Qué promoción le gustaría para aperturar el negocio?
a. Descuentos _____ b. 2x1 _____ c. Concursos _____
3. ¿Le gustaría que contara con servicio delivery?
a. Si _____ b. No _____