



UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS
DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE
URACCAN

PLAN DE NEGOCIO

BROCHETAS "DULCE SONRISA"
SIUNA - RAAN

Para aprobar el Curso de Postgrado en el nivel de Educación
Continua: Transformación Económica y Emprendedora.

Elaborado por:

Lic. Karla Vanessa Amador Jarquín

Lic. Lisseth Johanna Tomez López

Tutor: Br. Iván Jarquín Chavarría

Siuna, 23 de Mayo del 2013

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE URACCAN

PLAN DE NEGOCIO

BROCHETAS "DULCE SONRISA"
SIUNA - RAAN

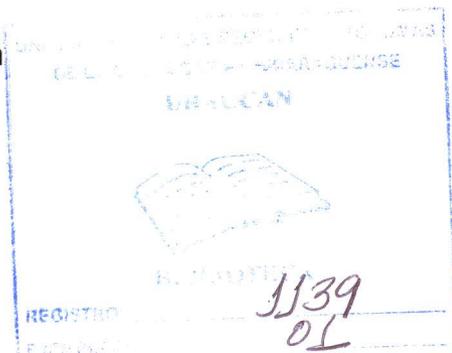
Para aprobar el Curso de Postgrado en el nivel de Educación
Continua: Transformación Económica y Emprendedora.

Elaborado por:

- Lic. Karla Vanessa Amador Jarquín
- Lic. Lisseth Johanna Torrez López

Tutor: Doc. Iván Jarquín Chavarría

Suina, 23 de Mayo del 2013



Índice

I	Resumen Ejecutivo.....	1
II	Descripción de la Empresa.....	3
III	Objetivos	4
IV	Principios.....	5
V	Análisis de la Situación Actual.	6
VI	Análisis del Mercado.....	7
6.1.	Perfil del Mercado.....	7
6.2.	Análisis de la Demanda.....	9
VII	Definición de Estrategias.....	10
VIII	Proyecciones de Venta.....	14
8.1.	Planeación de la Producción.....	14
8.2.	Descripción del Producto.....	15
8.3.	Diagrama de Flujo del Proceso.....	16
8.4.	Tecnología Requerida.....	19
8.5.	Características de la Tecnología.....	19
IX.	Equipo y Mobiliario Requeridos.....	20
9.1.	Materiales Requeridos.....	20

9.2. Requerimiento de Materia Prima.....	21
X. Requerimiento de Mano de Obra.....	28
10.1. Requerimiento de servicios operativos.....	30
10.2 Costos de Producción.....	30
XI. Diseño y Distribución de Negocio.....	33
11.1. Génesis de nuestra Organización.....	33
11.2. Principios que forman los cimientos de la organización.	34
XII. Plan de Formación para socias, socios y colaboradores (personal, gerencial, administrativo y técnico contratado) para el fortalecimiento de sus capacidades socio-organizativas. ...	37
XIII. Análisis Financiero.....	40
13.1 Gastos de Activos.....	40
XIV. Anexos.....	52

I. Resumen Ejecutivo

Rosita está ubicada en el centro del triángulo minero por lo tanto se encuentra accesible para que municipios vecinos como Siuna, Bonanza y otros lugares puedan visitarnos y de esta manera consumir nuestros productos, es un lugar donde es recomendable invertir en negocios por sus cambios continuos y la falta de nuevos negocios porque aún existe la ideología de igualdad en negocios ya que todos quieren invertir en los mismos ya existente, de ahí nace la idea de nuestro nuevo negocio.

Nuestra Microempresa **Dulce Sonrisa** se dedicará a la elaboración y comercialización de Brochetas de dulce en la Ciudad de Rosita estas serán de calidad, con diferentes sabores, diseño natural y accesible a las familias, en especial a los niños, niñas y adolescentes de la ciudad de Rosita las cuales estarán disponibles en el mercado local, con beneficios para la salud ya que es un producto que aporta energía, además es innovador en nuestra ciudad de Rosita.

Este negocio de Brochetas, iniciara en el 2013 extendiéndolo al 2017, las propietarias del negocio Karla Amador Jarquín y Lisseth Torrez López, Actualmente es un negocio de Sociedad de Hecho y cuenta con tres socias las cuales aportan capital en igualdad condiciones.

Los costos de inversión de este negocio son aceptables porque son bajos y en cambio las ganancias son altas y más aun que tenemos ventaja en el mercado porque no hay un negocio como el nuestro, tomando en cuenta que hay meses buenos y meses bajo con relación a las ventas pero como seremos la única en el mercado el posicionamiento será excelente.

La inversión exigida para iniciar nuestro negocio es de 59,476.72 córdobas para poder realizar todos los gastos fijos y variables y así poder obtener resultados exitosos que nos permitan tener una rentabilidad aceptada ya que pretendemos obtener ingresos de 788,000 en 12 meses, sin restarle los gastos del negocio, en un mes tenemos previsto vender 3,000 brochetas para iniciar y al finalizar los 12 meses tenemos un incremento de 4,000 brochetas.

Este negocio tendrá éxito total porque en primer lugar seremos las únicas en el mercado local, la atención al cliente será diferenciada a otros negocios, nuestros conocimientos innovadores estarán presentes en las brochas de dulce dándole cambios continuos a los diseños para que nuestros clientes siempre estén satisfechos.

Realizado el estudio financiero se encontró como resultado que este plan de negocio comprende una completa recopilación y análisis financiero que incluye aspectos como inversiones, costos operacionales, punto de equilibrio, presupuesto de ingresos, presupuesto de costos operacionales, flujo de efectivos, estados de resultados proyectados, estados de situación financiera, análisis de sensibilidad, la inversión inicial es de C\$ 59,476.72

Los análisis financieros realizados al negocio muestran un $VAN_1 = 1,834,335.3$; y una $TIR = 988.26$

II. Descripción de la Microempresa

2.2 Nombre del Negocio

Brochetas “Dulce Sonrisa”

2.3 ¿A quién?: Nuestro producto será ofertado especialmente a todos los niños, niñas y adolescentes de la ciudad de Rosita, y a la población en general que desee probar nuestro delicioso producto.

2.4 ¿Cuál? Será satisfacer el deseo del paladar de los niños, niñas y población Rositeña. A sí también obteniendo beneficios económicos y sociales.

2.5 ¿Por qué? Porque es un producto delicioso diferenciado en el mercado local y se ha observado que es escaso en las pulperías del municipio.

2.6 ¿Para qué?: Con la instalación de nuestro negocio “Brochetas de Dulces” se pretende lograr que la población consuma a cualquier hora que desee, por tanto se le dará respuesta a las demandas de este producto en el municipio ya que no se cuenta con un establecimiento con este.

2.7 Cómo micro empresaria tenemos nuestra Misión y visión

2.8.1 Misión: Ofrecer a la población un producto diferenciado, garantizar la satisfacción de variedad en dulces con higiene, responsabilidad y respeto a nuestros consumidores.

2.8.2 Visión: Ser líder en el mercado local, diferenciando nuestro producto con su empaque, presentación y exquisito sabor, trabajando en equipo para planificar, organizar y obtener el éxito en la producción.

III. OBJETIVOS

Objetivo General

- Comercializar en el mercado local dulces atractivos a la población en especial a niños, niñas y adolescentes de Rosita.

Objetivos Específicos

- Ofrecer variedad en brochetas de dulces a la población de Rosita.
- Garantizar la calidad del producto, satisfaciendo las necesidades y demandas de Brochetas de Dulces en la población Rositeña.

IV. PRINCIPIOS

4.1 Confianza:

En lo que ofrecemos, damos la oportunidad de dar sugerencias del producto respetando entre nuestro pensar y nuestro actuar.

4.2. Competitividad:

Desarrollando una cultura institucional homogénea de liderazgo, que permita actuar integrada y eficazmente ante el entorno y mantener una posición interna de mejoramiento continuo.

4.3 Excelencia:

Entendida como la calidad superior, en las ideas, de producción del producto.

4.4 Honestidad:

Como el máximo culto a la verdad, un proceder integro, justo, y que protege la dignidad individual de nuestros consumidores.

4.5 Innovación: Actitud receptiva y abierta, capacidad de cambio permanente con el fin de obtener resultados de mejoría competitiva y valor agregado.

4.6 Respeto:

Por sí mismo y por los demás, por el orden natural constituye uno de los principios fundamentales de nuestro negocio.

4.7Valores de la Microempresa

Dulce Sonrisa cuenta con los siguientes valores.

- Excelencia operacional: la microempresa se distinguirá por trabajar con eficacia y eficiencia en los procesos de operación. Con el fin de lograr un producto excelente.

- Compromiso con el cliente: para la Dulce Sonrisa este será uno de los protagonistas más importante que estará presente en todo el proceso de nuestra microempresa el cual dependerá el éxito de la misma.
- Ética: se trabajara con transparencia, sinceridad, compromiso con los clientes etc.
- Implementar Calidad: es imprescindible en el mercado, de ello depende la aceptación de nuestro producto por parte de los clientes.
- Innovación de productos: Debe de estar presente con el propósito de ofrecer un producto a petición de los clientes.

V. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

5.1. Análisis de la oferta y los competidores.

En la ciudad de Rosita ofrecen variedad de dulces, se podría decir que en todas las pulperías y abarrotes.

Es importante mencionar que las brochetas de dulces no existen en el mercado, tal vez por falta de conocimiento sobre ideas nuevas de negocio porque la materia prima se encuentra fácilmente en cualquier establecimiento, les hace falta el emprendedurismo, la innovación de productos nuevos en el mercado.

La ventaja de nuestra idea de negocio es que se venden en cualquier temporada pero existen fechas especiales como el día del niño y la niña, san Valentín, fiestas infantiles como cumpleaños, bautismo entre otros eventos especiales. Estas brochetas son nuevas y accesibles diseñadas originalmente, estaremos innovando continuamente para que los clientes siempre nos visiten en nuestro negocio.

Tendremos precios adecuados en el establecimiento del negocio accesible al cliente, se realizaran rifas sorpresas en meses especiales y pequeños descuentos. El precio variará también de acuerdo a la alza de los ingredientes que estaremos usando.

En cuanto a los establecimientos en la localidad no ofrecen este producto, por lo tanto aprovecharemos en acondicionar nuestro local con buena presentación, ubicándonos en un punto estratégico.

VI. Análisis de Mercado

6.1. Perfil del Mercado.

Los clientes de Brochetas “Dulce Sonrisa” son todas las personas en general en especial a todos los niños, niñas y adolescentes que residen en la ciudad de Rosita que gustan disfrutar de nuestro delicioso producto.

- **Mercado Potencial:**

Para determinar el mercado potencial de este negocio, se realizó una encuesta dirigida al sector urbano de esta ciudad.

La muestra fue tomada en base a la fórmula finita, lo que nos permitió determinar que la muestra sería de 372 personas las cuales fueron encuestadas de forma aleatorias.

Según datos del censo realizado por la alcaldía de Rosita muestra que hay una población actual de 11,350 habitantes en la zona urbana aproximadamente.

Según encuesta realizada 272 personas compran 12 brochetas mensual= 3,264 unidades de brochetas mensuales calculando por año sería x 12 meses obteniendo lo siguiente 39,168 anual esto de manera constante en todos los meses de lo contrario si aumenta en algunos meses tiende a aumentar según festividades especiales.

Por lo que determinamos que la demanda es 39,168 anualmente.

Fórmula para sacar la demanda insatisfecha

$$DI = DP - DR$$

$$39,168 - 3,264 = 35,904 \text{ unidades } DI \text{ del mercado potencial}$$

$$DR = 272 \text{ personas } "12" = 3,264 \text{ brochetas mensual}$$

$$DI = 39,168 \text{ Unidades} - 3,264 \text{ unidades}$$

$$DI = 35,904 \text{ unidades } DI \text{ del mercado potencial}$$

Como podemos observar la fórmula aplicada es la demanda potencial menos la demanda real donde se obtiene la demanda insatisfecha, obteniendo que de las personas encuestadas fueron 372 de las cuales 272 contestaron que consumen 12 brochetas mensuales y 100 aportaron que consumen 5, esto quiere decir que 272 personas están dispuesta a comprar 12 brochetas mensuales lo que significa que tendremos que producir y comercializar 3,264 mensualmente con el fin de abastecer la demanda de los clientes.

6.2 Análisis de la demanda

Con respecto a la fórmula para el muestreo de la población tenemos:

n: Tamaño de la muestra

d: Nivel de confianza

Z: Tamaño de la muestra 1.96

p: porción de indicadores 0.5

q: porción de individuos 0.5

N: población 11,350

Fórmula para el muestreo de una población

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

$$n = \frac{(1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 11,350}{(0.05)^2 \times (11,226 - 1) + (1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = \frac{3.8416 \times 0.25 \times 11,350}{0.0025 \times 11,349 + 3.8416 \times 0.25}$$

$$n = \frac{10,900.54}{28.37 + 0.9604}$$

$$n = \frac{10,900.54}{29.33}$$

$$n = 372$$

n= 372

Personas encuestadas

Las encuestas y las observaciones realizadas en los diferentes barrios de la ciudad de Rosita nos dimos cuenta que las madres y padres de familia coincidían que aceptan el producto y una pequeña cantidad manifestaron que los dulces son dañinos para los niños con relación a los parásitos.

VII.DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS

Cuando hablamos de estrategia nos referimos a las acciones que realizaremos para lograr el objetivo planeado.

7.1. PRIMERA ESTRATÉGIA

Inicialmente nuestro segmento que identificamos fueron las madres, padres de familia, jóvenes, niños, niñas y población en general de Rosita.

Nuestro producto estará dirigido especialmente al segmento de mercado de niños y niñas de la ciudad de Rosita quienes les atraerán nuestras brochetas que serán llamativas en toda su presentación.

7.2. SEGUNDA ESTRATEGIA

Para la especificación del precio de nuestro producto utilizaremos inicialmente los gastos fijos y variables para la producción posteriormente valoraremos la cantidad producida para poder obtener nuestro punto de equilibrio y determinar de esta manera la utilidad deseada para nuestro negocio.

7.3. TERCERA ESTRATEGIA

La especificación de nuestro producto brochetas de dulces será producir y comercializarlas en el mercado local debidamente supervisado por el registro sanitario, con su respectiva

presentación, código, ingredientes acompañados con su fecha de vencimiento.

7.4. CUARTA ESTRATEGIA

La plaza de nuestro producto estará ubicada en la ciudad de Rosita exactamente en la calle central frente al colegio Santa Rosa de Lima, nuestros canales de distribución serán por medio de las vitrinas donde se mostrara el producto a todos los cliente que deseen consumir, en especial a niños, niñas y jóvenes que prefieren saborear dulces de diferentes gustos y contaremos con una recepcionista para que reciba los pedidos especiales de los clientes y hacer las entregas de manera eficiente.

7.5. QUINTA ESTRATEGIA

Para iniciar nuestro negocio tendremos como promoción será una grandiosa rifa de un producto especial para los niños y niñas dirigida a todos los clientes que nos visiten, los cuales tendrán derecho a una acción por cada brocheta y las brochetas estarán acompañadas con una sorpresa siempre y cuando nos compren de 5 a más. Elaboraremos cuñas radiales y afiches con nuestro producto con mensaje de beneficios que tiene las brochetas.

presentación, código, ingredientes acompañados con su fecha de vencimiento.

7.4. CUARTA ESTRATEGIA

La plaza de nuestro producto estará ubicada en la ciudad de Rosita exactamente en la calle central frente al colegio Santa Rosa de Lima, nuestros canales de distribución serán por medio de las vitrinas donde se mostrara el producto a todos los cliente que deseen consumir, en especial a niños, niñas y jóvenes que prefieren saborear dulces de diferentes gustos y contaremos con una recepcionista para que reciba los pedidos especiales de los clientes y hacer las entregas de manera eficiente.

7.5. QUINTA ESTRATEGIA

Para iniciar nuestro negocio tendremos como promoción será una grandiosa rifa de un producto especial para los niños y niñas dirigida a todos los clientes que nos visiten, los cuales tendrán derecho a una acción por cada brocheta y las brochetas estarán acompañadas con una sorpresa siempre y cuando nos compren de 5 a más. Elaboraremos cuñas radiales y afiches con nuestro producto con mensaje de beneficios que tiene las brochetas.

Marca:

DULCE SONRISA

Logan Y ETIQUETA

Delicioso Sabor a tu Paladar
Pruebalo ya



Dulce Sonrisa

Delicioso Sabor a tu Paladar
Pruebalo ya

2013

Etiqueta

Brochetas de Dulces son exquisitos dulces de diferentes formas y sabores de colores variados, con diseños atractivos y deliciosos. Es elaborado a base de variedad de dulces.

La puede consumir cuando su estado de ánimo esta bajo, ayuda a obtener energía.

ADVERTENCIA:

No es recomendable consumir a exceso puede ocasionar descontrol de peso

Ingredientes:

Gomitas de distintas formas, Caramelos de azúcar, Cerezas, Marmelos, Palos de brochetas, Celofán para el empaque y Cintas de diferentes colores

Elaborado por:

Dulce Sonrisa

Rosita. Bo. 28 de Mayo

Frente al Colegio Santa Rosa de Lima.

Rosita-Nicaragua

21385412969

VIII. Plan de ventas
Proyectados a cinco Años
PROYECCIONES DE VENTA
Cuadro 1

Descripción	Año 2013	Año 2014	Año 2014	Año 2016	Año 2017
Cantidad Anual	36,000	37080	38192.4	39338.172	40518.317
Precio unitario	20	20	20	20	20
Total Efectivo	720,000	741600	763848	786763.44	810366.34

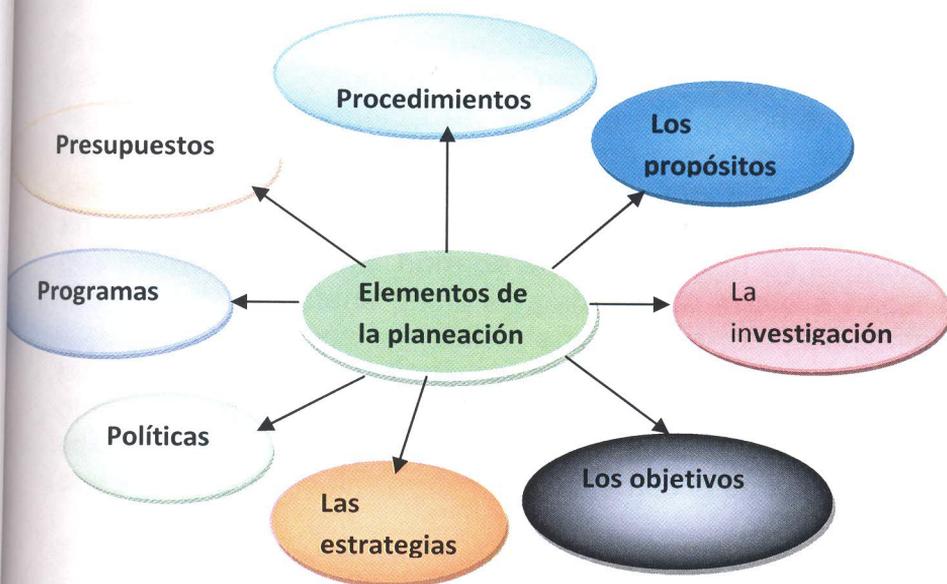
8.1 PLANEACION DE LA PRODUCCION

El negocio Dulce Sonrisa planificará su producción tomando en cuenta sus principios y valores que se rigen en la empresa dentro de ellos tenemos la confianza que debemos de brindar a todos los cliente para que nos puedan dar sugerencias con el fin de mejorar nuestro negocio, la competitividad, la excelencia en la producción de nuestro producto, la honestidad con relación a los beneficios y las consecuencias que puede tener las brochetas de dulces si se consume en mayor cantidad, la innovación continua del producto, cambio permanente y valor agregado, por ultimo tenemos como principio fundamental y muy importante en nuestro negocio el cual es el respeto tanto entre las empleadas como con los clientes quienes son los más importantes para lograr el éxito como empresarias.

Para poder iniciar nuestro negocio iniciaremos con la contratación de recursos humanos quienes tendrán su manual de funciones para cada área de trabajo con el fin de brindar un producto con eficiencia y eficacia a todos los clientes y de esta manera obtener el éxito y las metas propuestas como empresarias.

Dentro de la planificación de producción tomaremos en cuenta los riesgos y dificultades al proceso a si como la posibilidad de mejoras a corto y medio plazo del producto para poder ofrecer un producto de calidad teniendo en cuenta el cumplimiento del reglamento elaborado para nuestro negocio.

Elementos de la Planeación



8.2 Descripción del Proceso de Producción en forma descriptiva de las Brochetas de Dulces.

El proceso productivo está conformado, por todas las operaciones que se realizan para transformar la materia prima en el producto final, con las características técnicas requeridas por el cliente. Para el negocio de Brochetas de Dulces. ha desarrollado un proceso ideal que consiste en los siguientes puntos.

- Diseño de la carta de las Brochetas de Dulces
- Elaboración de las recetas.

- Especificación de compras de insumos y materia prima.
- Determinación de los costos de los productos
- Fijar el precio de venta

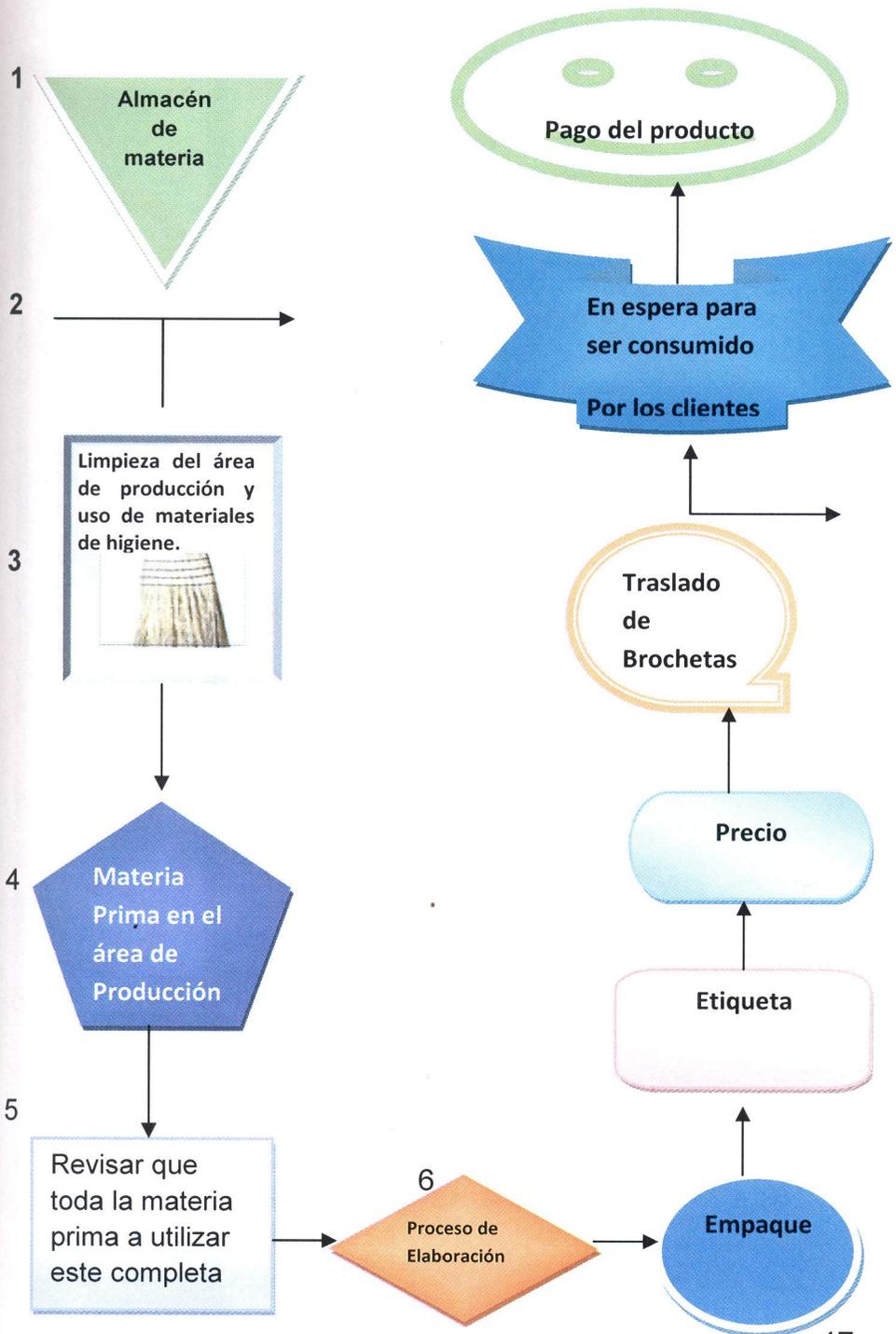
Inicialmente seleccionamos nuestro proveedor, adquirimos la materia prima, Verificamos que el empaque de los productos venga sellado y revisamos su vencimiento con el fin de ofrecer el producto con calidad e higiene. trasladamos al almacén, preparamos el área de producción, realizando la limpieza adecuada, nos colocamos los materiales para la seguridad higiénica, posteriormente se procede a la preparación de los materiales para el empaque así como medir el palillo en el celofán para obtener una misma medida en todo el empaque, de igual forma medimos y cortamos las cintas para que estén listas a la hora de la elaboración de la brocheta. Colocamos la materia prima en panas para iniciar a hacer las brochetas tomamos el palillo anexándole primeramente el mermelo, seguido por el caramelo de azúcar, la cereza, gomitas con figuras, caramelos diana, otro marmelos y por ultimo un chicle de pelota, terminada la brocheta procedimos con el empaque y finalmente le colocamos la etiqueta.

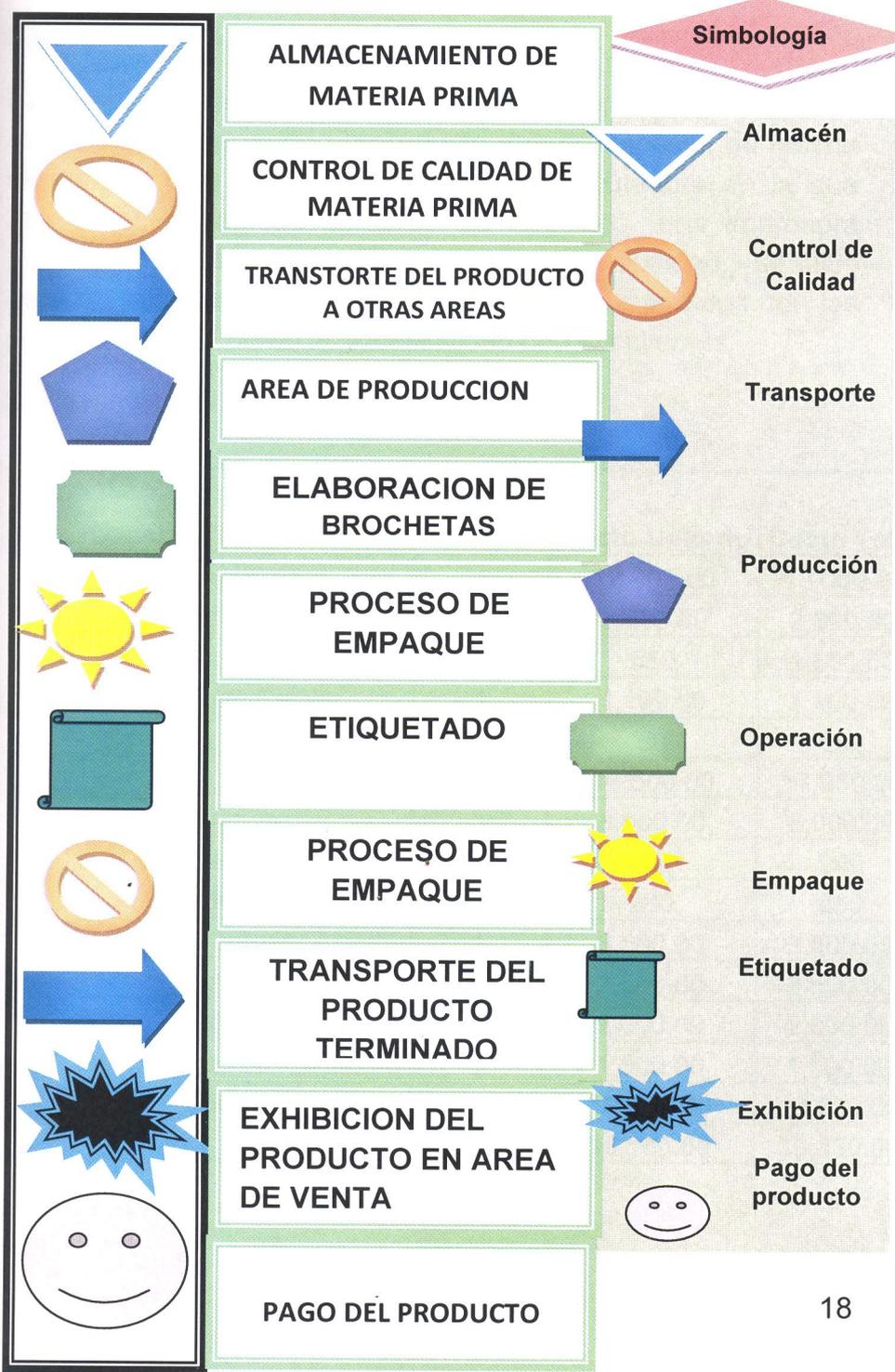
Terminado nuestro producto procedimos a la comercialización del mismo con los clientes que lo han aceptado.

8.3 Diagrama de flujo del proceso

Asimismo, todo proceso productivo tiene que ser representado gráficamente, para lo cual se puede usar el Diagrama de Flujos. El diagrama de flujos es una representación gráfica de los procesos claves que se siguen en toda una secuencia de actividades de las Brochetas de Dulces desde el punto de partida hasta el servicio al cliente.

A continuación presentamos nuestro Diagrama de Flujo.





8.4. Tecnología requerida.

La tecnología requerida para nuestro negocio es pequeña ya que estamos ofertando un producto que no necesita de mucha tecnología, solo se hará uso de una computadora en la que llevaremos el registro contable del negocio, una impresora para la documentación física de la contabilidad, abanico además se utilizara un celular para hacer los pedidos con los proveedores así como la accesibilidad con los clientes.

8.5 Característica de la Tecnología.

	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
<u>Equipo</u>	Computadora	1	12,000.00	12,000.00
	Impresora	1	2,800.00	2,800.00
	Abanico	3	550	1,650.00
	Teléfono Celular	1	1,100.00	1,100.00
	Recargas Electrónicas	2	50	100
	sub total		16,500.00	17,650.00
<u>Mobiliario:</u>	Vitrina	1	8,000.00	8,000.00
	Silla de Escritorio	1	900	900
	Silla de plástico	1	280	280
	Escritorio	1	3,500.00	3,500.00
	Archivador	1	2,500.00	2,500.00
	Mesón	1	2,000.00	2,000.00
	mobiliario de computadora	1	1,500.00	1,500.00
	Sub total		18,680.00	18,680.00
			35,180.00	36,330.00

El medio tecnológico a utilizarse será una computadora portátil marca hp valorada en 12,000.00 córdobas netos, impresora hp valorada en C\$ 2,800.00, abanico marca SANKEY valorado en 550.00 y el celular marca SAMSUN con un valor de C\$ 1,100.00 se recargara en fechas que haya promoción se gastara 100.00 mensual

I.X. Equipos y mobiliarios requeridos.

El proceso productivo de este negocio necesitara los siguientes Equipos y mobiliarios.

Cuadro 2: Requerimientos de Equipos y Mobiliarios

9.1. Materiales Requeridos.

El proceso productivo de Dulce Sonrisa requiere de los siguientes materiales y suministros.

Cuadro 3: Requerimientos de materiales/ utensilios.

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida	Costo Unitario	Costo Total
1	Perforadora	unidad	C\$ 100.00	C\$ 100.00
1	Tijera	unidad	C\$ 35.00	C\$ 35.00
2	Mantel	unidad	C\$ 100.00	C\$ 200.00
5	Panas plásticas	Unidad	C\$ 30.00	C\$ 150.00
1	Escoba	unidad	C\$ 60.00	C\$ 60.00
1	Lampazo	unidad	C\$ 45.00	C\$ 45.00
2	Mecha	unidad	C\$ 40.00	C\$ 80.00
3	Toalla de Mano	unidad	C\$ 25.00	C\$ 75.00
Sub Total				C\$ 745.00
Depreciación de Utensilio				C\$ 12.42
Sub Total				C\$ 12.42
Costo Total				757.42

9.2. Requerimientos de Materia Prima

La Materia prima para la elaboración de las brochetas se calculo mensual y anualmente por lo tanto se presentara a continuación el requerimiento para un mes. Ver anexo.

Cuadro 4: Requerimiento de materia prima mensual.

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida	Costo Unitario	Costo Total
1	Perforadora	unidad	C\$ 100.00	C\$ 100.00
1	Tijera	unidad	C\$ 35.00	C\$ 35.00
2	Mantel	unidad	C\$ 100.00	C\$ 200.00
5	Panas plásticas	Unidad	C\$ 30.00	C\$ 150.00
1	Escoba	unidad	C\$ 60.00	C\$ 60.00
1	Lampazo	unidad	C\$ 45.00	C\$ 45.00
2	Mecha	unidad	C\$ 40.00	C\$ 80.00
3	Toalla de Mano	unidad	C\$ 25.00	C\$ 75.00
Sub Total				C\$ 745.00
Depreciación de Utensilio				C\$ 12.42
Sub Total				C\$ 12.42
Costo Total				757.42

Cantidad	Descripción	U/M	P/U	Total
Materia prima				
9	Chicles	Ristra	25	225
15	Gomitas de Figura	Libra	25	375
30	Caramelos de azúcar	Paquete	45	1350
30	Marmelos	Paquete	38	1140
12	Cerezas	Docena	25	300
30	Palillos	Paquete	25	750
1	Cintas	Royo	100	100
1	Celofán	Royo	140	140
Sub Total				4380

9.3. Identificación de Proveedores y Cotizaciones Proyectadas

Los proveedores de materia prima sean seleccionados de acuerdo a los siguientes criterios:

- a) Localización de proveedores
- b) Cumplimiento en fecha de entrega
- c) Disponibilidad de la materia prima
- d) Precio.

Cuadro 5: Identificación de proveedores.

Materia prima	Proveedor	Precio	Calidad	Proveedor seleccionado
Palillos	Distribuidor a la campesina Pulpería Noelita Vásquez Mercado Oriental	C\$35.00 C\$33.00 C\$ 25.00	Regular Buena Muy Buena	X
Caramelos de azúcar	Comercial López Pulpería Noelita Vásquez Mercado Oriental	C\$55.00 C\$75.00 C\$45.00	Muy Buena Buena Buena	X
Gomitas de figuras	Comercial López Pulpería Noelita Vásquez Mercado Oriental	C\$65.00 C\$75.00 C\$25.00	Buena Muy buena Buena	X
Cereza	Pulpería Noelita Vásquez Distribuidor a la campesina Mercado Oriental	C\$190.00 C\$220.00 C\$25.00	Buena Buena Muy bueno	X

Chicles de pelotas	Pulpería Noelita Vásquez Distribuidor a el porvenir Mercado Oriental	C\$80.00 C\$85.00 C\$25.00(Ristr a)	Buena Muy buena Buena	X
Cinta	Tienda El Baratillo Tienda Rosi Mercado Oriental	C\$2.00 C\$3.00 C\$100.00 (1)	Buena Regular Muy Buena	X
Celofán	Librería Jonathan Multi servicios El Rey Mercado Oriental	C\$250.00 C\$275.00 C\$ 140.00	Muy Bueno Regular Bueno	X
Tijeras	Librería Jonathan Multi servicios El Rey Pulpería Noelita Vásquez Multi servicios Duarte	C\$25.00 C\$30.00 C\$28.00 C\$20.00	Muy bueno Bueno Bueno Bueno	X
Calculadora de cinta	Librería Jonathan Tienda Romero Tienda Clemen	C\$700.00 C\$750.00 C\$750.00	Bueno Muy Bueno Bueno	X

Perforadora	Librería Jonathan	C\$ 100.00	Muy bueno	X
	Multi servicios El Rey	C\$ 150.00 C\$ 220.00 C\$ 200.00 C\$ 120.00	Bueno Bueno Bueno Bueno	X
Impresora	Pulpería Noelita Vásquez			
	Multi servicios Duarte			
Impresora	Multi servicios Carlitos			
	Almacenes Tropigas	C\$ 2,800.00 C\$ 2,500.00	Bueno Muy Bueno	x
Impresora	Librería Jonathan	C\$ 2,200.00 C\$ 2,600.00	Bueno Bueno	x
	Multi servicios Duarte		Bueno	
Impresora	Multi servicios El Rey			
	Librería Jonathan	C\$ 130.00 C\$ 130.00	Muy bueno Bueno	X
Papel tamaño Legal	Multi servicios Duarte	C\$ 125.00 C\$ 135.00	Bueno Bueno Regular	
	Multi servicios El Rey			
	Multi servicios Carlitos			

Mantel	Tienda El Baratillo Tienda Romero Tienda Judith Variedades Rosaura	C\$ 250.00 C\$ 300.00 C\$ 230.00 C\$350.00	Bueno Muy bueno Bueno Bueno Bueno	X
Abanico	Tienda Romero Tienda Judith Variedades Rosaura Ferretería San Luis Almacenes Tropigigas	C\$ 550.00 C\$ 750.00 C\$ 850.00 C\$ 700.00 C\$800.00	Muy bueno Bueno Bueno Regular Bueno	X X
Panas	Tienda Romero Tienda Judith Variedades Rosaura	C\$ 15.00 C\$ 20.00 C\$ 25.00	Muy bueno Bueno Bueno	X
Escoba	Tienda Romero Tienda Judith Variedades Rosaura	C\$ 55.00 C\$ 55.00 C\$50.00	Muy bueno Bueno Regular	X
Lampazo	Tienda Romero Tienda Judith	C\$ 40.00 C\$35.00	Bueno Bueno	X

Mecha de lampazo	Tienda Romero	C\$ 30.00	Muy bueno	X
	Tienda Judith	C\$ 35.00	Bueno	X
	Variedades Rosaura	C\$30.00	Regular	
Vitrina	Tienda Romero	C\$ 12,000.00	Muy bueno	X
	Tienda Judith	C\$ 16,000.00	Bueno	X
	Variedades Rosaura	C\$12,000.00	Regular	
Archivo	Taller el mango	C\$ 2,000.00	Muy bueno	X
	Taller el gato	C\$ 1,000.00	Bueno	X
	Taller el Nogal	C\$ 2,500.00	Regular	
Mobiliario de computadora	Taller el mango	C\$ 8,000.00	Muy bueno	X
	Taller el gato	C\$ 5,000.00	Bueno	X
	Taller el Nogal	C\$7,000.00	Regular	
Silla de escritorio	Taller el mango	C\$ 3,500.00	Muy bueno	X
	Taller el gato	C\$ 2,000.00	Bueno	X
	Taller el Nogal	C\$3,500.00	Regular	
Silla de comedor	Taller el mango	C\$ 1,000.00	Muy bueno	X
	Taller el gato	C\$ 2,000.00	Bueno	X
	Taller el Nogal	C\$2,000.00	Regular	

Mesón	Taller el mango Taller el gato Taller el Nogal	C\$ 1,000.00 C\$ 2,000.00 C\$1,000.00	Muy bueno Bueno Regular	X
Paste verde	Tienda Romero Tienda Judith Variedades Rosaura	C\$ 20.00 C\$ 15.00 C\$8.00	Muy bueno Bueno Regular	X X
Jabón de lavar traste	Tienda Romero Tienda Judith Variedades Rosaura	C\$ 20.00 C\$ 15.00 C\$8.00	Muy bueno Bueno Regular	X X

X. Requerimiento de Mano de Obra.

Las actividades del proceso productivo que realizara Dulce Sonrisa será de 8 horas laborales diariamente y laboraran 3 personas quienes serán las mismas socias las que realizaran todas las actividades coordinadamente.

Cuadro: 6 Requerimiento de Mano de Obra.

Cargo	Actividad	No. de personas	Tipo de habilidad	Salario mensual	Total salario Anual
Administradora	Llevar el control de registros contables, arqueo diario de caja inventario de materia prima en almacén	1	Conocimiento en el área administrativa	4,752.9.00	57,034.8
Cajera	Llevar el control diario de ventas, atención al cliente, realizar la limpieza y rendir al final del día	1	Tener conocimientos de caja y atención al cliente	4,752.9.00	57,034.8
Producción y empaque	Elaborar, contabilizar el producto y empacar.	1	Responsables, ágil, creativos y que les guste su trabajo.	4,752.9.00	57,034.8
Total				14,258.7	171,104.4

10.1. Requerimiento de servicios Operativos.

Para llevar a cabo el proceso productivo, el negocio requerirá de los siguientes servicios básicos que se detallan en el siguiente cuadro.

Cuadro 7: Requerimiento de servicios Operativos

Cantidad	Descripción	C/U	C/T	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Mantenimiento del local	1500	1500	18000	18900	19845	20837.25	21879.11
1	Impuesto a la alcaldía	200	200	2400	2520	2646	2778.3	2917.22
1	Pago de energía eléctrica	400	400	4800	5040	5292	5556.6	5834.43
1	Pago de Agua	100	100	1200	1260	1323	1389.15	1458.61
2	Recarga de celular	50	100	1200	1260	1323	1389.15	1458.608
1	Publicidad	1,000	1000	12000	12600	13230	13891.5	14586.08
Sub Total			3300	39600	41580	43659	45841.95	48134.05

10.1. Manejo de inventario.

Para el manejo de inventario de materia prima, se realizara cada fin de mes debido a que la misma se comprara cada fin de mes por lo tanto se realizaran los inventarios para llevar un mejor control.

10.2. Costos de producción.

Para calcular los costos de producción del negocio, clasificamos estos costos en costos fijos y costos variables. Los cuales se detallan en el siguiente cuadro.

Cuadro 8: clasificación de los costos.

Clasificación de los Costos Fijos y Costos Variables Mensuales			
Costos Fijos	Monto en C\$	Costos Variables	Monto en C\$
		Materia Prima	4,460.00
Depreciación de Maquinaria y Equipo	242		
Energía Eléctrica	400.00		
Agua	100.00		
Impuesto	216.00		
Recarga Telefónica	100.00		
Mano de Obra	14,258.7		
Publicidad	1,000.00		
Total Costo Fijo	16,316.7	Total Costo Var.	4,460.00

El Costo de Producción en el que incurre el negocio para elaborar 3,000 brochetas mensualmente es de: 4,460.00 +16,316.7 = 25,236.7 córdobas mensual.

Calculo de costo unitario de producción.

$223,664.4 / 36,000 = \text{C\$ } 6.00$ Córdobas.

El costo unitario de producción por brochetas de dulces es de C\$ 6 córdobas la unidad.

El precio de venta por brochetas será C\$ 20.00

Calculo del Punto de Equilibrio

Para obtener el punto de equilibrio en valor, se hizo uso de la siguiente fórmula:

$$\text{P. E Ventas} = \frac{\text{CF}}{\text{P. de Venta} - \text{Costo Unitario}}$$

$$\text{P. E Ventas} = \frac{53,520}{20-6} = 3,823 \text{ Unidades.}$$

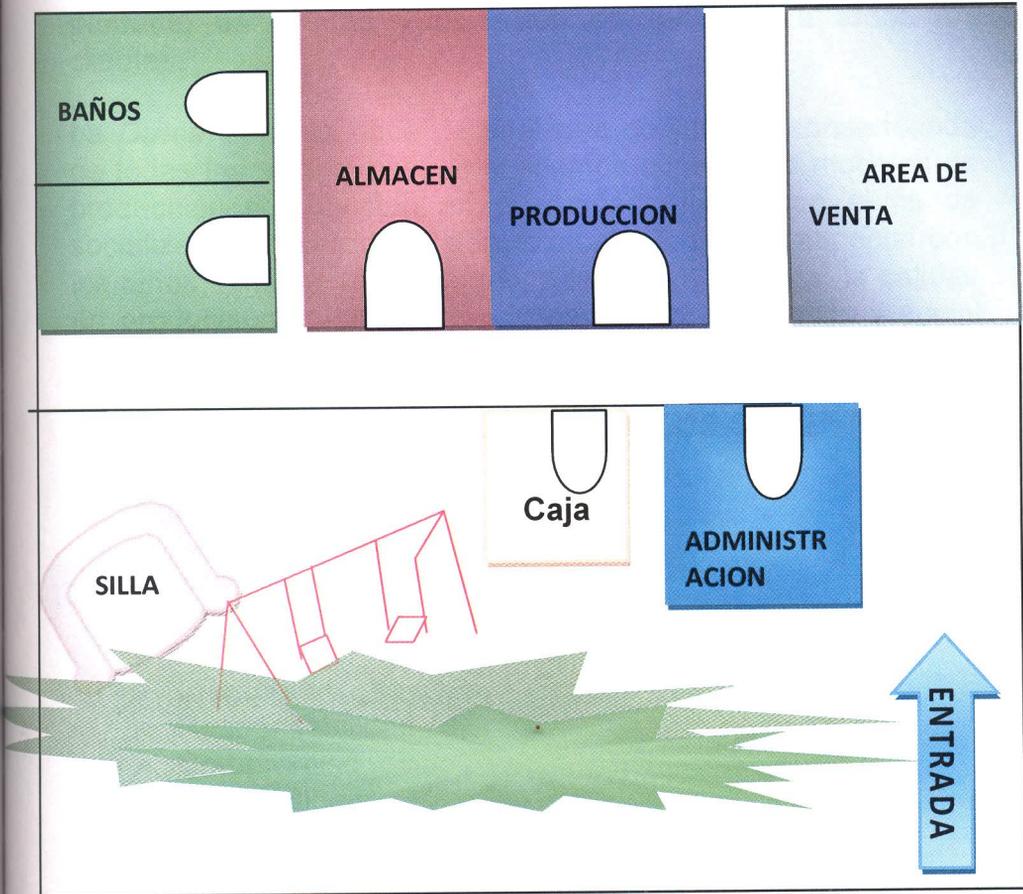
El punto de equilibrio se logra con 3,823 a partir de este monto se recupera la inversión y comienza a Ganar utilidad el negocio.

Para que el negocio opere sin pérdidas ni ganancias es necesario que venda 3,823 Unidades, mensual es decir que para que la empresa estará en buenas condiciones en dos meses.

X.I. Diseño y distribución del Negocio.

La distribución del negocio según la estructura física es la siguiente:

Diseño y distribución del negocio



11.1. LA GENESIS DE NUESTRA ORGANIZACIÓN.

Somos una microempresa de la ciudad de Rosita, que inicia sus actividades en el año de 2013, nos dedicamos exclusivamente a la producción, comercialización, distribución y

venta de Brochetas de Dulces, elaboradas con los materiales seleccionados de primera calidad y preparados higiénicamente. Génesis es el desarrollo de nuestra propia creatividad e idea, que hoy nos permiten ofrecer un estilo propio de nuestro producto (considerado atractivo y nuevo) para generar un producto de calidad y distinción de gusto para todos los clientes.

La **Dulce Sonrisa** nace de una idea conjunta y consensuada de todas las socias quienes buscamos superar los modelos de producción que existen en el mercado local, con el fin de socializarnos con toda la población de Rosita en especial con los niños, niñas y adolescentes, además de alcanzar la calidad en producción contribuyendo al desarrollo económico y social como oportunidad de empleo entre otros.

11.2. PRINCIPIOS QUE CONFORMAN LOS CIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

- Confianza
- Competitividad
- Excelencia
- Honestidad
- Innovación
- Respeto
- Responsabilidad
- Compromiso
- Confiabilidad

Actividad sobre la constitución de la empresa de cada empresa.

La Microempresa **Dulce Sonrisa** está constituida de carácter personal garantizando su disponibilidad para contar con la legalidad de este negocio contaremos con normas y políticas reguladoras de impuesto, para un mejor funcionamiento del mismo.

11. Prácticas organizativas que norman el comportamiento de los socios, socias y la descripción de los procedimientos para la implementación de estas prácticas.
 1. Las decisiones de la empresa se tomaran de manera conjunta de todas las socias ya que somos 3 socias.
 2. La gestión se realizara de forma activa, así como la administración de los recursos se hará de forma consensuada.
 3. La Evaluación y control, negociación también se hará Consensuado.
 4. Los excedentes económicos generados por la organización se distribuirán el 100% para cada una de este se deducirá un 5% para deposito a cuenta por cualquier imprevisto que tenga la empresa.

Plan de Marketing

Empaque:

El empaque consiste en una presentación y forma de brocheta la cual es alargada característica propia de este producto; envuelto en papel celofán y amarrado con citas de colores.

Precio: El precio de venta de nuestro producto será de 20.00 córdobas netos, el cual es un precio en que los clientes están dispuestos a pagar por este producto ya que se atractivo y delicioso.

El precio de nuestro producto se fija tomando en cuenta:

- los costos,
- cantidad producida.
-

Distribución:

Productor consumidor final

La comercialización de este producto es directamente del Negocio de Brochetas es “Dulce Sonrisa” al consumidor final.

Promoción y Publicidad:

Para dar a conocer nuestros productos a los clientes que han aceptado el producto.

- Dirigirá la promoción al público objetivo por medio de Rifas y publicidad por medio de (radios, Carteles).
- La buena atención serán claves para que nuevos clientes se acerquen al negocio a comprar el producto. Por lo que una de nuestras principales prioridades es mantener satisfecho a nuestros clientes.
- Ofrecer siempre un producto de calidad (con Brochetas de Dulces elaboradas todos los días), de una buena presentación y deliciosos dulce llamara la atención de nuestros clientes.

X.I.I. Plan de formación para socios, socias y colaboradores (personal gerencial, administrativo y técnico contratado) para el fortalecimiento de sus capacidades socio-organizativas

Cuadro 9. Formación para socios/a

Puesto	Tipo de Capacitación	Donde se realizará	Costos	Observaciones
Responsable del Negocio	Atención al Cliente especialmente con niños. Niñas y adolescentes	Managua	2,140.00	600.00 Transporte 200.00 de Taxi 540.00 alimentación 800.00 Hospedaje

Procedimiento para la contratación del personal y las condiciones de contrato según el negocio (perfil del puesto).

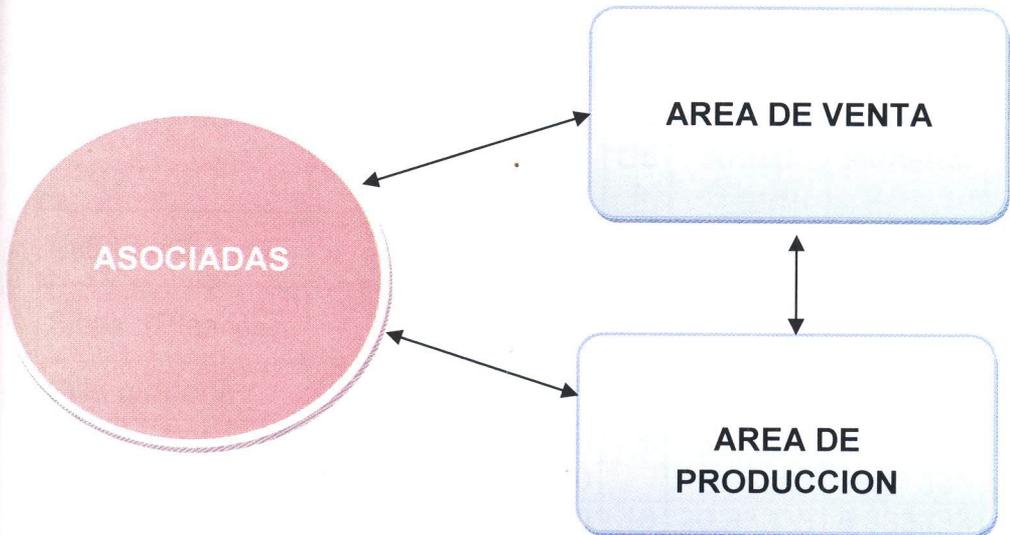
Cuadro: 9 Procedimiento para la contratación del Personal.

Nombre del puesto	Requisitos del puesto	Escala jerárquica
Responsables del negocio	Ser socias del negocio	Toma de decisiones
Administrador Responsables de la elaboración del producto	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lic. Administración Tener su 5to año aprobado ➤ Creativo Responsable 	Operativo
Cajero/a	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Técnico/a en caja y computación. ➤ Poseer conocimientos de atención al cliente ➤ Carismático/a ➤ Responsable ➤ Buena presentación 	Operativo

Cuadro: 10 Áreas Muertas y Áreas Vivas.

Áreas muertas	Funciones
Área de administración	Registros contables
Área de Cajero/a	Atender a los clientes, vender
Área de almacén	
Áreas vivas	Funciones
Área producción y transformación	Área de producción de brochetas, clasificar la materia prima, control de calidad

ORGANIGRAMA DE DULCE SONRISA



X.I.I.I Análisis Financiero

Para conocer la situación financiera de la Microempresa Dulce Sonrisa, es necesario establecer un proceso donde se contabilice de manera ordenada los egresos e ingresos que como organización asume, buscando alternativas para mantener o aumentar el nivel de la microempresa en busca siempre de la maximización de recursos y de la obtención de ganancias satisfactorias.

Gastos pre operativos generales. (Inversión Inicial)

Gastos de Organización/ instalación.

13.1 Gastos de activos

Cuadro: 11 Activos de la Empresa

Activos de la Empresa						
Equipo	Cantidad	Precio Unitario	Total C\$	Vida Útil	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
Escritorios.	1	3500	3500	10	29.16666667	11.66666667
Sillas (Plástico)	1	280	280	3	7.77777778	3.11111111
Silla giratoria	1	900	900	5	15	6
Vitrina	1	8000	8000	5	133.3333333	53.33333333
Archivero 34 Pulgada	1	2500	2500	10	20.83333333	8.33333333

Computador de escritorio	1	1200 0	120 00	5	200	80
Impresoras	1	2800	280 0	3	77.77777 778	31.11111 111
Abanicos de pared.	1	550	550	3	15.27777 778	6.11111 111
Mobiliario de computadora	1	1500	150 0	5	25	10
Calculadora de cinta	1	1100	110 0	5	18.33333 333	7.33333 333
Perforadora	1	100	100	5	1.66666 667	0.66666 667
Mesa Grande	1	2000	200 0	10	16.66666 667	6.66666 667
Panas de Pastico Grande	1	30	30	3	0.83333 333	0.33333 333
Perforadora	1	100	100	5	1.66666 667	0.66666 667
Tijera	1	35	35	5	0.58333 333	0.23333 333
Mantel	1	100	100	5	1.66666 667	0.66666 667
Escoba	1	60	60	1	5	2
Lampazo	1	45	45	3	1.25	0.5
Total	1	3560 0	356 00		572	229

Cuadro: 12 Presupuesto de costo

Descripción	año 1	año2	año 3	año 4	año 5
materiales y suministros Directos					
Chicles	2700	2835	2976.75	3125.5875	3281.866875
Gomitas de Figura	4500	4725	4961.25	5209.3125	5469.778125
Caramelos de azúcar	16200	17010	17860.5	18753.525	19691.20125
Marmelos	13680	14364	15082.2	15836.31	16628.1255
Cerezas	3600	3780	3969	4167.45	4375.8225
Palillos	9000	9450	9922.5	10418.625	10939.55625
Cintas	1200	1260	1323	1389.15	1458.6075
Limpiones	960	1008	1058.4	1111.32	1166.886
Celofán	1680	1764	1852.2	1944.81	2042.0505
Sub Total	53,520.00	56,196.00	59,005.80	61,956.09	65,053.89
Mano de Obra	171104.4	188214.8 4	207036.3 24	227739.956	250513.952
Costos Indirectos					
Perforadora	C\$ 1,200.00	C\$ 1,260.00	C\$ 1,323.00	C\$ 1,389.15	C\$ 1,458.61
Tijera	C\$ 420.00	C\$ 441.00	C\$ 463.05	C\$ 486.20	C\$ 510.51
Mantel	C\$ 2,400.00	C\$ 2,520.00	C\$ 2,646.00	C\$ 2,778.30	C\$ 2,917.22
Panas plásticas	C\$ 1,800.00	C\$ 1,890.00	C\$ 1,984.50	C\$ 2,083.73	C\$ 2,187.91
Escoba	C\$ 720.00	C\$ 756.00	C\$ 793.80	C\$ 833.49	C\$ 875.16
Lampazo	C\$ 540.00	C\$ 567.00	C\$ 595.35	C\$ 625.12	C\$ 656.37
Sub Total	C\$ 7,080.00	C\$ 7,434.00	C\$ 7,805.70	C\$ 8,195.99	C\$ 8,605.78

Gastos de Venta					
Salarios	171104.4	188214.8 4	207036.3 24	227739.956	250513.952
INSS Patronal	27376.70 4	30114.37 44	33125.81 18	36438.393	40082.23233
INATEC	3422.088	3764.296 8	4140.726 48	4554.79913	5010.279041
Vacaciones	14258.7	15684.57	17253.02 7	18978.3297	20876.16267
Aguinaldo	14258.7	15684.57	17253.02 7	18978.3297	20876.16267
Subtotal:	230,420.5 9	253,462.6 5	278,808.9 2	306,689.81	337,358.79
Total costos y gastos	462,124.9 9	505,307.4 9	552,656.7 4	604,581.84	661,532.42

El presupuesto de costos del primer periodo es elaborado en relación a los costos y gastos mensuales en los que incurre la empresa, y a partir del segundo periodo se ha proyectado un aumento de un 10% de la producción por lo que los gastos y costos también se incrementarían en un 10%.

Cuadro: 13 Presupuesto de caja/ Flujo de efectivo.

DESCRIP- CION	Año 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS TOTALES		788,000.00	811,640.00	835,989.20	861,068.88	886,900.94
Ventas al contado		788,000.00	811,640.00	835,989.20	861,068.88	886,900.94
Ingresos de interés y mantenimie nto de valor						
Total de Ingresos		788,000.00	811,640.00	835,989.20	861,068.88	886,900.94
Egresos						
Materia prima		53,520.00	56,196.00	59,005.80	61,956.09	65,053.89
mano de obra		76,806.86	79,111.07	81,484.40	83,928.93	86,446.80
agua Potable		1,200	1236	1273.08	1311.2724	1350.6105 72
energía eléctrica		4,800	4944	5092.32	5245.0896	5402.4422 88
Teléfonos		1,200.00	1,584.00	1,742.40	1,916.64	2,108.30
Vacaciones		14,258.70	14,686.46	15,127.05	15,580.87	16,048.29
Gastos INNS Patronal		27,376.70	28,198.00	29,043.94	29,915.26	30,812.72
Aguinaldos		14,258.70	14,686.46	15,127.05	15,580.87	16,048.29
Inversión inicial	59,476. 72					
Gastos INATEC		3422.08	3524.7424	3630.48467 2	3739.3992 1	3851.5811 89
Otros gastos		5,000.00	5,250.00	5,512.50	5,788.13	6,077.53

Total Costos y gastos		201,843.04	209,416.73	217,039.03	224,962.54	233,200.46
Flujo neto de efectivo	- 59,476. 72	586,156.96	602,223.27	618,950.17	636,106.34	653,700.48

Cuadro: 14 Estado de Resultado.

Periodo: 2013.						
Estado de Resultado		Proyecciones del 3%				
Ingresos:	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas (3,000 Unidades X 20 Córdoba) mensual	60,000	720000	741600	763848	786763.44	810366.3432
Menos Costo de Producción	24252	291,020.59	299751.209 8	308743.746	318006.058	327546.2402
Igual a la Utilidad Bruta	35,748	428,979.41	441848.790 2	455104.254	468757.382	482820.103
Menos Gastos Operativos	3,300.00	39600	40788	42011.64	43271.9892	44570.14888
Igual a la Utilidad Antes de impuestos e intereses	32,448.29	389,379.41	401,060.79	413,092.61	425,485.39	438,249.95
Menos los Intereses	0	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	32,448.29	389,379.41	401,060.79	413,092.61	425,485.39	438,249.95
Impuestos a la Renta cuota fija	113	113	113	113	113	113
Igual a la Utilidad Neta	32,335.29	389,266.41	400,947.79	412,979.61	425,372.39	438,136.95

Estado de situación Financiera/ Balance General.
Cuadro: 15

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
AL 31 DE DICIEMBRE 2013					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO4	AÑO5
ACTIVOS					
Activos Corrientes					
Efectivo en Caja y Banco	720,000.00	741,600.00	763,848.00	786,763.44	810,366.34
Total Activo Corriente	720,000.00	741,600.00	763,848.00	786,763.44	810,366.34
Propiedad Planta y Equipo					
Edificio					
Mobiliario/ Equipo de oficina	34,230.00	34,230.00	34,230.00	34,230.00	34,230.00
Utensilios	36,820.00	36,820.00	36,820.00	36,820.00	36,820.00
Herramientas y Enceres					
Depreciación Acumulada	606.00	606.00	606.00	606.00	606.00
Propiedad Planta y Equipo Neto	71,656.00	71,656.00	71,656.00	71,656.00	71,656.00
Total Activo	791,656.00	813,256.00	835,504.00	858,419.44	882,022.34
Pasivos					
Pasivos Corrientes					

C x P a Proveedores					
C x P por Retenciones	41,313.78	41,313.78	41,313.78	41,313.78	41,313.78
Total Pasivos	41,313.78	41,313.78	41,313.78	41,313.78	41,313.78
Patrimonio					
Acciones Comunes	-				
Reserva Legal	-				
Utilidades del Ejercicio	750,342.22	771,942.22	794,190.22	817,105.66	840,708.56
Total Patrimonio	750,342.22	771,942.22	794,190.22	817,105.66	840,708.56
Total Pasivo + Patrimonio	791,656.00	813,256.00	835,504.00	858,419.44	882,022.34

Cuadro: 16 Otras Evaluaciones y Definiciones.

EVALUACIONES FINANCIERA.					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MUB = UTILID BRUTA/ VENTAS	0.59	0.59	0.59	0.59	0.59
MUO = U DE O/ VENTAS NETAS	0.055	0.055	0.055	0.054	0.54
MUN = U DESP. IMPUESTO/ VENTAS	0.54	0.54	0.54	0.54	0.54

Margen de Utilidad Bruta (MUB): Muestra que desde el primer año la empresa genera un 59% de utilidades después de cubrir los costos de producción, y en los últimos cuatro periodos genera un 59% de utilidad.

Margen de Utilidad de Operaciones (MUO): Indica que el margen de ganancia de la empresa es de 55% los primeros tres años después de cubrir los costos de operación y en los dos últimos años un 54% de utilidad:

Margen de Utilidad Neta (MUN): Revela que los socios del negocio pueden disponer del 54% de las ganancias desde el primer año de igual forma los otros cuatro años con el mismo 54% de ganancia.

Cuadro: 17 Periodo de recuperación de la Inversión

Periodo de recuperación de la inversión						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FNE	- 59,476. 72	586,156.9 6	602,223. 27	618,950. 17	636,106. 34	653,700. 48
Flujo neto acumula do	- 59,476. 72	526,680.2 4	1128,903 .51	1747,853 .68	2383,960 .02	3037,660 .50
VAN		C\$ 1834,335. 30				
TIR		988.26%				
Rb/c		C\$ 30.84				
IOP		20.00%				
VAC		C\$ 1834,335.3 0				

Valor Actual Neto (VAN)

Este se cálculo por medio del programa de Excel restando a la sumatoria de los valores presentes de las entradas de efectivo descontados a una tasa de 20% igual al costo de capital, inversión inicial del negocio. (59,476.72)

Por lo que el negocio refleja un $VAN_1 = 1834,335.30$ y una $TIR = 988.26\%$

En base a estos indicadores financieros podemos apreciar que el al negocio le quedan. 1834,335.30 Córdoba después de cubrir los costos del capital, obteniendo el accionista una tasa

de 998.26% por su inversión. Con un índice de rentabilidad de 30.84.

Alianzas Estratégicas:

Para lograr ventajas competitivas la empresa ha decidido:

- Realizar Alianzas con los Centros Educativos.
- Alianzas con la URACCAN, con el propósito de adquirir conocimientos estratégicos o capacitación al personal y a la vez colaborar con los estudiantes universitarios como fuente de información en los trabajos o estudios de cursos.

Cuadro: 18 Principales Riesgos y estrategias de salidas

Riesgos	Estrategias de Salida
Riesgos externos	
Que un inversionista se posicione en el mercado local con el mismo producto	Valorar las estrategias competitivas con el fin de que el producto mantenga su posición en el mercado, manteniendo la calidad y módico precio.
Cambios de preferencia de los clientes	Implementar la concientización, sobre el consumo de Dulces en un mismo producto y sus beneficios que tiene.
Que la surja un negocio con un producto parecido al nuestro	Estar atentos a para contrarrestar las promociones lanzadas.
Siniestros eventuales (Incendios, robos)	Adquirir al menos un extinguidor para evitar la

	propagación de un posible incendio. Y evitar mantener los activos de la empresa bajo resguardo.
Riesgos Internos	
Que los ingresos sean menores que los gastos.	Obtención de la materia prima a precios justos y establecer una buena administración de la empresa de forma que se evite una malversación de dinero que pueda poner en peligro la existencia de la empresa.

ANEXOS



UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTONOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSTE URACCAN

Anexo # 1

Guía de preguntas semiestructurada dirigida a consumidores/as de este producto. (Brochetas de Dulces)

Objetivo: obtener información relevante sobre la cultura de consumo de Brochetas de Dulces, que tiene la población urbana del Municipio de Rosita; Sus gustos y preferencias y capacidad de compras.

Para realizar un plan de negocio y aprobar el modulo N°. II (Estrategia de Mercado) del Curso de Postgrado Transformación Económica y "Emprendedora".

Datos generales:

Nombre _____ Completo

Fecha: _____ Dirección: _____

Sexo: _____

1) **¿Le gustaría consumir este producto (Brochetas de Dulces)?**

Si _____ No _____ ¿porque?

2) **¿Quién la compra?**

Usted mismo /a: _____

Alguien de su familia Quien? _____

3) **Cada cuanto tiempo compra ese producto?**

Una vez al mes _____

Cada quince días _____

Cada fin de semana _____

Solo en ocasiones especiales _____

4) **¿Por qué?**

5) **¿Cómo lo compra?**

6) **¿A qué precio?**

7) **¿Está satisfecho con la calidad de este producto que usted consume? ¿Por qué?**

8) **¿Cómo lo prefiere?**



DATOS GENERALES:

Fundado en 1989, ubicada a 480 Kms. de Managua. Población: 25,000 hab. M Extensión: 4.418 Km². Sub-tropical ave. 26° C, Bosques latifolia dos zona norte y zona sur; llanos de bosques de coníferas, máxima elevación cerro Banacruz altura 730 m.



Ingredientes del Producto

URACCAN SIUNA



Propietarias del negocio Dulce Sonrisa



Producto Terminado