

UNIVERSIDAD POLITECNICA DE NICARAGUA.
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS.



PLAN DE NEGOCIO QUESO CAPRINO EN LA CIUDAD DE RIVAS.

Tesis para obtener el título de Licenciado en Administración de Empresas

Elaborado por:

Ángela del Carmen Molina Muñoz. (Administración de Empresa)

Gabriela Carolina Rodríguez Montano. (Administración de Empresa)

Tutores:

Eduardo Andrés Soza

Yesly Mora

Rivas, Nicaragua
Noviembre 2016.

DEDICATORIA

A Dios, por haberme permitido llegar a esta etapa de mi vida, y haberme dado salud y fuerzas, para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor por ayudarme a culminar una carrera universitaria.

*A mi abuelita Yolanda del Socorro Montano Villafranca(QEPD) y a mi madre Maritza del Socorro Rodríguez Montano, por ser las dos mujeres que me formaron, me guiaron en el buen camino y que, con sus esfuerzos, consejos y apoyo incondicional, he logrado culminar esta meta. **Gabriela Carolina Rodríguez Montano***

Dedico este trabajo a Dios quien me ha dado fortaleza para seguir cada día adelante, superándome; y cada día tomar un gran valor a mi vida.

A mis padres e hijos, por ser quienes me inspiran y motivan a seguir adelante.

A mi familia en general porque siempre han estado conmigo en las buenas y en las malas. Brindándome sus sabios consejos e inculcándonos buenos valores y sabiéndome guiar por un mejor camino.

*A cada una de mis maestros por formarme durante estos cinco años de estudios y a mis tutores de este proyecto por su paciencia y dedicación en cada una de las etapas. **Angela Molina Muñoz.***

Agradecimiento

A mi familia, por todo el cariño y apoyo incondicional que he recibido estos años con su motivación para culminar esta meta.

A mi esposo Javier Martín Rodríguez López, por sus consejos, apoyo y paciencia en mis llegadas tarde al estar elaborando el proyecto, con mi compañera de grupo.

A mis amigos y en especial a mi compañera de grupo Ángela del Carmen Molina Muñoz, quien me dio la oportunidad de finalizar esta etapa a su lado, que gracias a su esfuerzo y dedicación hemos logrado terminar con éxito.

*A todos los docentes que me formaron y compartieron sus conocimientos conmigo. **Gabriela Carolina Rodríguez Montano.***

Quiero agradecer en primer lugar a Dios, por guiarme en el camino y fortalecerme espiritualmente para seguir desarrollando un camino lleno de éxito.

A mis hijos por ser mi fuente de inspiración, a mis suegros por cuidarlos en mis ausencias, mis padres que quienes con sus consejos me han motivado a seguir adelante.

Así, quiero mostrar gratitud a todas aquellas personas que estuvieron presentes en la realización de esta meta, de este sueño que es tan importante para mí, agradecer todas por sus ayudas, palabras motivadoras, conocimientos, consejos y dedicación.

No puedo dejar de mencionar a mi compañera de grupo: Gabriela Carolina Rodríguez Montano quien con su dedicación logramos culminar este trabajo, también a un buen amigo Manuel de Jesús Vado Lanuza, quien formo parte importante de todo este trabajo quien nos apoyó incondicionalmente en la parte del diseño arquitectónico.

*Muchas gracias por toda su colaboración, por convivir todo este tiempo con nosotras, por compartir experiencias, alegrías, frustraciones, llantos, tristezas, peleas, celebraciones y múltiples factores que ayudaron a que hoy seamos como una familia, por aportarnos confianza y por crecer juntos en este proyecto, muchas gracias. **Angela Molina Muñoz.***

¡Muchas gracias por todo!

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocios de Queso Caprino (de aquí en adelante, Queso Caprino S,A), constituye la forma de culminación de estudios de sus autores, para optar al título de licenciados en Administración de Empresas, otorgado por la Facultad de Ciencias Económicas, de la Universidad Politécnica de Nicaragua.

La idea de negocio surge en el tercer cuatrimestre del presente año, se llegó a esta idea debido a que desde un primer momento se pensó en crear un plan de negocios de una empresa productora de bienes. Se optó por la producción de queso elaborado a base de leche de cabra, ya que las marcas existentes en el mercado son pocas y no hay una en el departamento de Rivas.

Queso Caprino es una pequeña empresa productora de queso de leche de cabra que se puede utilizar en diferentes platillos gourmet, postres, ensaladas, boquitas, entre otras ideas que el comensal desee elaborar.

Los principales clientes de Queso Caprino serían los turistas nacionales y extranjeros que se hospedan en Hoteles de tres y cuatro estrellas y Restaurantes de tres y cuatro tenedores en su mayoría.

Los competidores están divididos por las dos líneas de producto del negocio. Las Cabriolas y Las Garnachas quienes ofrecen productos varias líneas de producto como son quesos con especias y queso madurado.

Por tal razón surge la idea de plan de negocio “Queso Caprino”

Dicha empresa estará ubicada en el municipio de Rivas, de la entrada a la Zona Franca 1C al sur y ½ al Oeste, en esta localidad se realizarán las actividades productivas de Queso Caprino y la comercialización del queso. Se escogió este lugar por ser una zona neutral para el comercio propicia para la industria lo que implica que los demandantes de este producto no tendrán la necesidad de viajar fuera del departamento para adquirir este producto lo que implica el ahorro de transporte.

Queso Caprino estará organizada como sociedad anónima, debido a las ventajas que esta presenta, dado que dicha sociedad es la que más separa el capital de la empresa del personal, además en caso que una de las socias decida retirarse, la sociedad no se disolvería.

La inversión para iniciar el negocio es de US\$ 115,997.78. En lo que respecta a los indicadores financieros de evaluación de inversión, se tiene un VAN de US\$ -115,166.20 , con una tasa de descuento del 18.68% y una TIR de -28.06%, así como una relación beneficio costo de US\$ -0.92 un periodo de recuperación más de 5 años, los cuales indica que el plan de negocios no sería viable financieramente.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto se denomina Queso Caprino quienes se dedicarán a la producción de queso de leche de cabra, se localiza en el Municipio de Rivas en el Departamento de Rivas.

Esta idea surge con el desarrollo del turismo en el departamento y se reconoce que los visitantes tienen en sus dietas este tipo de producto y suelen combinarlo de diferentes formas en cada uno de sus platillos.

A continuación, se plantearán los cuatros planes que se desarrollaron durante la elaboración de este proyecto, esto para conocer la viabilidad de este producto.

Plan de Marketing, en este parte de proyecto se logran identificar el entorno macro y micro entorno los cuales permite identificas ciertas variables que pueden identificar fortalezas y debilidades que pudiera atravesar esta empresa, seguido de la aplicación de un instrumento que permite identificar y cuantificar la demanda que genera este sector al que va dirigido.

Plan de Producción, aquí se detallara todo un proceso de producción donde permitirá reconocer los cambios que sufrirá la materia prima y obtener un producto terminado, también se diseñara un plano arquitectónico para determinar los costos del edificio, el valor del terreno donde se desea levantar la planta productora y de igual manera lo que puede faltar en este plan es el valor de la inversión de la materia prima para el primer mes, los costos en maquinaria y el costo de producir un kilo de queso (materia prima e insumos) y estructurar la cantidad de mano de obra en esta planta.

Plan Organizacional, se detallarán las áreas funcionales conformada la organización, los salarios que por le corresponde a cada trabajador, los gastos en mobiliario y equipos que se utilizarán en cada una de las áreas y determinar las funciones para cada cargo.

Plan Financiero este último, pero no menos importante, este abarca todos los cálculos financieros que permite determinar el grado de rentabilidad de este proyecto, todos estos datos de los que se apoya esta parte del proyecto son respectivas cotizaciones que se investigaron en el desarrollo plan que conforma este proyecto.

INDICE

Contenido

1. OBJETIVOS	1
1.1. Objetivo General	1
1.2. Objetivos Específicos	1
2. APOORTE DEL PROYECTO A LA ECONOMÍA LOCAL/ NACIONAL	2
3. PERFIL ESTRATÉGICO	3
3.1. Misión.....	3
3.2. Visión.....	3
3.3. Estrategia del Negocio.....	4
4. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR	5
4.1. Análisis externo.	5
4.1.1 Ambiente Económico.	5
4.1.2 Ambiente demográfico.....	10
4.1.3 Factor Socio Cultural	11
4.1.4 Ambiente político legal.....	12
4.1.5 Ambiente tecnológico.	14
4.1.6 Ambiente ecológico.....	15
4.2 Análisis del sector.....	16
4.2.1 Amenazas de nuevos ingresos.....	16
4.2.2 Poder de negociación de los proveedores.....	16
4.2.3 Poder de negociación de los compradores.....	16
4.2.4 Rivalidad competitiva	17
4.2.5 Productos sustitutos.....	17
5. PLAN DE MARKETING	20
5.1 Descripción del producto.	20
5.2 Análisis de la competencia.	25
5.3 Objetivos de marketing	26
5.4 Descripción del mercado meta.....	27
5.5 Demanda y participación de mercado.....	28
5.6 Estrategias de marketing.....	29

5.6.1 Estrategia de posicionamiento	29
5.6.2 Estrategia de segmentación de mercado	29
5.7 Plan de acción	30
5.7.1 Producto	30
5.7.2 Precio.	31
5.7.3 Promoción.	31
5.7.4 Plaza.	32
5.8 Proyecciones de ventas.	32
5.9 Presupuesto de marketing.	33
6. PLAN DE PRODUCCION	35
6.1 Ciclo productivo del queso	40
6.2 Mano de obra directa e indirecta	41
6.3 Vida útil de los activos fijos.	47
6.4. Instalaciones.....	48
6.5 Materia prima y costos.....	49
6.6 Capacidad del sistema.	52
7. PLAN ORGANIZACIONAL.....	54
7.1 Forma de la empresa.....	54
7.2 Estructura Organizacional.	57
7.3 Construcción, mobiliario y equipo.....	65
7.4 Instalaciones.....	67
7.5 Gastos anuales.	71
8. PLAN DE FINAZAS	75
8.1 Plan Financiero	75
8.2 Balance General.	80
8.3 Pronósticos financieros.	81
8.4 Evaluación financiera.....	85
8.5 Interpretación de los Indicadores Financieros.....	86
9. ANEXOS.....	87

1. OBJETIVOS

1.1. Objetivo General

Elaborar un plan de negocio para la creación de una nueva empresa que permita identificar la viabilidad de mercado y financiera del negocio “Queso Caprino” dirigido al sector turismo en el municipio de san Juan del Sur, del departamento de Rivas.

1.2. Objetivos Específicos

1. Analizar entorno para identificar el aprovechamiento del sistema económico que presente en la actualidad.
2. Realizar un plan de Marketing con el fin de identificar el ambiente interno (todo lo relacionado con la actividad y el cliente) y externo (para entender amenazas, barreras que se pueden encontrar y ventajas que se pueden aprovechar).
3. Formular un plan de producción para conocer, costos, gastos y mano de obra.
4. Elaborar un plan de Organizacional para determinar gasto que incurren en esta área como número de trabajadores para esta empresa.
5. Crear un plan financiero que permita conocer las estimaciones iniciales de este proyecto, así como el grado de rentabilidad.

2. APORTE DEL PROYECTO A LA ECONOMÍA LOCAL/ NACIONAL.

Queso Caprino S.A, además de generar ingresos, también vendría a aportar a la economía tanto nacional como municipal. Ya que esta empresa realizaría diferentes pagos como los impuestos tributarios y municipales establecido en el país.

También vendría a emplear a 11 personas, quienes devengarán un sueldo de acuerdo al salario mínimo que estipula la ley. A través de estos salarios se aportará al INNS e INATEC y el régimen de social.

Proyecto de elaboración de queso de leche de cabra (Queso Caprino S.A), es una muy buena idea ya que contempla un valor agregado quienes se encargarán de la transformación de la materia prima, proceso industrializado.

La creación de este negocio sería una nueva alternativa para los habitantes nacionales y extranjeros un producto nutritivo propicio para el consumo humano con muchas vitaminas.

3. PERFIL ESTRATÉGICO

3.1. Misión.

Somos una empresa productora y comercializadora de queso de leche de cabra, comprometiéndonos a satisfacer el sector de comensales de este producto esto permitirá el desarrollo local, mantener el equilibrio del medio ambiente en cada uno de los procesos para garantizar productos inocuos y de calidad cubriendo las necesidades de nuestros consumidores.

3.2. Visión

Ser una empresa reconocida en la industria del queso de leche de cabra, aumentando la producción y mantener la calidad para ser una empresa líder en queso gourmet no solo a nivel local, sino a nivel nacional.

3.3. Estrategia del Negocio

Estrategia de enfoque de Nicho: Se utilizó esta estrategia con el objetivo de abarcar el sector turismo en el municipio de San Juan del Sur en el departamento de Rivas, ya que es un sector que aporta buenas divisas a la economía, y son un excelente consumidor de este producto (Queso de cabra).

Estrategia de Diferenciación: Se utilizó esta estrategia ya que empresa “Queso Caprino” ofrecerá un producto diferente a las otras dos empresas existentes en el país, ya que estas empresas tienen línea de productos y empresa queso caprino ofrecerá un solo producto (queso de cabra).

4. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR

En éste apartado se realizará un análisis de los factores económicos: Ambiente económico, Demográfico, Sociocultural, Político legal, Tecnológico, Ecológico tanto externos (Macro entorno) y el estudio de las fuerzas de Porter, la empresa está en constante relación.

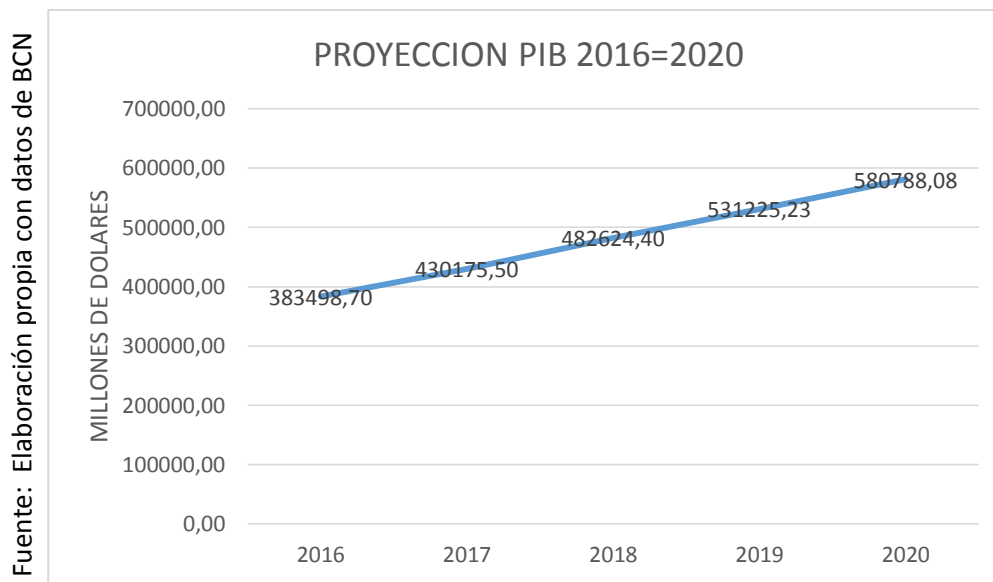
4.1. Análisis externo.

4.1.1 Ambiente Económico.

En función de realizar un análisis de los factores económicos externos que influirán en la empresa se debe realizar la siguiente variable económica: la población activa en el departamento de Rivas, producto interno bruto, balance de pagos, inflación y salarios. Para el año 2016, se espera un contexto internacional más favorable. En este entorno, se prevé una recuperación del dinamismo económico, con una estimación de crecimiento entre 4.5 y 5.0 por ciento. Se prevé que el crecimiento económico siga impulsado por el desempeño de la construcción, comercio y resto de actividades de servicios.

La Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social (FUNIDES) tercer informe 2015, recuperado 08 agosto 2016, <http://funides.com/wp-content/uploads/2015/12/tercer-informe-de-coyuntura-economica-de-2015.pdf>

Todos estos datos nos indican una variación progresiva de la economía, por tal razón influyen en todos los sectores económicos de Nicaragua y da aliento para nuevas inversiones. Según el análisis del ambiente económico del último trimestre del año 2015, las perspectivas proyectan un impacto positivo para la idea de negocio de la empresa Queso Caprino, siendo este un factor de viabilidad para este proyecto.



Inflación (IPC; IPRI; etc. Crecimiento, contribución por rubro)

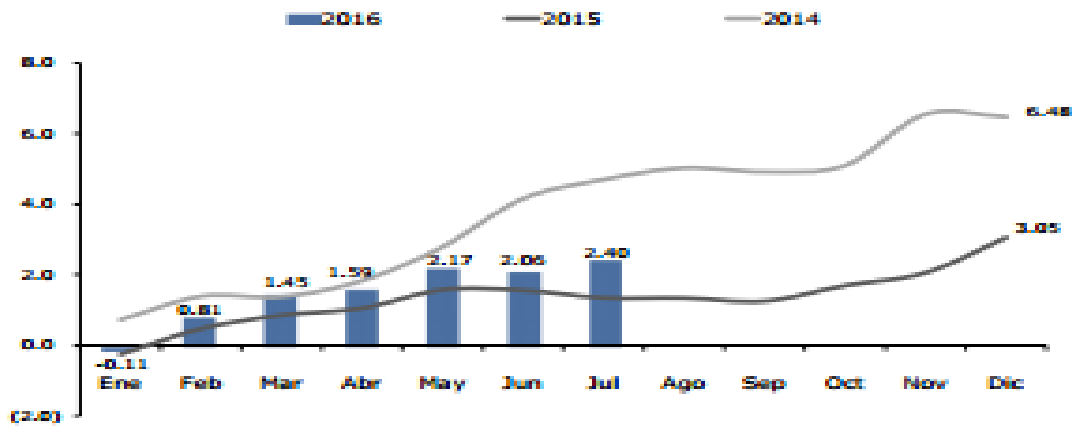
El Informe señala que en el mes de julio de 2016 el Índice de Precios al Consumidor (IPC) mostró una variación mensual de 0.32 por ciento (-0.21% en julio 2015), explicada principalmente por el comportamiento de los precios en algunos bienes y servicios de las divisiones de Alimentos y bebidas no alcohólicas (0.44%), Salud (1.15%), y Recreación y cultura (1.36%), las cuales contribuyeron en conjunto con 0.266 puntos porcentuales a la variación observada.

Por su lado, la inflación interanual se situó en 4.11 por ciento, 1.04 puntos porcentuales superior a la registrada en julio de 2015, y la inflación subyacente fue de 3.89 por ciento (6.80% a julio 2015).

En términos acumulados, la inflación nacional fue de 2.40 por ciento (1.35% en julio 2015), inducida por el comportamiento de los precios en las divisiones de Alimentos y bebidas no alcohólicas, Restaurantes y hoteles.

Banco Central de Nicaragua (2016) Informe mensual de inflación. Recuperado 05 agosto 2016,

Inflación nacional acumulada 2014-2016 (porcentaje)



Fuente: BCN

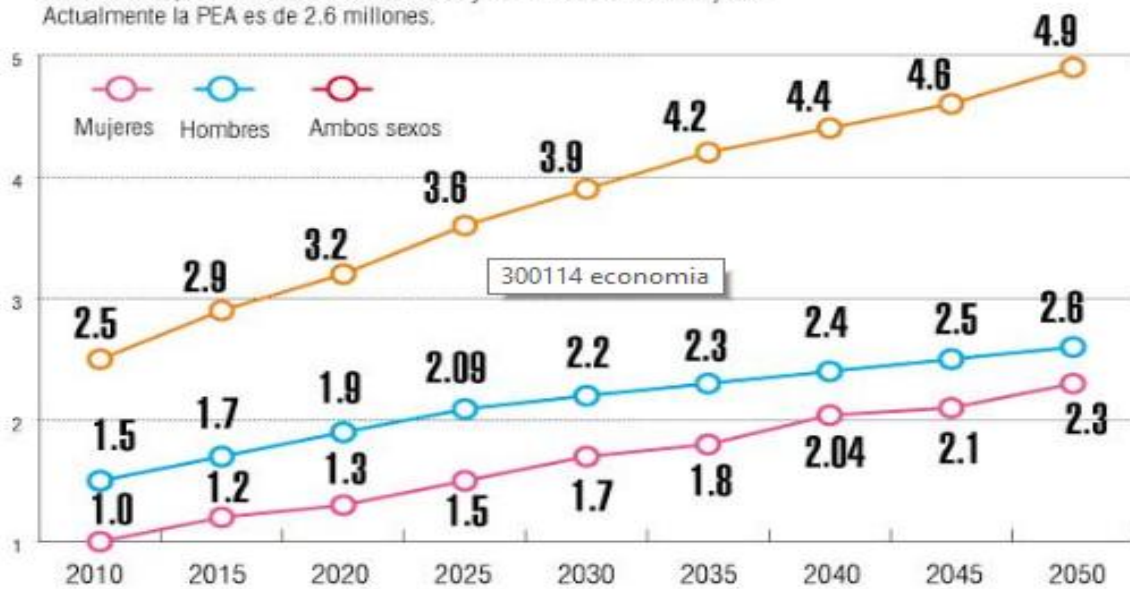
Tasa de Empleo (empleo formal, informal, desempleo)

Nicaragua tiene la tasa de ocupación más alta en Centroamérica y República Dominicana, según datos revelados por los estudios de la Organización Internacional del Trabajo, OIT, elaborado con datos oficiales de los últimos 15 años. Nicaragua la población ocupada es de 2,671,570, es decir una tasa de ocupación del 69.7%. Esto significa que alrededor de 22 millones de personas están ocupadas.

Población Económicamente Activa, por sexo

Millones de personas

■ Según la Cepal, en el año 2050, la Población Económicamente Activa, PEA, de Nicaragua alcanzará los 4,9 millones de personas de ambos sexos, de los cuales, 2,6 millones serán hombres y 2,1 millones serán mujeres. Actualmente la PEA es de 2,6 millones.



Devaluación

Nicaragua está asociada con un uso limitado de flexibilidad del tipo de cambio, y éste acusa una volatilidad de 0.4%, muy cercana a cero, que es graficada con una línea recta a lo largo de los últimos 13 años.

Exportaciones e importaciones

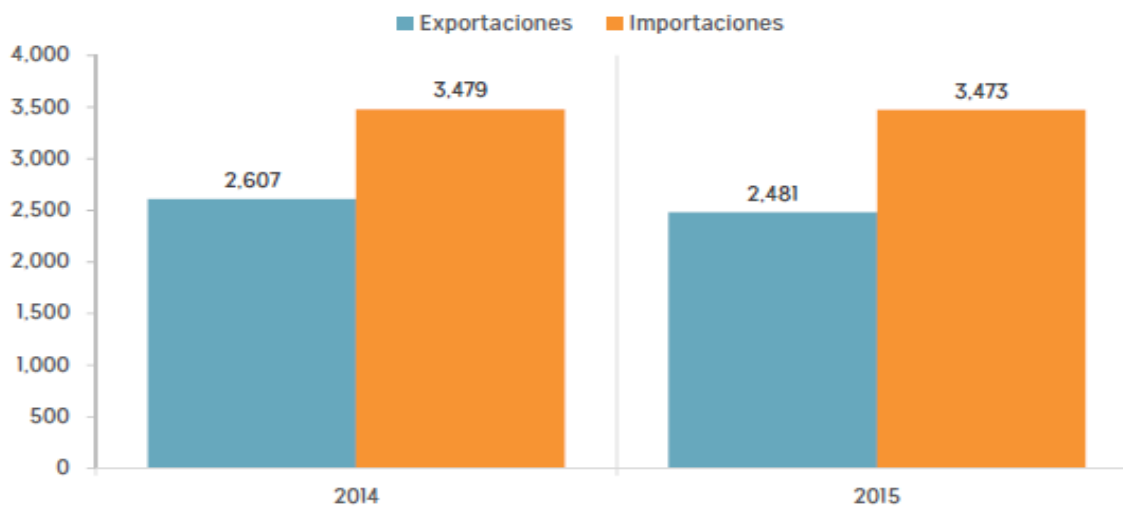
En el primer semestre del año 2015, las exportaciones totales sumaron US\$2,481 millones, menores en US\$126 millones a las del mismo período de 2014. Éstas pasaron de representar 44.2 por ciento del PIB a 39.3 por ciento.

En términos reales, las exportaciones totales disminuyeron 4.9 por ciento. Esto se explica por una contracción en las exportaciones de mercancías en 2.3 por ciento y de las de zona franca en 7.3 por ciento.

Las importaciones totales sumaron US\$3,473 millones, un monto muy similar al del año pasado. Sin embargo, como porcentaje del PIB, disminuyeron de 58.9 por ciento en 2014 a 55.1 por ciento en 2015.

Exportaciones e importaciones totales

Millones de dólares, enero-junio de cada año



Fuente: BCN.

4.1.2 Ambiente demográfico

El municipio de Rivas tiene una división política administrativa de 34 barrios urbanos y 5 comunidades urbanas.

Nivel de pobreza.

En el municipio de Rivas existen una población de 41,080 para una densidad población de 71.59 habitantes por km², con un índice de pobreza de 13.5 Media y Menor Pobreza: Rivas

Actividades Económicas

El Turismo ha tomado mucho auge en los últimos años por las bellezas naturales. En este departamento aloja el único resort de clase mundial como es guacalito de Isla, San Juan del sur y Rivas como departamento tiene muy buenas perspectivas a futuro ya que posee maravillosos recursos que son de mucho agrado para los turistas tanto nacionales como extranjeros y posibilitaría el crecimiento de la productora de queso ya que la demanda incrementaría.

Se pretenden desarrollar aún más proyectos que permitan hacer más atractiva esta ciudad he incrementar a un más la afluencia de turistas a esta zona estratégica en Nicaragua.

Según el Instituto Nicaragüense del Turismo (INTUR), Rivas está creciendo entre un 10% a 15% de visitas de turistas extranjeros en el municipio de San Juan del Sur, lo que indica buenas perspectivas para este proyecto QUESO CAPRINO RIVENSE.

Distribución de la población.

Según el VIII Censo de población y vivienda con un total de habitantes de 41, 080 con una distribución de 20, 030 sexo masculino (49%) y 21,050(51%) sexo femenino.

4.1.3 Factor Socio Cultural

El aspecto socio-cultural es importante para la base del análisis del comportamiento del consumidor, puesto que por medio de ella se identifican las condiciones a satisfacer en el estudio, por tanto, se hace un seguimiento adecuada de las características de la población del municipio.

La vida comercial del Puerto se concentra en la zona costera, donde se sitúan los restaurantes más sobresalientes como, pelican eyes resort and Spa, surf Rancha Hotel & resort, villas de Palermo Hotel and Resort, El jardín Hotel & Restaurant, HC Liri Hotel, HC Suites Hotel, Bahías del Sol Villas & Condominios, Hotel Posada Bahía Azul, Hotel Alcazar, Parque Marítimo el Coco, sin embargo, existen otras opciones gastronómicas en playas cercanas hasta donde se llega en taxi o en auto privado.

Los cuales son visitados en su mayoría por turistas europeos que gustan tener en su dieta el queso elaborado a base de leche de cabra por poseer gran cantidad de nutrientes, es bajo en grasa lo que les ayuda a mantener una dieta saludable.

Y son quienes lo demandan en este sector.

4.1.4 Ambiente político legal.

Factor político:

Marco Regulatorio General (IR)

Toda empresa debe estar sujeto a la ley de equidad fiscal ley No.453 la cual establece que todas las personas naturales y jurídicas en general que realicen actividades empresariales o negocios deben de estar sujetas al pago del IR y el IVA impuesto que deben de pagar los consumidores en el territorio nacional al estado y actividades como

- 1: Enajenación de bienes
- 2: prestación de servicios
- 3: importación de internación de bienes

Regulación del comercio exterior:

Actualmente Nicaragua esta favorecida en cuanto a inversión, mientras tanto en lo que respecta a exportación se ha visto que en este año 2016 sufrió una caída de 20.01%, por menor envío de volúmenes de producto y merma en los precios que reciben las mercancías en el mercado internacional.

Todo este panorama ofrece una oportunidad de crecimiento económico para este proyecto como para la economía de Nicaragua, ya que en tiempos futuros se tendría el acceso de poder negociar con otros países.

Todo este marco legal de leyes que se han venido implementando en el transcurso de estos años en el territorio de Nicaragua, vienen a favorecer a los inversionistas nacionales como extranjeros generando una oportunidad a cada uno de ellos.

El Marco Legal actual favorece definitivamente el clima de inversión en Nicaragua. Dentro de estas leyes se destacan: el Código de Comercio, actualmente en proceso de revisión y reforma, Ley de Promoción de Inversiones Extranjeras, Ley

de Incentivos para la Industria Turística. Asimismo, hasta la fecha, el Consejo Superior de la Empresa Privada (Cosep) ha consensuado más de 75 leyes que vienen a favorecer el marco legal de las empresas, al menos desde el punto de vista legal, hay leyes y tratados que favorecen las inversiones a niveles macro. Estos incentivos son herramientas esenciales y principales atractivos para los proyectos de mayor magnitud.

Beneficios Fiscales:

La materia prima que se utilizara en este proyecto goza de exoneración lo que permite tener ciertos beneficios en este sector.

Las exenciones y exoneraciones siguen vigentes, el estado concedió que ya no se reduzca la tasa del IR a las actividades económicas del 30% al 25% en cinco años a partir del 2016. Las pequeñas y Medianas Empresas, Pymes, de Nicaragua que están dentro del Régimen de Cuota Fija, no serán afectadas con una reforma a la Ley de Concertación Tributaria, LCT, ya que no pagarán el Impuesto al Valor Agregado, IVA, ni el Impuesto sobre la Renta, IR. Esto significa que se mantendrá ya algunos que alimentos de la canasta básicas están exentos de impuestos esto ayudaría a que los consumidores sigan comprando y beneficiaria a las empresas ya que no subirían los precios de sus productos lo cual se beneficiarían por el volumen de sus ventas.

Techos de cuotas fijas:

Toda pyme debe estar inscrita en la administración de rentas DGI, para realizar su debido pago mensual correspondiente la cual están sujetos a la ley cuota fija.

Instituciones:

Para que el proyecto opere debe de estar ligado a instituciones que ayuden a - cumplir normas y requisitos que les permita a la empresa obtener todos los lineamientos y llevarlos a cabo para su debida función:

- Inscripción en la ley general de ingresos DGI
- Matricula en la alcaldía de Rivas.
- Registro sanitario MINSA.

4.1.5 Ambiente tecnológico.

Para llevar a cabo este proyecto se tomará en cuenta la necesidad de aplicar tecnología para determinados fines.

Los cuales permitirá el desarrollo de las actividades como las de control interno, manufactura, empaqué, distribución y un sistema computarizado de marca para el control de la entradas y salidas del personal que estará funcionando dentro de la empresa.

La aplicación de la tecnología es una herramienta esencial para el desarrollo de la empresa para la interrelación con el entorno.

- Máquina de empaque al vacío, tanque de refrigeración, Marmita, Prensa hidráulica, Planta eléctrica, Bomba de trasiego, refrigeradores verticales, cantaron de recolección de leche, medidor de flujo, tanques de almacenamiento de agua, cafetera, microonda, impresoras, computadoras.

Todo esto para alcanzar la calidad del producto ya que se aplicarán procedimientos rigurosos para la conservación del queso tradicional, que posea todos los nutrientes de la leche y de seguro consumo para la población.

4.1.6 Ambiente ecológico.

Como respuesta a los problemas medioambientales nace el concepto de Desarrollo Sostenible, que es aquel tipo de desarrollo que permite satisfacer las necesidades de las generaciones presentes, sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras. En el caso de la industria, el concepto de desarrollo sostenible debe traducirse en el compromiso de fijar y lograr metas de funcionamiento que reduzcan las emisiones de sustancias nocivas, así como en el compromiso de aceptación de su responsabilidad sobre los productos que fabrican.

Beneficios y prejuicios para el entorno ambiental inmediato y la biosfera

Como empresa comprometernos con el medio ambiente es de gran importancia afiliándonos a programas que beneficien al medio ambiente dándonos varios beneficios como:

Facilitar la recuperación, reutilización y reciclaje de residuos

- Disminuir el consumo de recursos naturales
- Minimizar la producción de residuos.
- Hacer las comunidades más bellas.

4.2 Análisis del sector.

4.2.1 Amenazas de nuevos ingresos

Las barreras del sector se encuentran definidas por diversos factores, uno de ellos es el acceso a canales de distribución, este no representa una gran inversión, dado que únicamente, solicitan registro sanitario, código de barra, empaque del producto.

Otra barrera de entrada se encuentra representada por las políticas del gobierno, sin embargo, en los últimos años se ha visto un mayor interés por parte del MIFIC, en promocionar la apertura de nuevas micro, pequeñas y medianas empresas.

De tal manera concluimos que la amenaza de nuevos ingresos es alta, dado que las barreras de entrada no tienen un gran impacto.

4.2.2 Poder de negociación de los proveedores.

El poder de negociación de los proveedores se considera BAJA, puesto que la leche caprina la cual será la materia prima para producir el queso, no es de mucho consumo en el municipio de Rivas, ya que lo utilizan como medicina y esto es una oportunidad para la idea de negocio, ya que no tiene mucha demanda, por las costumbres de la población, y no tiene diferenciación en los precios por la misma razón. El poder de negociación de los proveedores nos permite formular estrategia destinadas a reducir su poder de negociación y así lograr mejores condiciones o un mayor control sobre ellos.

4.2.3 Poder de negociación de los compradores.

Actualmente los consumidores de queso de leche cabra en su mayoría son turistas extranjeros de nacionalidades europeas que gustan de este producto y lo adquieren a través de supermercados. Están dispuestos a pagar un precio por

satisfacer una necesidad que no se encuentra en todo el territorio nacional a demás es muy escaso en el mercado.

Por lo que esto genera un poder de negociación ALTA.

4.2.4 Rivalidad competitiva.

Según estudios realizados sobre este producto no hay rivalidad competitiva de alto nivel, ya que a nivel nacional existen solamente dos empresas una en el departamento de Estelí y otra en Jinotepe, lo que no representa una amenaza.

Es por esto que se considera que en general no hay competidores muy fuertes porque los que están se tienen bien dividido el mercado y se puede dar una división en cuanto a mercados están dirigidos ambos, la única amenaza que se podría tomar en consideración es la producción de la materia prima en este caso la leche de cabra ya que no hay acopios de este producto porque es muy escasa. Actualmente su nivel de ventas está un poco bajo por problemática de producción de materia prima y además que este queso es muy poco conocido por la población en su mayoría.

4.2.5 Productos sustitutos

Los principales productos sustitutos que compiten son alimentos similares a los que utilizan para acompañar los platillos gourmet en los hoteles y restaurantes, existen diversas empresas que brindan productos para saciar el hambre entre comidas como: postres, reposterías, bocas dulces, saladas que satisfacen la misma necesidad que el queso de cabra, Por lo que se puede decir que la competencia es ALTA.

Para lograr abarcar el mercado meta se trabajará con las siguientes estrategias:

- Acciones colectivas del sector que se ve amenazado por el producto sustituto.
- Mejorar la calidad
- Mejora en la distribución

Las 5 fuerzas de Michael Porter

Fuerza	Símbolo
Amenaza de nuevos ingresos	↑
Poder de negociación de los proveedores	↓
Poder de negociación de los compradores	↑
Rivalidad Competitiva	↓
Producto sustitutos	↑

Fuente: Elaboración propia.

❖ Amenazas y oportunidades que tendrá el proyecto queso caprino.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Crear ruta de reparto. ➤ Ampliación del local. ➤ Adquisición de equipos modernos. ➤ Personal calificado. ➤ Crear nuevas líneas de productos. ➤ Crianza de cabras. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Nuevos competidores. ➤ Retiro del único proveedor de la materia prima. ➤ Incremento del precio de la materia prima. ➤ Devaluación de la moneda. ➤ Alza de los servicios básicos.

Fuente: Elaboración propia.



PLAN DE MARKETING

CONTENIDO.

- ❖ Análisis del entorno y sector.
- ❖ Descripción de producto.
- ❖ Demanda y participación del mercado
- ❖ Estrategias de marketing.
- ❖ Presupuesto de marketing.

OBJETIVOS.

- ❖ Dar a conocer los aspectos económicos que influyen en esta actividad económica.
- ❖ Identificar la demanda de queso de leche de cabra en hoteles y restaurantes del municipio de san juan del sur.
- ❖ Elaborar estrategias de marketing para incursionar en el mercado con este producto.

5. PLAN DE MARKETING

5.1 Descripción del producto.

A continuación, se mostrará la descripción del producto, de la empresa “Queso Caprino” la cual producirá una sola línea “queso de leche de cabra” es un producto de consumo, un alimento gourmet utilizado para comidas exóticas en los platillos de restaurantes y hoteles. El queso de cabra es un excelente y sabroso alimento, que ofrece importantes beneficios para nuestra salud por su bajo contenido en grasas y su gran aporte de calcio, proteínas y vitaminas. El queso de cabra es una buena fuente de vitamina A, vitamina D, vitamina K, riboflavina, potasio, fósforo, hierro, niacina y tiamina. Sus Características, Suave, húmedo. Combinan un agradable aroma agrio y afrutado con un ligerísimo sabor a hierba. Si el queso es una opción ideal en la dieta por su alto contenido nutricional, el queso de cabra, por sus especiales propiedades, es aún mejor opción frente a los quesos de vaca. De hecho, su consumo se está popularizando cada vez más en países donde predominaban tradicionalmente los quesos elaborados con leche de vaca y esto es debido, además de por su excepcional sabor, a sus importantes ventajas. Es un producto que satisface las expectativas de nuestros clientes en cuanto a sabor, higiene, su peso será en kilos, su color es blanquecino y la materia que se utilizará será leche de cabra Nubia, posee altos beneficios para aquellos que les gusta cuidar de su salud un alimento bajo en grasa.

Es todo lo que espera el cliente, un alimento sano de la máxima calidad, mediante la utilización óptima y racional de los recursos, respetando el medio ambiente, el bienestar animal y sin emplear sustancias químicas de síntesis.

Modelo de Generación de Valor

Beneficios: El queso de cabra es un excelente y sabroso alimento, que ofrece importantes beneficios para nuestra salud por su bajo contenido en grasas y su gran aporte de calcio, proteínas y vitaminas. El queso de cabra es una buena fuente de vitamina A, vitamina D, vitamina K, riboflavina, potasio, fósforo, hierro, niacina y tiamina. Sus Características, Suave, húmedo. Combinan un agradable aroma agrio y afrutado con un ligerísimo sabor a hierba. Si el queso es una opción ideal en la dieta por su alto contenido nutricional, el queso de cabra, por sus especiales propiedades, es aún mejor opción frente a los quesos de vaca.

Costos: Los costos son sumamente pocos para los beneficios que se adquieren con el consume del queso de leche de cabra. Su costo es solamente de 5 dólares el kilo.

Análisis del Nivel del Producto

Producto Potencial: Es un producto que supera todas las expectativas de los clientes. Este nivel representa el conjunto de servicios, mejoras y transformaciones asociadas al producto para agregarle más valor. Permite que los clientes estén satisfechos, encantados.

Naturaleza del Producto

La naturaleza de este producto se origina de la leche de cabra, se centra primeramente en que es un producto bajo en grasa, gourmet utilizado especialmente en platillos de hoteles y restaurantes y se utiliza para hacer postres, pizza, reposterías, pastas, para mezclarlos en las ensaladas o solo frito como bocas. La calidad, sabor, y sus excelentes beneficios que proporciona a los consumidores es lo que hace que sea exquisitamente codiciado.

Estas son algunas recetas que se pueden hacer con el queso de cabra:



Tostada de cabra y pera caramelizada



Croquetas de cebolla frita y queso de cabra



Pastas con salsa de pimientos y queso de cabra

- ❖ Logotipo de la empresa.



- ❖ **NOMBRE O FENOTIPO:** La empresa tendrá por nombre: **“QUESO CAPRINO”** Ya que el nombre se caracteriza o identifica con la dependencia de la materia prima.
- ❖ **ISOLOGO:** El logo de producto de queso de leche de cabra **“QUESO CAPRINO”**, está compuesto por un símbolo que representa la procedencia de la materia prima del producto, todos los símbolos como es la cabrita, el recipiente y el producto terminado como es el queso, lo que demuestra es un instante el proceso a grandes rasgos como se dará la actividad en esta empresa.
- ❖ **GAMA CROMÁTICA:** Son los colores que tomaremos como un distinto emblemático para nuestro negocio, utilizando el color NEGRO y el ANARANJADO, VERDE con fondo BLANCO.

Negro: El color negro, ya que como todo negocio desea liderar en un mercado.

Blanco: El color blanco nos trasmite transparencia, pureza y limpieza que proporcionara al consumidor.

Café: De este color son la raza cabras Nubia, además proyecta la estabilidad y seguridad ante los consumidores.

Verde: Para reflejar la frescura del producto

5.2 Análisis de la competencia.

Este análisis se llevará a cabo con el objetivo de presentar donde están presente las empresas que ofrecen productos igualo similares.

Competidores	Productos	Precio	Promoción	Plaza
Las Cabriolas	Diversificado	U\$ 6.16	<ul style="list-style-type: none"> • Publicidad • ferias para dar a conocer el producto • degustaciones del producto • Rebajas por compras mayores 	<ul style="list-style-type: none"> - Galerías Sto. Domingo -Camino de Oriente - Metro centro -Plaza España -Ctra sur Km 81/2 -Plaza Veracruz -Plaza Inmaculada Granada
Las Garnachas	Diversificado	U\$ 6.00	<ul style="list-style-type: none"> • Precios económicos. • Regalos a sus principales clientes en fechas festivas • Rebajas por compras mayores 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bosques de Altamira. ▪ En la comunidad de las garnachas.

Fuente: Elaboración propia.

El cuadro muestra las dos empresas que son competencia de empresa “Queso Caprino”. Las cuales son, empresa Cabriolas y Las Garnachas, sus productos son diversificadas esto quiere decir, que tienen años en el mercado y poseen experiencia, ambas empresas poseen productos y ofertas diversificadas, esto quiere decir que poseen variedad de productos y estrategias, con el objetivo de encontrar nuevos nichos de mercados y expandir su marca y darse a conocer.

Solamente en comparación con los precios son diferentes ya que empresa las Garnachas tiene el queso más caro en comparación con el queso de empresa las cabriolas.

5.3 Objetivos de marketing

Se llevarán a cabo los siguientes objetivos para obtener mayores resultados al incursionar en el mercado que se desea captar.

- Lograr posicionarse como una de las mejores opciones económicas a partir del segundo año.
- Aumentar en un 10% en las ventas anuales
- Mantener una participación permanente del 10% en el mercado.

5.4 Descripción del mercado meta

La clientela de la empresa productora de “QUESO CAPRINO” serán hombres y mujeres de diferentes edades residentes o no en Rivas, que gusten del consumo de este producto.

La compra la pueden realizar de acuerdo a las necesidades que generen sus hoteles o restaurantes o bien de manera individual para actividades eventuales, se pretende garantizar un buen servicio a los futuros clientes y una atención personalizada, esto con la idea de brindarle seguridad e información que deseen al respecto.

Mercado Meta Variables de Segmentación para Mercado de Consumo	Perfil de Mercado
Tipo de Empresa	Hoteles (tres y cuatro estrellas) Restaurantes (tres tenedores y cuatro tenedores) Ubicados en el Municipio de San Juan del Sur.
Sectores	Alimentos y bebidas

Fuente: Elaboración propia.

5.5 Demanda y participación de mercado.

Los datos que se detallan a continuación fueron proyectados en base a la investigación que se realizó a dueños o Administradores de los hoteles de tres y cuatro estrellas y restaurantes de tres y cuatro tenedores del municipio de San

El aumento de la demanda se realiza en base al 50%, según las entrevistas aplicadas a hoteles y restaurantes.

DEMANDA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
QUESO DE LECHE DE CABRA	8928.2	13392	20088	30133	45199

Tabla1: Demanda Proyectada.

Fuente: Elaboración propia

5.6 Estrategias de marketing

5.6.1 Estrategia de posicionamiento

La empresa “Queso Caprino” está en condiciones de ocupar su marca un lugar en la mente del consumidor y varios beneficios específicos dentro de los cuales figura, un excelente servicio al cliente y calidad del producto. El posicionamiento se centraliza en la diferenciación y calidad en el servicio. Se utilizará la estrategia por beneficios o necesidad que será satisfecha ya que este producto se caracteriza por su alto nivel nutricional.

Se implementará tecnología digital, para subir una variedad de plataformas para afianzar el reconocimiento de la marca para alcanzar a la mayoría de la audiencia Para construir la relación con sus clientes y contactos de negocios utilizando herramientas digitales no solamente para comunicarse con ellos, pero también para escuchar sus comentarios y sugerencias. El marketing digital también le provee con la oportunidad de responder a consultas y reclamos de sus clientes de forma rápida y efectiva.

5.6.2 Estrategia de segmentación de mercado

Empresa “Queso Caprino” se dirigirá a un mercado concentrado ya que los clientes poseen las mismas características, por lo cual tendrá un único programa de marketing.

Estos posibles clientes son los dueños de restaurantes y hoteles de San Juan del sur que ofrecen platillos Gourmet.

5.7 Plan de acción

Queso caprino tendrá presencia en todo el territorio del departamento de Rivas, de la entrada principal de la zona franca, 1 cuadra al sur $\frac{1}{2}$ al oeste, lo que se pretende es estar cerca de la población en general y de nuestro mercado meta. También pretendemos implementar este producto en la dieta de los Rivenses.

5.7.1 Producto

CAPRINO tendrá una línea de queso un producto meramente gourmet, con el cual se podrán preparar diferentes platillos, con un balance nutricional de alta calidad, para consumidores de distintas edades.

Cabe destacar que la conservación de los nutrientes será uno de los principales objetivos, este producto tendrá una vida útil de 15 días en refrigeración esto para garantizar la calidad y frescura.

La presentación será de 1kg de forma redondeada en empaque plástico para su debida protección y conservación segura. Distribución se realizará a través de compras directas en la planta central.

5.7.2 Precio.

Se ofrecerán un precio similar al ya existente en el mercado de esta industria, con el objetivo de llegar a los futuros clientes, para lograr incursionar en este mercado y ser parte de nuevos clientes.

Para esto se aplicará la estrategia de penetración ya que esta permite incursionar a lo inmediato en un mercado masivo, para lograr participar en el mercado con precios competidores. Las ventas serán de contado y créditos (a corto plazo).

PRECIO SIN IVA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
U\$	5.75	5.9225	6.10	6.28	6.47

Fuente: Elaboración propia.

5.7.3 Promoción.

Se aplicará una variedad de actividades para lograr llegar a los futuros clientes, todo esto se llevará a cabo con el objetivo de incursionar en el mercado.

- ✓ **Volanteo casa a casa:** Esto se llevará a cabo en los tres primeros meses para captar un nuevo nicho de mercado.
Estos volantes tendrán a detalle imágenes del producto, dirección de la empresa, números telefónico, horarios de atención, presentación y precio de los productos.
- ✓ **Mantas publicitarias en zonas de mayor acceso:** Se ubicarán estas mantas en temporadas bajas para estar presentes en la mente de los consumidores.
En las mantas publicitarias se darán a conocer las promociones del momento el periodo de vigencia, nombre del negocio, ubicación y números de teléfono.

- ✓ **Rebajas por compras mayores y clientes fieles**, con estas rebajas se desea motivar al cliente a consumir más de este producto y de esta manera mejorar las proyecciones de ventas para ese periodo.
- ✓ **Uso de redes social para realizar contactos directo**: Es el medio de mayor acceso para los consumidores y es medio barato. En las redes sociales se pretende difundir este producto con su presentación, brindar nombre del negocio, ubicación, números telefónicos, todo esto para que llegar a los consumidores.

Todas estas técnicas y promociones de ventas se realizarán para llegar alcanzar el mercado.

5.7.4 Plaza.

Sera distribuido a en el municipio de San Juan del Sur en Hoteles y restaurantes de este sector y en el centro de Rivas a todos aquellos que deseen degustar de este producto e incluirlo en su dieta.

En el caso de hoteles y restaurantes se realizará por pedidos para tener una proyección de pedidos.

5.8 Proyecciones de ventas.

En la siguiente tabla se detallarán las ventas en dólares para los primeros cinco años.

PROYECCION DE INGRESOS POR VENTAS				
AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
1	2	3	4	5
51,337.15	79,315.90	122,543.06	189,329.03	292,513.35

Tabla3: Proyección de Ventas.

Fuente: Elaboración propia.

Esto valores detallados en la tabla es la venta determinada de la cantidad de kilos de quesos por el precio del producto para cada año.

5.9 Presupuesto de marketing.

A continuación, se presenta los costos de cada una de las actividades de promoción correspondiente al año 2016, la compra de volantes y mantas publicitarias para el primer año se detallará en una tabla de caculo que se presentara en el presente documento Cabe destacar que el abrir una cuenta en Facebook no tiene ningún costo.

Respecto al cálculo de presupuesto de mercado, se tomó una tasa de cambio equivalente \$28.90, según cifra oficial de Banco Central de Nicaragua el 14 de septiembre de 2016.

Concepto	Año 1
Volantes (6000)	1020.00
Mantas publicitarias (2)	98.00
Degustaciones	300.00
Total	1418.00



PLAN DE PRODUCCION

CONTENIDO.

- ❖ Ciclo De producción.
- ❖ Mano de obra.
- ❖ Maquinaria, mobiliario y equipo.
- ❖ Materia prima.

OBJETIVOS.

- ❖ Definir claramente el proceso de producción del queso de leche de cabra.
- ❖ Detallar fichas ocupacionales en el área de producción.
- ❖ Selección de maquinarias, mobiliario y equipos de producción.
- ❖ Calcular costo de producción.

6. PLAN DE PRODUCCION

La principal actividad de esta empresa Queso caprino será en la producción de queso de leche de cabra, donde se desarrollarán siete etapas que permitirá obtener un producto terminado, rico en vitaminas.

Cada una de las etapas tendrá una breve descripción de la materia prima, insumos, maquinarias y todos los recursos que se necesitan en esta actividad productiva.

1. Fases del ciclo productivo y recursos necesarios en cada fase

Fases en las que es sometida la leche de cabra para hacer queso.

- Recepción y tratamiento previo de leche.
- Pasteurización de la leche.
- Coagulación.
- Corte de la cuajada y su desuerado.
- Moldeo
- Prensado
- Salado
- Maduración y afinado.
- Empaque
- Almacenamiento
- Comercialización.

Antes de someter la leche al proceso de producción se toman las siguientes medidas de higiene y reglamentos Sanitarios.

Fase 1: Recepción de leche

El proceso de elaboración del queso se iniciará con la recepción de la leche en la quesería, la que debe estar en buenas condiciones higiénicas y sanitarias. Deben descartarse las leches ácidas y las contaminadas con impurezas. Previo al proceso, la leche debe ser filtrada para eliminar el máximo de impurezas o partículas extrañas este proceso ocurre en 30 minutos.

Fase 2: Pasteurización de la leche entera a 63° C,30 minutos

La reglamentación sanitaria nacional señala que la leche debe pasteurizarse para destruir bacterias patógenas, como coliformes, salmonellas y estreptococos. La pasteurización es un proceso que implica el uso de calor para elevar la temperatura de la leche, a nivel artesanal se recomienda elevar la temperatura a 65°C y mantenerla durante 30 minutos. Es recomendable realizar este proceso en una tina de acero inoxidable de doble fondo, que permite la circulación de agua calentada a la temperatura adecuada para la pasteurización misma, y para el resto del proceso de elaboración del queso.

La pasteurización de la leche permite un mayor rendimiento en quesos, debido a la disminución de fermentaciones indeseables. Otro elemento a favor de la, pasteurización, es que ofrece mejores condiciones para la acción de los cultivos lácticos en la leche, favoreciendo el sabor, aroma y vida útil del queso. La pasteurización y/o la refrigeración de la leche afecta las uniones entre el calcio, fósforo y la caseína, provocando la insolubilidad de las sales de calcio. Hecho que hace que aumente el tiempo de coagulación, que el coágulo resulte más blando y menos firme, por lo que la separación del suero puede hacerse más lenta y se pierden más sólidos en el suero. Fenómeno que puede evitarse agregando hasta 20 gramos de cloruro de calcio diluidos en 1,5 litros de agua a 100 litros de leche.

Fase3: Coagulación

En la cuba de elaboración la leche se eleva a una temperatura alrededor de 35°C por 15 minutos y se le añaden, fermentos lácticos o coagulantes de tipo vegetal o animal (cuajo).

Después del tratamiento y coagulación, la leche se transforma pasando de un estado líquido a un estado sólido o semisólido, debido a la aglutinación de las micelas de la proteína “caseína”, formándose un gel (cuajada) que retiene además los glóbulos de grasa, agua y sales.

Fase 4: Corte de la cuajada y su desuerado

Una vez transcurrido el tiempo de coagulación de la leche y comprobando que el gel o cuajada tienen la consistencia y textura adecuada, se procede a su corte mediante unos instrumentos denominados liras que presentan una serie de hilos tensos y paralelos entre sí. El tamaño del corte y la presión de la cuajada (en granos) determinará el tipo de queso a elaborar. Como consecuencia de dicho corte se produce un drenaje inicial del suero. El siguiente paso es trabajar en la cuba de elaboración, el grano mediante agitación y elevación de la temperatura favoreciendo todavía más la expulsión del suero y su unión. El paso último “el desuerado” sirve para eliminar el suero de la cuajada este proceso dura 5 minutos por cada cien litros de trabajados.

Fase 5: Moldeo

Consiste en el llenado de los granos de la cuajada en moldes. Estos moldes son actualmente de acero inoxidable o de plástico alimenticio, aunque antiguamente podían ser de esparto o madera. En los quesos tradicionales se ha mantenido las marcas o formas antiguas de los moldes, el tiempo para este proceso dura entre 25 – 30 minutos.

Fase 6: Prensado

Una vez llenados los moldes pasamos al prensado, que tiene como finalidad dar la forma definitiva al queso, evacuar el suero y el aire atrapado entre los granos y favorecer la unión de los granos de la cuajada para realizar este paso del prensado se realiza en 15 minutos.

Fase 7: Salado

Esta fase tiene el propósito fundamental de regular el proceso microbiano evitando el crecimiento de microorganismos indeseables, contribuir al desuerado de la cuajada, formar la corteza y potenciar el sabor.

Puede realizarse en seco, recubriendo la superficie del queso con cloruro sódico (sal), este proceso dura 40 minutos.

Fase 8: Maduración y afinado

En esta fase los quesos son mantenidos en cámaras o cuevas de maduración donde se controla la temperatura, la humedad y la aireación.

Durante esta fase existen procesos mecánicos frecuentes como el volteo de los quesos, consiguiendo que la maduración sea uniforme y evitando que se deformen, el cepillado de las cortezas y en algunos casos frotamientos de la corteza con salmuera.

Es una etapa muy importante ya que se producen en el queso una serie de reacciones y cambios físico-químicos que determinarán el aroma, el sabor, la textura, el aspecto y consistencia.

Fase 9: Empaque

El producto terminado es empacado en bolsas de Poli-Etileno de Baja Densidad.

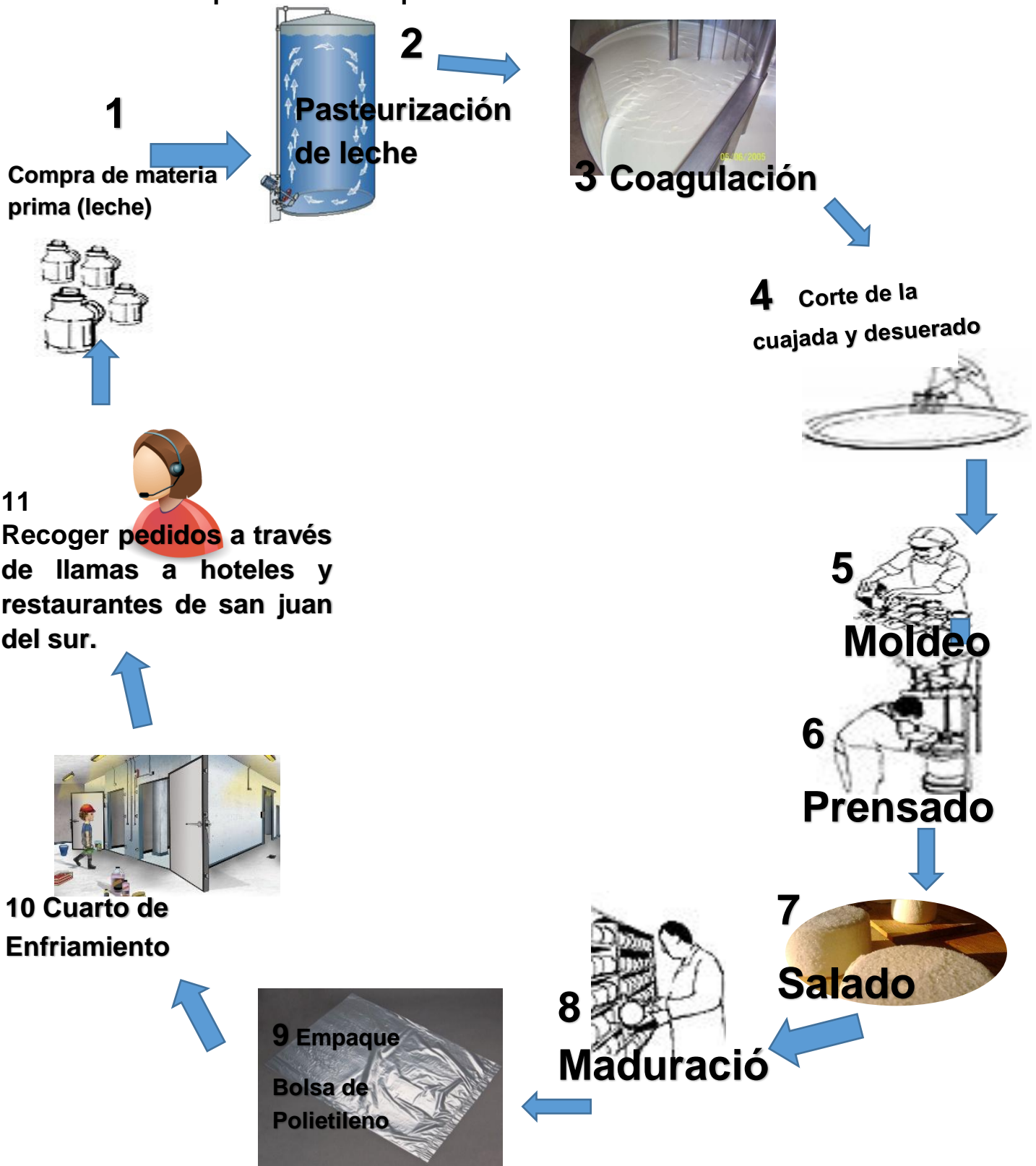
Fase 10: Almacenamiento

Los quesos son llevados al cuarto frío de almacenamiento de producto terminado manteniéndose la temperatura a 4-8° C para garantizar una vida útil de 60 días.

Fase 11: Comercialización

Se realizarán llamadas telefónicas para levantar pedidos a los Hoteles y restaurantes de san juan del Sur del municipio de Rivas.

6.1 Ciclo productivo del queso



6.2 Mano de obra directa e indirecta

A continuación, se hará referencia de los cargos que se requerirán en la labor productiva del queso de cabra

Identificación de Cargos.

- Supervisor de producción.
- Operarios de producción.

Fichas ocupacionales

A continuación, se detallará una ficha ocupacional para cada cargo, que nos ayude a identificar cada posición dentro del organigrama institucional.

FICHA OCUPACIONAL		
A) NOMBRE DEL CARGO	B) UNIDAD/AREA DE TRABAJO	C) JEFE INMEDIATO (Nombre del cargo)
Supervisor de producción	Área de producción	Administrador
D) SUBORDINADOS (Nombre de cargos)	E) RELACIONES INTERNAS	F) RELACIONES EXTERNAS
Operarios de producción	Todas las áreas	Ninguno
G) BREVE DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
Supervisar proceso productivo, personal a cargo, insumos, control y revisión de maquinaria de producción, materia prima y salida de producto terminado.		
H) REQUISITOS PARA EL CARGO		
PERSONALES	PROFESIONALES	OTROS
Género: Indistinto Edad: entre 30 – 50 años Cualidades: Carismática, Proactiva. Estado civil: Casado. Residente en Rivas	Ing. Industrial Experiencia: 3 años en el cargo. Conocimiento de maquinaria productoras de queso de leche de cabra.	Ingles básico. Dominio de office. Manejo e personal
I FUNCIONES DEL CARGO		
DIARIAS	PERIODICAS	OCACIONAL
Control de materia prima	Garantizar insumos de calidad	
Verificar procedimientos	Control de herramientas	
	Control uso de equipos	

FICHA OCUPACIONAL		
A) NOMBRE DEL CARGO	B) UNIDAD/AREA DE TRABAJO	C) JEFE INMEDIATO (Nombre del cargo)
Operario de producción	Área de Producción	Asistencia técnica
D) SUBORDINADOS (Nombre de cargos)	E) RELACIONES INTERNAS	F) RELACIONES EXTERNAS
G) BREVE DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
Llevar a cabo la producción de queso de leche de cabra, donde la materia prima se someterá a un proceso para lograr un producto terminado, también mantener limpia y orden del área para garantizar la salubridad en la elaboración del producto.		
H) REQUISITOS PARA EL CARGO		
PERSONALES	PROFESIONALES	OTROS
Mayor de 18 - 35 años	Bachiller	
Resida en Rivas		
Experiencia indispensable		
Disponibilidad horario		
I FUNCIONES DEL CARGO		
DIARIAS	PERIODICAS	OCACIONALES
Limpieza del área	Despacho de productos	Inventario de accesorios
Rotación del producto		
Producción, Empaque		
Control de equipos		
Estiba de productos		

PLAN Y POLÍTICAS SALARIALES

En este apartado dejaremos detallado el salario mensual por cargo esto están dolarizados.

En el siguiente plan y políticas de la empresa se tomará en consideración los siguientes puntos para regir el control en el pago de los colaboradores de la empresa.

- Queso Caprino privilegia estructuras de remuneración competitivas, motivadoras y equitativas, proponiendo condiciones de remuneración atractivas. La remuneración engloba el salario, la parte variable de la remuneración y las ventajas sociales, las prestaciones de jubilación y otros componentes.
- Se contribuirá al pago de incentivos laborales como serian: bono de cumpleaños, empleado destacado del mes.
- La empresa como tal se dedicará en posicionarse como empresa que ofrece una remuneración atractiva y examinará con regularidad su posición frente a la competencia con el fin de responder a las tendencias del mercado. Sin embargo, la evolución de la remuneración depende, ante todo, de la capacidad de cada uno de los colaboradores y las actitudes que le pongan en cada una de sus áreas.
- La estructura salarial estará sujeta de acuerdo a la ley del salario mínimo para actuar como demanda el sector de acuerdo a lo acordado hasta la fecha del 4.5%
- En lo particular la empresa se empeñará en realizar evaluaciones con gran flexibilidad suficiente para evaluar eficazmente la experiencia profesional, la capacidad y el potencial individual. Incumbe a cada responsable proponer, todo esto con el fin de conocer las habilidades que se deban tener en cada área.
- Cada responsable debe comunicar igualmente la remuneración a los miembros de su equipo, si necesario con ayuda de la persona competente y

la comunicación debe hacerse de manera adecuada, clara y suficientemente transparente, en función de la capacidad profesional y las atribuciones específicas de cada uno.

- La calidad de la comunicación en ese aspecto es parte esencial del diálogo que cada responsable debe mantener con sus colaboradores sobre cuestiones relativas a la remuneración.
- La parte variable de la remuneración puede ser más elevada en los puestos directivos.
- Está vinculada a la consecución de objetivos por un equipo, una persona, una sociedad o un grupo. Cuanto más elevado es el nivel de remuneración, mayor es la parte variable y la responsabilidad con la empresa serán de mayor compromiso.

Presupuesto anual de mano de obra directa e indirecta.

En este espacio se detallarán los salarios por cargos con su respectivo incremento anual, estos salarios estarán en el detalle dolarizados.

Presupuesto de gastos salarial anual.				
Cargo	Salario Mensual	Cantidad	Gasto Salarial por Mes	Gasto Salario Anual
Administrador	414	1	414	4987.46
Resp. Ventas	400	1	400	4818.80
Supervisor de Produccion	277	1	277	3337.02
Cajera	210	1	210	2529.87
Recepcionista	210	1	210	2529.87
Operario de produccion	207	2	414	4977.73
		7	1925	23180.75

Tabla 5: Presupuesto de Gasto salarial anual.

Fuente: Elaboración propia

Para el incremento anual se utilizó el 4.47% (0.047) este incremento esta dolarizado, esta empresa pertenece al sector de manufactura porque estarán dedicados a la producción de queso de leche de cabra.

Para conocer el porcentaje de incremento anual se multiplico el salario por el incremento, el resultado se le aplico al salario anual para reflejar el gasto del salario anual.

6.3 Vida útil de los activos fijos.

En este apartado detallaremos los equipos y maquinaria que se adquirirá para la elaboración de este producto.

EQUIPOS DE AREA DE PRODUCCION								
Activo	Marca	Modelo	Proveedor 1	Proveedor 2	vida Util	Valor	Cantidad	Inversion
Maquinaria								0
Empacadora al vacio	Agroindustria	150 lt	Sabina Ingenieria	Ninguno	10 años	4107.68	1	4107.68
tanques de refrigeracion	Agroindustria	500 lt	Sabina Ingenieria	Ninguno	10 años	2000.3	1	2000.3
Marmita	Agroindustria	Vul120 lt	Sabina Ingenieria	Ninguno	10 años	4120.81	1	4120.81
Prensa hidraulica	Agroindustria	pqv_301	Sabina Ingenieria	Ninguno	10 años	2580	1	2580
Planta electrica (50 KVA)	YAMAHA	EDL 13000TE	Casa Pellas	Jackpower	5 años	2652.95	1	2652.95
Bomba de trasiego de leche	L & B	CN;ZHE	Agricultor	Ninguno	5 años	150	1	150
Sub total de maquinaria								15611.74
Mobiliario y Equipos								
Escritorios	Secretarial30x60	8316TG	Mueblisa	Terceros Comer	0	170	1	170
Sillas para oficinas	Gen50	YM990B	Mueblisa	Terceros Comer	0	91	2	182
mesa de trabajo para la produccion del queso	Stanley	Ninguno	Sabina Ingenieria	Ninguno	5 años	300	3	900
Archivero	CYC	8285RD	Mueblisa	Terceros Comer	0	135	1	135
Estantes de acero inoxidable	Acero		Sabina Ingenieria	Ninguno	5 años	103	3	309
Computadoras	Dell	3020SFF	Comtech	Compufast	2 años	220	1	220
Impresora Multifuncional	hp	350DGH	Comtech	Compufast	2 años	125	1	125
Planta telefonica	Panasonic		Claro	Movistar	0	20.7	1	20.7
Sub total de inversion Mobiliario y Equipos								2061.7
Equipo de refrigeracion								
Refrigeradores verticales dos puertas	Mastertech	Mastertech/vr35	Curacao	Tropigas	3 años	2272	2	4544
Sub total inversion en equipo de refrigeracion								4544
Herramientas y Enceres								
cantaros o pichingas de aluminio	Bimal truly Inter	Estándar	La Finca	El granjero	0	102	4	408
medidor de flujo dijital	Runleader	Estándar	Tecnoservicio	Sinsa	0	21	2	42
Tanque para almacenar agua	ninguno	plastitank tricap	Casa del perlin	La Rusa	5	876.3	2	1752.6
subtotal inversion en herramientas y enceres								2202.6
Electrodomesticos								
Cafetera	black and decker	CMU4000	Curacao	Tropigas	2	60	1	60
Microonda	Mastertech	MTM201	Curacao	Tropigas	2	56	1	56
Sub total de electrodomesticos								116

Tabla 6: Presupuesto de Equipos de área de producción

Fuente: Elaboración propia

6.4. Instalaciones.

En este apartado se pretende detallar las medidas del área de producción.

Diseño y costos

Área de producción esta será la más grande con una extensión de 26x23mts dentro de la empresa ya que en esta estarán distintas maquinarias y mesa de trabajo para la elaboración del queso y requiere de espacio para elaborar este producto.

Nota: Diseño y costos de esta área se detallarán con mayor especificación en el punto cuatro del plan organizativo, ya que esta área está inmersa en el edificio y se realizó un estudio general de toda la obra, es por tal razón que se presentara a detalle más adelante.

6.5 Materia prima y costos.

Políticas de inventarios de queso caprino

En un negocio de venta de queso de cabra, se manejan cuatro tipos de materias primas: leche, pastillas de cuajo, sal fina y sal gruesa. Además de eso, se maneja también el inventario del empaque, en bolsón de 100 unidades

Inventario de leche

La leche por sus características altamente perecederas se manejará en la planta solamente para un día de producción y de esta manera garantizar la inocuidad del producto.

Inventario de pastillas de cuajo

Las pastillas de cuajo son relativamente duraderas y por lo tanto se mantendrán para un mes de producción.

Inventario de sal fina y sal gruesa

La sal fina y la sal gruesa, son productos relativamente duraderos y puede manejarse inventarios suficientes para un mes de producción.

Inventario de empaques

En el caso de los empaques, se manejará un inventario suficiente para un mes de producción ya que este tipo de producto no tiene caducidad

Requerimientos iniciales de materias e insumos y requerimientos por unidad de producción/comercialización.

Materia Prima	Producto: Queso de leche de cabra de 1 kilo								
Insumos	Unidad de medida	Porción en unidades	Proy. Ventas	Políticas (días)	Stock requerido	Medidas de	Conversion	Inventario	
MATERIAPRIMA									
Leche de cabra	Litro	5	8928.2	1	124.00	pichingas	40	3.10	
Pastilla para cuajar	Unidad	0.1	8928.2	30	74.40	caja	110	0.68	
Sal fina	gramos	1.5	8928.2	30	1116.03	quintal	1000	1.12	
Sal gruesa	Kilos	0.5	8928.2	30	372.01	quintal	46	8.09	
INSUMOS									
Envoltura	unidad	1	8928.2	30	744	unidad	1	744	
Etiqueta	unidad	1	8928.2	30	744	unidad	1	744	

**Tabla7: Presupuesto de Materia Prima para el primer año.
Fuente: Elaboración propia.**

Costos variables unitario por cada unidad a producir/ comercialización.

En este detalle se detallará el costo que se incurrirá en la producción de cada kilo de queso de cabra.

Materia Prima	Producto: Queso de leche de cabra			
Insumos	Unidad de medida	Cantidad	Cost. UnitarioU\$	Cost. TotalU\$
MATERIAPRIMA				
Leche de cabra	Litro	5	0.68	3.4
Pastilla para cuajar	Unidad	0.1	0.09	0.01
Sal fina	gramos	1.5	0.11	0.17
Sal gruesa	kilos	0.5	0.09	0.05
INSUMOS				
Envoltura	unidad	1	0.4	0.4
Etiqueta	unidad	1	0.17	0.17
COSTO UNITARIO				4.19

**Tabla8: Presupuesto materia prima para elaborar una unidad.
Fuente: Elaboración propia**

El costo de cada elemento que conforma el kilo de queso de leche de cabra está determinado en dólares, para esto se realizó un prorrateo para determinar el costo de cada porción para determinar el costo una unidad producida.

Insumos/ productos.

En la siguiente tabla se detallará la consolidación de la cantidad a adquirir en insumo que se utilizarán para la producción de queso de un mes.

Matriz insumo /Producto			
Insumos	Unidad	Producto	Inventario
	Medida	queso 1 kilo	Inicial
Materia prima			
Leche de cabra	litro	124	3720
pastilla de cuaj	caja	0.68	20.4
sal fina	quintal	1.12	33.6
sal gruesa	quintal	8.08	242.4
Insumos			
bolsas	unidad	24	720
etiquetas	unidad	24	720

Tabla 9: Presupuesto materia prima para el primer mes.
Fuente: Elaboración propia

6.6 Capacidad del sistema.

En la capacidad instalada de la empresa se determinará de acuerdo a la maquinaria que se utilizará para dicho fin.

Se definirá el mayor nivel de producción que genera la maquinaria a través de las horas, la tasa de producción se medirá de unidad de salidas por unidad de tiempo.

La maquinaria que se utilizara para la transformación de la materia prima tiene una capacidad de procesar la leche de cabra de 200 litros por hora y se trabajara por 8 horas diarias y 6 días a la semana, teniendo una capacidad de procesamiento de 9600 litros de leche por semana.

Lo que se necesita para producir un kilo de queso son 5 litros.

La equivalencia entre la cantidad de litros procesado para la elaboración del queso es de 1920 kilos de queso a la semana, siendo esta la capacidad instalada.

Capacidad Ocupada, las ventas que se proyectan para el primer año para Queso Caprino S. A, será de 8928.2 kilos

Reflejándonos una capacidad ociosa de 83% que no se ocupa por falta de demanda de nuestro producto, la cual dejamos de aprovechar.

Ya que la maquinaria con la que cuenta este negocio tiene una capacidad de procesar 92,160 kilos de queso en el año. (equivalente a 460, 800 litros anuales).

PLAN ORGANIZACIONAL



CONTENIDO

- Constitución del negocio.
- Estructura Organizativa.
- Propiedad, Mobiliario y Equipo
- Instalaciones.
- Plan de costos anuales.

OBJETIVOS

- Definir los aspectos legales y fiscales de la empresa.
- Establecer una estructura organizativa para el negocio.
- Determinar la inversión estimada para iniciar operaciones.
- Definir el diseño de los costos en estudio.

7. PLAN ORGANIZACIONAL.

7.1 Forma de la empresa

Constitución del negocio.

Forma Jurídica y aspectos fiscales de la empresa.

En este apartado se hablará de los procesos que conllevará la constitución de empresa **Queso Caprino S, A** para la formar jurídica y los costos que implica.

- Primeramente, se constituye de una sociedad anónima ilimitada, con los nombres de los socios que la van a constituir jurídicamente.
- La sociedad estará inscrita bajo el régimen general ya que el código tributario indica que si la empresa tiene ingreso más de un millón de córdobas anuales estará sujeta a este régimen y pasa a ser retenedores de impuestos.
- Escritura pública que contiene nombres de los comparecientes con sus generales de ley e identificaciones.
- Luego el nombre de la sociedad, duración, ubicación, capital social, número de las acciones, junta general de las acciones y sus estatutos (reglamento interno de la sociedad)
- Esta sociedad se tiene que inscribir en el libro mercantil del registro de la propiedad, como comerciante con sus debidos libros (acta, diario, acciones y mayor) todo debidamente inscrito en el registro de la propiedad inmueble y mercantil, también deberá tener su cedula RUC, permiso alcaldía para la debida construcción de la planta de producción, permiso sanitario ya que es una empresa de manufactura.
- Se realizará respectiva gestión de MARENA para proceder en la autorización del permiso para la Construcción.

Para esto se necesita los siguientes requisitos, cabe recalcar que todo este trámite no incurre en ningún costo.

Carta dirigida al delegado departamental solicitando aprobación de programa de gestión ambiental (PGA)

Llenado de Formulario de solicitud para autorización ambiental

Informe general del proyecto

Copia de cedula del presidente

Copia de representante legal de la empresa

Luego de aprobado permiso de MARENA las inspecciones esto la realizaran dos veces al año, con la comisión integrada por Policía, Ejercito, Alcaldía, Inafor, Marena.

- Requisitos que se deben llenar para la certificación de bomberos.

Certificación del intur.

Certificación de la empresa legalmente constituida.

Presentar plano eléctrico del local.

Pago de ciento cincuenta córdobas.

- Un permiso de mucha importancia para este tipo de empresa es la licencia sanitaria la cual regulara la inocuidad del producto que se elaborara en estas instalaciones, para esto se requiere de los siguientes requisitos:

Inspección sanitaria.

Llenado de ficha BPM (Procesadora de alimentos)

Certificado de salud.

Copia de cedula de los socios que conforman la sociedad.

Inspección de Bomberos.

Copia de matrícula de alcaldía

Copia de escritura o arrendamiento del local.

Solvencia de la renta

Realizar pago de unos mil córdobas en oficinas silais del departamento

- Permiso de Alcaldía, para esto se debe realizar el pago del 1% del costo del edificio infraestructura.

Gastos de constitucion del negocio	
forma Juridica	
escritura de constitucion	500
escritura como comerciante	100
gasto total de forma juridica	600
Aspectos Fiscales del negocio	
permiso alcaldia para construccion	690
permiso sanitario	35
Permiso de bomberos	5.18
cedula RUC	14
gasto total de constitucion del negocio	1944.18

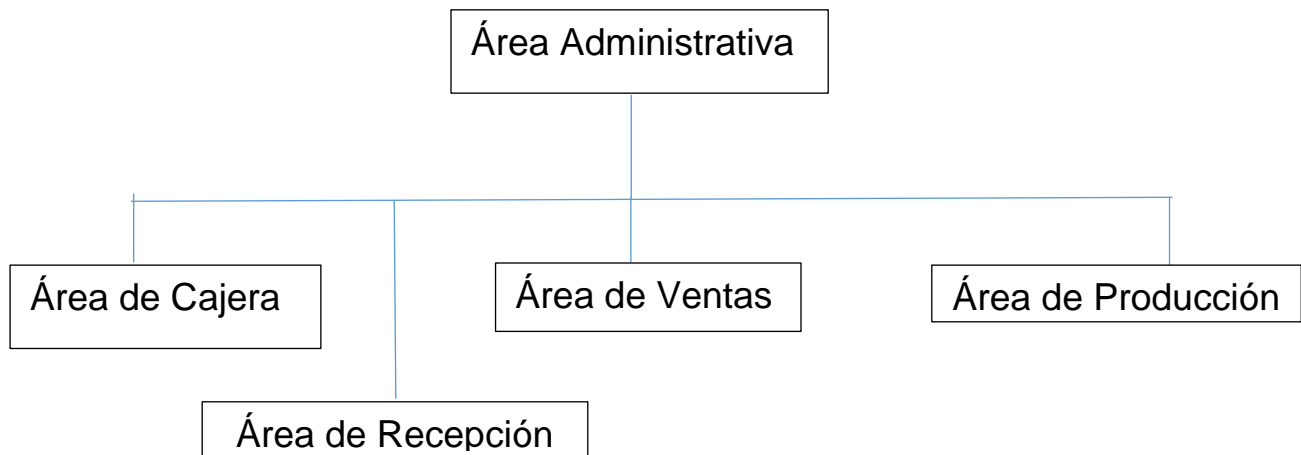
Tabla 10: Presupuesto en gastos de constitución.
Fuente: Elaboración propia

7.2 Estructura Organizacional.

Áreas y organización. (estructura)

En este punto dejaremos detallado las áreas administrativas por las que estará estructurada la empresa esto con el fin de que ustedes puedan determinar la funcionalidad de las mismas.

La empresa queso Caprino, estará formada por un área de producción, área de Administración, Ventas, Contabilidad, Caja y recepción.



Cargos y fichas ocupacional.

En este punto se dejará en claro a través de fichas ocupacionales cada uno de los puestos administrativos, esto con el fin de poder detallar cada una de las funciones de las áreas que estarán en la empresa.

FICHA OCUPACIONAL		
A) NOMBRE DEL CARGO	B) UNIDAD/AREA DE TRABAJO	C) JEFE INMEDIATO (Nombre del cargo)
Administrador	Administración	Ninguno
D) SUBORDINADOS (Nombre de cargos)	E) RELACIONES INTERNAS	F) RELACIONES EXTERNAS
Asistencia Técnica	Todas las áreas	Proveedores varios
Contabilidad	Todas las áreas	DGI, Alcaldía
Ventas	Todas las áreas	Clientes
G) BREVE DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
Poseer conocimientos básicos de producción y la aplicación de normas y procedimientos, manejo de personal, toma de decisiones, conocimiento de control de inventario y manejo del paquete office.		
H) REQUISITOS PARA EL CARGO		
PERSONALES	PROFESIONALES	OTROS
Edad: 40 a 55 años	Lic. Administración de empresas	Operador en computador
Disponibilidad de horarios	3 años de experiencia	Ingles básico
Casado		
Resida en Rivas		
I FUNCIONES DEL CARGO		
DIARIAS	PERIODICAS	OCACIONALES
Control del RR. HH	Emisión de Pagos	Reunión con proveedores

FICHA OCUPACIONAL		
A) NOMBRE DEL CARGO	B) UNIDAD/AREA DE TRABAJO	C) JEFE INMEDIATO (Nombre del cargo)
Gerente de ventas	Área de Ventas	Administrador
D) SUBORDINADOS (Nombre de cargos)	E) RELACIONES INTERNAS	F) RELACIONES EXTERNAS
G) BREVE DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
Poseer amplio conocimiento en técnicas de ventas, promociones, marketing y publicidad, proyecciones de ventas.		
H) REQUISITOS PARA EL CARGO		
PERSONALES	PROFESIONALES	OTROS
Edad 35 a 45 años	Lic. Economía	Manejo de office
Casado	Admón. de empresa	Idioma Ingles
Resida en Rivas	Lic. Marketing.	
	Experiencia 3 años	
I FUNCIONES DEL CARGO		
DIARIAS	PERIODICAS	OCACIONALES
Proyecciones de ventas	Crear estrategias de ventas	
Control de la competencia		

FICHA OCUPACIONAL		
A) NOMBRE DEL CARGO	B) UNIDAD/AREA DE TRABAJO	C) JEFE INMEDIATO (Nombre del cargo)
Recepcionista	Área administrativa	Administrador
D) SUBORDINADOS (Nombre de cargos)	E) RELACIONES INTERNAS	F) RELACIONES EXTERNAS
Ninguno		
G) BREVE DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
Poseer amplio conocimiento en técnicas de atención al cliente, persona carismática, fácil de palabras.		
H) REQUISITOS PARA EL CARGO		
PERSONALES	PROFESIONALES	OTROS
Edad: 22 a 33 años	Bachiller	Manejo de office
Experiencia indispensable	Estudiante del último año en ciencias económicas o marketing.	Idioma Ingles básico
I FUNCIONES DEL CARGO		
DIARIAS	PERIODICAS	OCACIONALES
Recibir a las personas que llegan al local	Cotejar estado de la infraestructura para su debido mantenimiento.	Cubrir el área de caja.
Controlas asistencia.	Realizar cotizaciones.	
Recibir llamadas telefónicas y transferirlas		
Ordenar documentación		

FICHA OCUPACIONAL		
A) NOMBRE DEL CARGO	B) UNIDAD/AREA DE TRABAJO	C) JEFE INMEDIATO (Nombre del cargo)
Cajera	Área Contable	Contador
D) SUBORDINADOS (Nombre de cargos)	E) RELACIONES INTERNAS	F) RELACIONES EXTERNAS
Ninguno		
G) BREVE DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
Poseer amplio conocimiento en técnicas de atención al cliente y ventas, persona carismática, fácil de palabras.		
H) REQUISITOS PARA EL CARGO		
PERSONALES	PROFESIONALES	OTROS
Edad: 22 a 35 años	Bachiller	Manejo de office
Residente en Rivas		
I FUNCIONES DEL CARGO		
DIARIAS	PERIODICAS	OCACIONALES
Dar atención oportuna a los clientes		Cubrir el área de recepción
Realizar cobros por cada venta.		Pago de viáticos
Ordenar documentación		
Realizar arqueo de efectivo		
Mantener el área administrativa limpia		

Plan de políticas salariales

1. Los Términos de contratación y los niveles de remuneración se fijarán de acuerdo a un estudio referencial de competitividad de mercado, disponibilidades presupuestarias y a la hoja de vida del candidato seleccionado.
2. Los sueldos se pagarán quincenalmente mediante depósito en la cuenta corriente o de ahorros de cada empleado.
3. Los empleados de Queso Caprino con contrato indefinido además de los beneficios de ley recibirán los siguientes beneficios:
 - a. DOTACIÓN DE UNIFORMES: una vez al año se proporcionarán uniformes al personal del área Administrativa, técnico, caja y recepción sin costo para los mismos.
 - c. SEGURO DE VIDA, ASISTENCIA MÉDICA FAMILIAR Y/O ACCIDENTES PERSONALES: Queso Caprino s.a, proporcionará a sus empleados que tengan un contrato mínimo de 1 año, una póliza de seguro de vida, asistencia médica y accidentes personales. El empleado financiará el 40% del valor de la prima del seguro y la empresa financiará el 60%.
4. Del sueldo mensual de los empleados se descontarán los siguientes rubros:
 - a. Aportaciones al INSS
 - b. Impuesto a la renta
 - c. Retenciones judiciales ordenadas por la autoridad competente
 - e. Aportes de los valores correspondientes a los beneficios adicionales
 - f. Deudas a la empresa, reconocidas y autorizadas por el empleado
5. En caso de tener que realizar trabajos para Queso Caprino S.A., en un lugar distinto al de su trabajo habitual, la empresa se hará cargo de los gastos de alojamiento y subsistencia durante el período que el empleado se encuentre en esta locación.

6. El pago de los viáticos se realizarán de acuerdo al promedio del valor de los servicios que requiera.

7. Queso caprino S.A., se hará cargo del pago que requiera para el traslado de los empleados hacia el lugar de trabajo. Estos gastos deberán constar con la aprobación del jefe inmediato del cargo y administrador.

8. Queso Caprino S.A., pagará a sus empleados horas suplementarias o extras debido a las necesidades que surjan en el trabajo, esto se realizará solamente con autorización del jefe inmediato y Administrador.

9. Se realizará un ajuste salarial anual de **4.47%** en el salario de los colaboradores.

Presupuesto de gastos salarial anual.				
Cargo	Salario Mensual	Cantidad	Gasto Salarial por Mes	Gasto Salario Anual
Administrador	414	1	414	4987.46
Resp. Ventas	400	1	400	4818.80
Supervisor de Produccion	277	1	277	3337.02
Cajera	210	1	210	2529.87
Recepcionista	210	1	210	2529.87
Operario de produccion	207	2	414	4977.73
		7	1925	23180.75

Tabla 11: Presupuesto de gastos salariales del primer año.

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se detallan cargos y salario proyectados para el primer año, para el personal de la empresa, ya incluido el ajuste salarial, que se estipula para cada año, todos estos pagos están dolarizados.

Reclutamiento selección de personal (metodología a utilizar y el costo)

Para el reclutamiento del personal que trabajara para la empresa, se ejecutara en el momento que se requiera cubrir una necesidad y para esto se llevara a cabo la contratación de un medio local como es la radio que permita difundir dicha información.

Valor de servicio es de U\$ 31.12 dólares gasto mensual de radio.

7.3 Construcción, mobiliario y equipo.

En vista que se va a realizar una inversión en la compra de una propiedad, en los siguientes ítems, detallaremos los puntos necesarios para despejar estos temas.

Valor de la propiedad

El valor de la propiedad la cual fue seleccionada para incluirla y llevar a cabo el levante de la obra o infraestructura donde se establecerá la empresa Queso Caprino S.A. Tiene una dimensión de 24X33 Mts

COSTOS DE ESTUDIOS DE CONSTRUCCION	
Estructura	Costos
Terreno	8000
Plano arquitectonico	1200
Estudio del terreno	2000
M.O. Costruccion	18000
Total	29200

Tabla 12: Presupuesto de Costos de estudios de construcción.
Fuente: Elaboración propia

Estos valores son dolarizados para cada uno del ítem detallados en la tabla, ya que son necesario antes de dar inicio del levantamiento de la obra.

Mobiliario, Equipos y Herramientas.

EQUIPOS DE AREA ADMINSITRATIVA								
Activo	Marca	Modelo	Proveedor 1	Proveedor 2	vida Util	Valor	Cantidad	Inversior
Mobiliario y Equipos								
Escritorios	Secretarial30x60	8316TG	Mueblisa	Terceros Comer.	0	170	5	850
Sillas para oficinas	Gen50	YM990B	Mueblisa	Terceros Comer.	0	91	5	455
Sillas para visitas	Gen51	YM990B	Mueblisa	Terceros Comer.	5	29	6	174
Archivero	CYC	8285RD	Mueblisa	Terceros Comer.	0	135	4	540
Computadoras	Dell	3020SFF	Comtech	Compufast	2	220	5	1100
Impresora Multifuncional	hp		Comtech	Compufast	2	125	2	250
Planta telefonica	Panasonic		Claro	Movistar	0	20.7	5	103.5
Comedor (uso de personal)	Commodity	STARTER_COM4	Curacao	Tropigas	3	121	1	121
Banca de espera	Commodity	STARTER_COM5	Curacao	Terceros Comer	3	165.97	1	165.97
Sub total de inversion Mobiliario y Equipos								3759.47
Aire acondicionado	Inverter Seer 16	TIN625C2V32	Fogel	Comtech	5	1177.78	1	1177.78
Herramientas y enceres								
Cafetera	black and decker	CMU4000	Curacao	Tropigas	2	60	1	60
Microonda	Mastertech	MTM201	Curacao	Tropigas	2	56	1	56
Sub total de herramientas y enceres								116

Tabla 13: Presupuesto de Equipos de área administrativa
Fuente: Elaboración propia

Equipos de oficina, mobiliario, como el equipo de refrigeración para climatizar lo que es la parte de las oficinas y recepción todos los mobiliario y equipos serán adquiridos de contado.

7.4 Instalaciones.

Definir diseño y costo de las instalaciones (según necesidades del negocio)

La planta de la empresa estará distribuida de la siguiente manera, contará con tres oficinas principales (administración, contabilidad, venta), un área de caja y una recepción.

Costo del plano de la empresa está valorado en U\$ 150.00 Dólares

Costo de M.O por la construcción es de U\$ 20,000.00 Dólares

Las medidas correspondientes para cada área de la empresa se la detallaremos como siguen:

- Tres oficinas principales (Administración, Ventas, Contabilidad) estas tendrán una medida de 3x3 mts.
- La oficina del encargado del área de producción y caja tendrá una dimensión de 2.5x2.5 mts
- Área de recepción y sala de espera tendrán una dimensión de 4x6 mts
- Área de producción esta será la más grande con una extensión de 26x23mts dentro de la empresa ya que en esta estarán distintas maquinarias y mesa de trabajo para la elaboración del queso y requiere de espacio para desarrollar el producto.
- Bodega esta área tendrá una extensión de 10x14 mts la cual se utilizará para el resguardo de los materiales de empaque, accesorios y suministros.
- En las instalaciones contará de un parqueo para dar mayor comodidad y seguridad a los clientes este tendrá una extensión de 6x20 mts
- Baños una dimensión de 3x2.5 mts, será de tres compartimentos un urinario para caballeros y dos inodoros los cuales serán damas y caballeros por cubículos separados.

Toda la infraestructura tendrá una altura de 4 mts y el centro de caída de agua tendrá una altura de 5.20 mts.

El material que se empleara para dicha construcción es un material liviano base de concreto a la altura de 2 mts y láminas troqueladas en la parte alta este tipo de construcción es ideal para una empresa productora de esta índole, lo cual le permite ventilación y ser más estable ante un sismo.

Detalle de los costos por cada uno de los materiales que se empleara para la respectiva construcción.

MATERIALES DE COSTRUCCION								
MATERIALES VARIOS	Marca	Modelo	Proveedor 1	Proveedor 2	vida Util	Valor	Cantidad	Inversion
Celosillas metalicas			Casa del perlin	Ferromax		103.73	4	414.94
laminas trokeladas			Casa del perlin	Ferromax		69.16	15	1037.34
Bloque de concretos			SINSA	La esperanza		0.52	500	259.34
Bigas H			Casa del perlin	Ferromax		193.64	10	1936.38
Ventanas aluminio y vidrio			V.Rivense	Cristalum		34.58	4	138.31
Puertas de aluminio y vidrio			V.Rivense	Cristalum		311.20	5	1556.02
Inodoros			SINSA	La esperanza		93.36	2	186.72
Urinaros			SINSA	La esperanza		135.58	1	135.58
lavamanos			SINSA	La esperanza		93.36	2	186.72
Cielo razo			El Alcon	La esperanza		20.06	54	1082.99
Ceramica			SINSA	La esperanza		15.21	54	821.58
Adoquines			SINSA	La esperanza		0.52	200	103.73
Sub total de inversion en materiales de construccion								7859.65

Tabla 14: Presupuesto de Material de Construcción del edificio

Fuente: Elaboración propia

Cada uno de los costos de estos materiales están detallados en dólares, esto es para la primera inversión de la planta en general para dar inicio a las operaciones de la empresa.

7.5 Gastos anuales.

Materiales y suministros.

También se detallarán los materiales para realizar la respectiva limpieza de la empresa esto para garantizar la seguridad sanitaria de este y del producto que se procesara en estas instalaciones, lo que demostraremos en una pequeña tabla los gastos mensuales que incurrirán en estos productos.

Materiales y suministros de limpieza mensual								
1)cloro 5% C envase gl	Magia blanca	Ninguno	Casa de la lim Pali	0	1.50	7	10.52	
2)Desinfect.C/ env.gl	Isistin	Ninguno	Casa de la lim Pali	0	2.10	7	14.73	
3)piresol con envase GL	aroma	Ninguno	Casa de la lim Pali	0	5.80	4	23.21	
4)p.hig.scott expres 6x 1	scott	Ninguno	Casa de la lim Pali	0	13.29	1	13.29	
5)jabon neutro C/env.gl	neutro	Ninguno	Casa de la lim Pali	0	2.10	7	14.73	
6)Detergente IREX 15 kg	irex	Ninguno	Casa de la lim Pali	0	18.21	1	18.21	
7)pastilla terror unid	terror	Ninguno	Casa de la lim Pali	0	0.40	1	0.40	
8)Amb.aerosol 400 ml	glad	Ninguno	Casa de la lim Pali	0	1.89	1	1.89	
9)lavaplat. IREX 40 gr	irex	Ninguno	Casa de la lim Pali	0	0.90	1	0.90	
Sub total de inversion accesorio para limpieza							97.90	

Tabla 15: Presupuesto de Material y suministros de limpieza
Fuente: Elaboración propia

Estos precios se detallan en dólares, a precio de docenas según las cotizaciones generadas por los futuros proveedores, en la tabla anterior se detallaron los gastos para el primer mes, si lo proyectamos anual sería un total de U\$ 1174.81 Dólares.

Papelería y útiles.

En la siguiente tabla se detallarán la papelería y útiles de oficina que se utilizarán en el transcurso del primer mes de operación de la empresa.

Papeleria y utiles de oficina para el primer mes		Lib.Maria Aux	Lib Juarez	0			
ResmaT/Carta	amos	Lib.Maria Aux	Lib Juarez	0	4.32	8	34.58
ResmaT/Legal	amos	Lib.Maria Aux	Lib Juarez	0	6.05	4	24.20
Perforadora PD/30	Ninguna	Lib.Maria Aux	Lib Juarez	0	5.88	5	29.39
Engrapadora 5880	Ninguna	Lib.Maria Aux	Lib Juarez	0	6.05	5	30.26
Grapas 26/6	Ninguna	Lib.Maria Aux	Lib Juarez	0	1.04	2	2.07
Folder t/legal caja	amos	Lib.Maria Aux	Lib Juarez	0	6.57	1	6.57
Folder t/carta caja	amos	Lib.Maria Aux	Lib Juarez	0	5.71	1	5.71
Caja lapiceros P.Mate	Paper Mate	Lib.Maria Aux	Lib Juarez	0	4.98	1	4.98
Caja Borradores de leche	barrilito	Lib.Maria Aux	Lib Juarez	0	4.15	1	4.15
Caja de lapiz de grafito mongol	Mongol	Lib.Maria Aux	Lib Juarez	0	1.73	1	1.73
Tinta para sellos	PeliKan	Lib.Maria Aux	Lib Juarez	0	1.38	2	2.77
Ampos	Ampos	Lib.Maria Aux	Lib Juarez	0	2.42	15	36.31
Libreta taquigrafia	Taqui	Lib.Maria Aux	Lib Juarez	0	0.52	5	2.59
Order Boor	Pacasa	Lib.Maria Aux	Lib Juarez	0	1.56	5	7.78
Caja faster	PeliKan	Lib.Maria Aux	Lib Juarez	0	1.38	1	1.38
Caja de clips	PeliKan	Lib.Maria Aux	Lib Juarez	0	0.62	1	0.62
subtotal inversion en papeleria y utiles							195.09

Tabla16: Presupuesto de papelería y útiles de oficina.

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se detallan los precios en dólares con un tipo de cambio de 28.92 a la fecha del 16/10/2016, esto para conocer la proyección del gasto anual en papelería y útiles de oficina, solo se multiplico el total mensual por 12 meses dando un total de gasto anual de papelería y útiles U\$ 2341.08 Dólares.

Gastos básicos anuales.

Gtos basicos	mensuales	gasto anual
Agua	42	504
Energia	120.21	1442.52
Publicidad Permanente	32	384
Wifi	30	360
Total de gastos anual		2690.52

Tabla17: Presupuesto de gastos básicos mensuales y anuales
Fuente: Elaboración propia

Los gastos detallados en la tabla son dolarizados con una proyección para el primer año de operación de la empresa.

PLAN FINANCIERO



CONTENIDO.

- ❖ Componentes del plan de inversión
- ❖ Estrategia de financiamiento
- ❖ Pronósticos Financieros
- ❖ Evaluación financiera

OBJETIVOS.

- ❖ Determinar la inversión inicial
- ❖ Definir las estrategias de financiamiento.
- ❖ Determinar la tasa de rentabilidad del negocio.
- ❖ Evaluar la conveniencia y deseabilidad económica del negocio.

8. PLAN DE FINANZAS

8.1 Plan Financiero

En esta sección haremos una exposición organizada y detallada sobre la estructura que tendrá el plan de inversiones. Para dar apertura al negocio, es necesario realizar desembolsos por varias razones. A continuación, ofrecemos estos detalles.

El plan de inversiones que desarrollaremos estará dividido en tres rubros importantes:

1. Inversión en capital de trabajo.
2. Inversión en capital fijo.
3. Inversión en gastos pre operativos.

Capital de trabajo contara de las siguientes cuentas, donde se registrarán la cantidad de efectivo en cada una de ellas para sus respectivos movimientos.

Caja: En esta cuenta tendremos el efectivo de U\$ 172.89 que se utilizara para los cambios por cada venta realizada o compras menores que genera dicha actividad.

Banco: Tendremos un respaldo de los tres primeros meses de salarios del personal en general U\$ 5775.00, pago de servicios básicos U\$ 576.63, papelería de oficina U\$ 585.27, inventarios U\$ 8902.04 y materiales y suministros de limpieza U\$ 293.70

La inversión en capital fijo estará conformada por aquellos activos muebles e inmuebles necesarios para llevar a cabo el proceso productivo. A continuación, se detallan las cuentas que conformarán las inversiones fijas y el valor de las inversiones que se han planificado en cada una de ellas.

Terreno: Se asignará el costo del terreno U\$ 8,000.00 el cual estará ubicado de la entrada principal de la zona Franca, 1c al sur ½ al oeste.

Edificio: Esta es una cuenta en la que están detallado el costo de todos los materiales de construcción que incurre el levantamiento de la obra U\$ 37070.78, costo de la mano de obra U\$ 18,000.00, estudio del terreno U\$ 2000.00, plano arquitectónico U\$ 1200.00

Maquinaria y Equipo de producción: Se cargarán a esta cuenta todos los costos de la maquinaria U\$22474.34 y equipos U\$ 2061.7 que se emplearán en la producción de este producto.

Mobiliario y equipo de organización: Se detallará un costo total U\$ 6998.95 que se incurrirá en la adquisición del mobiliario y equipo que se garantizará en las áreas de las oficinas de la empresa para el funcionamiento de esta.

La inversión en gastos pre operativos se refiere a aquellos desembolsos previos al funcionamiento de la empresa y que son necesarios para dar fundamento al negocio como: los gastos de investigación y formulación del proyecto, gastos de constitución y organización.

Gastos Constitución: Consiste en todos los costos para realizar las gestiones pertinentes y poder constituir la junta directiva de socios; por la cual estará formada la empresa y estar legalmente constituidos, permisos de bomberos, DGI, Alcaldía por U\$ 1944.18

Gastos de Organización: abarca los gastos de reclutamiento para la selección del personal que permite difundir las vacantes existentes dentro de la empresa, costos de instalación de los servicios básicos, gastos de inauguración; estos gastos son antes de iniciar las operaciones la empresa U\$ 504.00

Gastos de investigación: En estos se dejará detallado todos los gastos que se generaron durante la aplicación de las encuestas y otras gestiones ejecutadas en el transcurso de la ejecución del plan de negocio U\$ 1500.00

Por tanto, el valor de la inversión inicial total se ha estimado en U\$ 115,997.78 En la tabla siguiente se muestra el detalle y distribución de estos fondos en los rubros antes descritos. El presente detalle está en la tabla numero18.

EMPRESA QUESO CAPRINO S.A
Balanza de Inversión Consolidada
Cifras en dolares americanos (U\$)

Tabla # 18

CONCEPTOS	VALOR
<u>Inversión en Capital de Trabajo:</u>	
CAJA	172.89
BANCO	16,132.64
Sub Total Inversión en Capital de Trabajo	
	16,305.53
<u>Inversión en Capital Fijo:</u>	
TERRENO	8,000.00
EDIFICIO	58,270.78
MAQUINARIA Y EQUIPO	22,474.34
MOBILIARIO Y EQUIPO	6,998.95
Sub Total Inversión en Capital Fijo	
	95,744.07
<u>Inversión en Gastos Preoperativos:</u>	
INVESTIGACION	1,500.00
ORGANIZACIÓN	504.00
CONSTITUCION	1,944.18
Sub Total Inversión en Gastos Preoperativos	
	3,948.18
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	115,997.78

Plan de Financiamiento

Luego de haber desarrollado el plan de inversiones, expondremos en esta sección los principales componentes de la estrategia de financiamiento diseñada para la consecución de los fondos necesarios para la cobertura de la inversión inicial.

Estrategia de financiamiento.

En esta estrategia se dejará clara las dos fuentes de procedencia del efectivo que financiará este proyecto, la ponderación que le corresponda a cada fuente, la tasa de rentabilidad que generará.

Fuentes de financiamiento

Para la consecución de los fondos que se invertirán se ha pensado en hacer uso de los recursos propios y optar por un financiamiento que ayude a solventar la inversión inicial. Los inversionistas cuentan con el 51.59% capital para cubrir el valor de las inversiones estimadas, presentando una desventaja del 48.41% para dicha inversión.

Costos de las fuentes de financiamiento

Para la determinación del costo de las fuentes de financiamiento que se empleará en el plan de inversión se ha aplicado un método sencillo y no tan elaborado, este es el método de cotizaciones.

La razón de nuestra elección se basa en la dificultad para conseguir algunos elementos necesarios para el uso de técnicas elaboradas, debido a que en nuestro país no existen estudios serios que nos revelen esos datos. En el caso del método de cotizaciones, que resulta una práctica habitual en muchos campos de la realidad, no requiere del conocimiento de herramientas sofisticadas, sino que se basa en el supuesto que las actividades económicas de riesgo similar deben retribuir tasas de rentabilidad similares. Bajo este supuesto, si las empresas productoras de queso de leche de cabra generan una tasa de rentabilidad anual sobre la inversión del 20%, es de esperar que nuestro negocio rinda alrededor de esa tasa, por tanto, se ha establecido como tasa requerida de rentabilidad para los aportes propios del 15% anual. Este valor se ubica 5 puntos porcentuales por debajo de la tasa de mercado y la razón es bastante obvia, ya que, como parte de nuestra estrategia de diferenciación en el mercado, estableceremos un precio de introducción menor que el precio de los competidores, mientras el negocio logra posicionarse en el mercado, por tal razón, no se puede pretender una tasa de rentabilidad igual a la de los competidores actuales.

Costo de capital promedio ponderado

Tomando en cuenta que la estrategia de financiamiento se fundamenta en el uso de dos fuentes de financiamiento basada en el uso de los recursos propios y un recurso financiado. En nuestro caso particular, el costo de capital promedio ponderado que representa la tasa de rentabilidad del proyecto está representada por el costo de los recursos propios del 15% y del 22.44% del aporte financiado.

La siguiente tabla resume todos estos aspectos relacionados con el costo de capital promedio ponderado.

QUESO CAPRINO
Tabla # 23
Tasa de Rentabilidad Mínima Requerida del Proyecto
(CIFRAS EN DOLARES)

FUENTES	APORTE MONETARIO	PESO (%)	COSTO	COSTO PONDERADO
Aportes Propios	59,845.03	51.59%	15.00%	7.74%
Financiamiento	56,152.75	48.41%	22.44%	10.86%
		0.00%		0.00%
TOTAL	115,997.78	100.00%	CCPP:	18.60%

A continuación, se dejará en detalle el balance inicial de la empresa caprino, todas las cantidades están reflejadas en dólares, esto indicara cada una de las cuentas y sus respectivos desembolsos.

8.2 Balance General.

	BALANCE INICIAL			
	QUESO CAPRINO S.A			
	BALANCE INICIAL		J	
ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO		
ACTIVO CIRCULANTE		OBLIGACIONES FINANCIERAS		56152.75
CAJA	172.89			
BANCO	20902.64	CAPITAL		
	21075.53	CAPITAL SOCIAL		73325.03
FIJO				
TERRENO	8000			
EDIFICIO	58270.78			
MOBILIARIO Y EQUIPOS	6998.95	TOTAL PASIVO +PATRIMONIO		129477.78
MAQUINARIA Y EQUIPOS	31184.34			
	104454.07			
GASTOS PREOPERATIVOS				
COSTITUCION	1944.18			
INVESTIGACION	1500			
ORGANIZACIÓN	504			
	3948.18			
TOTAL DE ACTIVOS	129477.78			

8.3 Pronósticos financieros.

Proyecciones

En esta sección mostraremos una serie de pronósticos y estimaciones financieras que nos permitirán evaluar la conveniencia económica de realizar el proyecto. Iniciaremos por mostrar una proyección de ventas para cinco años, luego una proyección de los costos variables que se derivan de la operación del negocio, la proyección de costos fijos y un programa de depreciación de activos.

Proyección de ingresos

QUESO CAPRINO S.A
Tabla # 19
Proyección de ingresos por ventas
(CIFRAS EN DOLARES AMERICANOS)

CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Ingresos por venta de productos	51,337.15	79,315.90	122,543.06	189,329.03	292,513.35
Ingresos por venta de servicios	-	-	-	-	-
Otros ingresos	-	-	-	-	-
Ingresos Totales	51,337.15	79,315.90	122,543.06	189,329.03	292,513.35

La tabla anterior ya se había desarrollado antes en la sección Proyección de ventas.

Proyección de costos variables.

QUESO CAPRINO S.A
Tabla # 20
Proyección de costos variables
(CIFRAS EN DOLARES AMERICANOS)

CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Costos variables de productos	37,409.16	39,513.89	41,737.04	44,085.27	46,565.62
Costos variables de servicios	-	-	-	-	-
Otros costos variables	-	-	-	-	-
Costos variables totales	37,409.16	39,513.89	41,737.04	44,085.27	46,565.62

En esta tabla se detallará la proyección de acuerdo al estudio de marketing que se realizó en su momento para dar inicio en el estudio de esto proyecto.

Estos valores se obtienen de la cantidad de productos que se demandara cada año.

El costo variable está representado únicamente por el costo de la materia prima y el uso de los insumos necesarios para la elaboración de productos a base de leche de cabra. Al igual que los ingresos por ventas crecen a una tasa del 41.62% por el efecto de la inflación del 3% y el incremento en la demanda del 38.62%.

Proyección de costos fijo.

Los costos fijos incluyen el gasto en remuneración y el gasto en varias actividades operativas como: mantenimiento, cargos básicos entre otros. En la tabla siguiente se muestra un detalle sobre esta proyección a lo largo de la vida económica del proyecto.

QUESO CAPRINO
Tabla # 21
Proyección de Costos Fijos
(CIFRAS EN DOLARES)

CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
<u>Gastos personales:</u>					
Salarios	23,180.75	24,223.88	25,313.96	26,453.09	27,643.48
Prestaciones de ley	5,795.19	6,055.97	6,328.49	5,878.46	6,142.99
Gastos patronales	4,867.96	5,087.02	5,315.93	5,555.15	5,805.13
Sub total gastos personales	33,843.90	35,366.87	36,958.38	37,886.70	39,591.60
<u>Gastos no personales:</u>					
Cargos básicos	2,306.52	2,375.72	2,446.99	2,520.40	2,596.01
Gasto en papelería y útiles	2,341.08	2,411.31	2,483.65	2,558.16	2,634.91
Gastos en materiales y suministros	1,174.81	1,210.05	1,246.36	1,283.75	1,322.26
Gastos en mantenimiento	-	-	-	-	-
Gastos en publicidad	1418	1,418.00	1,418.00	1,418.00	1,418.00
Otros gastos	-	-	-	-	-
Sub total gastos no personales	7,240.41	7,415.08	7,594.99	7,780.30	7,971.17
Gastos fijos totales	41,084.31	42,781.95	44,553.37	45,667.00	47,562.77

Nota: Gastos personales (salarios) se aplicó el 4.5 % al incremento anual este porcentaje se da ya que es en dólares, el 25 % de prestaciones salariales para los tres primeros años y el 22.22% del cuarto y quinto año, para los gastos patronales se calculó 21% (el 19% del INNS patronal y el 2% del INATEC).

En la tabla de depreciación de los equipos de las áreas administrativas y área de producción se dejará detallado todo el mobiliario, equipos y maquinarias que se adquirirá de acuerdo a los costos de adquisición, la vida útil y la depreciación que incurrirá durante los cinco años y el valor que quedará una vez transcurridos el tiempo de vida del proyecto.

QUESO CAPRINO S.A
 TABLA # 22
 Programa de depreciación de activos
 CIFRAS EN DOLARES AMERICANOS

ACTIVO	CANTIDAD	COSTO INSTALADO	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL					DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
					1	2	3	4	5		
Maquina empacadora al vacio	1.00	4,107.68	41.00	10 Años	406.67	406.67	406.67	406.67	406.67	2,033.34	2,074.34
tanques de refrigeracion	1.00	4,000.30	40.00	10 Años	396.03	396.03	396.03	396.03	396.03	1,980.15	2,020.15
tina quesera	1.00	8,820.81	88.20	10 Años	873.26	873.26	873.26	873.26	873.26	4,366.31	4,454.51
Cepilladora para quesos	1.00	2,010.00	20.00	10 Años	199.00	199.00	199.00	199.00	199.00	995.00	1,015.00
Prensa hidraulica	1.00	2,580.00	25.00	10 Años	255.50	255.50	255.50	255.50	255.50	1,277.50	1,302.50
Planta electrica (50 KVA)	1.00	2,652.95	26.52	7 Años	375.20	375.20	375.20	375.20	375.20	1,876.02	776.93
Bomba de trasiego de leche	1.00	150.00	15.00	5 Años	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	135.00	15.00
Refrigeradores verticales dos puertas	2.00	2,272.00	22.00	5 Años	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	4,500.00	44.00
cantaros o pichingas de aluminio	4.00	102.00	10.00	0 Años	La vida útil del a	-	-	-	-	-	408.00
medidor de flujo dijital	1.00	21.00	2.00	0 Años	La vida útil del a	-	-	-	-	-	21.00
Tanque para almacenar agua	2.00	876.30	87.00	5 Años	315.72	315.72	315.72	315.72	315.72	1,578.60	174.00
Cafetera	2.00	60.00	6.00	2 Años	54.00	54.00	-	-	-	108.00	12.00
Microonda	2.00	56.00	5.00	2 Años	51.00	51.00	-	-	-	102.00	10.00
Escritorios	5.00	170.00	17.00	0 Años	La vida útil del a	-	-	-	-	-	850.00
Sillas para oficinas	6.00	91.00	9.00	0 Años	La vida útil del a	-	-	-	-	-	546.00
Sillas para visitas	6.00	29.00	2.90	5 Años	31.32	31.32	31.32	31.32	31.32	156.60	17.40
Archivero	5.00	135.00	13.00	0 Años	La vida útil del a	-	-	-	-	-	675.00
Computadoras	6.00	220.00	22.00	2 Años	594.00	594.00	-	-	-	1,188.00	132.00
Impresora Multifuncional	2.00	125.00	12.00	2 Años	113.00	113.00	-	-	-	226.00	24.00
Planta telefonica	5.00	20.70	2.00	0 Años	La vida útil del a	-	-	-	-	-	103.50
Comedor (uso de personal)	1.00	121.00	112.00	3 Años	3.00	3.00	3.00	-	-	9.00	112.00
Banca de espera	1.00	165.97	16.00	3 Años	49.99	49.99	49.99	-	-	149.97	16.00
Aire acondicionado	1.00	1,177.80	117.00	5 Años	212.16	212.16	212.16	212.16	212.16	1,060.80	117.00
Mesa de trabajo en acero inoxidable	3.00	103.00	10.00	5 Años	55.80	55.80	55.80	55.80	55.80	279.00	30.00
					-	-	-	-	-	-	-
					-	-	-	-	-	-	-
TOTALES					4,912.65	4,912.65	4,100.65	4,047.66	4,047.66		14,950.32

8.4 Evaluación financiera.

En esta sección mostraremos el flujo de caja del proyecto con base en los cálculos desarrollados y los indicadores financieros resultantes. Luego haremos nuestra propia interpretación de estos indicadores financieros.

Tabla # 24
Flujo de caja del proyecto
(Cifras en U\$)

Conceptos	Años de operación del proyecto					
	0	1	2	3	4	5
<u>Inversiones realizadas en el año cero</u>						
Inversión en Capital de Trabajo	(16,305.53)					
Inversión en Capital Fijo	(95,744.07)					
Inversión en Gastos Preoperativos	(3,948.18)					
<u>Flujos operativos del proyecto</u>						
Ingresos por venta de bienes y servicios		51,337.15	79,315.90	122,543.06	189,329.03	292,513.35
Costos variables de bienes y servicios		(37,409.16)	(57,797.15)	(89,296.60)	(137,963.25)	(213,153.22)
Costos fijos		(41,084.31)	(42,781.95)	(44,553.37)	(45,667.00)	(47,562.77)
Depreciaciones		(4,912.65)	(4,912.65)	(4,100.65)	(4,047.66)	(4,047.66)
Amortización de intangibles		(789.64)	(789.64)	(789.64)	(789.64)	(789.64)
Utilidades antes de impuestos		(32,858.60)	(26,965.50)	(16,197.20)	861.48	26,960.06
Impuestos sobre la renta (30%)		-	-	-	(258.44)	(8,088.02)
Utilidades después de impuestos		(32,858.60)	(26,965.50)	(16,197.20)	603.04	18,872.04
(+) Depreciaciones y amortizaciones		5,702.29	5,702.29	4,890.29	4,837.30	4,837.30
(=) Flujos de caja anuales del proyecto		(27,156.32)	(21,263.21)	(11,306.91)	5,440.33	23,709.34
<u>Flujo de caja del último año</u>						
Retorno del Capital de trabajo						16,305.53
Valores de salvamento neto						14,950.32
Sub total flujo de caja del último año						31,255.85
Flujos de caja neto sin financiamiento	(115,997.78)	(27,156.32)	(21,263.21)	(11,306.91)	5,440.33	54,965.19
Financiamiento						
Préstamos	56,152.75					
Amortización del principal		(13,647.70)	(13,905.11)	(14,167.39)	(14,432.55)	-
Escudo fiscal de los intereses		279.91	202.68	124.00	44.00	-
Flujos de caja neto con financiamiento	(59,845.03)	(40,524.11)	(34,965.64)	(25,350.30)	(8,948.21)	54,965.19

8.5 Interpretación de los Indicadores Financieros.

INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA	
PERÍODO DE RECUPERACIÓN (PRI)	Más de 5 Años
VALOR PRESENTE NETO AL 18.60%	(115,166.20)
TASA INTERNA DE RETORNO	-28.06%
RELACIÓN BENEFICIO/COSTO	-0.92

Valoración de la inversión

Los indicadores de evaluación financiera muestran un periodo de recuperación mayor a los 5 años de la vida económica del proyecto.

Seguidamente, el valor presente neto nos presenta un déficit en la rentabilidad mínima del 18.60%, el proyecto genera U\$ 115,166.20 de pérdida, lo cual no resulta nada atractiva.

La tasa interna de retorno por su parte no muestra que el proyecto tendrá una tasa de rentabilidad esperada indicando un -28.06%, es decir, no existe recuperación alguna que pudiera justifica la ganancia adicional obtenida en el valor presente neto.

Finalmente, la relación beneficio costo nos confirma que, por cada dólar invertido, el proyecto generará U\$ -0.92 pérdidas.

Recomendaciones para que contrarrestar los resultados pocos atractivos en este proyecto.

- **1. Optimizar Recursos.**
- **2. Retomar la capacidad del sistema.**
- **3. Rediseñar el sistema productivo, implementando un sistema semi artesanal sin afectar la calidad.**
- **4. Ajustar los costos de constitución realizando las gestiones a nivel personal.**
- **5. Diversificar el mercado a través de otro estudio. (Otros puntos turísticos, supermercados y población en general)**

9. ANEXOS

PROTOCOLO E INFORME DE INVESTIGACIÓN.

1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.

El presente estudio pretende dar respuesta a las siguientes interrogantes:

¿Qué tan aceptable puede ser el queso de leche de cabra por las personas de distintas edades?, ¿Conservará sus propiedades nutricionales para el beneficio de los consumidores?

Tomando en consideración lo planteado se propone la elaboración del queso de leche de cabra teniendo como materia prima la leche caprina, la idea de elaborar y comercializar este tipo de queso es con la finalidad de aprovechar los recursos, generar empleo y abrir nuevos mercados impulsando estos productos.

En este sentido se creará un producto apto para aquellas personas que deseen tener los beneficios necesario de dicho producto.

2. JUSTIFICACION.

Se llevará a cabo la elaboración de un plan de negocio de queso de leche de cabra en el departamento de Rivas, ya que es un producto nuevo en la dieta de algunos nicaragüenses, mayormente consumido por turistas extranjeros de nacionalidad europea ya que el departamento de Rivas se está abriendo puertas al turismo internacional.

Este proyecto vendrá a generar empleo en la contratación de la mano de obra, distribución y mejoramiento de las condiciones económicas de algunas familias rivenses.

Una vez puesto en marcha dicho proyecto tanto turista nacionales y extranjeros ya no tendrán que buscar fuera del país o del departamento este tipo de producto.

Donde se garantizará la conservación de las vitaminas ya que por sus características es similar a la leche materna su densidad es muy baja en grasas, lo

que permite que lo puedan consumir tanto niños como personas de la tercera edad.

3. NECESIDADES DE LA INFORMACIÓN.

Se realizará un estudio de entorno esto con el objetivo de:

- ✓ conocer quiénes son nuestros competidores directos e indirectos.
- ✓ el nivel de salario que se perciben en los hogares rivenses,
- ✓ conocer los tipos de interese que se aplican en los diferentes planes de financiamiento.
- ✓ Identificar el número de candidatos para la debida contratación.

4. OBJETIVOS DE LA INFORMACION.

Objetivo general:

Recolectar información necesaria para la elaboración de un plan de negocio de “queso de leche de cabra” en el municipio de Rivas departamento de Rivas, Nicaragua; julio – septiembre 2016.

Objetivo Específico:

- Investigar los aspectos económicos con los que se relaciona el proyecto.
- Conocer el mercado donde incursiona este producto.
- Identificar el proceso productivo para la elaboración del queso de cabra.
- Analizar los aspectos legales que rigen esta actividad económica.
- Calcular el financiamiento previo a la ejecución del proyecto.

5. MARCO METODOLOGICO.

5.1. Diseño de investigación:

Tipo de investigación:

Esta investigación se basa en:

✓ **Investigación exploratoria** ya que nuestro producto es poco visto en el mercado el cual carece de mucha información necesitando conocer cuál será su aceptación, permitiéndonos obtener datos que necesitamos para su debida información

✓ **Investigación Concluyente - Descriptiva** porque solo necesitamos la descripción de las variables y necesidades de información.

5.2 TIPOS DE FUENTES DE INFORMACIÓN:

Selección de la muestra en la investigación exploratoria institucional.

5.3 Fuentes de investigación en cada tipo de investigación:

- ✓ DGI
- ✓ MITRAB
- ✓ INTUR
- ✓ MINSA
- ✓ INNS
- ✓ Juzgado civil Rivas.
- ✓ Alcaldía de Rivas
- ✓ MAGFOR
- ✓ INDE
- ✓ CENAGRO
- ✓ Bomberos de Nicaragua

5.4. SELECCIÓN DE LA MUESTRA EN CADA TIPO DE INVESTIGACIÓN.

5.1 Se utiliza investigación exploratoria:

Para la recolección de datos que nos ayudaran a conocer la aceptación, demanda y el nivel de consumidores de nuestro producto.

5.4.1.1.4. Población de interés muestra.

La población del proyecto es finita ya que se entrevistará a responsables o propietarios de los hoteles y restaurantes del departamento de Rivas según el número inscrito en la DGI de este municipio.

El tipo de muestra utilizada es no probabilístico, por conveniencia y por juicio.

5.4.2 investigación concluyente descriptiva:

La metodología y tipo de estudio que se implementó en esta investigación para tomar decisiones fue la concluyente descriptiva, Este estudio permitió tomar decisiones, determinar la demanda y determinar inferencias. Esta investigación nos llevó a conocer situaciones, costumbres, y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Nos llevó a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Se expuso y se hizo resumen y luego se analizaron los resultados a fin de extraer generalizaciones significativas.

Instrumento de recolección de datos.

Entrevista

Agradecemos de ante mano su atención a la presente ENTREVISTA esperando nos pueda brindar respuestas sinceras, el objetivo es obtener datos sobre el posible consumo de queso de cabra en hoteles y restaurantes del sector.

Agradeciendo toda su atención y apoyo brindado en dicho estudio.

- 1.- ¿En la elaboración de sus platillos utiliza el queso de cabra? ¿Porque?

2. - ¿Le gustaría agregar en la carta de su negocio este tipo de producto para ofrecer mayor variedad a sus clientes?

- 3.- ¿Le gustaría probar la calidad de queso de cabra elaborado por una nueva empresa?

- 4.- ¿Qué cantidad de queso adquiere en cada una de sus compras? ¿Cada cuánto realiza esta compra?

- 5.- ¿A qué empresa le adquiere este producto? ¿Porque?

- 6.- ¿Qué tipos de beneficios le ofrece dicha empresa?

Comercial "La Esperanza"

¡TODO EN FERRETERÍA!
 Juvia A Herrera Solís
 RUC: 5660801440001E ☎ 25630748
 Rivas, Nicaragua

Nº 10584

DÍA	MES	AÑO
12	10	2016

PROFORMA

CLIENTE:			
CANT.	DESCRIPCIÓN	EXENTO	GRAVADO
1	Cableado Cocodrilo Blanco		2700
1	Ornamento		4141
En espera de sus gratas órdenes. Sub Totales			
			IVA
			Total CS

VENDEDOR
 Imp. Argentina Ruc 5621712550000Q 10B. 10,101-10,600 30-05-2016 Tel: 2563 4657 * Fax: 2563 3882 * Cel: 8851 0556



CASA DEL PERLIN
LES OFRECE:

- * PERLINES
- * ZINC
- * NICALIT
- * ETC.
- * HIERRO
- * CEMENTO
- * CLAVOS

Santo Domingo
 320 vrs. al este, Rivas, Nicaragua.
 Tel: 2563 0664

CLIENTE: Gabriela Rodríguez		DÍA	MES	AÑO
DIRECCION: Proforma		30	9	16
CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL	
1	Tanque Plastifant Bicapa 5000 lts		U\$ 817.95	
1	Tanque Plastifant Tricapa 10000 lts		U\$ 876.30	
VENDEDOR: <i>Juvia A Herrera Solís</i>		TOTAL C\$		



"FERRETERIA EL BUEN PRECIO"

De la Ermita el Calvario 1½ c. al sur, Rivas, Nicaragua.
Ofreciéndoles: Artículos Ferreteros y Materiales de la Construcción.



Ruc : 2032703720000S

DIA	MES	AÑO
10	oct	16

* Fontanería * Grifería

TEL: 2563 0341

* Eléctrico * Maquinaria

PROFORMA

TODOS EN UN MISMO LUGAR !!!

Nº 12403

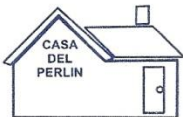
Cliente: Queso Caprino S.A

Dirección:

CANT.	DESCRIPCION	P.UNIT	VALOR
	Blockes concreto 6" (certificados)	23	
✓	Urinario (Americana Standards) Bl.	6,350	
✓	Inodoro blanco (ecoline)	1,760	
✓	Laramanos blanco Ecoline	1,250	
CUOTA FIJA			TOTAL C\$

Nota: Piedras Canteras, Arena, Piedrin y Ladrillo de Barro, quedan hasta donde llega el Vehículo.
Es un Placer Atenderles !!!

Imprenta Sequeira Ruc 2011611660003W 10B. (1) 12001-12500 O.T. 0178 AIMP 18/0002/01/2015-0 * 11-04-15 ** Cot: 8671 6950



CASA DEL PERLIN

LES OFRECE:

- * PERLINES
- * ZINC
- * NICALIT
- * ETC.
- * HIERRO
- * CEMENTO
- * CLAVOS

Santo Domingo
320 vrs. al este, Rivas, Nicaragua.
Tel: 2563 0664

CLIENTE:	DIA	MES	AÑO	
<u>Queso Caprino</u>	<u>26</u>	<u>10</u>	<u>16</u>	
DIRECCION:	CANT.	DESCRIPCION	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL
<u>Proforma</u>	127	Tubo # 4X4X1.5	700.87	89,010.49
	98	ØØ Hierro 3/8 std corrug.	845.22	18,594.84
	49	ØØ Hierro Liso 1/4 std	813.91	39,881.59
	40	Mts Arena (extento)	350.00	14,000.00
	35	Mts Piedrin	739.13	25,869.55
	18	Apagadores de Emp. Ticino Doble	77.39	1,393.02
	18	Tomacorrientes de Emp. Ticino	66.96	1,205.28
	5	Lamparas 2X40 con tubo sylvania	597.39	2,986.95
		SUMA-		192,941.72
		I.V.A-		26,841.26
<u>Sus Arce</u>				



SILVA INTERNACIONAL S.A

Cotizacion

- Email: rivas@sinsa.com.ni - Fax:

Dirección : RIVAS - ENTRADA HOSP. REGIONAL 700 MTS AL NORTE
DGE:AFC-DGC-SCC-027-12-2009 RUC:J031000001812

CASA DE LA LIMPIEZA

FRENTE AL BAC

25630041

RUC 561-2111740002Y

AUT DGI: AFC-ARR-LARA-001-01-2013

PROFORMA #1767

Día	Mes	Año
06	10	2016


Señor(es): QUESO CAPRINO, S.A

Vence: 12/10/2016

Teléfono :

Dirección:

Cant	Codigo	Detalle	Prec.Unit	Valor
1.00	154	Cloro 5% c/envase gl.	43.48	43.48
1.00	104	Desinfect.c/ env. gl.	60.87	60.87
1.00	164	Pine sol con envase Gl.	167.83	167.83
1.00	169	Creolina c/envase Gl.	233.91	233.91
1.00	710	P.hig. scott expres 6x1	384.30	384.30
1.00	674	Papel higienico sanitisu 1x6 cja.	336.50	336.50
1.00	114	Jabón neutro c/env. gl.	60.87	60.87
1.00	520	Deterg. Irex 15 kg	526.75	526.75
1.00	678	Deterg. Iariansa 15 kg	409.00	409.00
12.00	984	Pastilla terror und.	11.51	138.12
1.00	730	T. papel int.scott 25x1	1,366.96	1,366.96
1.00	12	Amb. aerosol 400 ml	54.78	54.78
1.00	211	Lavaplat. irex 450 gr	26.09	26.09

	Subtotal	3,809.46
	Descuento	0.00
	Impuestos	322.94
	Envio	0.00
	Total	4,132.40
 DAMARYS VILCHEZ		

Vendedor	Firma Del Cliente	Autorizado
----------	-------------------	------------

Telefonica

COTIZACION

QUESO CAPRINO S.A

No. :

FECHA 10/06/16

Código	Descripción	Cantidad	Precio	Total	
			Unitario	Exento	Afecto
1	PLANTA VOGTEC	1	18.00		18
PROMOCION POR TIEMPO LIMITADO NO SE ACEPTAN CHEQUES			Sub-Total		\$18.00
			I.G.V.		\$2.70
			Total US		\$20.70

Promoción por tiempo limitado

Telefonica
DIRECCION DE CORRESPONDENCIA

TELEFONICA

Hora: _____

SOMOS REPRESENTANTES AUTORIZADOS DE :
TOYOTA. HINO. YAMAHA . DENSO. SUZUKI. ONAN. CUMMINS. AC DELCO

TELS. 5633-860

EXT: 5633-860
APTO.46. MANAGUA, NICARAGUA.

FAX: 5633-860

PROFORMA # 0025524

Managua, 03 de Octubre del 2016

Señor(es): GABRIELA RODRIGUEZ

Tel:

Fax:

Modelo:

Chasis: YAMAHA

Serie: 7200

Atendiendo su amable solicitud tenemos el gusto de cotizarle(s) los siguientes Repuestos :

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO	%Desc.	TOTAL
1	GENERAD ELECTRI	66,900.56	00	66,900.56

Suma..... C\$ 66,900.56
Sub-Total..... C\$ 66,900.56
I.V.A. (15%).... C\$ 10,035.08
TOTAL..... C\$ 76,935.64

En Casa Pellas nos preocupamos por brindarle calidad a precios competitivos manteniendo en inventario los repuestos y accesorios de alta demanda. Nuestro asesor le podrá brindar mayor información respecto a tiempo de llegada de los items marcados con (*); en los cuales estamos sujeto a la disponibilidad y tiempos de entrega del fabricante.

Oferta valida por 30 días, precios sujetos a cambios sin previo aviso. Favorecer no retener el 2% por ser grandes contribuyentes.

"GRACIAS POR PREFERIRNOS"

DAYAN HERNANDEZ TEL 5633-860
djhernandez@casapellas.com.ni
DEPARTAMENTO DE VENTAS