



Por un Desarrollo Agrario
Integral y Sostenible"

**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
SEDE REGIONAL CAMOAPA
RECINTO MYRIAM ARAGÓN FERNÁNDEZ**

TRABAJO ESPECIAL

Producción y comercialización de queso artesanal en el casco urbano de Camoapa en el periodo, noviembre 2018 abril 2019.

Autores:

Br. Fátima Esmeralda Barcia Padilla.
Br. Geling Gabriela González González.

Asesor:

Msc. Ing. Luis Guillermo Hernández Malueños.

**Camoapa, Boaco, Nicaragua
Abril, 2019**



**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
SEDE REGIONAL CAMOAPA
RECINTO MYRIAM ARAGÓN FERNÁNDEZ**

TRABAJO ESPECIAL

Producción y comercialización de quesillo artesanal en el casco urbano de Camoapa en el periodo, noviembre 2018 a abril 2019

(Para optar al Título profesional de: Licenciatura en Administración de Empresa con Mención en Agro negocios)

Autores:

Br. Fátima Esmeralda Barcia Padilla
Br. Geling Gabriela González González

Asesor:

Msc. Ing. Luis Guillermo Hernández Malueños

**Camoapa, Boaco, Nicaragua.
Abril 2019**

Este trabajo de graduación fue evaluado y aprobado por el honorable tribunal examinador designado por el director de Sede: **MSc. Luis Guillermo Hernández Malueños**, como requisito parcial para optar al título profesional de:

**LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS CON MENCION EN
AGRONEGOCIOS**

Miembros del tribunal examinador:

MSC Lic. Lidia del Carmen Picado
Presidente

Ing. Martha Regina Gómez García
Secretaria

Lic. Dariveth García
Vocal

**Camoapa, Boaco
13 de abril 2019**

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INDICE DE CUADROS	vi
INDICE DE FIGURAS	vii
INDICE DE ANEXOS	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. OBJETIVOS	2
2.1. Objetivo general	2
2.2. Objetivos específicos.....	2
III. NATURALEZA DEL PLAN DE NEGOCIOS	3
3.1. Análisis FODA	3
3.1.1. Importancia del FODA.....	3
3.2. Descripción de la empresa.....	4
3.2.1. Misión	5
3.2.2. Visión	5
3.2.3. Valores	5
IV. PLAN DE MERCADO	7
4.1. Plan de Mercado	7
4.2. Definición del producto	7
4.3. Delimitación geográfica de mercado	7
4.4. Análisis y evolución de la demanda	7
4.5. Análisis y evolución de la Oferta	9
4.6. Tamaño total del mercado	10
4.7. Volumen o cantidad de quesillo a comercializar	11
4.8. Identificación de la competencia directa e indirecta	13
4.8.1. Análisis del precio	13
4.9. Análisis de la Distribución	14
4.10. Estrategia comercial	15
V. PLAN DE PRODUCCION	16

5.1. Macro-localización.....	16
5.2. Micro-localización	17
5.3. Equipamiento	17
5.4. Requerimiento de Insumos.....	19
5.5. Proceso de manufactura y servicio.....	22
VI. PLAN DE ORGANIZACIÓN	24
6.1. Organización y Dirección.....	24
6.2. Estudio legal.....	24
6.1.1. Organigrama micro empresa “MI FINCA”	24
6.1.2. Fichas de puesto	26
6.3. Equipo de oficina y venta.....	29
VII. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO.....	32
7.2. Estado de Resultados	34
7.3. Flujo de Efectivo	35
7.4. Criterios de Análisis económicos Financieros	36
VIII. PLAN DE IMPACTO AMBIENTAL.....	39
IX. LITERATURA CITADA	40
X. ANEXOS.....	44

DEDICATORIA

Dedico mi proyecto primeramente a Dios padre por haberme dado sabiduría, entendimiento y sobre todo salud para poder concluirlo, por su infinito amor, por las fuerzas para no rendirme y seguir siempre hacia adelante en los momentos difíciles y nunca dejarme sola, por ser mi guía desde el inicio de mi carrera hasta hoy, todo te lo debo a ti padre celestial.

A mis queridos padres Guillermo González Mejía y Doris González Fernández por su apoyo incondicional, por motivarme y darme palabras de aliento en los momentos difíciles, por su amor y paciencia que día a día me dieron, por el tiempo dedicado a mi hijo para poder realizar mi trabajo, porque cada logro se los debo a ustedes y uno de ellos es mi proyecto.

A mi amado hijo Bismarck Isaac Urbina por ser mi fuente de motivación e inspiración para poder superarme cada día más como persona y como profesional, por tu efecto y cariño que son los detonantes de mi felicidad, de mi esfuerzo de mis ganas de buscar siempre lo mejor para ti y poder darte un mejor futuro y te llegues a sentir orgulloso de mi.

A mi esposo por formar parte muy importante en mi vida, por su apoyo incondicional en el transcurso de mi carrera, por estar conmigo en todo momento motivándome en tiempos difíciles en mi trabajo, por demostrarme tu amor, paciencia y comprensión, por no dejarme sola cuando más necesitaba de ti, sé que no fue fácil, pero lo pude lograr con esfuerzo y dedicación.

A mi querida tía Nidia González por ser un ejemplo a seguir para nunca rendirme, por el apoyo incondicional, por confiar en mí y darme esas palabras de aliento que fueron de mucha importancia para mí, por su amor, por enseñarme que no hay obstáculo en la vida que con ayuda de Dios no pueda enfrentarse y lograr cumplir tus metas y sueños

Geling Gabriela González González

DEDICATORIA

Mi proyecto lo dedico primeramente a mi Dios por brindarme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y nunca soltarme de su mano, por haberme permitido llegar hasta esta meta y lograr mis objetivos.

A mis padres Noel Barcia y Eladia Marengo por su apoyo y cariño, porque creyeron en mí y porque me sacaron adelante, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ustedes, hoy puedo ver alcanzada mi meta, ya que siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera y por qué el orgullo que sienten por mí, fue lo que me hizo ir hasta el final. Va por ustedes, por lo que valen, porque admiro su fortaleza y por lo que han hecho de mí.

A mi esposo francisco flores por su apoyo incondicional y ánimo que me brinda día a día para alcanzar nuevas metas, tanto profesional como personal, por estar conmigo en aquellos momentos en el que el estudio y trabajo ocuparon mi tiempo y esfuerzo. Gracias por toda tu ayuda y comprensión.

A mi adorado hijo Franier francisco flores por tu afecto y tu cariño son los detonantes de mi felicidad, de mis esfuerzos y luchas por buscar lo mejor de ti. Aun a tu corta edad me has enseñado y me sigues enseñando muchas cosas de esta vida. Eres mi motor y mi motivación más grande para concluir con éxito mis metas.

Fátima Esmeralda Barcia Padilla

AGRADECIMIENTO

Dios tu amor y tu bondad no tienen fin, me permites sonreír ante este logro que es resultado de tu ayuda, este trabajo ha sido una gran bendición en todo sentido, y te lo agradezco infinitamente padre celestial y no cesan mis ganas de decir que es gracias a ti que esta meta está cumplida.

El amor recibido, la dedicación y la paciencia con la que cada día se preocupaba por mis avances y desarrollado de este trabajo es simplemente único y se refleja en la vida de un hijo. Gracias a mis padres Guillermo González Mejía y Doris González por ser promotores de mis sueños, gracias por cada día confiar y creer en mis expectativas, por siempre anhelar lo mejor para mi vida, por cada consejo y por cada una de sus palabras que me guiaron durante mi vida.

A mi compañero de vida por todo el apoyo incondicional que me brindo desde el inicio de mi carrera hasta poder culminarla, gracias por tu afecto y cariño que me dabas día a día, por tu paciencia, comprensión y amor durante todo el proceso de mi trabajo. Por la motivación que me dabas para seguir luchando y no darme por vencida, por cada uno de tus consejos, que me permitían dar lo mejor de mí y mejorar como estudiante y como persona.

A mi compañera de tesis Fátima Barcia que dedico tiempo, esfuerzo, apoyo incondicional y entusiasmo para la realización de este trabajo. Gracias por tus atenciones especiales que nos brindaste en este lapso de trabajo, más que mi compañera de trabajo mi mejor amiga hemos vivido momentos de alegría y tristeza, pero siempre estuvimos unidas. Te doy gracias por siempre demostrar ser una gran persona, compañera, y excelente amiga, por luchar hasta poder lograrlo.

A cada uno de los maestros de la Universidad Nacional Agraria Sede Regional Camoapa por su enseñanza durante los cuatro años de formación académica, y en especial agradezco a mi tutor MSc. Ing. Luis Guillermo Hernández Malueños por cada momento dedicado para asesorarme en mi aprendizaje aportando de sus conocimientos y experiencia durante el planteamiento de mi proyecto y de esta manera poder finalizarlo.

A mi tía Nidia González por estar siempre conmigo y no dejarme sola en esta etapa tan importante de mi vida, por confiar en mí, por motivarme en cada momento, un ejemplo a seguir, por tus palabras de aliento, consejos, amor, porque con Dios todo es posible.

A mis abuelos Rodolfo González Y auxiliadora Fernández por formar parte muy importante en mi vida y en el transcurso de mi carrera universitaria, por su apoyo incondicional, por todas esas palabras que hacían de mí una persona luchadora, carismática, y que siempre con ayuda Dios padre logra sus objetivos como estudiante y como persona.

A nuestro amigo Hussan Ortega por siempre estar con nosotras en el transcurso de este proyecto, por ayudarnos con el desarrollo de este, por animarnos a seguir luchando hasta poder llegar a la meta, por ser un excelente amigo, carismático y motivador.

A todas aquellas personas que estuvieron conmigo en todo momento, por su apoyo incondicional, por todas las palabras de ánimo que me hicieron lograr mi primer meta y una de las más importante en mi vida que con ayuda de Dios y de todos ustedes pude lograrla.

Geling Gabriela González González

AGRADECIMIENTO

Como prioridad en mi vida agradezco inmensamente a Dios por su infinita bondad, y por haber estado conmigo en los momentos que más lo necesitaba, por darme salud, fortaleza responsabilidad y sabiduría, gracias por estar presente y no soltarme de su mano no solo en esta etapa tan importante de mi vida si no en todo momento, por ser mi apoyo mi luz y mi camino, por haberme guiado y permitirme culminar un peldaño más de mis metas, y porque tengo la certeza y el gozo de que siempre va estar conmigo. Dios, tu amor y tu bondad no tienen fin, me permites sonreír ante todos mis logros que son resultado de tu ayuda.

A mis queridos padres Noel barcia y Eladia Marengo Gracias a mis padres por ser los principales promotores de mis sueños, gracias a ellos por cada día confiar y creer en mí y en mis expectativas, gracias por siempre desear y anhelar siempre lo mejor para mi vida, gracias por cada consejo y por cada una de sus palabras que me guiaron durante mi vida, gracias por todo su amor.

A mi esposo Francisco Flores. Quiero darte las gracias por todo lo que me has dado: tu compañía, tu apoyo, tu comprensión y presencia. Gracias a él porque en todo momento ha sido mi apoyo incondicional en mi vida, y ánimo que me brinda día a día para alcanzar nuevas metas, tanto profesional como personal, por estar conmigo en aquellos momentos en el que el estudio y trabajo ocuparon mi tiempo y esfuerzo. Te doy gracias por cada uno de esos lindos detalles, que me has ofrecido, en el transcurso de mi vida. Gracias por ser parte de esa fuerza que me impulsa a seguir adelante.

A cada uno de mis maestros por su enseñanza durante los cuatro años de formación académica, y en especial a mi tutor MSc. Ing. Luis Guillermo Hernández Malueños quiero agradecer por cada momento dedicado para asesorarme en mi aprendizaje aportando sus conocimientos y experiencia por haberme permitido el desarrollo de este proyecto.

A la Universidad Nacional Agraria por haberme dado la oportunidad de formarme como profesional y culminar mi carrera.

A mi compañera de tesis Geling Gabriela González que dedico tiempo, esfuerzo apoyo incondicional y entusiasmo para la realización de este trabajo. Gracias por tus atenciones especial que nos brindaste en este lapso de trabajo, más que mi compañera de trabajo mi mejor amiga hemos vivido y disfrutado buenos momentos hemos llorado y reído. Gracias por tu sincera amistad.

A Hussan Ortega por el apoyo que nos brindó en la realización de nuestro trabajo, por su amistad, porque gracias a sus enseñanzas y conocimientos pudimos mejorar el proyecto realizado. Por los momentos compartidos durante nuestro trabajo.

Fátima Esmeralda Barcia Padilla

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Análisis FODA del negocio Mi Finca en el municipio de Camoapa.....	4
Cuadro 2. Distribución de la población de Camoapa por barrios.....	11
Cuadro 3. Proyecciones de las ventas de quesillo por año en el negocio Mi Finca del municipio de Camoapa.....	12
Cuadro 4. Percepción de los consumidores sobre el precio de la libra de quesillo artesanal en el municipio de Camoapa.....	14
Cuadro 5. Estrategia comercial	15
Cuadro 6. Equipo existente en la micro empresa Mi Finca del municipio de Camoapa para producción de quesillo artesanal.	18
Cuadro 7. Activo fijo requerido para producción en el que se pretende invertir.	19
Cuadro 8. Equipo de producción.....	19
Cuadro 9. Insumos para la elaboración de 20 libras de quesillos por día en negocio Mi Finca del municipio de Camoapa.....	20
Cuadro 10. Costo de materia prima.....	20
Cuadro 11. Mano de obra directa	20
Cuadro 12. Costos indirectos de producción.....	21
Cuadro 13. Costo de producción por unida.....	21
Cuadro 14. Ficha de puesto del administrador	26
Cuadro 15. Ficha de puesto Responsable de producción	27
Cuadro 16. Ficha de puesto Responsable de venta	28
Cuadro 17. Activos fijos para el área administrativa	29
Cuadro 18. Activo fijo en el are administrativa en el que se pretende invertir	29
Cuadro 19. Activos fijos para el are de ventas	29
Cuadro 20. Gastos pre operativos.	30
Cuadro 21. Gastos de venta.....	30
Cuadro 22. Gastos administrativos.....	31
Cuadro 23. Presupuesto de inversión de la micro empresa Mí finca.	32

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 . Frecuencia con que los encuestados consumen quesillo en una semana	8
Figura 2. Cantidad de quesillo que los entrevistados prefieren comprar.....	9
Figura 3. Satisfacción de los consumidores con el quesillo que consumen actualmente	10
Figura 4. Mapa del municipio de Camoapa dentro del departamento y del país.	16
Figura 5. Flujo de producción para la elaboración de 20lb de quesillo artesanal de la micro empresa MI finca.....	23
Figura 6. Organigrama Micro empresa Mi finca.....	25

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Producción y comercialización de queso artesanal micro empresa "MI FINCA" tabla de amortización primer préstamo.....	44
Anexo 2. Producción y comercialización de queso artesanal micro empresa "MI FINCA" tabla de amortización segundo préstamo.	45
Anexo 3. Resultados encuestas consumidores	46
Anexo 4. Producción y comercialización de queso artesanal micro empresa "MI FINCA" proyección de ventas por año.....	51
Anexo 5. Producción y comercialización de queso artesanal micro empresa "MI FINCA" salarios y prestaciones por año.	52
Anexo 6. Producción y comercialización de queso artesanal micro empresa "MI FINCA" estado de resultados por año.	57
Anexo 7. Producción y comercialización de queso artesanal micro empresa "MI FINCA" Estado de flujos de efectivos por año.	61
Anexo 8. Producción y comercialización de queso artesanal micro empresa "MI FINCA" calculo valor actual neto y tasa interna de retorno mediante herramienta Excel.	64
Anexo 9. Producción y comercialización de queso artesanal micro empresa "MI FINCA" calculo de punto de equilibrio mediante herramienta Excel.....	65
Anexo 10. Plan de inversión para remodelación de local.	68
Anexo 11. Logotipo micro empresa MI FINCA	68

I. INTRODUCCIÓN

El Quesillo es un queso fresco ácido, no madurado, de pasta semi cocida hilada, elaborado con leche de vaca entera y fresca (pH 6,9). Su contenido de humedad está entre 41% y 55% y de grasa entre 26% y 32%. Se lo puede ubicar entre los quesos semi blandos a semiduros de contenido medio a alto de grasa. Su superficie es brillante y no presenta corteza o cáscara. Su color característico va del blanco crema al ligeramente amarillo.

En los quesos de pasta hilada la masa primaria elaborada (cuajada), una vez que ha alcanzado la acidez necesaria, es sometida a una serie de procesos: calentamiento (con o sin agua), amasado, salado y estirado, para luego ser cortado, moldeado, enfriado y, finalmente, envasado y comercializado. La metodología de elaboración varía, dependiendo de la región de donde provenga, lo que permite que Latinoamérica tenga una interesante variedad de quesos de pasta hilada.

El presente estudio se efectuó para mejorar un negocio ya existente a través de conocimientos científicos en administración de empresas con mención en agro negocio que imparte la Universidad Nacional Agraria y para poner en práctica los conocimientos adquiridos ejecutando un plan de negocio para este mismo micro empresa.

El “quesillo”, es considerado como una comida típica nicaragüense. No se puede decir con exactitud desde cuándo esta comida típica se consume en el país. Según algunos historiadores, se comenzó a comercializar desde principios del siglo pasado. Fue con la revolucionaria obra del Ferrocarril del Pacífico que esta comida rápida se empezó a comercializar en la estación del tren de La Paz Centro, es decir, en el año 1902. Este alimento contiene el 59% de calorías muy bajo en grasas y calorías y rico en caloría selenio, fosforo vitamina b12 y vitamina B2 entre otros.

En el municipio de Camoapa existen dos cooperativas y un sin número de micro empresas que se encargan de satisfacer la demanda de estos productos, exceptuando a las cooperativas que poseen una gran parte del mercado en la localidad ya que son empresas establecidas, las micro empresas que se dedican a este rubro no tienen el reconocimiento que se requiere en el mercado por parte de los consumidores es decir su visión de crecimiento en el mercado es nula porque no buscan como establecerse en la mente del consumidor mediante una marca, no planifican, realizan investigaciones de mercado o controlan la producción en su micro empresa.

Partiendo de este análisis con la realización de este plan de negocio se pretende hacer crecer una empresa ya existente mejorando su visión hacia el mercado a través de un plan de marketing, aumentar la eficiencia en la elaboración de los productos, creando un plan de producción, mejorar funcionalmente la micro empresa así como el control mediante un plan organizacional, por último se determinó la rentabilidad del plan de negocio mediante un plan financiero, respaldado con herramientas financieras como el valor actual neto (VAN) y tasa interna de retorno (TIR).

II. OBJETIVOS

2.1. Objetivo general

- Elaborar plan de negocios producción y comercialización de quesillo artesanal “Mi Finca” en el municipio de Camoapa durante el periodo 2019-2021

2.2. Objetivos específicos

- Diseñar un plan de mercado para la producción y comercialización de quesillo artesanal en el municipio de Camoapa.
- Definir el plan técnico productivo para la producción y comercialización de quesillo en el municipio de Camoapa.
- Elaborar el plan de organización del negocio producción y comercialización de quesillo en el municipio de Camoapa
- Elaborar el plan económico – financiero para la producción y comercialización de quesillo en el municipio de Camoapa
- Definir el plan de impacto ambiental del plan de negocio de producción y comercialización de quesillo.

III. NATURALEZA DEL PLAN DE NEGOCIOS

Peña. A. (2007) indica que el plan de negocios es un documento escrito que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzar los objetivos. Sirve como el mapa con el que se guía la compañía

La importancia de los planes de negocios para la organización ha crecido tanto en los últimos tiempos, sobre todo con la apertura a un mercado global que exige que las empresas sean competitivas, es decir: tener un buen precio, calidad en los productos, entregas a tiempo y con cumplir con las especificaciones que el cliente le solicite.

3.1. Análisis FODA

Riquelme (2016) afirma que El análisis FODA son siglas que representan el estudio de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, de una empresa un mercado, o sencillamente a una persona, este acróstico es aplicado a cualquier situación, en el cual, se necesite un análisis o estudio. Cabe señalar que, si existiera una situación compleja el análisis FODA puede hacer frente a ella de forma sencilla y eficaz. Enfocándose así a los factores que tienen mayor impacto en la organización o en nuestra vida cotidiana si es el caso, a partir de allí se tomaran eficientes decisiones y las acciones pertinentes.

3.1.1. Importancia del FODA

Riquelme Leiva., M. (2002), dice que este análisis representa un esfuerzo para examinar la interacción entre las características particulares del negocio y el entorno en el cual éste compite. El análisis FODA tiene múltiples aplicaciones y puede ser usado por todos los niveles de la institución y en las diferentes funciones o departamentos (unidades de análisis) tales como producto, mercado, empresa, fabricación, divisiones, sucursales, distribución, administración, finanzas y otros. Con este análisis, los empresarios pueden obtener muchas conclusiones de una gran utilidad para estar al tanto de la situación de su propia institución y del mercado en el que ésta se desenvuelve, lo que mejorará la competitividad de las estrategias de mercadeo y ventas que se diseñen. El análisis FODA debe enfocarse solamente hacia los factores claves para el éxito de su negocio. Debe resaltar los aspectos favorables y desfavorables, comparándolos de manera objetiva y realista con la competencia y con las oportunidades y amenazas claves del entorno.

A continuación, se presenta el análisis FODA correspondiente al negocio mi Finca:

Cuadro 1. Análisis FODA del negocio Mi Finca en el municipio de Camoapa.

Ambiente externo	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación estratégica del local. • Organización de la empresa para obtener buenos resultados de esta. • Personal con experiencia en la elaboración del producto. • Excelente atención al cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de materia prima por ser una zona ganadera. • Disponibilidad de mano de obra en el mercado laboral • Clientes potenciales. • Facilidad de hacer llegar el producto al cliente. • Alta demanda del producto final • Disponibilidad de microcréditos
Ambiente interno	
DEBILIDADES	• AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Área de producción y ventas reducida en personal. • Carencia de vehículo para la distribución del queso. • Activos fijos insuficientes para el desarrollo de la producción • Condiciones de local pendiente de mejoras. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia local y externa (Entrada de queso de otros municipios cercanos). • Variación en los costos de materia prima • Desestabilidad económica del país. • Reducción de la materia prima en temporada de verano por falta de pastos en las zonas más cercanas. • Pocos proveedores de materia prima

Fuente: elaboración propia

3.2. Descripción de la empresa

Thompson (2006) indica que la misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define: lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa, lo que pretende hacer, y el para quién lo va a hacer; y es influenciada en momentos concretos por algunos elementos como: la historia de la organización, las preferencias de la gerencia y/o de los propietarios, los factores externos o del entorno, los recursos disponibles, y sus capacidades distintivas

El análisis FODA es una herramienta donde brinda información de a la micro empresa realizando estudios de las debilidades tanto como las fortalezas con respecto a la disponibilidad de recursos de capital, personal activo, calidad del producto y percepción de los consumidores. También analiza las oportunidades y amenazas que presentan los mercados, las cuales no se

pueden controlar, pero si se puede prevenir o tener un plan para poder afrontarlas y sacar provecho de ellas.

Afirma el mismo autor que la visión se define como el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad.

La idea de la micro empresa surgió de la necesidad de emprender el negocio ya que en el municipio de Camoapa no hay un local estable de ventas de quesillo artesanal para satisfacer las necesidades de los clientes, y así innovar para que en un futuro sea auto sostenible y reconocido a nivel local. De igual manera llevar un buen control en la micro empresa y obtener mejores resultados en las ventas del producto.

Fran (2015) dice que los valores empresariales son elementos intrínsecos de la cultura empresarial, propios, personales y únicos de cada una. Se define en función de sus características competitivas, las condiciones que marca el entorno donde convive, la competencia que posee y el comportamiento de su público objetivo.

3.2.1. Misión

“Somos una microempresa productora de quesillo artesanal impulsada por una economía que gira en torno a la agricultura y ganadería con valores bien definidos para ofrecer al cliente un producto de calidad y un excelente servicio”.

3.2.2. Visión

“Ser una empresa líder en la aplicación de buenas prácticas de manufactura que garantizan la calidad del producto final, fabricando nuevas alternativas ante los cambios para cubrir las necesidades de los consumidores y satisfacer sus gustos”.

3.2.3. Valores

Los valores que predominarán en el negocio serán los siguientes:

- **Honestidad:** Impulsar el negocio con honestidad e integridad de conformidad a las buenas prácticas empresariales.
- **Trabajo en equipo:** valoramos y fomentamos el aporte de las personas para el logro de los objetivos.
- **Compromiso:** Con los clientes, brindándoles un producto de calidad, cumpliendo las normas establecidas para su cuidado.
- **Excelencia:** en todo momento nos planteamos desafíos para mejorar el producto y procesos; esforzándonos por satisfacer a los clientes. Promovemos la diversidad, el trato justo el respeto y la confianza.

- **Integridad:** debemos exigir a los demás y a nosotros mismos altas normas de integridad individual y corporativa.
- **Transparencia:** todos los trabajadores de MI FINCA se comprometen a ser transparentes y claros en el desarrollo de sus funciones y en el pacto con el cliente.

IV. PLAN DE MERCADO

4.1. Plan de Mercado

Thompson (2015) menciona que los mercados son "los consumidores reales y potenciales de un producto o servicio. Un mercado está formado por todos los clientes potenciales que comparten una necesidad o deseo específico y que podrían estar dispuestos a participar en un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo

4.2. Definición del producto

Thompson. I. (2015) indica que el producto es el punto central de la oferta que realiza toda empresa u organización (ya sea lucrativa o no) a su mercado meta para satisfacer sus necesidades y deseos, con la finalidad de lograr los objetivos que persigue. Es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos. Según un fabricante, el producto es un conjunto de elementos físicos y químicos engranados de tal manera que le ofrece al usuario posibilidades de utilización.

El producto quesillos artesanales "Mi finca" se fabrica a base de leche fresca, obtenida de la finca de la señora Martha Marengo. Se fabrica en forma esférica, con un peso neto de una libra, el color del producto es blanco amarillento con una textura compacta, firme, pero blanda y ligeramente elástica, el producto es empacado y etiquetado con el logo de la empresa y se vende ofreciéndolo directamente al consumidor final.

4.3. Delimitación geográfica de mercado

Jiménez (2002) afirma que la delimitación y predicción del área de mercado para establecimiento de servicios a los consumidores con sistema de información geográfica. El segmento del mercado es un grupo de compradores con un conjunto de necesidades diferenciadas a las que se puede atender mejor.

El mercado en el cual se comercializará el producto será la población del municipio de Camoapa, debido a la demanda de productos lácteos que hay en el municipio y a la disponibilidad de materia prima a personas de todas las edades y sexo específicamente en el barrio san Martín ya que ahí está ubicado el negocio y que además es el tercer barrio más grande del municipio con 3,890 habitantes según la alcaldía municipal.

4.4. Análisis y evolución de la demanda

Villalobos., R. (2013) menciona que los análisis sobre demanda son los relacionados con las fluctuaciones del precio y la cantidad de productos o servicios en un mercado determinado, llevándonos a cambios en la demanda dependiendo del tipo de competencia de mercado, el nivel de consumo y la distribución del gasto familiar.

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de

dicha demanda. Para realizar este análisis se tomaron en cuenta algunos datos obtenidos de encuestas realizadas a 145 amas de casa seleccionadas aleatoriamente de los diferentes barrios del casco urbano del municipio de Camoapa. Se puede observar el comportamiento de la demanda a continuación:

El 100 % de los encuestados indican que consumen quesillo y en la figura 1, se presenta la frecuencia con que consumen semanalmente el mismo, prevaleciendo el consumo dos veces (43.5%) y una vez (41.9).

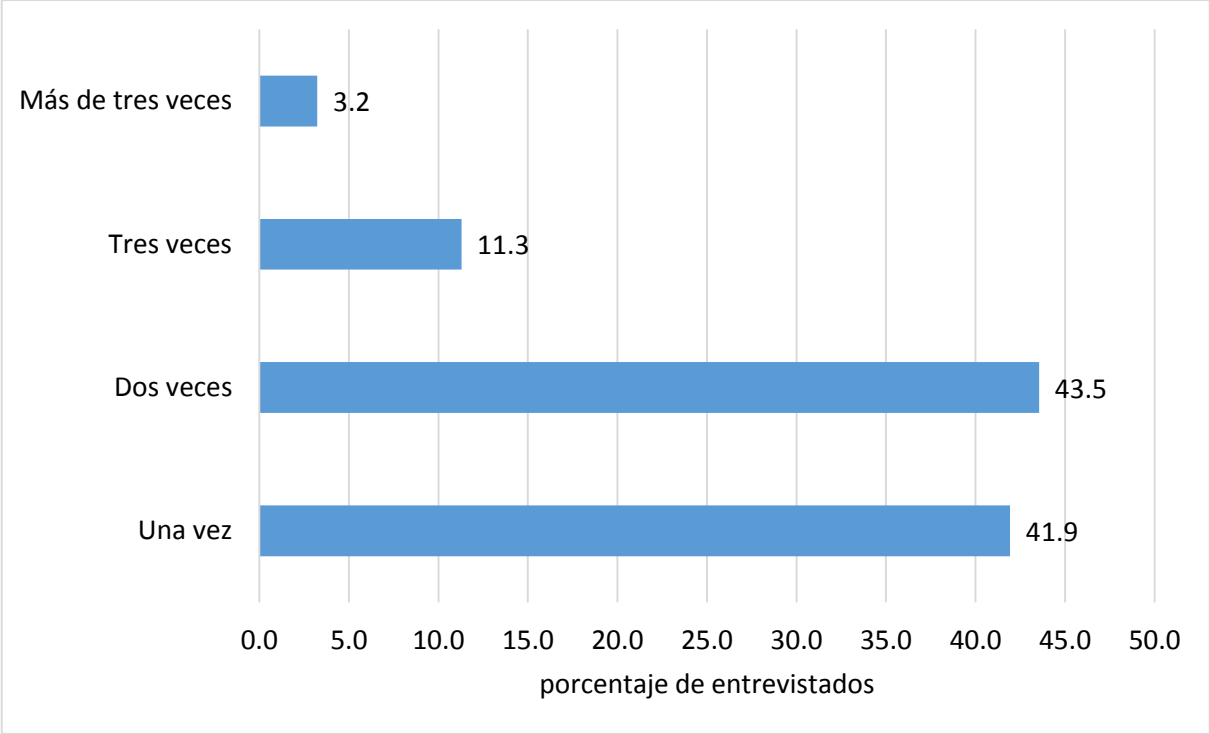


Figura 1 . Frecuencia con que los encuestados consumen quesillo en una semana

El quesillo en el municipio de Camoapa es un producto común para el camoapense, donde los productos lácteos abundan en negocios de la localidad. La encuesta indica que la mayor demanda es la del quesillo en presentación de una libra (69.4 %) esto debido a su accesible precio y peso (Figura 2)

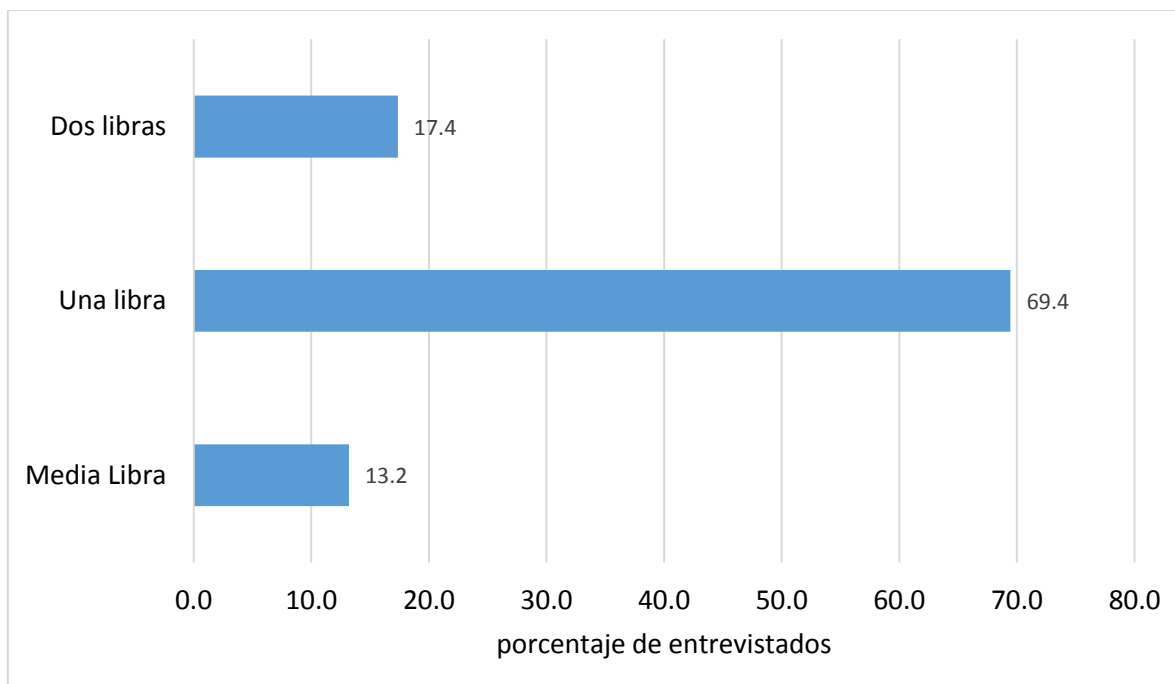


Figura 2. Cantidad de queso que los entrevistados prefieren comprar.

4.5. Análisis y evolución de la Oferta

Vargas y cerna (s.f) menciona que el propósito principal que se pretende con el análisis de la demanda es determinar y medir ¿cuáles son las fuerzas que afectan al mercado con respecto a un bien o servicio?, así como establecer la posibilidad del servicio del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. La demanda está en función de una serie de factores como son: su precio en términos reales, el nivel de ingreso de la población, los precios de sus sustitutos o de sus servicios complementarios, entre otros.

El propósito que se busca mediante el análisis de la oferta es definir y medir las cantidades y condiciones en que se pone a disposición del mercado un bien o un servicio. La oferta, al igual que la demanda, está en función de una serie de factores, cómo es el precio en el mercado del producto o servicio, entre otros. La investigación de campo que se utilice deberá tomar en cuenta todos estos factores junto con el entorno económico en que se desarrolle el proyecto. Debido a que la oferta está estrechamente ligada a la demanda y que una no subsiste sin la otra para realzar este Análisis se retomaran los datos en análisis y evolución de la demanda para realizar el de la oferta.

En el municipio de Camoapa hay buena demanda de productos lácteos debido a que es una zona ganadera y su población, por tradición, consume éstos. Por ende, se debe ofertar una cantidad de queso prudente en cuanto a la demanda o en la frecuencia en la que esta consume el producto como se muestra en la siguiente figura:

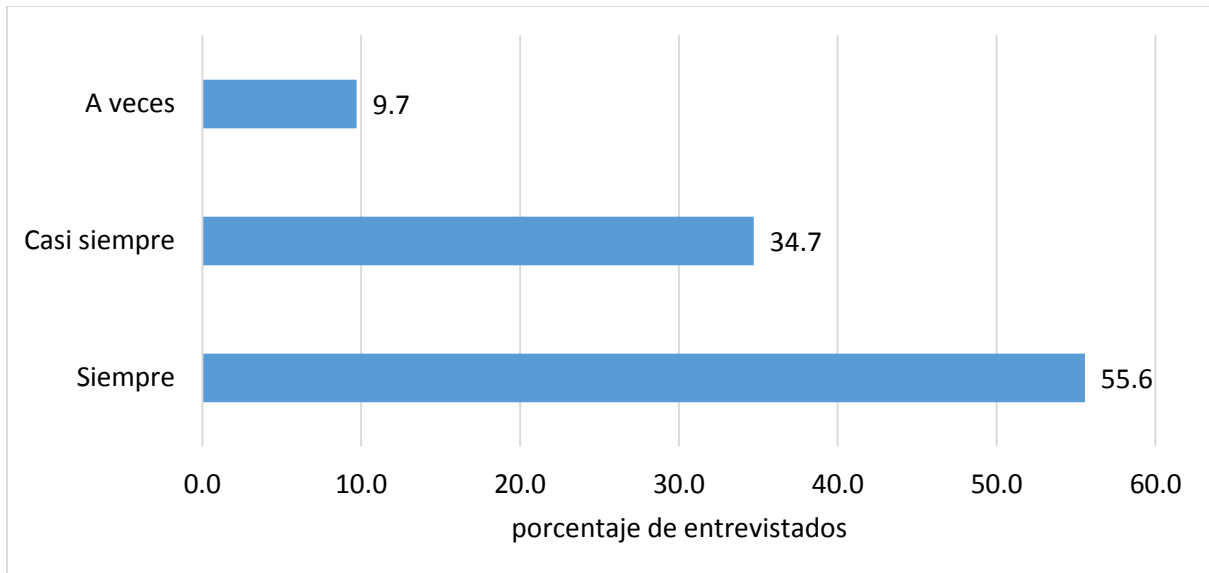


Figura 3. Satisfacción de los consumidores con el quesillo que consumen actualmente

4.6. Tamaño total del mercado

Ferrari., A. (2018) menciona que el tamaño de mercado o demanda estimada es la variable base para fijar el tamaño del negocio y la cuantía de las inversiones necesarias para ponerlo en marcha, así como la dimensión de los financiamientos requeridos. Es la base fundamental del plan de negocios.

Camoapa es una ciudad del departamento de Boaco con alrededor de 21,366 habitantes en su casco urbano según el censo realizado por la Alcaldía Municipal en el año 2015. La población total del municipio es de 74, 926 habitantes de acuerdo al mismo censo. En el siguiente cuadro se presenta el número de viviendas en el casco urbano del municipio de Camoapa. Para efectos de definición del tamaño del mercado, se considerará cada hogar como un potencial cliente.

La población económicamente activa, se calcula alrededor de 11,000 personas, de las cuales, el 48% es ocupada, el restante 52% se considera en condiciones de desocupación. Del total de la PEA ocupada, el 17% se dedica a la agricultura, el 34% a la ganadería y a la Industria, el 16% a la Artesanía y el 33% a Servicios.

Cuadro 2. Distribución de la población de Camoapa por barrios.

NOMBRE DEL BARRIO	NUMERO DE HABITANTES ACTUAL	NUMERO DE VIVIENDAS
Loma Linda	4,150	830
Ramón Obando	1,496	299.2
San Martín	3,890	778
Pedro Joaquín Chamorro	2,992	598.4
Francisco Álvarez	1,621	324.224
Pancasán	2,584	516.8
Concepción	2,475	495.04
Gaspar GarcíaLaviana	1,429	285.872
José Dolores Estrada	186	37.264
3.8	177	35.36
Nuevo Amanecer	364	72.896
TOTAL	21,366	4,273

Fuente: elaboración propia

El mercado será la población urbana del municipio de Camoapa departamento de Boaco, donde se pretende satisfacer a un 20% de los hogares por las ventas del producto.

4.7. Volumen o cantidad de quesillo a comercializar

Mennucci., M. (SF) afirma que el volumen de las ventas es la cantidad total de bienes, productos o ideas vendidas dentro de un marco temporal dado, usualmente 12 meses. Dicha cantidad suele ser expresada en términos monetarios, pero también podría figurar en total de unidades de inventario o productos vendidos.

El volumen o cantidad de quesillo a comercializar fue definido en base a los resultados de la encuesta aplicada a los consumidores (Anexo 1), donde se logró determinar que el 100% de los mismos consumen el producto; de estos, el 43.1 % lo consumen semanalmente con frecuencias de 2 veces por semana (43.5 %) y prefieren comprar la libra del producto en cada compra (69.4 %).

También se tomó en cuenta la capacidad actual del negocio contando solamente con el responsable de producción. Se propone iniciar con una producción de 480 quesillos, trabajando tres veces a la semana y cada mes se aumentará la proyección de ventas en 5 libras de forma constante durante los 3 años de proyección. Esto permitirá hacer las diligencias necesarias para la adquisición de la materia prima de manera escalonada. Además, la empresa Mi finca consta con administrador y el responsable de venta, esto permite un fortalecimiento para el negocio.

Cuadro 3. Proyecciones de las ventas de queso por año en el negocio Mi Finca del municipio de Camoapa.

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Volumen (lb)	2,880	6,090	6,810	7,530
Ingreso por venta (C\$)	250,200.00	548,100.00	646,950.00	715,350.00

Fuente: elaboración propia

La producción actual de la empresa Mi finca es de 240 libras mensual, a un total anual de 2,880 libras de queso con un ingreso por venta de C\$ 250,200.00 (doscientos cincuenta mil doscientos cincuenta córdobas). En el segundo año la producción es de 480lb mensual aumentando de forma escalonada 5lb por mes para un total de 6,090lb de queso a un ingreso de C\$ 548,100.00 (quinientos cuarenta y ocho mil cien córdobas) para el tercer año se siguen aumentando 5lb por mes hasta final de año, la producción es ese año es de 7530lb a un total de C\$715, 350 (setecientos quince mil trescientos cincuenta córdobas).

Definición del segmento de mercado

Thompson., I. (SF) indica que el segmento del mercado es un grupo de compradores con un conjunto de necesidades diferenciadas a las que se puede atender mejor. "aquella parte del mercado definida por diversas variables específicas que permiten diferenciarla claramente de otros segmentos. A medida que se considera una mayor cantidad de variables para definir cualquier segmento de mercado, el tamaño del segmento se reduce y las características de este son más homogéneas"

El queso es un producto consumido por personas de todas las edades no importando el género; pero en base a la información recolectada, el producto estará dirigido a las amas de casa ya que son ellas las que proporcionan o deciden la alimentación en el seno familiar.

Con esto se pretende lograr hacer una campaña de marketing entorno a la familia, entrando primero al núcleo de ella a través de las mujeres; una vez establecido en este segmento de mercado, se puede llegar a los otros integrantes de la familia.

De acuerdo a la encuesta realizada por la Alcaldía Municipal de Camoapa, se estima que hay 4,273 viviendas lo que no indica más de cuatro mil hogares potenciales del consumo del producto, del que se pretende satisfacer al menos al 10% del mercado e ir creciendo paulatinamente.

4.8. Identificación de la competencia directa e indirecta

Competencia directa

Endeavor (2010) menciona que son todos aquellos negocios que venden un producto igual o casi al nuestro y que lo venden en el mismo mercado en el que estamos nosotros, es decir, buscan a nuestros mismos clientes para venderlos prácticamente lo mismo.

La competencia directa según los resultados de las encuestas realizadas a los consumidores de queso, son camiones repartidores provenientes de otros municipios, las cooperativas Masigüito y San Francisco. Los dos últimos llevan más de 20 años en el mercado, además de estar posicionados con marcas establecidas y manejan altos volúmenes de producción. Esto se convierte en una oportunidad para la empresa “Mi Finca” ya que el 35.3% de la población encuestada para este fin, en su mayoría prefiere el queso artesanal que el queso industrial, debido a la diferencia de sabor.

De igual manera el queso que ofrecen otras pequeñas empresas artesanales, lo hacen de forma tradicional sin imprimir valor agregado al producto, esto hará la diferencia para los quesos “Mi Finca” que pretende implementar nuevas estrategias para la elaboración y distribución del queso y lograr satisfacer las necesidades de los clientes, como en calidad, y presentación de este mismo

Competencia indirecta

Endeavor (2010) indica que la forman todos los negocios que intervienen de forma lateral en nuestro mercado y clientes, que buscan satisfacer las mismas necesidades de forma diferente y con productos sustitutos.

La competencia indirecta la representan una proliferación de empresas familiares formados por pequeños productores que le distribuyen a pulperías y distribuidoras que comercializan productos sustitutos como cuajada, queso y mantequilla, estos tienen una alta demanda en el mercado porque son de consumo tradicional en la alimentación diaria. Además, estos productos tienen un precio accesible en el mercado, el cual permite la compra con mayor facilidad por los clientes.

4.8.1. Análisis del precio

Jáuregui., A. (2002) menciona que el valor de un producto o servicio, expresado en términos monetarios, que el consumidor está dispuesto pagar por obtener sus beneficios. Las economías, producen bienes y servicios, que son valorados socialmente en el largo plazo, mediante la fluctuación y la interacción de la oferta y demanda de dichos bienes y servicios.

El análisis de precio se respaldó por los resultados de la encuesta aplicada a consumidores y productores de queso. La percepción de los consumidores se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 4. Percepción de los consumidores sobre el precio de la libra de queso artesanal en el municipio de Camoapa.

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
A qué precio compra media libra de queso?	22	35.00	30.00	65.00	40.1364	7.49155
A qué precio compra la libra de queso?	109	50.00	60.00	110.00	78.9450	9.20631
A qué precio compra las dos libra de queso?	13	120.00	120.00	240.00	165.3846	28.46500
N válido (según lista)	0					

Fuente: elaboración propia

De acuerdo a la investigación de mercado realizada, se encontró que el precio del producto queso artesanal oscila entre C\$60.00 (sesenta córdobas) y C\$110.00 (ciento diez córdobas) por libra. Sin embargo, para determinar el precio del producto se debe considerar el costo de producción de una libra de queso y de acuerdo al resultado estimar un porcentaje de utilidad y hacer la comparación con el precio de mercado bajo las mismas condiciones.

4.9. Análisis de la Distribución

Canal de distribución

Sánchez Galán., J. (2019) afirma que los canales de distribución están definidos por las diferentes fases o etapas por las que un producto pasa, de modo que su propiedad va pasando de manos: desde el fabricante al consumidor.

El producto se comercializará a través de una canal detallista para que llegue más rápido a las manos de los consumidores.

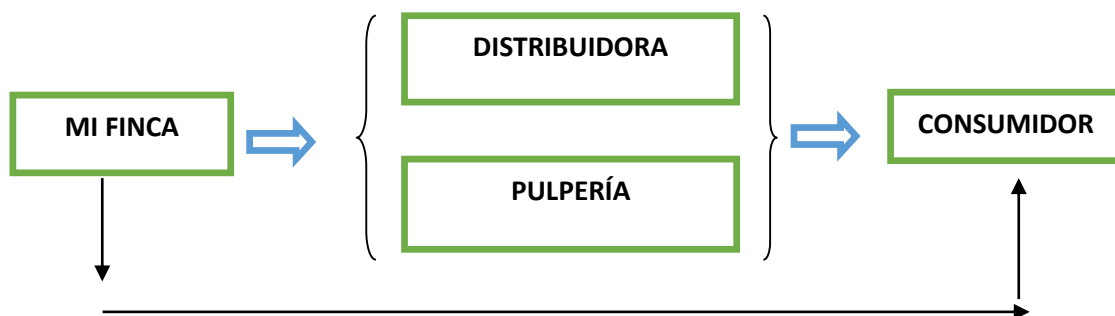


Figura 4. Canal de distribución del queso artesanal del negocio Mi Finca.

Se establecerán ventas con las principales distribuidoras existentes en Camoapa, como Miscelánea RISA, Distribuidora Crovetto y pulperías. Estas harán llegar el producto al consumidor final. Para la distribución a los intermediarios, habrá una persona de ventas que realice el trabajo.

4.10. Estrategia comercial

Chávez., K. (2014) indica que las estrategias comerciales es el termino comúnmente utilizado para la comercialización de un producto. El éxito de un nuevo producto no solo depende de la idea detrás del producto, sino también de la comercialización del nuevo producto antes, durante y después del lanzamiento.

Cuadro 5. Estrategia comercial

Marketing MIX	Estrategia comercial
Producto	Mejorar la experiencia de los consumidores en la manipulación del producto a través de Nuevo empaque a demás crear canales de distribución para que el consumidor se le facilite la obtención del producto.
Precio	Comercializar el producto a un Precio de acorde a este realizando un análisis de precio.
Plaza	Crear canales de distribución para que el consumidor se le facilite la obtención del producto.
Personas	Capacitar al personal para ofrecerle al cliente la mejor atención.
Presencia	Creación de un logo fácil de memorizar para que se quede en la mente de los consumidores y que este esté presente siempre que adquiera el producto.
Productividad y calidad	Procurar siempre optimizar los costos de producción para así tener mejor margen de producción.

Fuente: elaboración propia

V. PLAN DE PRODUCCION

Barrachina Cubillo., M. (2013) menciona que el plan de producción tiene como objetivo hacer constar todos los aspectos técnicos y organizativos que conciernen a la elaboración de los productos o a la prestación de servicios recogidos en el Plan de Empresa. Este apartado debe incluir, en el caso de que la actividad esté basada en el desarrollo, producción y comercialización de un producto las dos primeras fases citadas: el desarrollo y producción. En el caso de desarrollo y producción, se debe comenzar considerando la duración de los trabajos de investigación y desarrollo que llevan a configurar totalmente el producto y las necesidades de inversión en equipo humano y de laboratorio, muestras, prototipos, etc. es necesarios para desarrollar el producto final.

5.1. Macro-localización

Juan., D. (2012) afirma que la macro localización de un proyecto o empresa consiste en decidir la región más ventajosa donde se ubicará una empresa o negocio; describe la zona geográfica general en la que se va a encontrar un proyecto. Las ciudades y las regiones surgen a través de la simbiosis de beneficios que se generan a partir de la agrupación de empresas y personas. Camoapa es una ciudad y municipio del departamento de Boaco en la República de Nicaragua.

Distancia a 120km de la capital Managua. Se localiza en la posición Geográfica de latitud $12^{\circ}22'48''N$ y longitud: $85^{\circ}30'36''W$ con una altitud aproximada de 520 m.s.n.m

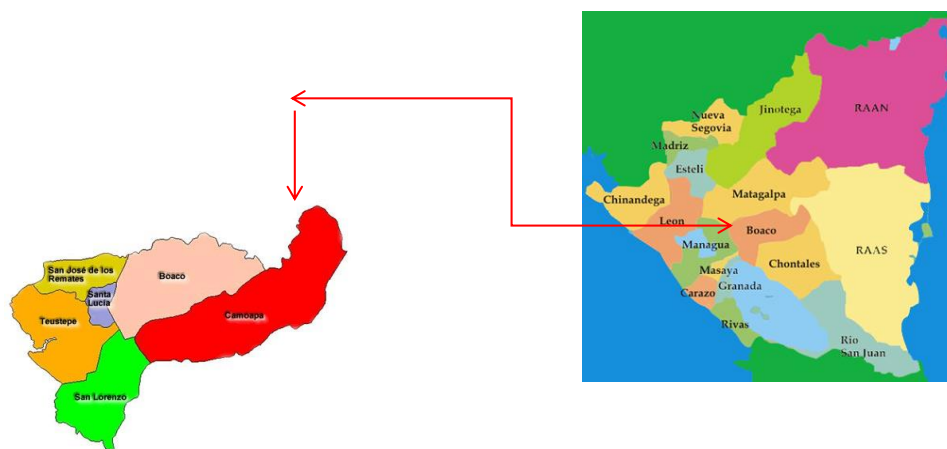


Figura 4. Mapa del municipio de Camoapa dentro del departamento y del país.

Camoapa fue fundado el 23 de agosto de 1858 y elevada al rango de ciudad el 2 de marzo de 1926. Limita al norte con los municipios de Boaco, Matiguas (Matagalpa) y Paiwas (RAAS). Al sur con Cuapa y Comalapa. Al este con los municipios de El Ayote (RAAS) y La Libertad Chontales. Al oeste con los municipios de San Lorenzo y Boaco. ENACAL (1998).

Su economía está basada principalmente en la agricultura y la ganadería, la cual constituye el movimiento económico más fuerte, siendo Camoapa una de las regiones ganaderas más prósperas de Nicaragua. Otra industria importante es la artesanía del cuero, y el tejido de los sombreros de pita.

Camoapa es un municipio del departamento de Boaco con 74, 926 habitantes (Censo Alcaldía Municipal 2015). De paisaje montañoso y mucha actividad ganadera, este municipio tiene su centro en la ciudad de Camoapa, considerada la segunda de importancia en el departamento. En el casco urbano hay diversos talleres artesanales que producen piezas en cuero, metales y fibra de pita. También hay sitios arqueológicos de interés, como las ruinas de la primera Camoapa, las cuevas de Salinas y el diverso arte rupestre de Piedra Pintada. En el municipio de Camoapa existen dos cooperativas que producen productos lácteos industrializados son distribuidos en los mercados nacionales y también son exportados fuera del país.

5.2. Micro-localización

Juan., D. (2012) Conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y re-limitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizara y operara el proyecto dentro de la macro zona.

La ubicación del negocio de quesillo MI FINCA es de la iglesia Medalla Milagrosa 2 C al este, en el barrio San Martin municipio de Camoapa departamento de Boaco, limita al Norte, salida Mombacho, al Sur, Escuela Agustina Miranda de Quesada, al Este, casa de habitación de la señora Candelaria Sequeira, al Oeste Iglesia Medalla Milagrosa. Las medidas del local son, 6 mts y 20 cm de largo y 3 mtrs y 80 cm de ancho. Surge de la idea de crear un establecimiento con ambiente familiar, seguro y acogedor en el cual se pueda disfrutar de deliciosos quesillos hechos con leche de alta calidad y receta única del propietario, de igual manera poder satisfacer toda necesidad del cliente con respecto al quesillo, en calidad, una excelente presentación y poder ser llevado a ellos de una manera más fácil.

La zona es de fácil acceso, cerca de la Escuela de primaria, Agustina Miranda de Quesada, calle adoquinada a solo dos cuadras de la Iglesia Medalla Milagrosa, por lo que es muy transitada los fines de semana y días de fiestas religiosas, la zona está por lo tanto urbanizada, con acceso a agua potable, tendido eléctrico, cable por televisión, acceso a Internet.

5.3. Equipamiento

Guiu., D. (sf) afirma que, dentro de la estructura de la empresa, el equipamiento de la oficina tiene un papel destacado para el desempeño de la actividad. es importante prestar atención a la funcionalidad que ofrece cada elemento del mobiliario y evaluar variables como la calidad, el precio o las especificaciones ergonómicas. En otras palabras, para una correcta elección de los elementos, además de tener en cuenta la variable precio, hay que buscar en ellos calidad y también materiales que cumplan con las exigencias de salud laboral.

La micro empresa Mi finca cuenta con un equipo de producción con los que produce 20lb de queso los cuales se especifican en el cuadro .5

Cuadro 6. Equipo existente en la micro empresa Mi Finca del municipio de Camoapa para producción de queso artesanal.

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO (C\$)	TOTAL (C\$)	VIDA UTIL (AÑOS)	AÑOS EN USO	DEPRECIACIÓN MENSUAL (C\$)
Pazcón	2	32.00	64.00	N/A	N/A	
Cuchillo	2	105.00	210.00	N/A	N/A	
Cucharón	2	150.00	300.00	N/A	N/A	
Pana grande de plástico(40lts)	1	380.00	380.00	N/A	N/A	
Pana para leche cuajada (borona)	1	220.00	220.00	N/A	N/A	
Cacerola (12lts)	1	320.00	320.00	N/A	N/A	
Refrigeradora MABE	1	11,000.00	11,000.00	10	8	91.67
Mesa de madera	1	1,200.00	1,200.00	5	3	20
Balde plástico (10lts)	1	180.00	180.00	N/A	N/A	
Balanza de reloj	1	700.00	700.00	N/A	N/A	
TOTAL			14,574.00			111.67

Fuente: elaboración propia

Este cuadro nos muestra los activos existentes con los que cuenta la micro empresa para la elaboración de queso, podemos observar que el mayor sus mayores activos son la refrigeradora MABE con un costo de C\$ 11,000.00 (once mil córdobas) con dos años ya depreciada y una depreciación mensual de C\$ 91.67 (noventa y un córdobas con 67/100) también una mesa de madera con un costo de C\$ 1,200.00 (Mil doscientos córdobas) e igualmente dos años ya depreciada y una depreciación mensual de C\$ 20 (Veinte córdobas) para un total de en de activos existente de C\$ 14,574.00 (Catorce mil quinientos setenta y cuatro córdobas)

Además del equipo existente se requiere nuevo equipo para aumentar la producción de quesillo como una canoa de plástico y una cocina Mastertech los costos se especifican en el cuadro 7.

Cuadro 7. Activo fijo requerido para producción en el que se pretende invertir.

CAPITAL	CANTIDAD	PRECIO (C\$)	VIDA ÚTIL (AÑOS)	DEPRECIACIÓN MENSUAL (C\$)
Activos Fijos				
Canoa de plástico	1	7,000.00	7	83.33
Cocina Mastertech	1	7,000.00	5	116.67
Total		14,000.00		199.99

Fuente: elaboración propia

Los equipos necesarios para aumentar la producción e eficiencia de la misma son una canoa de plástico con un costo de C\$ 7,000 (siete mil córdobas) y una depreciación de mensual de C\$ 83.33 y una cocina Mastertech a un precio de C \$7,000 (siete mil córdobas) y una depreciación mensual de C\$116.66 (ciento dieciséis puntos sesenta y seis córdobas), el costo total de activos fijos diferidos es de C\$14,000(catorce mil córdobas).

Cuadro 8. Equipo de producción.

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD.M	PRECIO (C\$)
Filtro de seda	1	Caja (100unidades)	2,376.00
Total			2,376.00

Fuente: elaboración propia

Se compra una caja de filtros de seda cada 8 meses, contiene 100 unidades a un costo de C\$ 2,376.00 (Dos mil trescientos setenta y seis córdobas) cada caja. En la producción se utilizará 12 filtros en el mes a un total de C\$285.12 (Doscientos ochenta y cinco córdobas con 12/100) mensual.

5.4. Requerimiento de Insumos

Perez J y Gardey A. (2013) dice que insumo es un concepto económico que permite nombrar a un bien que se emplea en la producción de otros bienes. De acuerdo al contexto, puede utilizarse como sinónimo de materia prima o factor de producción. El insumo, por lo tanto, se utiliza en una actividad que tiene como objetivo la obtención de un bien más complejo o diferente, tras haber sido sometido a una serie de técnicas determinadas.

Cuadro 9. Insumos para la elaboración de 20 libras de quesillos por día en negocio Mi Finca del municipio de Camoapa.

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD M.	C.U (C\$)	C.T (C\$)
Insumos				
Leche	80	Litros	13.00	1,040.00
Cuajo	2	Pastillas	5.00	10.00
Sal	1	Libra	5.00	5.00
TOTAL			23.00	1,055.00

Fuente: elaboración propia

En este cuadro nos refleja los insumos que son utilizados en la elaboración de 20lb de quesillo, así como el costo total para elaborarlo este es de C\$ 1,055.00 (Mil cincuenta y cinco córdobas).

Cuadro 10. Costo de materia prima

$$\text{Costo de materia prima por unidad} = \frac{1,055.00}{20} = 52.75$$

Fuente: elaboración propia

Dividiendo el costo total de insumos C\$ 1,055.00 (mil cincuenta y cinco córdobas) entre las unidades producidas (20lb) podemos saber el costo de materia prima por unidad producida el cual es C\$ 52.75 (Cincuenta y dos córdobas con 75/100).

Cuadro 11. Mano de obra directa

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO (C\$)				
		POR DÍA	MENSUAL	AÑO I	AÑO II	AÑO III
Responsable de producción	1	100.00	3,000.00	36,000.00	54,000.00	54,000.00
Prestaciones salariales						
Antigüedad					1,620.00	2,700.00
Aguinaldo		8.33	250.00	3,000.00	4,500.00	4,500.00
Seguro social		19.00	570.00	6,840.00	10,260.00	10,260.00
Aporte INATEC		2.00	60.00	720.00	1,080.00	1,080.00
TOTAL		129.33	3,880.00	46,560.00	71,460.00	71,540.00

Fuente: elaboración propia

El costo de mano de obra directa más prestaciones es de C\$ 3,880.00 (Tres mil ochocientos ochenta córdobas) mensual. Además, nos refleja el salario anual del año 1 de C\$ 46,560.00 (cuarenta y seis mil quinientos sesenta córdobas) cabe destacar que en los años siguientes se le aumenta el salario a C\$4,500 (Cuatro mil quinientos córdobas) por ende aumentan los costos a C\$ 71,460.00 (Setenta y unos mil cuatrocientos sesenta córdobas) y C\$ 71,540.00 (Setenta y unos mil quinientos cuarenta córdobas) respetivamente.

Cuadro 12. Costos indirectos de producción.

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO DIARIO (C\$)	COSTO MENSUAL (C\$)
Agua	-	8.33	489.90
Luz Eléctrica	-	11.66	279.84
Gas butano	-	13.75	330.00
Empaques	-	17.00	408.00
Depreciación	-	14.49	347.90
Artículos de limpieza	-	19.16	460.00
Filtro de ceda	12	23.76	285.12
TOTAL	-	108.15	2,600.76

Fuente: elaboración propia

Los costos indirectos de producción son C\$108.15 (ciento ocho puntos quince córdobas) diario y mensual C\$ 2,600.76 (Dos mil seis cientos con 76/100). Para los meses siguientes el gas butano y los artículos de limpieza tendrán un aumento del 6% e igual irán aumentando en los siguientes años.

Cuadro 13. Costo de producción por unida

$$\text{Costo de producción por unidad} = \frac{1,292.48}{20} = 64.62$$

El costo real de producción de una libra de queso es de C\$ 64.62 (Sesenta y cuatro córdobas con 62/100), si tomamos el precio de mercado de C\$90.00(noventa córdobas), nos dejaría un margen de ganancia de C\$ 25.38(veinte y cinco córdobas con 38/100) por libra, por lo que decidimos iniciar el primer año con este precio.

5.5. Proceso de manufactura y servicio

Pérez (2018) expresa que manufactura es un producto elaborado de forma manual o con ayuda de una máquina. Por lo general el término se refiere al resultado de un proceso industrial que permite transformar una materia prima en un artículo ya elaborado o terminado.

La elaboración del quesillo artesanal inicia desde el momento en que se recibe la materia prima como es la leche fresca, que se recibe a las ocho de la mañana, a la hora de la recepción se filtra utilizando un pascón fino o filtros de seda, se deja en reposo. Dos horas más tarde se aplica el cuajo “Marshall” en pastillas y al mismo tiempo el suero para que acidifique más rápido, luego se espera 45 minutos para que la pastilla haga el efecto de la coagulación, una vez coagulada se procede a quebrar el cuajo y se deja en reposo por 30 minutos, pasando a realizar el desuero parcial, dejando un pequeño volumen de suero para dejar reposando la cuajada para que le dé la acidez correspondiente a la borona.

Después de haber realizado este paso, ponemos a hervir agua a un grado de 100°C, se hace la división de la cuajada en porción, pasamos a la adición del agua hervida a la borona, mezclando la cuajada y haciendo estiramiento de esta hasta que quede de manera elástica, al momento de hacer el estiramiento aplicamos la sal y damos forma redonda al quesillo. Una vez terminado hacemos el empaquetado y etiquetado del producto final,

Recepción.

Gómez (2013) afirma que recibir e inspeccionar los artículos y verificarlas cantidades con la orden de compra y el envío.

Filtración.

Pérez (2017) dice que se denomina filtración al procedimiento que permite filtrar: hacer que algo atraviese un filtro. Este verbo (filtrar) suele usarse para nombrar al paso de una sustancia.

Coagulación.

Navarro., A. (SF) menciona que consiste una serie de modificaciones fisicoquímicas de la caseína (proteína mayoritaria de la leche). La leche puede coagularse, bien por acidez que es lo que se entiende como coagulación láctica o por cuajo que se conoce como coagulación enzimática. En el primero de los casos, cuando la leche se acidifica y llega a un pH del orden de 4,6 se produce la floculación de las caseínas en forma de un precipitado más o menos granuloso, el cual se separa del lacto suero dando lugar a una cuajada frágil y desmoralizada, en donde el calcio no juega ningún papel, ya que es arrastrado por el suero.

El tiempo de la producción de 20lb de quesillo de la micro empresa Mi finca es de 7 horas 55 minutos, esto se aprecia con mayor detalle en la figura 6.

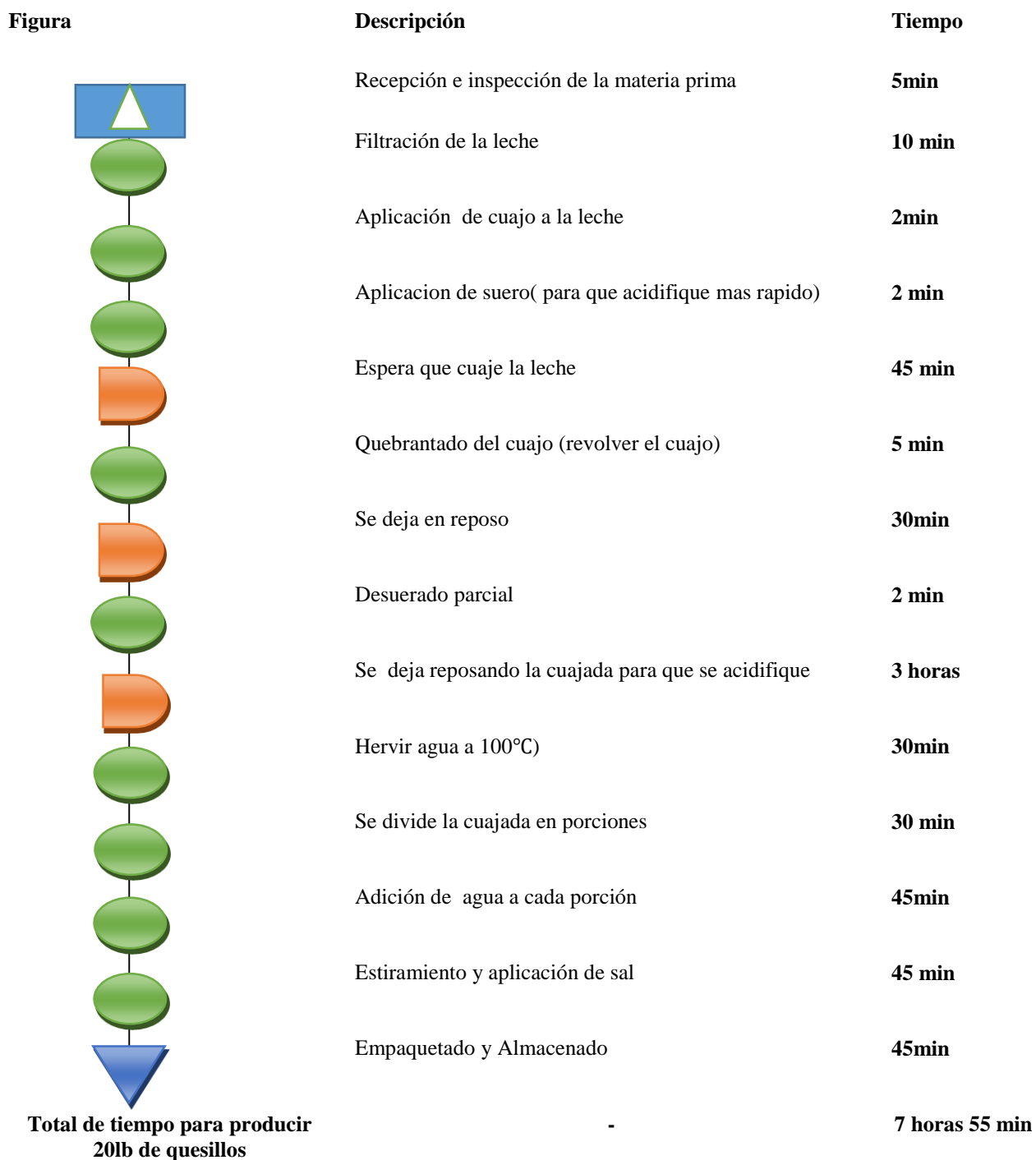


Figura 5. Flujo de producción para la elaboración de 20lb de quesillo artesanal de la micro empresa MI finca

VI. PLAN DE ORGANIZACIÓN

6.1. Organización y Dirección

Chimal y Jiménez (2013) afirma que una organización sólo existe cuando hay personas capaces de comunicarse y que están dispuestas a actuar conjuntamente para obtener un objetivo común. Una organización es un conjunto de cargos con reglas y normas de comportamiento que han de respetar todos sus miembros, y así generar el medio que permite la acción de una empresa. La organización es el acto de disponer y coordinar los recursos disponibles (materiales, humanos y financieros). Funciona mediante normas y bases de datos que han sido dispuestas para estos propósitos.

Barbosa (s.f) indica que la función de dirección se relaciona directamente con la manera de alcanzar los objetivos a través de las personas que conforman la organización.

6.2. Estudio legal

Demi (2012) El estudio legal busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen en cuanto a localización de productos, subproductos y patentes. También toma en cuenta la legalización laboral y su impacto a nivel de sistema de contratación, prestaciones sociales y demás obligaciones laborales. El objetivo del estudio legal es determinar las implicaciones técnicas y económicas que se deriven de la normativa legal que regula la instalación y operación del proyecto.

La micro empresa MI FINCA es un negocio de tipo familiar, ya que cumple con las normas establecidas, como es: el personal de trabajo este consta de tres empleados para poder cumplir con las diferentes funciones a desarrollar y cumple con el capital necesario. A demás es un negocio que no está asociado con otras instituciones. Dentro de este tipo de identidades se sugiere a los miembros de la familia que las dirigen que desarrollen sus capacidades, dejando una utilidad o rendimiento económico que la beneficien.

6.1.1. Organigrama micro empresa “MI FINCA”

Turuy., N. (2014) afirma que la denominación "lineal" se debe al hecho de que entre el superior y los subordinados existen líneas directas y únicas de autoridad y responsabilidad. Es una organización simple y de conformación piramidal, donde cada jefe recibe y transmite lo que pasa en su área.

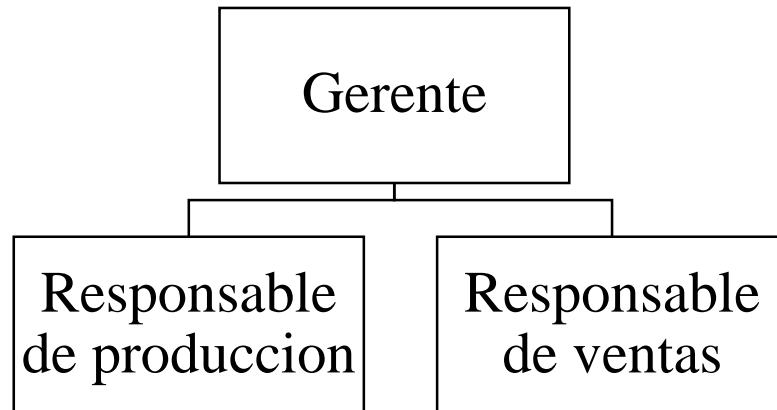


Figura 6. Organigrama Micro empresa Mi finca

La organización de la Empresa productora de quesillos artesanal “Mi Finca” es lineal donde el gerente tiene la mayor autoridad de la micro empresa y supervisa los departamentos de producción y venta cada uno con el mismo nivel de autoridad. Cuenta con tres trabajadores desde el inicio del periodo hasta la culminación de este, los cuales son un responsable de Producción quien tendrá un salario de C\$3,000.00(Tres mil córdobas)en el primer año quien será el mismo dueño, uno en el área de ventas quien será el encargado de distribuir el producto con un salario de C\$3,000 (Tres mil córdobas) y un trabajador dentro del área administrativa quien será el que llevará a cabo todo el control del negocio con un salario de C\$ 4,000 (Cuatro mil córdobas), se inició el negocio con salarios bajos debido a los altos costos de inicio de operaciones. En el periodo dos hubo un aumento para cada trabajador, para el responsable de producción fue de C\$1500.00 (Mil quinientos córdobas) para el responsable de ventas de C\$1,000 (Mil córdobas) y C\$500.00(Quinientos córdobas para el administrador. En el tercer año hubo aumento de salario solamente para el administrador y el responsable de ventas de C\$500.00 (Quinientos córdobas) cada uno.

6.1.2. Fichas de puesto

Cuadro 14. Ficha de puesto del administrador

CARGO: ADMINISTRADOR		
1. Identificación del puesto		
No.	Descripción	
1.	Nombre del puesto:	Gerente
2.	Área de ubicación:	Administrativo
3.	Reporta a:	Los socios
2. Objetivo del puesto		
Planificar dirigir y controlar la micro empresa de quesillos MI FINCA		
FUNCIONES:		
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar la contabilidad de la empresa • Supervisar los departamentos de producción y venta • Buscar personal calificado • Formulación de estrategias • Planificación • Evaluar cumplimiento de metas y objetivos • Evaluar que se esté trabajando en pro de alcanzar la visión de la empresa. 		
3. Relaciones:		
Con quien		Para qué
Responsable de producción		Evaluar la calidad del producto.
Responsable de ventas		Evaluar
4. Decisiones		
<ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones financieras • Toma decisiones administrativas • Evaluar y controlar desempeño de los responsables de marketing y producción 		

Fuente: elaboración propia

Cuadro 15. Ficha de puesto Responsable de producción

CARGO: RESPONSABLE DE PRODUCCION		
Identificación del puesto		
No.	Descripción	
1	Nombre del puesto:	Responsable de Producción
2	Área de ubicación:	Producción
3	Reporta a:	Administrador
Objetivo del puesto		
Verificar que el producto realizado sea en base a lo estipulado por la gerencia estratégica		
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Realiza la compra de materias prima • Elabora el producto de acuerdo a las especificaciones del flujo de producción • Dirigir subordinados del área de producción • Realizar plan de producción en la micro empresa para tener un mejor control • Controlar y evaluar que los planes se desarrollen de la manera esperada • Verifica la calidad del producto terminado • Buscarlos mejores proveedores 		
Relaciones:		
Con quien	Para qué	
Administrador	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer los estándares de calidad con las que se fabricara el producto. • Guiarlo en la dirección correcta para alcanzar los objetivos de producción. 	
Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • ponerse de acuerdo con la campaña publicitaria e investigación de mercado, esto ayudara para saber cuánto producto se va producir 	
<ul style="list-style-type: none"> • Decisiones Toma de decisiones con respecto a la mano de obra • Búsqueda de proveedores • Optimizar el proceso de producción 		

Fuente: elaboración propia

Cuadro 16. Ficha de puesto Responsable de venta

CARGO: RESPONSIBLE DE VENTA		
1. Identificación del puesto		
No.	Descripción	
4.	Nombre del puesto:	Marketing.
5.	Área de ubicación:	Marketing.
6.	Reporta a:	Gerente general.
2. Objetivo del puesto		
Planificar dirigir y controlar la empresa de quesillos mi finca		
FUNCIONES:		
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar planes de marketing • Campañas publicitarias en redes sociales como: Facebook y WhatsApp • Atender la parte central de la empresa • Aumentarlas ventas de quesillo del negocio • Llevar la contabilidad de la empresa 		
3. Relaciones:		
Con quien	Para qué	
Gerencia	Para elegir las estrategias de idóneas para la mercadotecnia del producto,	
Producción	ponerse de acuerdo con la campaña publicitaria e investigación de mercado, esto ayudara para saber cuánto producto se va producir.	
4. Decisiones		
<ul style="list-style-type: none"> • Conseguir distribuidores e intermediarios • Elegir la mejor estrategia de marketing para el negocia • Uso de 12ps 		

Fuente: elaboración propia

6.3. Equipo de oficina y venta

Ucha., F. (2010) Indica que la oficina es aquel local que se destina a la realización de un determinado trabajo; es un espacio físico que se encuentra organizado de distintas formas y presenta diversas características de acuerdo a la función que despliega y a la cantidad de trabajadores que en ella se desempeñan. Y por su lado, un equipo es el conjunto de personas o cosas que se encuentra organizado para cumplir con determinado fin. Cada miembro se ocupa de llevar a cabo una función y de satisfacer ciertas necesidades. El siguiente cuadro muestra los equipos de oficina que serán utilizados en la marcha del negocio. Únicamente se invertirá en la compra del escritorio, éste será adquirido mediante préstamo.

Cuadro 17. Activos fijos para el área administrativa

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO (C\$)	TOTAL (C\$)	VIDA ÚTIL
Sillas plásticas	4	120.00	480.00	N/A
Computadora portátil	1	13,000.00	13,000.00	5
Total		13,120.00	13,480.00	

Fuente: elaboración propia

Cuadro 18. Activo fijo en el área administrativa en el que se pretende invertir

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO (C\$)	TOTAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACION MENSUAL(C\$)
Escritorio	1	4,000.00	4,000.00	5	66.66
Total		4,000.00	4,000.00		66.66

Fuente: elaboración propia

El costo total del activo fijo del área Administrativa en de C\$ 17,480 (Diecisiete mil cuatrocientos ochenta córdobas) con deprecación de C\$ 66.66 (Sesenta y seis córdobas con 66/100) donde se pretende invertir solamente en la compra de un escritorio, valorado en C\$4,000.00 (Cuatro mil córdobas)

Cuadro 19. Activos fijos para el área de ventas

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO(C\$)	TOTAL(C\$)	VIDA ÚTIL	DEPRECIACION MENSUAL(C\$)
Vitrina	1	3,000	3,000	10	25.00

Fuente: elaboración propia

La compra de una vitrina supuso el único monto para activo fijo en el área de ventas con C\$ 3,000(tres mil córdobas) y una depreciación mensual de C\$25.00 (veinte y cinco córdobas), la cual se utilizará para mostrar el producto final.

Cuadro 20. Gastos pre operativos.

CONCEPTO	PERIODO DE PAGO (C\$)	GASTO (C\$)
Inscripción de negocio	Cada año	200.00
Matricula	Cada año	200.00
Diseño logotipo	Único	300.00
Total	-	700.00

Fuente: elaboración propia

El total de gastos pre operativos que supone obligaciones con la municipalidad y el diseño de un logotipo son de C\$ 700.00 (Setecientos córdobas), el pago de inscripción y matricula se realizara cada año en el mes de enero. Los cuales solo en el primer año forman parte de gastos pre operativos, en el siguiente periodo entran como gastos operativos porque ya están ejecutando.

En el siguiente cuadro muestra los gastos de venta por día y mensual de la empresa Mi finca

Cuadro 21. Gastos de venta

Gastos de venta	Costo por día(C\$)	Costo Mensual (C\$)	Costo año I (C\$)	Costo año II (C\$)	Costo año III (C\$)
Salario responsable de venta	100.00	3,000.00	36,000.00	42,000	54,000.00
Prestación esenciales					
Antigüedad			-	1,440.00	2,700.00
Aguinaldo		250.00	3,000.00	3999.96	4,500.00
Seguro social patronal		570.00	6,840.00	9,120.00	10,260.00
Aporte INATEC		60.00	720.00	960.00	1,080.00
Marketing	22.33	670.00	8,264.57	8,729.97	9,161.60
Teléfono	16.00	480.00	5,920.84	6,685.38	6,672.43

Cuadro 21. Continuación ...

Depreciación de Vitrina	0.83	25.00	300.00	300.00	300.00
Total	171.66	5,055.00	61,045.41	73,208.31	88,674.03

Fuente: elaboración propia

Los costos de venta mensual serán de C\$5,055.00 (Cinco mil cincuenta córdobas) en el primer mes del primer año, a finalizar el año tenemos un costo total de C\$61,045.41 (Sesenta y unos mil cuarenta y cinco córdobas) con 41/100) en el gasto de marketing y teléfono se realizará un aumento de 6% mensual. De igual manera esto mismo se hará en los siguientes años dos y tres.

Cuadro 22. Gastos administrativos

Concepto	Costo por día (C\$)	Costo mensual (C\$)	Costo año 1 (C\$)	Costo año 2 (C\$)	Costo año 3 (C\$)
Salario del administrador	133.33	4,000	48,000.00	54,000.00	60,000.00
Prestaciones salariales					
Antigüedad	-	-	-	1,620.00	3,000
Aguinaldo	-	333.33	3,999.96	4,500.00	5,000.00
Seguro social patronal	-	760.00	9,120.00	10,260.00	11,400.00
Aporte INATEC	-	80.00	960.00	1,080.00	1,200.00
Depreciación de escritorio	2.22	66.66	799.92	799.92	799.92
Impuestos	-	100.00	1200.00	1,200.00	1,200.00
Gastos. Amortización Activos diferidos.				8,286.18	16,573.36
Total	135.55	5,339.99	64,079.88	81,746.10	99,173.28

Fuente: elaboración propia

Los gastos administrativos mensual son de C\$ 5,739 (Cinco mil setecientos treinta y nueve córdobas en el que destaca el salario del administrador de C\$ 4,000.00 (Cuatro mil córdobas), a finalizar el año tenemos un costo total de C\$64,079.88 (Sesenta y cuatro mil setenta y nueve punto ochenta y ocho córdobas) incluyendo la depreciación del escritorio, pago mensual de impuestos y la amortización de activos diferidos de la remodelación. De esta manera se irá realizando en los siguientes años.

VII. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

Carazo Alcalde., J. (2017) menciona que el plan económico-financiero es un elemento esencial dentro del Plan de Negocios con el que se pretende evaluar el potencial económico de un proyecto empresarial y analizar su viabilidad. Previamente es necesario haber completado el resto de apartados del Plan de Negocios como las previsiones de ventas, plan de marketing, el plan de compras, sueldos y salarios, para poder establecer una previsión financiera.

Cuadro 23. Presupuesto de inversión de la micro empresa Mí finca.

DESCRIPCION	CAPITAL PROPIO (C\$)	PRESTAMO(C\$)	INVERSION TOTAL (C\$)
Equipos de producción existentes	14,574.00		14,574.00
Capital de trabajo	1,055.00		1,055.00
Equipo de producción		2,376.00	2,376.00
Activos fijos	277,000	21,000.00	298,000.00
Activo diferido para remodelación		24,854.64	24,854.64
Total	292,629.00	48,230.64	340,859.64

Fuente: elaboración propia

Este cuadro nos refleja la inversión total incluyendo capital existente y lo que se pretende invertir financiado por dos préstamos del rubro comercio, se gestionaran en la cooperativa de Ahorro y Crédito Camoapam, por un monto de C\$25,000.00 (Veinte y cinco mil córdobas) y 26,500 (Veinte y seis mil córdobas) respectivamente menos deducciones del 3% por desembolso que aplica la cooperativa, plazo 18 meses tasa de interés del 1.5% mensual sobre saldo.

7.1. Balance General

Guajardo (2015) indica que un balance general es el que presenta los montos del activo, pasivo y de capital en una fecha específica, permitiendo así un reporte de información necesaria para tomar decisiones en las áreas de inversión y de financiamiento.

Cuadro 24. Balance General de la micro empresa Mí finca

PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE QUESILLO MI FINCA			
BALANCE GENERAL			
ENERO 2019 A DICIEMBRE 2021			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ACTIVOS			
ACTIVOS CIRCULANTES			
CAJA	1,055.00	6,820.13	23,340.17
Total de activos circulantes	1,055.00	6,820.13	23,340.17
ACTIVOS FIJOS			
Edificio	277,000.00	277,000.00	277,000.00
MOBILIARIO Y EQUIPO	33,200.00	33,200.00	33,200.00
Depreciacion acumulada	(2,680.00)	(7,520.00)	(12,360.00)
Total de activo fijo			
TOTAL DE ACTIVO	308,575.00	309,500.13	321,180.17
PASIVOS			
pasivos circulantes			
Prestamo px pagar	8333.32	17,666.68	-
total pasivo circulante	8333.32	17666.68	-
CAPITAL			
Capital contable	300,241.68	291,833.45	321,180.17
utilidades retenidas	19,449.41	22,111.70	24,405.73
Total capital	280,792.27	269,721.75	296,774.44
total pasivo y capital	308,575.00	309,500.13	321,180.17

Fuente: elaboración propia

7.2. Estado de Resultados

Castro., J. (2015) indica que el estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas es un reporte financiero que en base a un periodo determinado muestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se producen y como consecuencia, el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en dicho periodo de tiempo para analizar esta información y en base a esto, tomar decisiones de negocio. Los estados financieros son una herramienta de gestión que te ayudará a tener una mejor visión de la situación financiera de la empresa, los recursos con los que cuenta, los resultados obtenidos, las entradas y salidas de efectivo que se han presentado, la rentabilidad generada, entre otros aspectos de gran relevancia para la operación y administración de la organización.

Cuadro 25. Producción y comercialización de quesillo artesanal micro empresa "MI FINCA" estado de resultado proyectado.

INGRESOS POR VENTAS	AÑO 1 (C\$)	AÑO 2 (C\$)	AÑO 3 (C\$)
Quesillo por libra	6,090	6,810	7,530
Total ingresos	548,100.00	646,950.00	715,350.00
Costo de producción			
Material prima	321,247.50	359,227.50	397,087.50
Mano de obra directa	3,880.00	71,460.00	72,540.00
Gastos indirectos	31,040.01	31,616.43	32,266.65
Total costos de producción	356,167.51	462,303.93	501,894.15
Utilidad Bruta	149,252.49	184,646.07	213,455.85
Gastos operativos			
Gastos de venta	61,045.41	76,894.94	88,745.54
Gastos de Admón.	64,479.88	82,146.10	97,536.28
Total gastos operativos	125,525.29	159,041.04	186,281.82
Utilidad de operación	23,727.20	25,605.03	27,174.03
Gastos financieros	4,277.79	3,493.33	2,768.30
Utilidad Neta	19,449.41.	22,111.70	24,405.73

Fuente: elaboración propia

El estado de resultado de la micro empresa MI FINCA refleja una utilidad neta en los tres años C\$19,449.41 (Diecinueve mil cuatrocientos cuarenta y nueve córdobas con 41/100), C\$ 22,111.70 (Veinte y dos mil ciento once córdobas con 70/100), C\$24,405.73 (veinte y cuatro mil cuatrocientos cinco córdobas con 74/100) correspondientemente. Siendo los costos de producción los que generaron el mayor gasto para la micro empresa en los tres periodos, los gastos operativos para que esta funcione son perfectamente solventados todos los años. Todos los gastos aumentan año a año, pero son cubiertos por los ingresos por ventas proyectados. Esto se aprecia mejor Anexo 6. Producción y comercialización de quesillo artesanal micro empresa "MI FINCA" estado de resultados por año.

7.3. Flujo de Efectivo

Pérez., J y Gardey., A. (2012) define que el Flujo de efectivo es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado. Algunos ejemplos de ingresos son los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses, etc. Ejemplos de egresos o salidas de dinero, son el pago de facturas, pago de impuestos, pago de sueldos, préstamos, intereses, amortizaciones de deuda, servicios de agua o luz, etc. La diferencia entre los ingresos y los egresos se conoce como saldo o flujo neto, por lo tanto, constituye un importante indicador de la liquidez de la empresa. Si el saldo es positivo significa que los ingresos del período fueron mayores a los egresos (o gastos); si es negativo significa que los egresos fueron mayores a los ingresos

Cuadro 26. Producción y comercialización de quesillo artesanal micro empresa "MI FINCA" Flujo de efectivo.

DESCRIPCIÓN	AÑO 1(C\$)	AÑO 2 (C\$)	AÑO 3 (C\$)
Saldo de caja el inicio de año	1,055.00	6,820.13	23,340.17
Ingreso de efectivo			
Ingreso x ventas	548,100.00	646,950.00	715,350.00
Desembolsó de préstamo	24,250.00	25,705.00	
Total ingreso de efectivo	573,405.00	679,475.13	738,690.17
Desembolso de efectivo			
Costo de producción	395,107.47	458,563.89	498,153.75
Equipo de producción	4,752.00	2,376.00	4,752.00
Gastos pre operativos	700.00		
Gasto de venta	60,745.41	76,594.94	88,445.54
Gastos de admón.	63,279.96	73,060.00	80,164.00
Gastos financieros	4,333.35	3,514.83	2,473.40

Amortización de préstamo	16,666.68	17,166.66	17,666.64
Compra de activo fijo	21,000.00		
Activo diferido remodelación		24,858.64	
Total desembolso de efectivo	566,584.87	656,134.96	691,655.33
Flujo de efectivo neto	6,820.13	23,340.17	47,034.84

Fuente: elaboración propia

La micro empresa MI FINCA obtuvo flujos de efectivo positivos de C\$6,820.13 (seis mil ochocientos veinte con 13/100, C\$ 23,340.17 (veinte y tres mil trescientos cuarenta con 17/100 córdobas) C\$47,034.84 (cuarenta y siete mil treinta y cuatro noventa con 84/100), en la tabla se puede observar que el mayor desembolso de efectivo fue en los costos de producción, incrementando debido al aumento del 6% en algunos costos indirectos de fabricación como es el gas butano y artículo de limpieza año con año, y también en los costos de venta como son marketing y teléfono, a pesar de estos aumentos que generaron más gastos se obtuvieron flujos de efectivo positivos en los tres periodos. Esto se aprecia mejor Anexo 7. Producción y comercialización de queso artesanal micro empresa "MI FINCA" Estado de flujos de efectivos por año.

7.4. Criterios de Análisis económicos Financieros

Urbano (sf) El análisis económico - financiero en la empresa tiene por objeto la investigación de los recursos financieros así como su debida adecuación con la capacidad inversionista de la misma. Dicho análisis constituye una herramienta de trabajo indispensable para la administración y la toma de decisiones en el nivel empresarial, así como permitir el control, la evaluación de la gestión y la precisión de políticas y estrategias por las instancias superiores.

7.4.1. El VAN o valor actual neto

Urbano Mateos., S. (2017) Afirma que el VAN o Valor Actual Neto, se conoce a esta herramienta financiera como la diferencia entre el dinero que entra a la empresa y la cantidad que se invierte en un mismo producto para ver si realmente es un producto (o proyecto) que puede dar beneficios a la empresa

El VAN cuenta con una tasa de interés que se llama tasa de corte y es la que se usa para actualizarse constantemente. Dicha tasa de corte, la da la persona que va a evaluar dicho proyecto y que se hace en conjunto con las personas que van a invertir, el parámetro para que un proyecto de inversión sea aceptable el VAN tiene que ser mayor o igual que cero. (Urbano Mateos., s.2017)

7.4.2. El TIR o la tasa interna de retorno:

Urbano Mateos., S. (2017) Indica que el TIR o la tasa interna de retorno, es la tasa de descuento que se tiene en un proyecto y que nos permite que el BNA sea como mínimo igual a la inversión. Cuando se habla del TIR se habla de la máxima TD que cualquier proyecto puede tener para que se pueda ver como apto, el resultado de la TIR depende del índice de rentabilidad mínima aceptable que desea obtener determinada empresa.

Para poder hallar el TIR de la forma correcta, los datos que se van a necesitar son el tamaño de la inversión y el flujo de caja neto proyectado. Siempre que se vaya a hallar el TIR, se debe usar la fórmula del VAN que te hemos dado en la parte superior. Pero reemplazando el nivel de Van por 0 para que nos pueda dar la tasa de descuento. (Urbano2017)

Cuadro 27. Producción y comercialización de quesillo artesanal micro empresa "MI FINCA" valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR).

VALOR ACTUAL NETO (C\$)	TASA INTERNA DE RETORNO (C\$)
148,721.26	23%

De acuerdo al parámetro que establece que todo proyecto de inversión en el que la herramienta financiera VAN sea mayor o igual a cero deberá aceptarse. Podemos afirmar que el plan de negocio producción y comercialización de quesillo artesanal MI FINCA es aceptable ya que presenta un Valor actual neto de C\$ 148,721.26 (ciento cuarenta y ocho mil setecientos veinte y un córdobas con 26/100) esto nos dice que aun restando los intereses a nuestros flujos de efectivo y trayéndolos a valor presente el negocio es rentable, de igual manera esto es ratificado con la tasa interna de retorno que convierte el VAN cero, aun así nos proporciona un dato financiero de 23% que está por encima del requerimiento mínimo de rentabilidad de la tasa de interés ponderada del capital propio y capital financiado por préstamos. Esto se aprecia mejor en el Anexo 8. Producción y comercialización de quesillo artesanal micro empresa "MI FINCA" calculo valor actual neto y tasa interna de retorno mediante herramienta Excel.

7.4.3. Punto de equilibrio

Pérez J y Merino A, (2009). Afirma que el punto de equilibrio es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero, pero tampoco pierde).

Cuadro 28. Producción y comercialización de quesillo artesanal micro empresa "MI FINCA "
Punto de equilibrio (P.E)

AÑO	CANTIDADES	UNIDAD.M
I	5,474.82	Libras
II	6,002.95	Libras
III.	6,460.99	Libras

La micro empresa productora de quesillo artesanal MI FINCA obtuvo un punto de equilibrio en el primer año de 5,474.82 lb eso requiere vender para no ganar ni perder para el segundo y tercer año aumenta el punto de equilibrio a 6,002.95lb y 6,460.99lb respectivamente para no ganar ni perder, esto debido al aumento en la producción y proyecciones de ventas, los costos fijos más altos serán los salarios en los tres periodos y en el caso de los costos variables el mayor gasto será la materia prima en los tres periodos cabe destacar también que en los tres periodos los costos fijos serán más que los variables lo cual es bueno ya que le permite al administrados tener una visión más clara al momento de formular estrategia y tomar decisiones porque conoce los gastos concretos para planificar entre menos costos variables tenga la micro empresa será mejor. Esto se aprecia mejor en el **Anexo 9.** Producción y comercialización de quesillo artesanal micro empresa "MI FINCA "cálculo de punto de equilibrio mediante herramienta Excel.

VIII. IMPACTO AMBIENTAL

Pérez J y Merino M. (2013). Menciona que el impacto ambiental es el efecto causado por una actividad humana sobre el medio ambiente. La ecología, que estudia la relación entre los seres vivos y su ambiente, se encarga de medir dicho impacto y de tratar de minimizarlo.

El subproducto lacto suero tiene un alto valor nutricional, sin embargo en el municipio no es aprovechado adecuadamente, pero se pretende elaborar productos como requesón y caramelos, los cuales los obsequiaremos a los clientes como cortesía por sus compras, esto con el fin de no contaminar el ambiente y darle un buen uso, este subproducto tiene poco valor comercial para los productores, una pequeña parte es utilizada en la alimentación de bovinos y porcinos, mientras que el volumen restante es utilizado en lo anterior mencionado. Esto para evitar que sea desechado en los sistemas de alcantarillas, debido a que el desecho constante de este mismo ha generado afectaciones en los cuerpos receptores de agua.

El resto de desperdicios y basura de la microempresa como papeles, bolsas plásticas entre otros serán recolectados por los encargados de la basura en el municipio, lo cual se recolecta una vez por semana, así mantendremos un ambiente limpio y acto para los trabajadores, y clientes que visiten el negocio, también para mantener una higiene adecuada dentro de la producción de quesillo.

VIII. LITERATURA CITADA

Barrachina Cubillo, M. (2013) *plan de producción*. Recuperado de: <https://miguelbarrachinacubillo.jimdo.com/4-pl%C3%A1n-de-producci%C3%B3n/>

Briseño V., G. (SF) *Flujo de caja* Recuperado de: <https://www.euston96.com/flujo-de-caja/>

Carazo Alcalde., J (2017) *Plan económico-financiero* Recuperado de: <https://economipedia.com/manual/elaborar-un-plan-de-negocios-8.html>

Castro., J (2015) *¿Qué es el estado de resultados y cuáles son sus objetivos?* Recuperado de: <https://blog.corponet.com.mx/que-es-el-estado-de-resultados-y-cuales-son-sus-objetivos>

Castro Leal. A. M. (sf) *criterio económico financiero* Recuperado de: <https://www.monografias.com/trabajos106/fundamentos-teoricos-que-sustentan-analisis-economico-financiero-empresa/fundamentos-teoricos-que-sustentan-analisis-economico-financiero-empresa.shtml>

Chávez., K. (2014) *Estrategias Comerciales* Recuperado de: <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/217-para-entender-ampliamente-el-concepto-de-estrategias-comerciales-es-importante-desglosarlo>

Valda., J. (2013) *Proceso administrativo, planeación, organización, dirección y control* Recuperado de: <https://jcvalda.wordpress.com/2013/08/10/proceso-administrativo-planeacion-organizacion-direccion-y-control/>

Demi (2012) *ESTUDIO LEGAL DE UN PROYECTO* Recuperado de <https://www.clubensayos.com/Negocios/ESTUDIO-LEGAL-DE-UN-PROYECTO/438631.html>

Endeavor (2010) *La competencia directa e indirecta* Recuperado de: <http://www2.esmas.com/emprendedor/herramientas-y-articulos/marketing/184455/competencia-competencia-directa-competencia-indirecta/>

- Ferrari., A. (2018) *Cómo determinar el tamaño del mercado para un plan de negocios* Recuperado de: <https://www.cuidatudinero.com/13102826/como-determinar-el-tamano-del-mercado-para-un-plan-de-negocios>
- Fran (2015) *Qué son los valores empresariales y su papel en el marketing* recuperado de: <https://franciscotorreblanca.es/que-son-los-valores-empresariales/>
- Riquelme Leiva., M. (2002). *FODA: matriz o Análisis FODA* Recuperado de <https://www.analisisfoda.com/>
- Guiu., D. (sf) *Importancia del equipamiento de la oficina en el emprendimiento* Recuperado: <https://www.socialetic.com/importancia-equipamiento-oficina-en-el-emprendimiento.html>
- Jáuregui., A. (2002) *Análisis económico del precio. El concepto de elasticidad* Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/analisis-economico-precio-concepto-elasticidad/>
- Juan., D (2012) *Macro y Micro localización* Recuperado de <http://macroymicrolocalizacin.blogspot.com/>
- Navarro., A. (sf) *La Elaboración: Coagulación de la Leche* Recuperado de: <http://asociaciondequeserosartesanos.com/asturias/el-queso/la-elaboracion/coagulacion-de-la-leche/>
- Peña., A (2017) *plan de negocio* Recuperado de: <https://www.scribd.com/document/353613429/Plan-de-Negocio-Segun-Autores>
- Pérez., J y Gardey., A. (2012) *Flujo de efectivo* recuperado de: <https://definicion.de/flujo-de-efectivo/>
- Pérez., J y Merino A. 2009 *punto de equilibrio* recuperado de <https://definicion.de/punto-de-equilibrio/>
- Perez., J Y Merino M. (2013) *impacto ambiental* Recuperado de: <https://definicion.de/impacto-ambiental/>

- Pérez J. y Gardey A. (2013) Insumos Recuperado de: <https://definicion.de/insumo/>
- Porto y Merino (2009) *Definición de punto de equilibrio* recuperado de: (<https://definicion.de/punto-de-equilibrio/>)
- Riquelme (2016) *FODA: Matriz o Análisis FODA – Una herramienta esencial para el estudio de la empresa.* Recuperado de:<https://www.analisisfoda.com/>
- Sánchez Galán., J. (2019) *Canales de distribución* Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/canales-de-distribucion.html>
- Mennucci., M. (SF) *Definición de volumen de ventas* Recuperado de: <https://pyme.lavoztx.com/definicion-de-volumen-de-ventas-10570.html>
- Thompson., I. (S,F) *Misión y Visión* Recuperado de: <https://www.promonegocios.net/empresa/mision-vision-empresa.html>
- Thompson., I. (2015) *Concepto de Mercado* Recuperado de: <https://www.promonegocios.net/mercado/concepto-de-mercado.html>
- Thompson., I. (S.F) *Definición de Producto* Recuperado de: <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/producto-definicion-concepto.html>
- Thompson., I. (SF) *El Segmento de Mercado* Recuperado de: <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/segmento-mercado-definicion-concepto.htm>
- Turuy., N. (2014) *organigrama lineal* Recuperado de: <https://www.scribd.com/document/215212173/organigrama-lineal-doc>
- Ucha., F. (2010) *equipo de oficina* de: <https://www.definicionabc.com/general/equipo-de-oficina.php>
- Urbano Mateos., S. (2017) *van y Tir* Recuperado de: <https://www.economiafinanzas.com/queson-van-tir/>

Mercado Vargas Horacio y Palmerin cerna M. (sf) *ANÁLISIS DE LA DEMANDA* Recuperado de :<http://www.eumed.net/libros-gratis/2007c/334/analisis%20de%20la%20demanda.htm>

Villalobos R. (2013) *análisis de la demanda del mercado recuperado* de: <https://www.gestiopolis.com/analisis-de-la-demanda-del-mercado/>

X. ANEXOS

Anexo 1. Producción y comercialización de quesillo artesanal micro empresa "MI FINCA" tabla de amortización primer préstamo

Interés: 15%; Plazo:18; Numero de cuotas: 18 ; Indemnización: 6.0%; Monto: C\$ 25,000; Seguro: 1%

TABLA DE PAGOSPROYECTADA						COSTO C\$
N° DE CUOTA	PRINCIPAL	INTERES	INDEX	SEGURO	CUOTAS	SALDO
-						25,000.00
1.00	1,388.89	375.00	125.00	13.89	1,902.78	23,611.11
2.00	1,388.89	354.17	118.06	13.89	1,875.00	22,222.20
3.00	1,388.89	333.33	111.11	13.89	1,847.22	20,833.30
4.00	1,388.89	312.50	104.17	13.89	1,819.44	19,444.40
5.00	1,388.89	291.67	97.22	13.89	1,791.67	18,055.50
6.00	1,388.89	270.83	90.28	13.89	1,763.89	16,666.60
7.00	1,388.89	250.00	83.33	13.89	1,736.11	15,277.78
8.00	1,388.89	229.17	76.39	13.89	1,708.33	13,888.89
9.00	1,388.89	208.33	69.44	13.89	1,680.56	12,500.00
10.00	1,388.89	187.50	62.50	13.89	1,652.78	11,111.11
11.00	1,388.89	166.67	55.56	13.89	1,625.00	9722.22
12.00	1,388.89	145.83	48.61	13.89	1,597.22	8,333.33
13.00	1,388.89	125.00	41.67	13.89	1,569.44	6,944.44
14.00	1,388.89	104.17	34.72	13.89	1,541.67	5,555.56
15.00	1,388.89	83.33	27.78	13.89	1,513.89	4,166.67
16.00	1,388.89	62.50	20.83	13.89	1,486.11	2,777.78
17.00	1,388.89	41.67	13.89	13.89	1,458.33	1,388.89
18.00	1,388.89	20.83	6.94	13.89	1,430.56	0

Anexo 2. Producción y comercialización de queso artesanal micro empresa "MI FINCA" tabla de amortización segundo préstamo.

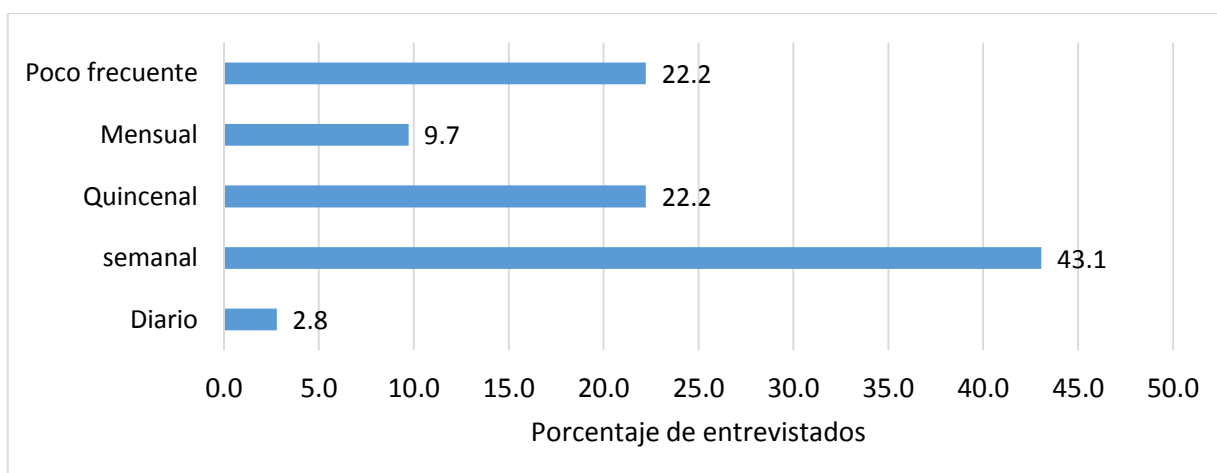
Interés: 15%; Plazo: 18; Numero de cuotas: 18; Indemnización: 6.0%; Monto: C\$ 26,500; Seguro: 1%

TABLA DE PAGOS PROYECTADA						COSTO C\$
N° DE CUOTA	PRINCIPAL	INTERES	INDEX	SEGURO	CUOTA	SALDO
-						26,500.00
1.00	1,472.22	397.50	132.50	14.72	2,016.94	25,027.78
2.00	1,472.22	375.42	125.14	14.72	1,987.50	23,555.56
3.00	1,472.22	353.33	117.78	14.72	1,958.06	22,083.33
4.00	1,472.22	331.25	110.42	14.72	1,928.61	20,611.11
5.00	1,472.22	309.17	103.06	14.72	1,899.17	19,138.33
6.00	1,472.22	287.08	95.69	14.72	1,869.72	17,666.67
7.00	1,472.22	265.00	88.33	14.72	1,840.28	16,194.44
8.00	1,472.22	242.92	80.97	14.72	1,810.83	14,722.22
9.00	1,472.22	220.83	73.61	14.72	1,781.39	13,250.00
10.00	1,472.22	198.75	66.25	14.72	1,751.94	11,777.78
11.00	1,472.22	176.67	58.89	14.72	1,722.50	10305.56
12.00	1,472.22	154.58	51.53	14.72	1,693.06	8,833.33
13.00	1,472.22	132.50	44.17	14.72	1,663.61	7,361.11
14.00	1,472.22	110.42	36.81	14.72	1,634.17	5,888.89
15.00	1,472.22	88.33	29.44	14.72	1,604.72	4,416.67
16.00	1,472.22	66.25	22.08	14.72	1,575.28	2,944.44
17.00	1,472.22	44.17	14.72	14.72	1,545.83	1,472.22
18.00	1,472.22	22.08	7.36	14.72	1,516.39	0

Anexo 3. Resultados encuestas consumidores

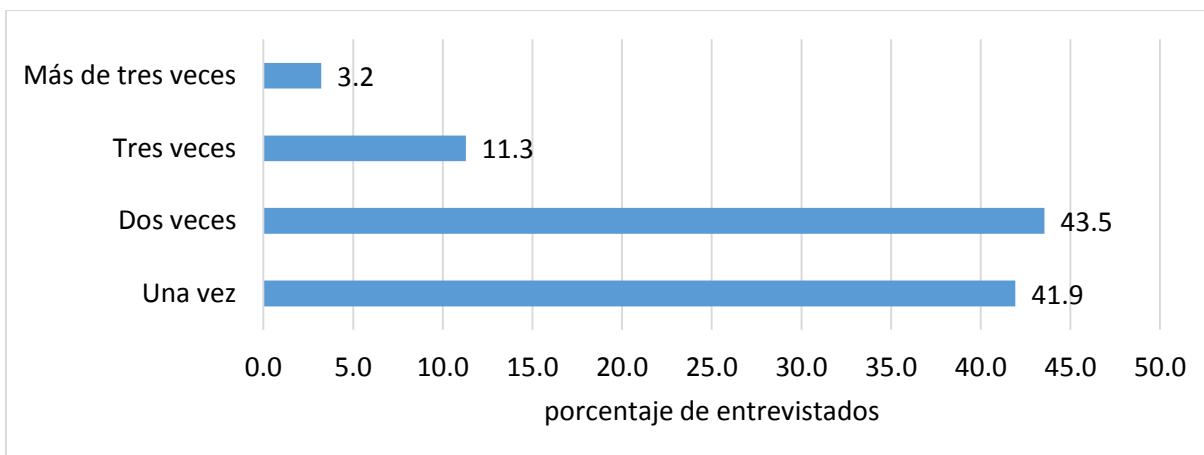
¿Cada cuánto consume quesoillo?

	Porcentaje válido
Diario	2.8
Semanal	43.1
Quincenal	22.2
Mensual	9.7
Poco frecuente	22.2
Total	100.0



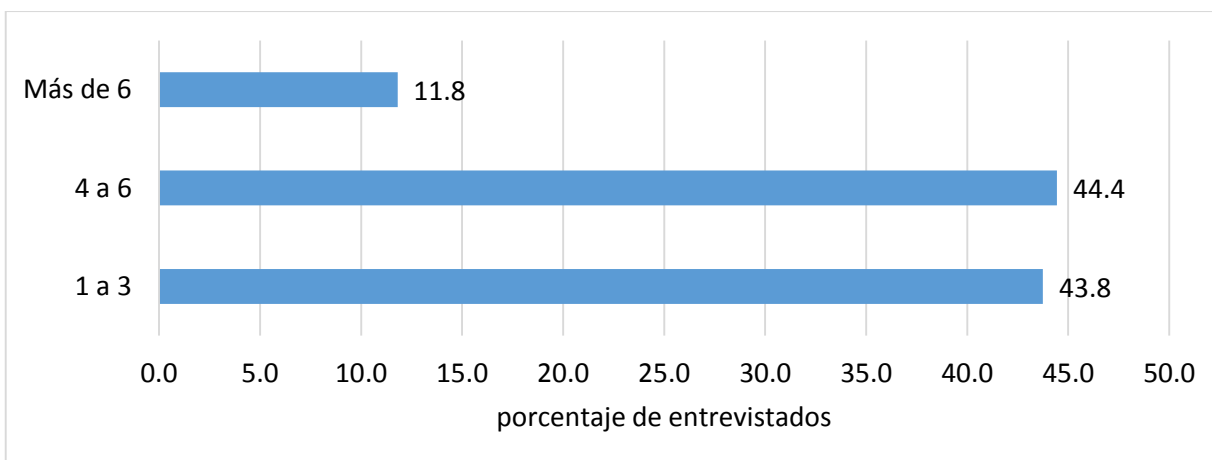
¿Si su respuesta es con qué frecuencia a la semana?

	Porcentaje válido
Una vez	41.9
Dos veces	43.5
Tres veces	11.3
Más de tres veces	3.2
Total	100.0
Sistema	



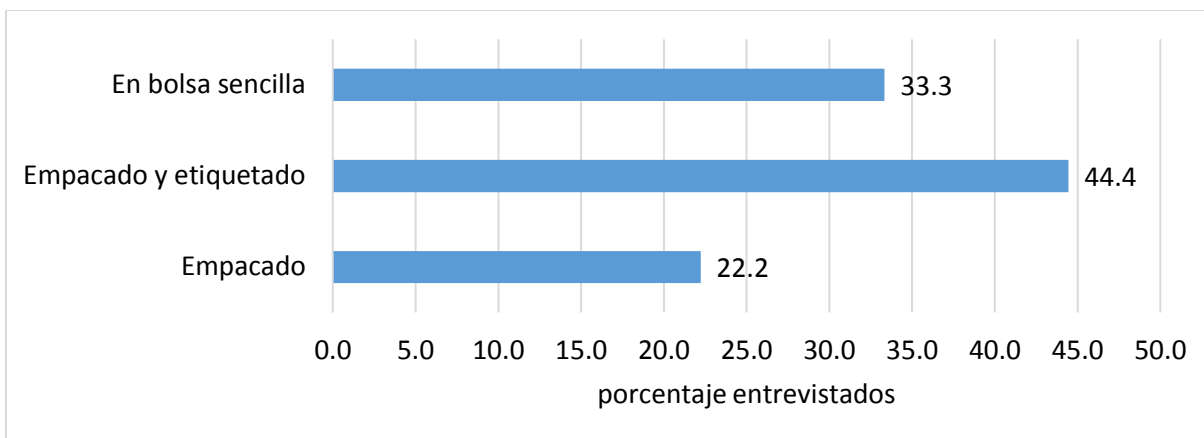
¿Cuántos miembros de su familia consumen quesillo?

	Porcentaje válido
1 a 3	43.8
4 a 6	44.4
Más de 6	11.8
Total	100.0



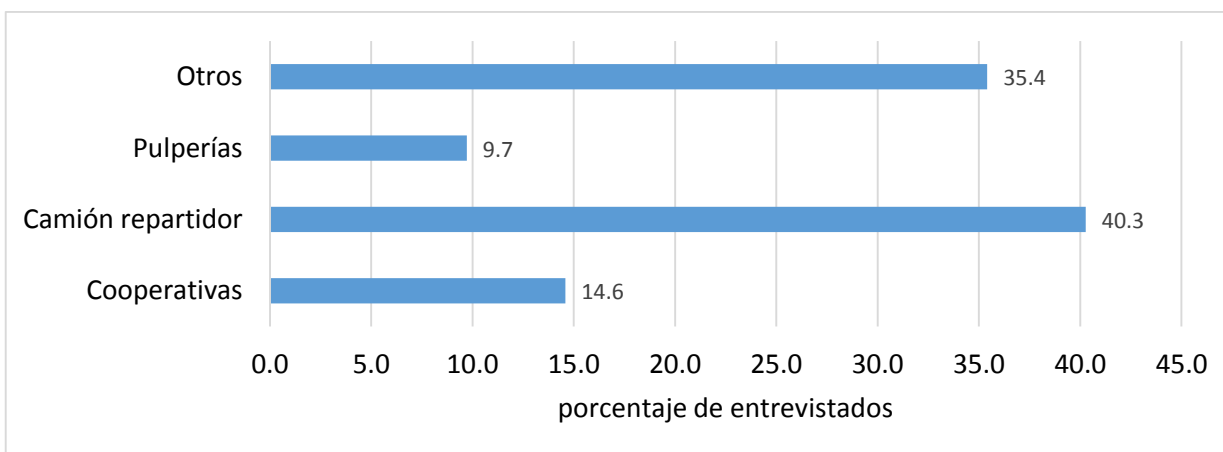
¿Cómo le gustaría recibir el producto final?

	Porcentaje válido
Empacado	22.2
Empacado y etiquetado	44.4
En bolsa sencilla	33.3
Total	100.0



¿Dónde compra queso?

	Porcentaje válido
Cooperativas	14.6
Camión repartidor	40.3
Pulperías	9.7
Otros	35.4
Total	100.0



Estadísticos descriptivos						
	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
A qué precio compra media libra de queso?	22	35.00	30.00	65.00	40.1364	7.49155
A qué precio compra la libra de queso?	109	50.00	60.00	110.00	78.9450	9.20631
A qué precio compra las dos libras de queso?	13	120.00	120.00	240.00	165.3846	28.46500
N válido (según lista)	0					

Anexo 4. Tablas de depreciación de Mobiliarios y equipos de la Micro Empresa mi Finca

PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE QUESILLO ARTESANAL MI FINCA						
MOBILIARIO EQUIPO						
AÑO 1						
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO	VIDA UTIL	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR CONTABLE
1	refrigeradora	11,000.00	10	1,100.00	2,200.00	8,800.00
1	mesa	1,200.00	5	240.00	480.00	720.00
1	canoa plastica	7,000.00	7	1,000.00	-	7,000.00
1	cocina	7,000.00	5	1,400.00	-	7,000.00
1	vitrina	3,000.00	10	300.00	-	3,000.00
1	Escritorio	4,000.00	5	800.00	-	4,000.00
	TOTAL	33,200.00		4,840.00	2,680.00	30,520.00

PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE QUESILLO ARTESANAL MI FINCA						
MOBILIARIO y EQUIPO						
AÑO 2						
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO	VIDA UTIL	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR CONTABLE
1	refrigeradora	11,000.00	10	1,100.00	3,300.00	7,700.00
1	mesa	1,200.00	5	240.00	720.00	480.00
1	canoa plastica	7,000.00	7	1,000.00	1,000.00	6,000.00
1	cocina	7,000.00	5	1,400.00	1,400.00	5,600.00
1	vitrina	3,000.00	10	300.00	300.00	2,700.00
1	Escritorio	4,000.00	5	800.00	800.00	3,200.00
		33,200.00		4,840.00	7,520.00	25,680.00

PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE QUESILLO ARTESANAL MI FINCA						
MOBILIARIO y EQUIPO						
AÑO 3						
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO	VIDA UTIL	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR CONTABLE
1	refrigeradora	11000	10	1100	4,400.00	6,600.00
1	mesa	1200	5	240	960.00	240.00
1	canoa plastica	7000	7	1000	2,000.00	5,000.00
1	cocina	7000	5	1400	2,800.00	4,200.00
1	vitrina	3000	10	300	600.00	2,400.00
1	Escritorio	4000	5	800	1,600.00	2,400.00
		33,200.00		4,840.00	12,360.00	20,840.00

Anexo 5. Producción y comercialización de queso artesanal micro empresa "MI FINCA" proyección de ventas por año.

	Año 1	Año 2	Año 3
Precio x libra	90.00	95.00	100.00

AÑO 1													
PRDUCTO	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Apr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Aug-19	Sep-19	Oct-19	Nov-19	Dec-19	
Cantidad	480	485	490	495	500	505	510	515	520	525	530	535	6090
Ingreso x ventas	43,200.00	43,650.00	44,100.00	44,550.00	45,000.00	45,450.00	45,900.00	46,350.00	46,800.00	47,250.00	47,700.00	48,150.00	548,100.00

AÑO 2													
PRDUCTO	Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Aug-20	Sep-20	Oct-20	Nov-20	Dec-20	
Cantidad	540	545	550	555	560	565	570	575	580	585	590	595	6810
Ingreso x ventas	51,300.00	51,775.00	52,250.00	52,725.00	53,200.00	53,675.00	54,150.00	54,625.00	55,100.00	55,575.00	56,050.00	56,525.00	646,950.00

AÑO 3													
PRDUCTO	Jan-21	Feb-21	Mar-21	Apr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Aug-21	Sep-21	Oct-21	Nov-21	Dec-21	
Cantidad	600	605	610	615	620	625	630	635	640	645	650	655	7530
Ingreso x ventas	60,000.00	60,500.00	61,000.00	61,500.00	62,000.00	62,500.00	63,000.00	63,500.00	64,000.00	64,500.00	65,000.00	65,500.00	753,000.00

Anexo 6. Producción y comercialización de queso artesanal micro empresa "MI FINCA" salarios y prestaciones por año.

SALARIOS Y PRESTACIONES MICRO EMPRESA MI FINCA AÑO I												COSTO C\$	
AÑO I	Jan-19	Feb-19	Mar-19	Apr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Aug-19	Sep-19	Oct-19	Nov-19	Dec-19	Total
CONCEPTO DE GASTOS													
SUELDOS Y SALARIOS													
Mano de obra directa	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	36,000.00
Antigüedad													-
Aguinaldo	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	3,000.00
Seguro social patronal	570.00	570.00	570.00	570.00	570.00	570.00	570.00	570.00	570.00	570.00	570.00	570.00	6,840.00
Aporte INATEC	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	720.00
Total prestaciones sociales	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	10,560.00
Total prestaciones y salario	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	46,560.00
Salario de Resp. ventas	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	36,000.00
Antigüedad													
Aguinaldo	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	3,000.00
Seguro social patronal	570.00	570.00	570.00	570.00	570.00	570.00	570.00	570.00	570.00	570.00	570.00	570.00	6,840.00
Aporte INATEC	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	720.00
Total prestaciones sociales R.D.V	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	10,560.00
Total prestaciones y salario	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	46,560.00
Salario del Administrador	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	48,000.00

Antigüedad													
Aguinaldo	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	3,999.96
Seguro social patronal	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	9,120.00
Aporte INATEC	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	960.00

Continuacio.....

Total prestaciones sociale Admon.	1,173.33	1,173.33	1,173.33	1,173.33	1,173.33	1,173.33	1,173.33	1,173.33	1,173.33	1,173.33	1,173.33	1,173.33	14,079.96
TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	5,173.33	5,173.33	5,173.33	5,173.33	5,173.33	5,173.33	5,173.33	5,173.33	5,173.33	5,173.33	5,173.33	5,173.33	62,079.96

SALARIOS Y PRESTACIONES MICRO EMPRESA MI FINCA AÑO II													COSTO C\$	
AÑO II	Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Aug-20	Sep-20	Oct-20	Nov-20	Dec-20	Total	
CONCEPTO DE GASTOS														
SUELDOS Y SALARIOS														
Mano de obra directa	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	54,000.00	
Antigüedad	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	1,620.00	
Aguinaldo	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	4,500.00	
Seguro social patronal	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	10,260.00	
Aporte INATEC	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	1,080.00	
Total prestaciones	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	17,460.00	
Total prestaciones y salarios	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	71,460.00	
Salario de Resp. Ventas	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	48,000.00	

Antigüedad	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	1,440.00
Aguinaldo	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	3,999.96
Seguro social patronal	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	9,120.00
Aporte INATEC	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	960.00
Total prestaciones	1,131.67	1,131.67	1,131.67	1,131.67	1,131.67	1,131.67	1,131.67	1,131.67	1,131.67	1,131.67	1,131.67	1,131.67	1,131.67	13,580.04
Total prestaciones y salarios	5,131.67	5,131.67	5,131.67	5,131.67	5,131.67	5,131.67	5,131.67	5,131.67	5,131.67	5,131.67	5,131.67	5,131.67	5,131.67	61,580.04
Salario del Administrador	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	54,000.00

Continuación salarios y prestaciones año II...

Antigüedad	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	1,620.00
Aguinaldo	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	4,500.00
Seguro social patronal	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	10,260.00
Aporte INATEC	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	1,080.00
Total prestaciones	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	1,455.00	17,460.00
Total prestaciones y salarios	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	71,460.00

SALARIOS Y PRESTACIONES MICRO EMPRESA MI FINCA AÑO III												COSTO C\$	
Año III													
CONCEPTO DE GASTOS	Jan-21	Feb-21	Mar-21	Apr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Aug-21	Sep-21	Oct-21	Nov-21	Dec-21	Total
SUELDOS Y SALARIOS													
Mano de obra directa	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	54,000.00
Antigüedad	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00	2,700.00
Aguinaldo	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	4,500.00
Seguro social patronal	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	10,260.00
Aporte INATEC	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	1,080.00
Total prestaciones	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	18,540.00
total mano de obra y prestaciones	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	72,540.00
Salario de Resp. ventas	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	54,000.00
Antigüedad	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00	2,700.00
Aguinaldo	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00	4,500.00
Seguro social patronal	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	855.00	10,260.00
Aporte INATEC	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	1,080.00

Continuación salarios y prestaciones año III...

Total prestaciones	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	18,540.00
Total de Res. De venta y prestacion.	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	72,540.00
salario del administrador	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	60,000.00
Antigüedad	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	3,000.00
Aguinaldo	416.67	416.67	416.67	416.67	416.67	416.67	416.67	416.67	416.67	416.67	416.67	416.67	5,000.04
Seguro social patronal	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	11,400.00
Aporte INATEC	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
Total prestaciones	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	18,540.00
Total prestaciones y salario	6,545.00	6,545.00	6,545.00	6,545.00	6,545.00	6,545.00	6,545.00	6,545.00	6,545.00	6,545.00	6,545.00	6,545.00	78,540.00

Anexo 7. Producción y comercialización de queso artesanal micro empresa "MI FINCA" estado de resultados por año.

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE QUESILLO ARTESANAL "MI FINCA"													
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO													
AÑO I													
INGRESOS POR VENTAS COSTO C\$	Enero -19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Sep-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOT AL
Quesillo por libra	480.00	485.00	490.00	495.00	500.00	505.00	510.00	515.00	520.00	525.00	530.00	535.00	6,090.00
TOTAL INGRESOS	43,200.00	43,650.00	44,100.00	44,550.00	45,000.00	45,450.00	45,900.00	46,350.00	46,800.00	47,250.00	47,700.00	48,150.00	548,100.00
costo de producción													
Materia Prima	25,320.00	25,583.75	25,847.50	26,111.25	26,375.00	26,638.75	26,902.50	27,166.25	27,430.00	27,693.75	27,957.50	28,221.25	321,247.50
Mano de Obra Directa	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00	3,880.00
gastos indirectos	2,564.53	2,568.48	2,572.44	2,576.42	2,580.42	2,585.54	2,588.48	2,592.54	2,596.62	2,600.72	2,604.84	2,608.98	31,040.01
Total costos de producción	31,764.53	32,032.23	32,299.94	32,567.67	32,835.42	33,104.29	33,370.98	33,638.79	33,906.62	34,174.47	34,442.34	34,710.23	356,167.51
Utilidad Bruta	11,435.47	11,617.77	11,800.06	11,982.33	12,164.58	12,345.71	12,529.02	12,711.21	12,893.38	13,075.53	13,257.66	13,439.77	149,252.49
GASTOS OPERATIVOS													
gastos de venta	5,055.00	5,060.75	5,066.52	5,072.32	5,078.15	5,084.00	5,089.89	5,095.81	5,101.75	5,107.72	5,113.73	5,119.77	61,045.41
gastos de admón.	5,739.99	5,339.99	5,339.99	5,339.99	5,339.99	5,339.99	5,339.99	5,339.99	5,339.99	5,339.99	5,339.99	5,339.99	64,479.88
Total gastos operativos	10,794.99	10,400.74	10,406.51	10,412.31	10,418.14	10,423.99	10,429.88	10,435.80	10,441.74	10,447.71	10,453.72	10,459.76	125,525.29

Utilidad de operación	640.48	1,217.03	1,393.55	1,570.02	1,746.44	1,921.72	2,099.14	2,275.41	2,451.64	2,627.82	2,803.94	2,980.01	23,727.20
gastos financieros	513.89	486.12	458.33	430.56	402.78	375.00	347.22	319.45	291.66	263.89	208.33	180.56	4,277.79
Utilidad Neta	126.59	730.91	935.22	1,139.46	1,343.66	1,546.72	1,751.92	1,955.96	2,159.98	2,363.93	2,595.61	2,799.45	19,449.41
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE QUESILLO ARTESANAL "MI FINCA"													
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO													
AÑO II													
INGRESOS POR VENTAS COSTO C\$	Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Aug-20	Sep-20	Oct-20	Nov-20	Dec-20	TOTAL
Quesillo por libra	540.00	545.00	550.00	555.00	560.00	565.00	570.00	575.00	580.00	585.00	590.00	595.00	6,810.00
TOTAL INGRESOS	51,300.00	51,775.00	52,250.00	52,725.00	53,200.00	53,675.00	54,150.00	54,625.00	55,100.00	55,575.00	56,050.00	56,525.00	646,950.00
costo de producción													
Materia Prima	28,485.00	28,748.75	29,012.50	29,276.25	29,540.00	29,803.75	30,067.50	30,331.25	30,595.00	30,858.75	31,122.50	31,386.25	359,227.50
Mano de Obra Directa	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	5,955.00	71,460.00
gastos indirectos	2,611.34	2,615.53	2,619.74	2,623.96	2,628.20	2,632.26	2,636.76	2,640.80	2,645.40	2,649.76	2,654.14	2,658.54	31,616.43
Total costos de prod.	37,051.34	37,319.28	37,587.24	37,855.21	38,123.80	38,391.01	38,659.26	38,927.05	39,195.40	39,463.51	39,731.64	39,999.79	462,303.93
Utilidad Bruta	14,248.66	14,455.72	14,662.76	14,869.79	15,076.80	15,283.99	15,490.74	15,697.95	15,904.60	16,111.49	16,318.36	16,525.21	184,646.07
GASTOS OPERATIVOS													
gastos de venta	6,373.97	6,380.04	6,386.15	6,392.29	6,398.46	6,404.65	6,410.88	6,417.14	6,423.43	6,429.76	6,436.12	6,442.05	76,894.94

gastos de admón.	6,521.66	6,121.66	6,121.66	6,121.66	6,121.66	6,121.66	7,502.69	7,502.69	7,502.69	7,502.69	7,502.69	7,502.69	7,502.69	82,146.10
Total gastos operativos	12,895.63	12,501.70	12,507.81	12,513.95	12,520.12	12,526.31	13,913.57	13,919.83	13,926.12	13,932.45	13,938.81	13,944.74	13,944.74	159,041.04
utilidad de operación	1,353.03	1,954.02	2,154.95	2,355.84	2,556.68	2,757.68	1,577.17	1,778.12	1,978.48	2,179.04	2,379.55	2,580.47	2,580.47	25,605.03
gastos financieros	180.56	152.78	125.00	97.22	69.45	41.66	544.72	515.28	485.83	456.39	426.95	397.49	397.49	3,493.33
Utilidad Neta	1,172.47	1,8701.24	2,029.95	2,258.62	2,487.23	2,716.02	1,032.45	1,262.84	1,492.65	1722.65	1,952.60	2,182.98	2,182.98	22,111.70
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE QUESILLO ARTESANAL "MI FINCA"														
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO														
AÑO III														
INGRESOS POR VENTAS COSTO C\$	Ene-21	Feb-21	Mar-21	Apr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Aug-21	Sep-21	Oct-21	Nov-21	Dec-21	TOTAL	
Quesillo por libra	600.00	605.00	610.00	615.00	620.00	625.00	630.00	635.00	640.00	645.00	650.00	655.00	660.00	
TOTAL INGRESOS	57,000.00	57,475.00	57,950.00	58,425.00	58,900.00	59,375.00	59,850.00	60,325.00	60,800.00	61,275.00	61,750.00	62,225.00	62,225.00	715,350.00
costo de produccion														
Materia Prima	31,530.00	31,913.75	32,177.50	32,441.25	32,705.00	32,968.75	33,232.50	33,496.25	33,760.00	34,023.75	34,287.50	34,551.25	34,551.25	397,087.50
Mano de Obra Directa	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	6,045.00	72,540.00
gastos indirectos	2,664.89	2,669.34	2,672.80	2,677.28	2,681.79	2,686.32	2,690.78	2,695.45	2,700.05	2,704.66	2,709.31	2,713.98	2,713.98	32,266.65
Total costos de prod.	40,239.89	40,628.09	40,895.30	41,163.53	41,431.79	41,700.07	41,968.28	42,236.70	42,505.05	42,773.41	43,041.81	43,310.23	43,310.23	501,894.15
Utilidad Bruta	16,760.11	16,846.91	17,054.70	17,261.47	17,468.21	17,674.93	17,881.72	18,088.30	18,294.95	18,501.59	18,708.19	18,914.77	18,914.77	213,455.85

GASTOS OPERATIVOS													
gastos de venta	7,358.52	7,364.95	7,371.62	7,378.33	7,385.07	7,391.84	7,398.65	7,405.49	7,412.37	7,419.28	7,426.22	7,433.20	88,745.54
gastos de admón.	8,494.69	8,094.69	8,094.69	8,094.69	8,094.69	8,094.69	8,094.69	8,094.69	8,094.69	8,094.69	8,094.69	8,094.69	97,536.28
Total gastos operativos	15,853.21	15,459.64	15,466.31	15,473.02	15,479.76	15,486.53	15,493.34	15,500.18	15,507.06	15,513.97	15,520.91	15,527.89	186,281.82
utilidad de operación	906.90	1,387.27	1,588.39	1,788.45	1,988.45	2,188.40	2,388.38	2,588.12	2,787.89	2,987.66	3,187.28	3,386.88	27,174.03
gastos financieros	368.05	338.61	338.61	309.16	279.72	250.83	220.83	191.39	161.95	132.49	103.05	73.61	2,768.30
Utilidad Neta	538.85	1,048.66	1,249.78	1,479.29	1,708.73	1,937.57	2,167.55	2,396.73	2,625.94	2,855.13	3,084.23	3,313.27	24,405.73

Anexo 8. Producción y comercialización de queso artesanal micro empresa "MI FINCA" Estado de flujos de efectivos por año.

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE QUESILLO ARTESANAL "MI FINCA" año 1													
FLUJO DE EFECTIVO													
AÑO I													
DESCRIPCIÓN	Jan-19	Feb-19	Mar-19	Apr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Aug-19	Sep-19	Oct-19	Nov-19	Dec-19	TOTALES
SALDO DE CAJA AL INICIO DEL MES COSTO C\$	1,055.00	770.03	515.38	465.04	618.94	977.04	1,538.20	2,304.56	3,274.96	2,073.38	3,451.75	5,034.01	22,078.29
INGRESO DE EFECTIVO													
Ing. X ventas	43,200.0 0	43,650.0 0	44,100.0 0	44,550.0 0	45,000.0 0	45,450.0 0	45,900.0 0	46,350.0 0	46,800.0 0	47,250.0 0	47,700.0 0	48,150.0 0	548,100.00
Desembolso de Ptmo	24,250.0 0												24,250.00
TOTAL INGRESO EFECTIVO	68,505.0 0	44,420.0 3	44,615.3 8	45,015.0 4	45,618.2 4	46,427.0 4	47,438.2 0	48,654.5 6	50,074.9 6	49,323.3 8	51,151.7 5	53,184.0 1	594,428.29
DESEMBOLSOS DE EFECTIVO													
Costos de producción	31,452.8 6	31,720.5 6	31,988.2 7	32,256.0 0	32,523.7 5	32,792.6 2	33,059.3 1	33,327.1 2	33,594.9 5	33,862.8 0	34,130.6 7	34,398.5 6	395,107.47
Equipo de producción	2,376.00								2,376.00				4,752.00
Gastos Pre operativos	700.00												700.00
Gastos de venta	5,030.00	5,035.75	5,041.52	5,047.32	5,053.15	5,059.00	5,064.89	5,070.81	5,076.75	5,082.72	5,088.73	5,094.77	60,745.41
Gastos de Admón.	5,273.33	5,273.33	5,273.33	5,273.33	5,273.33	5,273.33	5,273.33	5,273.33	5,273.33	5,273.33	5,273.33	5,273.33	63,279.96
Gastos financieros	513.89	486.12	458.33	430.56	402.78	375.00	347.22	319.45	291.66	263.89	236.12	208.33	4,333.35
Amortización a préstamo	1,388.89	1,388.89	1,388.89	1,388.89	1,388.89	1,388.89	1,388.89	1,388.89	1,388.89	1,388.89	1,388.89	1,388.89	16,666.68
Compra de activos fijos	21,000.0 0												21,000.00
TOTAL DESEMBOLSOS DE EFECTIVO	67,734.9 7	43,904.6 5	44,150.3 4	44,396.1 0	44,641.9 0	44,888.8 4	45,133.6 4	45,379.6 0	48,001.5 8	45,871.6 3	46,117.7 4	46,363.8 8	566,584.87
FLUJO DE EFECTIVO NETO	770.03	515.38	465.04	618.94	977.04	1,538.20	2,304.56	3,274.96	2,073.38	3,451.75	5,034.01	6,820.13	27,843.42

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE QUESILLO ARTESANAL "MI FINCA" AÑO 2

FLUJO DE EFECTIVO

AÑO II

DESCRIPCIÓN	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Aug-20	Sep-20	Oct-20	Nov-20	Dec-20	TOTALES
SALDO DE CAJA AL INICIO DEL MESCOSTO C\$	6,820.13	7,007.04	7,822.72	8,867.11	10,140.17	9,265.84	10,996.30	13,187.25	14,740.23	16,545.52	18,580.31	20,845.05	144,817.67
INGRESO DE EFECTIVO													
Ing. X ventas	51,300.00	51,775.00	52,250.00	52,725.00	53,200.00	53,675.00	54,150.00	54,625.00	55,100.00	55,575.00	56,050.00	56,525.00	646,950.00
Desembolso de Ptmo							25,705						25,705.00
TOTAL INGRESO EFECTIVO													
DESEMBOLSOS DE EFECTIVO	58,120.13	58,782.04	60,072.72	61,592.11	63,340.17	62,940.84	90851.30	67,812.25	69,840.23	72,120.52	74,630.31	77,370.05	817,472.67
Costos de produccion	36,739.67	37,007.61	37,275.57	37,534.54	37,811.53	38,079.34	38,347.59	38,615.38	38,883.73	39,151.84	39,417.97	39,688.12	458,563.89
Equipo de producción					2,376.00								
Gastos de venta	6,348.97	6,355.04	6,361.15	6,367.29	6,373.46	6,379.65	6,385.88	6,392.14	6,398.43	6,404.76	6,411.12	6,417.05	76,594.94
Gastos de Admon	6,455.00	6,055.00	6,055.00	6,055.00	6,055.00	6,055.00	6,055.00	6,055.00	6,055.00	6,055.00	6,055.00	6,055.00	73,060.00
Gastos financieros	180.56	152.78	125.00	97.22	69.45	41.66	544.72	537.28	485.33	456.39	426.95	397.49	3,514.83
Amortizacion a prestamo	1,388.89	1,388.89	1,388.89	1,388.89	1,388.89	1,388.89	1,472.22	1,472.22	1,472.22	1,472.22	1,472.22	1,472.22	17,166.66
Remodelación del local							24,858.64						
Total desembolso de efectivo	51,113.09	50,959.32	51,205.61	51,451.94	54,074.33	51,94.544	77,664.05	53,072.02	53,294.71	53,540.21	53,785.26	54,029.88	656,134.96
Flujo de caja	7,007.04	7,822.72	8,867.11	10,140.17	9,265.84	10,996.30	13,187.25	14,740.23	16,545.52	18,580.31	20,845.05	23,340.17	16,337.71

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE QUESILLO ARTESANAL "MI FINCA" AÑO 3													
FLUJO DE EFECTIVO													
AÑO III													
DESCRIPCIÓN	Ene-21	Feb-21	Mar-21	Apr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Aug-21	Sep-21	Oct-21	Nov-21	Dec-21	TOTALES
SALDO DE CAJA AL INICIO DEL MES	23,340.1 7	21,815.16	23,175.9 6	24,767.3 3	26,588.2 0	28,638.5 1	30,918.5 8	33,427.7 1	36,166.0 2	36,757.5 6	39,954.2 7	43,380.0 8	498,376.79
INGRESO DE EFECTIVO													
Ing. X ventaas	57,000.0 0	57,475.00	57,950.0 0	58,425.0 0	58,900.0 0	59,375.0 0	59,850.0 0	60,325.0 0	60,800.0 0	61,275.0 0	61,750.0 0	62,225.0 0	715,350.00
Desembolso de Ptmo													-
TOTAL INGRESO EFECTIVO	80,340.1 7	79,290.16	81,125.9 6	83,192.3 3	85,900.0 0	88,013.5 1	90,768.5 8	93,752.7 1	96,966.0 2	98,032.5 6	101,704. 27	105,605. 08	1,084,279.55
DESEMBOLSOS DE EFECTIVO													
Costos de producción	39,928.2 2	40,316.42	40,583.6 3	40,851.8 6	41,120.1 2	41,388.0 4	41,656.6 61	41,925.0 3	42,198.3 8	42,461.7 4	42,730.1 4	42,998.5 6	498,153.75
Equipo de producción	2,376.00							2,376.00					
Gastos de venta	7,333.52	7,339.95	7,346.62	7,353.33	7,360.07	7,366.84	7,373.65	7,380.49	7,387.37	7,394.28	7,401.22	7,408.20	88,445.54
Gastos de Admón.	7,047.00	6,647.00	6,647.00	6,647.00	6,647.00	6,647.00	6,647.00	6,647.00	6,647.00	6,647.00	6,647.00	6,647.00	80,164.00
Gastos financieros	368.05	338.61	309.16	279.72	250.28	220.83	191.39	161.95	132.49	103.05	73.61	44.26	2,473.40
Amortización a préstamo	1,472.22	1,472.22	1,472.22	1,472.22	1,472.22	1,472.22	1,472.22	1,472.22	1,472.22	1,472.22	1,472.22	1,472.22	17,666.64
Total desembolso de efectivo	58,525.0 1	56,114.20	56,358.6 3	56,604.1 3	56,849.6 9	57,094.9 3	57,340.8 7	57,586.6 9	60,208.4 6	58,078.2 9	58,332.4 19	58,570.2 4	691,655.331
Flujo de caja	21,815.1 6	23,175.96	24,767.3 3	26,588.2 20	28,638.5 1	30,918.5 8	33,427.7 1	36,166.0 2	36,757.5 6	39,954.2 7	43,380.0 8	47,034.8 4	392,624.22

Anexo 9. Producción y comercialización de quesillo artesanal micro empresa "MI FINCA" calculo valor actual neto y tasa interna de retorno mediante herramienta Excel.

Capital propio	Capital financiado	Total Inversión
C\$ 292,629.00	48,230.64	C\$ 340,859.64
86	14	100
Ponderación TI 5%	Ponderación TI 18%	Total TI ponderada
4.3	2.52	6.82

VALOR ACTUAL NETO EMPRESA MI FINCA	
COSTO C\$	
AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO
0	(340,859.64)
I	27,843.42
II	161,337.71
III	392,624.22
Tasa de interés	7%
VAN	148,721.26
TIR	23%

Anexo 10. Producción y comercialización de quesillo artesanal micro empresa "MI FINCA" cálculo de punto de equilibrio mediante herramienta Excel.

PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE QUESILLO ARTESANALMICRO EMPRESA MI FINCA			
COSTOS FIJOS Y VARIABLES			
AÑO I			
	COSTO C\$		COSTO C\$
Costo Variable		Costos fijos	
Materia prima	321,247.50	Salario de pro.	46,560.00
Gas butano	4,070.45	Salario de venta	46,560.00
Art. De limpieza	6,024.10	salario de Admón.	62,079.96
Agua para pro.	2,880.00	Agua potable	2,998.80
Filtros de ceda	3,421.44	Luz	3,358.08
Empaque	3,045.00	Marketing	8,264.57
		Teléfono	5,920.84
		Impuestos	1,600.00
		Gastos financieros	4,277.79
		Depreciación acumulada	4,840
Total	340,688.49	Total	186,460.04

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO I

CVU	55.94
Unidades vendida	6,090.00
Precio de venta	90.00
Punto de equilibrio	5,474.82
Ingreso de Equilibrio	492,734.22

PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE QUESILLO ARTESANAL MICRO EMPRESA MI FINCA			
COSTOS VARIABLES Y COSOS FIJOS			
AÑO II			
	COSTO C\$		COSTO C\$
Costo Variable		Costos fijos	
Materia prima	359,227.50	Salario de pro.	71,460.00
Gas butano	4,320.98	Salario de venta	61,580.04
Art. De limpieza	5,733.30	salario de Admón.	71,460.00
Agua para pro.	2,880.00	Agua potable	2,998.80
Filtros de ceda	3,421.44	Luz	3,358.08
Empaque	3,405.00	Marketing	8,729.97
		Teléfono	6,685.38
		Impuestos	1,600.00
		Gastos financieros	3,493.33
		Depreciación acumulada	4,840.00
Total	378,988.22	Total	236,205.60

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO II

CVU	55.65
Unidades vendida	6,810.00
Precio de venta	95.00
Punto de Equilibrio	6,002.95
Ingresos de P. Equilibrio	570,279.88

PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE QUESILLO ARTESANAL MI FINCA			
COSTOS VARIABLES Y COSOS FIJOS			
AÑO 3			
	COSTO C\$		COSTO C\$
Costo Variable		Costos fijos	
Materia prima	397,087.50	Salario de pro.	72,540.00
Gas butano	4,588.29	Salario de venta	72,540.00
Art. De limpieza	6,394.12	salario de Admón.	78,540.00
Agua para pro.	2,880.00	Agua potable	2,998.80
Filtros de ceda	3,421.44	Luz	3,358.08
Empaque	3,765.00	Marketing	9,161.60
		Teléfono	6,672.43
		Impuestos	1,600.00
		Gastos financieros	2,768.30
		Depreciación acumulada	4840.00
Total	418,136.35	Total	255,019.21

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO III

CVU	55.53
Unidades Vendida	7530
Precio de Venta	95.00
Punto de Equilibrio	6,460.99
Ingreso de P. Equilibrio	613,794.12

Anexo 11. Plan de inversión para remodelación de local.

DESCRIPCIÓN	INVERSIÓN TOTAL (C\$)
Repellado y afinado	8,260.00
Pintura	2,190.00
Baldosa	6,404.64
Mano de obra de remodelación del local	8,000.00
Total	24,854.64

Anexo 12. Logotipo micro empresa MI FINCA

