

UNIVERSIDAD DE TECNOLOGÍA Y COMERCIO

Programa de Titulación 2021



Proyecto: Repostería CocoPan, S.A.

Autores

Brooks Kinsman Lucelly	03018	Mercadeo y Publicidad
Connolly Castañeda Jeffry	04754	Administración de Empresas
Gaitán Alaniz Katherine	04724	Contabilidad Pública y Finanzas
Obando Torrez Blanca	02408	Ingeniería Industrial
Rodríguez Calderón Larrys	02925	Ingeniería Industrial

Tutores

Msc. Noel Castellón

Lic. Liseth Hernández

Lic. Salvador Alemán.

30 de Marzo 2021

Proyecto Repostería CocoPan, S.A.



Introducción.....	6
I. NATURALEZA DEL PROYECTO.....	7
1. Descripción de la idea seleccionada.....	8
1.1 Misión.....	8
1.2 Visión.....	8
1.3 Valores.....	8
1.4 Objetivos.....	9
2. Justificación del producto seleccionado.....	9
3. Propuesta de Valor.....	10
4. Nombre de la Empresa.....	11
5. Descripción de la empresa.....	11
5.1 Tipo de empresa.....	11
5.2 Giro que se ubica la empresa.....	11
5.3 Ubicación y tamaño de la empresa.....	12
6. Análisis FODA de CocoPan, S.A.....	12
7. Conclusión.....	13
II. PLAN DE MERCADEO.....	14
1. Análisis de la situación.....	15
1.1 Empresa marca y posición.....	15
2. El mercado.....	16
2.1 Características demográficas.....	17
2.2 Características geográficas.....	17
3. Necesidades del mercado.....	17
4. Tendencia del mercado.....	18
4.1 Evolución del mercado.....	19
5. La competencia.....	20
5.1 Principales Competidores.....	21
6. Posicionamiento y situación.....	22
7. El producto y marca.....	23
7.1 El producto.....	23
7.2 Marca.....	24
8. Puntos críticos.....	25

8.1 Factores exógenos.....	25
9. Objetivos de plan de mercadeo	27
9.1 Objetivos a corto, mediano y largo plazo	27
10. Estrategia de Marketing.....	28
11. Ventajas y distingo competitivo	29
12. Política de promoción	29
13. Resultados del estudio de mercadeo.....	30
14. Plan de marketing.....	31
14.1 Estimaciones económicas.....	32
14.2 Previsión de ventas	32
14.3 Punto de equilibrio.....	33
15. Conclusión	35
III. OPERACIONES	36
1. Objetivos del plan de producción	37
2. Especificaciones del producto.....	37
3. Descripción del proceso de producción	45
4. Diagrama de flujo de proceso	47
5. Equipos e Instalaciones.....	52
6. Materia prima	54
6.1 Necesidades de materia prima.....	55
6.2 Identificación de proveedores y cotizaciones	57
6.3 Compras.....	59
7. Capacidad instalada.....	59
8. Manejo de inventarios	60
9. Ubicación de la empresa.....	61
10. Diseño y distribución de planta y oficina.....	61
11. Mano de obra requerida.....	63
12. Planes de mejora continua y políticas de calidad	64
13. Cronograma de proceso de producción	64
14. Conclusiones.....	65
IV. ORGANIZACIÓN.....	66
1. Objetivo de la empresa en el área organizacional.....	67
2. Objetivos de la empresa por área funcional	67

3.	Funciones generales y específicas de la empresa	68
4.	Método de selección que seguirá la empresa.....	71
5.	Organigrama de la empresa	74
6.	Tabla de Puesto y Responsable	75
V.	FINANZA	77
1.	Introducción	78
2.	Objetivos	79
4.	Plan de Inversión	80
5.	Amortización y depreciación de propiedad planta y equipo.....	82
6.	Políticas de inventario CocoPan.	85
7.	Estado de situación financiera inicial	90
8.	Presupuestos	91
9.	Flujo de caja	93
10.	Estados financieros proyectados	94
10.1	Estado de resultados proyectados.....	94
10.2	Estado de situación financiera	95
10.3	Estado de flujo de efectivo	96
10.4	Estado de cambio en el patrimonio.....	97
10.5	Notas aclaratorias a los estados financieros.....	98
11.	Aplicación de indicadores de diagnóstico financiero	102
12.	Flujo de efectivo, TIR, PRI y VAN	107
12.1	Cálculo tasa interna de retorno (TIR).....	107
12.2	Cálculo periodo de recuperación de la inversión (PRI)	107
12.3	Cálculo de Valor Actual Neto (VAN o VPN)	107
13.	Relación Costo Beneficio	108
14.	Conclusiones	109
	Bibliografía.....	110
	ANEXOS	111
	Anexo 1.....	112
	Anexo 2.....	113
	Anexo 3.....	115
	Anexo 4.....	116
	Anexo 5.....	131

Anexo 6.....	137
Anexo 7.....	146
Anexo 8.....	147
Anexo 9.....	147
Anexo 10.....	149
Anexo 11.....	150
Anexo 12.....	152
Anexo 13.....	155
Anexo 14.....	171
Anexo 15.....	173
Anexo 16.....	182

Introducción

El plan de negocio de Repostería CocoPan, S.A., nace de un grupo de estudiantes de la universidad de Tecnología y Comercio UNITEC, que busca una oportunidad en el mercado en el ramo repostero, ofreciendo un menú tradicional y caribeño, dirigido al público en general que transite cerca o visite Plaza Paseo Masaya.

El proyecto se ubica en el sector MIPYME, con una planta de 13 colaboradores, en la industria manufacturera. En el macro entorno del producto se puede identificar una serie de competidores directos e indirectos ofertando productos similares y sustitutos, que si no se toman las estrategias necesarias puede traducirse en algo negativo para el negocio.

Este estudio se centra en la recopilación de datos cuantitativos y cualitativos que proporcionen un esquema de análisis claro de oportunidad. En la sección de mercado se muestra la identificación del nicho de mercado, el comportamiento del posible cliente, revelando sus intereses y necesidades que CocoPan pueda llenar, lo que permite el establecimiento de precios incluyendo una proyección de ventas.

Donde en la parte de operaciones y organización se reflejará la capacidad de planta, entre maquinaria y recursos humanos, además el proceso que se llevará a cabo en producción. También se mostrará los lineamientos que brinden un buen control interno, cargos desempeñados y responsabilidades de cada integrante, con el fin de la maximización de aprovechamientos de recursos.

Finalmente la determinación de su liquidez, por lo que con cálculos cuantificados se proyecten los ingresos y egresos que el negocio pretende tener en 5 periodos de vida. Así mismo se elaboraran Estados financieros proformas razonables que permitan la aplicación de razones financieras, que mediante técnicas financieras contables brindar el margen útil que este pueda ofrecer.

La elaboración de cada plan y su debida congruencia entre ellos permitirán la reducción de los niveles de incertidumbre para la puesta en marcha.

I. NATURALEZA DEL PROYECTO

1. Descripción de la idea seleccionada

Repostería CocoPan (CocoPan, S.A.) surge como emprendimiento para satisfacer la necesidad de consumo de repostería proveniente de la zona caribe nicaragüense (ejemplo: pan de Coco, Paty de carne, el pan Bond, soda Cake, entre otros) y tradicional esperando ubicarnos como pioneros reposteros, brindando un producto de calidad y que aporte valores nutricionales.

1.1 Misión

Somos una empresa de repostería que trabaja con la excelencia para conseguir un producto de oferta de calidad con los mejores ingredientes haciendo énfasis al sabor caribeño sin olvidar lo tradicional, para brindarles un producto sano, delicioso y nutritivo que satisfagan los paladares más exigentes de nuestros clientes.

1.2 Visión

Lograr posicionarnos en el mercado como la mejor empresa repostera esperando tener una excelente rentabilidad, mejorar nuestras técnicas de decoración y ser reconocidos entre los mejores del ramo repostero.

1.3 Valores

- Dedicación
- Compromiso
- Responsabilidad
- Confianzas

1.4 Objetivos

Objetivo General

- Ser una compañía reconocida en el área de la repostería, siendo la primera opción del cliente.

Objetivos Específicos

- Mostrar nuestro producto en el municipio de Masaya enfatizando nuestro producto clave como lo es la repostería caribeña.
- Establecer el producto como uno de los mejores en el ramo repostero.
- Aumentar nuestra competitividad en el mercado.

2. Justificación del producto seleccionado

Nuestro producto es pensado para que brinde beneficios y deleite a nuestro cuerpo, mediante un sabor exquisito y nutritivo, por esto es hecho a base de productos naturales tales como coco, quequisque, jengibre entre otros, (esto sin mencionar todo lo que implica la elaboración en si del producto, como harina, huevos, etc.) los cuales no son perjudiciales para la salud, sino que otorgan al consumidor un alto contenido nutricional.

Ofreceremos reposterías incluyendo propias de la costa caribe nicaragüense, tales como:

Repostería tradicional

- 1 Torta de vainilla
- 2 Torta de Chocolate
- 3 Brazo Gitano de reina
- 4 Dona
- 5 Enrollado de canela
- 6 Tres leches

Repostería caribeña

- 7 Pan de coco
- 8 Pan bon
- 9 Soda cake
- 10 Pastel de yuca
- 11 Pastel de quequisque
- 12 Paty de carne

3. Propuesta de Valor

Nuestra empresa ofrece una gran propuesta de valor para lograr que los consumidores se convenzan de que hicieron la mejor elección de compra, dándoles así satisfacción total, en Repostería CocoPan nos preocupamos por nuestros clientes y su complacencia.

Idea de Negocio	Propuesta de Valor
Repostería	Precio: favorable, asequibles para todos los clientes.
	Atractivo: nuestro diseño será sencillo, pero logrando llegar por medio de una pequeña mirada por nuestros ojos y luego por nuestros paladares disfrutando los diferentes sabores.
	Marca/Estatus: tratando de dar una excelente propuesta como marca nueva y llena de elecciones en sabor y diseño de todos los tipos.
	Calidad: alta calidad y presentar un servicio de primera clase sin perder lo módico tanto en la frescura del producto como la atención a nuestros clientes.
	Customizar: estamos abierto a realizar pedidos personalizados, con un coste extra pero justo a la calidad del producto.

4. Nombre de la Empresa

Repostería CocoPan, S.A.

(Ver anexo 1 pág. 112)

5. Descripción de la empresa

5.1 Tipo de empresa.

MIPYME, Pequeña empresa.

CocoPan constará con una planta de 13 colaboradores, por lo que según el artículo número 3 del reglamento de la ley 645: “se clasificarán como micro, pequeña y mediana empresa las personas naturales o jurídicas que cumplan con los siguientes requisitos. La clasificación de cada MIPYME, en la categoría correspondiente a micro, pequeña y mediana se hará conforme a los parámetros indicados a continuación:

Variables	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana
	Parámetros		
Número Total de Trabajadores	1–5	6–30	31–100
Activos Totales (Córdobas)	Hasta 200.0 miles	Hasta 1.5 millones	Hasta 6.0 millones
Ventas Totales Anuales (Córdobas)	Hasta 1 millón	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones

5.2 Giro que se ubica la empresa

Se ubica en el sector secundario en área de industria, manufacturera que se centra en la transformación de materias primas aun producto terminado para el abastecimiento del público. Su planta de colaboradores será de 13 subordinados, para generar las actividades operacionales, administrativas y productivas.

Respaldo por la ley 645 y su reglamento de promoción y fomento de Nicaragua y ley BCN.

5.3 Ubicación y tamaño de la empresa

Nuestra tienda de venta directa estará ubicada en el centro comercial plaza paseo Masaya ubicada en carretera Masaya contiguo a delegación INSS atendiendo de manera regular de lunes a domingos según los horarios designados por el centro comercial.

De igual manera el departamento administrativo y de producción, las instalaciones estarán ubicadas en el mismo local.

6. Análisis FODA de CocoPan, S.A

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Poco personal para cubrir diferentes áreas tanto administrativas como de producción. ➤ Poco equipamiento en maquinarias. ➤ Fondos monetarios limitados. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Incremento de costos de materia prima. ➤ Crisis económica. ➤ Surgimiento de nuevos competidores
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Poseer personal calificado y capacitado en todas las áreas. ➤ Ofrecer producto de calidad. ➤ Brindar precios accesibles. ➤ Excelente atención al cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Deficiencia en la competencia. ➤ No hay presencia de competidores que ofrezcan repostería caribeña. ➤ Uso de las redes Sociales (Facebook e Instagram).

7. Conclusión

En conclusión la identificación de los datos antes mencionado nos permite tener en cuenta la información que necesitamos recolectar para conocer si el proyecto puede llevarse a cabo. Por lo que es necesario tener muy presente el sector en el que nos ubicamos, así mismo el conocimiento hacia donde queremos llegar para guiar el proceso en pro del cumplimiento de estos y si es posible lograrlo, a medida que el estudio se va desarrollando.

Lo que es necesario implementar un conocimiento previo del entorno donde estará desenvolviéndose, para obtener lo que se necesita y pueda surgir el proyecto positivamente.

II. PLAN DE MERCADEO

1. Análisis de la situación

1.1 Empresa marca y posición

Repostería CocoPan, S.A. es un proyecto de pequeña empresa repostera que origina de un grupo universitario con el fin de querer abrirse camino en el mercado con una nueva propuesta a una parte del sector de Masaya.

Para crecer a través de un ejercicio innovador el cual inició como una idea y con el tiempo fue volviéndose un proyecto basándonos en tener un personal capacitado en nuestra repostería.

Debido a la situación actual de Nicaragua buscamos un emprendimiento conociendo que es una región multicultural. Llamó nuestra atención la repostería por lo que en sus condiciones actuales nos mostró una oportunidad de aprovechamiento, teniendo como enfoque en un producto de calidad, con precios asequibles y con excelente atención. Algunos de nuestros productos a ofrecer son: pan de coco, torta de quequisque y otros, sin dejar de un lado lo tradicional como tortas de vainilla, chocolates, etc.

Con este pensamiento nos remontamos a las tradiciones de nuestra gente y llevar el sabor del pan hecho en casa, recordando que la costa caribe nicaragüense tiene sus propios hornos artesanales en casa y con estas recetas estamos retomando el sabor y logrando traerlo a Masaya y sus alrededores aprovechando la afluencia de personas de distintos lugares al ser un punto de conexión entre algunos departamentos con la capital.

CocoPan, se consolidará en inicio en el municipio de Masaya en Plaza Paseo luego de realizar una encuesta (ver anexo 4 pág.116) que demostró factibilidad de nuestro producto expuesto, revelándonos pautas para la elaboración de estrategias que nos ayuden a aprovechar esta oportunidad, enterándonos también de que en el lugar hay poca competencia. Teniendo como ventaja el uso de Redes sociales como lo son Facebook e Instagram.

Como buenas estrategias sabemos que es muy necesario tener en cuenta nuestras debilidades para crear estrategias sólidas que brinden resultados positivos; una de las debilidades que poseemos sería el poco personal para las áreas y fondos monetarios limitados, Pero tenemos el objetivo de lograr una repostería con alta calidad con productos elaborados con insumos frescos para poder competir con otras reposterías, brindar empaque y envases atractivos que inviten al posible cliente al consumo de nuestro producto. También queremos establecernos como número uno en ventas en el municipio de Masaya para posicionar la marca, utilizando herramientas de marketing de manera efectiva, así como tener comunicación directa con el cliente.

En sí lo que esperamos lograr mediante diversas estrategias de mercadeo es que las personas al pensar en repostería piensen en CocoPan donde encuentran los sabores ya conocidos y también el sabor costeño, igualmente que tengan en su mente que con nosotros tienen calidad y comodidad de adquirir su producto.

2. El mercado

Estamos enfocados en lanzar al mercado un producto que esté acorde a los gustos y necesidades de los clientes o posibles clientes, orientado a las personas que gusten del consumo de repostería entre las edades de 15 años a más, pero también que satisfaga las necesidades de los consumidores.

Aunque la demanda de Repostería es alta en el mercado nosotros queremos llevar conceptos nuevos como una oferta mixta de esta para diferentes gustos.

Teniendo como base nuestro estudio de mercado, las personas les encantan la repostería y lo usan hasta como un sustituto de merienda o algún tiempo de su comida, ahora bien, pensamos crear productos llamativos de tal manera que se venda por los ojos y luego se compre de nuevo por el sabor. Nuestro segmento de mercado se clasifica en diversidad de personas como son hombres y mujeres predominando el sexo femenino con edades entre los 15 a 55 años, según nuestros datos obtenidos (ver anexo 2 pág. 113).

2.1 Características demográficas

Masaya es uno de los departamentos más poblados del país con 324,885 habitantes y una alta densidad poblacional de 548 habitantes por km². Y se calcula que va en aumento, según datos estadísticos del INIDE 2017 más recientes de Masaya, afirma que para entonces la creciente población urbanística del municipio de Masaya es de 29,165 varones mayores de 15 años y 33,528 mujeres mayores de 15 años para un total de 62,693. Esta creciente población ha sido atractiva para la creación de nuevos negocios por el progresivo aumento de necesidad de consumo en productos varios.

2.2 Características geográficas

Nuestro segmento geográfico está posicionado en el municipio de Masaya (cabecera del departamento de Masaya), ubicándonos en Plaza Paseo un lugar muy céntrico y sobre todo con mucha población fluyendo por sus diversos comercios, también como estrategia está ubicado directo a carretera a Granada y carretera de regreso a Managua lo que la convierte en un lugar con buena afluencia turística.

3. Necesidades del mercado

En el mercado se ha encontrado deficiencias o debilidades, una de ellas es la escasez de encontrar fácilmente lo que es la repostería caribeña, pues los clientes necesitan un producto para consentir su paladar en su día a día, ¿por qué no en un momento de rapidez tener algo ligero para llevar a su boca y seguir con sus actividades? Pues es lo que el cliente busca constantemente, comodidad y facilidad. Pues en el mercado no se encuentra una disponibilidad de obtener una repostería sin incomodarse ya sea de su hogar, lugar de trabajo, entre otros, pues los negocios existentes carecen de un envío hasta el sitio que el cliente lo necesita.

Por lo que CocoPan quiere enfocarse en estos puntos para ganar terreno llenando estas necesidades. Igualmente los clientes exigen productos de calidad y pensando en eso como repostería se guiará en el lema de un buen sabor y al mismo tiempo nuevos productos en la zona, enfocándonos en esas personas con poder adquisitivo

y de consumo a nuestro producto repostero. Sin embargo, con la visión de llegar a más público.

También es un mercado mayormente visual (que son atraídos por la vista) por lo que se busca lograr hacer un producto atractivo que invite a ser consumido, con el objetivo de traer al cliente sensibles a la vista, pero que aporte nutrición a nuestra diaria alimentación.

4. Tendencia del mercado

La tendencia en el mercado va orientada en que los clientes buscan un producto que ofrezca buen sabor, calidad, fácil adquisición, asequible a su bolsillo y que aporte nutrición a su consumo, por esto nuestra repostería aporta un valor nutricional al consumidor ya que están hechos con productos naturales y deliciosos, pero al mismo tiempo ayude al cliente a conocer que es capaz de cubrir hasta un tiempo de comida como un desayuno o una merienda con una repostería. Los consumidores buscan de algo rico pero que les beneficie en nutrientes.

Si se cumplen los parámetros antes mencionados con un extra llamado buena atención al cliente, los consumidores serán periódicos y se obtiene fidelización del mismo al llenar sus expectativas.

La venta a nuestro cliente será en nuestro local, pero también queremos seguir la tendencia de entrega a domicilio llevando nuestra repostería hasta el lugar que el consumidor lo necesite.

También contamos con diferentes métodos para darnos a conocer entre los principales tenemos una página de Facebook, Instagram, sitio web, teléfono y nuestro WhatsApp donde mostraremos nuestras reposterías y también tendremos algunas dinámicas de ofertas para cada temporada para lograr acercarnos lo más que podamos a nuestros clientes.

4.1 Evolución del mercado

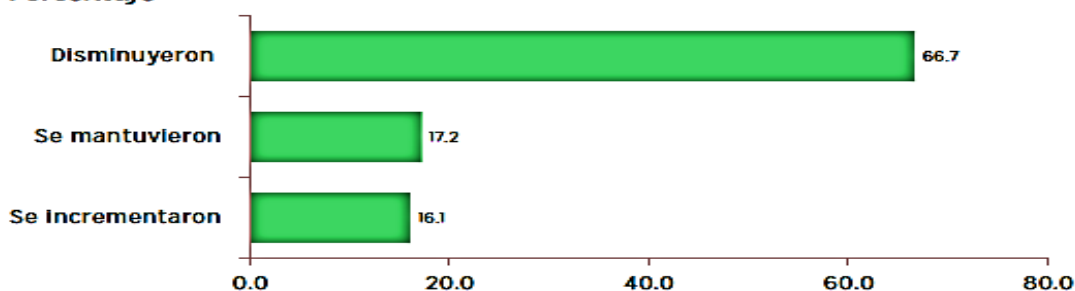
Conocemos que la situación actual del país no es muy favorable que digamos y las encuestas y datos estadísticos emitidos por entes públicos uno de ellos el BCN lo demuestra, por lo que las proyecciones y evaluaciones a futuros deben estar abiertas a muchos cambios y ajustes, debido a esto se ha instado que no es muy recomendable hacerlas al largo plazo, por la incertidumbre que se muestra. Sin embargo, es inminente también que las estrategias jueguen un papel fundamental lo más apegado posible a las instancias brindadas, para ser lo más realistas o razonables posibles.

Pues, aunque el mercado no evolucione como en años anteriores como en el rango 2015 – 2017, la búsqueda de conseguir resultados airosos está presente para cada negocio.

A continuación se muestra gráficas emitida por el FUNIDES en estudio realizado en noviembre 2019, donde se muestra una comparativa de ventas entre el 2018, 2017 y el 2019.

Comportamiento de las ventas en 2018 respecto a 2017

Porcentaje

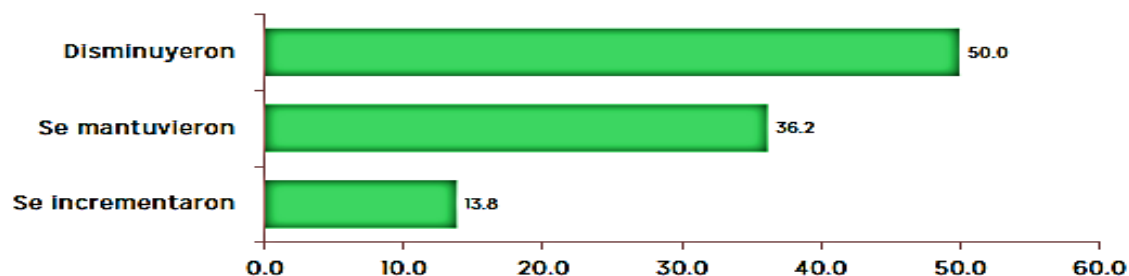


Fuente: FUNIDES, encuesta a sector panificación 2019

Donde se cita que las personas encuestadas arrojó el dato que: “el 66.6 por ciento de los negocios vieron reducidas sus ventas en alguna medida durante 2018 en comparación con 2017, el 17.2 por ciento considera que se mantuvieron igual y el 16.1 por ciento de los negocios encuestados indica que sus ventas aumentaron en 2018 respecto a 2017.”

Comportamiento de las ventas en el primer semestre de 2019 en comparación al primer semestre de 2018

Porcentaje



Fuente: FUNIDES, encuesta a sector panificación 2019

Donde se Expresó que: “el 50.0 por ciento de las panaderías expresa que sus ventas disminuyeron en el primer semestre de 2019 en comparación con el primer semestre de 2018; y el 36.2 por ciento afirma que las ventas se mantuvieron igual en comparación al primer semestre de 2018. Solo el 13.8 por ciento experimentó un incremento en sus ventas.”

Por lo que se puede estimar que la repostería busque en estos años un mantenimiento de sostenibilidad mediante la oferta de su producto, y confiando que ante un producto de calidad, a costes razonables y comodidad de adquisición mantengan un margen de compra, con un crecimiento lento pero sostenible, que es el fin que persigue y siempre atento en la búsqueda de oportunidades ante una mejora en la situación actual, pues siempre mediante estrategia buscar la vía para mantenerse sostenible y constante en la búsqueda de crecer.

5. La competencia

La competencia es uno de los principales puntos que debemos tener en cuenta para tener éxito, y una de las principales ventajas que tenemos es conocer las debilidades de estas para aprovecharlas, podemos decir también que al contar con poca competencia en el rango de cobertura es un beneficio para nuestra repostería.

5.1 Principales Competidores

Nombre del competidor	Ubicación	Descripciones
Panadería El Maná	Frente a la estación de bomberos municipio de Masaya	Por el momento El Maná es nuestra empresa competidora ya que realiza también pastelería, pero únicamente tradicional ellos también están cerca de Plaza Paseo a tres calles del lugar donde estaremos ubicados. Ellos ofertan todo tipo de pasteles, tienen 5 años de estar abiertos al público es muy conocida en Masaya, pero únicamente por lo tradicional ofreciendo tortas y pasteles completas.
Panadería El Progreso	Rotonda San Jerónimo 1 cuadra al Sur 2 ½	Esta es la segunda competencia ya que también está ubicada en Masaya, pero un poco más retirada que El Maná y CocoPan, así como de Plaza Paseo que sería nuestro lugar de ubicación. El progreso también ofrece todo tipo de repostería tradicional, no tienen tampoco repostería caribeña, pero si ofrecen en distintos tipos de medidas y también hacen personalizados para cumpleaños, pero su fuerte siempre ha sido el pan y otros pastelillos.

Para tener una perspectiva clara de nuestra competencia, pues es primordial para saber cómo marcar diferencia entre estas, se realizó un DAFO de cada una de ellas, para estudiar sus debilidades para aprovecharlas y sus fortalezas para aprender además de buscar una forma de superarnos como reposteros.

DAFO Panadería el Maná	
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Altos Costos. -Retrasos en pedidos especiales. - Los precios no están visibles al público. 	<ul style="list-style-type: none"> - Competencia. -Crisis económica. -
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Recursos humanos bien capacitados. - Variedad de productos. - Calidad en los productos. -Instalaciones amplias. 	<ul style="list-style-type: none"> - Amplio mercado. - Uso de redes sociales como Facebook.

DAFO Panadería el Progreso	
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Falta de personal capacitado. - Falta de Publicidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Competencia. - Crisis económica.
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Buen manejo contable. -Excelentes proveedores de materia prima. - Variedad de productos 	<ul style="list-style-type: none"> - Amplio mercado

Un análisis dirigido hacia nuestros competidores nos brindará pautas necesarias que nos ayudaran como negocio para abrimos caminos y mantenernos, un ejemplo claro de esto es el precio, que aunque estos deben ir acordes a los costos de producción y gastos operativos más el margen deseado, es necesario cuidar no exceder los precios una vez tomado en cuenta el comportamiento de los consumidores, son aspectos claves que no debemos descuidar si queremos tener los resultados beneficiosos que esperamos.

6. Posicionamiento y situación

Cuando se habla de un posicionamiento se refiere de la imagen de nuestro producto, lo que proyecta en relación con la competencia u otros productos similares. Como observamos con anterioridad nuestros dos competidores potenciales son Panadería El Maná en primer lugar que posee una trayectoria de 5 años, centrada mayor mente en pasteles, sin embargo, ajustada en la tradicional

(cuando hablamos de esto nos refiriéndonos a lo normalmente conocido, como tortas chocolate, fresa, vainilla, pudines, entre otros), pero no cuentan con repostería caribeña, así como no poseen servicio delivery. Esta es la más cercana a Plaza Paseo, además de ser una de las más conocidas por el público.

Por otro lado, tenemos Panadería El Progreso, ofrece cierto tipo de repostería tradicional, y de igual forma trabajos personalizados, pero su mayor orientación está en panes en específicos, como baguettes, entre otros. Esta segunda tiene tiempo en el mercado y está más alejada de la ubicación donde se encontrará nuestro local, pero también carece de contenido del sabor caribe en su producto y servicio delivery. Ambas están en el ojo focal de nuestra empresa, pues es importante conocer de nuestra competencia significativa y una vez detectadas sus debilidades aprovecharlas para brindar este beneficio que atraerá a la clientela, así como también el conocimiento de sus fortalezas y ventajas para usarlas también a nuestra conveniencia.

No podemos olvidar de esos competidores indirectos con los que también debemos tener claro, sin embargo, estamos firmes a apostar en la buena calidad de nuestros productos, su exquisito sabor, atractivo y facilidad de adquisición, pues con el servicio delivery que, en los últimos tiempos es un boom, pues cada vez las personas acuden más a este servicio, incluyendo así mismo la disponibilidad de tener pedidos a través de nuestras redes sociales.

7. El producto y marca

7.1 El producto

Repostería CocoPan incursiona con un menú que ofrece doce variados productos elaborados de ingredientes naturales, divididos entre repostería tradicional y caribeña, intentamos llevar un poco de sabor y pasión a nuestros clientes futuros. Nuestro producto por lo tanto tiene un valor tanto cultural como emocional porque es a base de recetas de nuestra gente de la Costa Caribe, receta de las abuelas y que pasaran su sabor a las nuevas generaciones a través de nuestra repostería.

Producto:

Repostería Tradicional	Repostería Caribeña
Torta de vainilla	Pan de coco
Torta de Chocolate	Pan bon
Brazo gitano de reina	Soda cake
Dona	Pastel de yuca
Enrollado de canela	Pastel de quequisque
Tres leches	Paty de carne

Estará modelado con un empackado de cartón que cumpla con los estándares, pero atractivo que permita exhibir el producto. Apoyándonos de las rede sociales, donde nos podrán encontrar, hacer pedidos de una forma fácil y rápida, sin necesidad de moverse de donde esté.

De igual manera nuestros productos son hechos atreves de productos frescos de calidad elaborados por profesionales para entregar lo mejor a nuestra futura clientela.

7.2 Marca

La marca es nuestra Identidad, por esto fue pensada cuidadosamente en transmitir a qué nos dedicamos, CocoPan, debe ser implantado en la mente del consumidor como sinónimo de repostería de calidad, exquisitez y una probada del sabor caribeño de nuestra región. La cual a medida del tiempo debe ir abarcando más terreno y al pensar en repostería lo primero que se llegue a la mente sea CocoPan. Un nombre pequeño, fácil de recordar, pegajoso y haciendo referencia a la repostería pero siempre trabajando de acordar que tenemos el sabor caribe.

Pensamos desarrollar nuestra marca a medida que tengamos conquistado nuestros clientes objetivos, con mejoramiento de nuestro local y logrando estabilidad para pensar en una inversión más grande en publicidad. Nuestros consumidores serán también nuestros distribuidores de la marca haciendo recomendaciones o comentando nuestra excelente calidad.

Nos enfocaremos en la parte directa como es la atención al cliente de manera profesional y con una atención inigualable, con buena inducción a nuestro personal mostrándole que debe atender y hacer feliz al cliente con esmero, respeto, con calidez familiar a la hora de la atención directa.

8. Puntos críticos

8.1 Factores exógenos

Los puntos críticos de nuestro proyecto se pueden medir o analizar mediante técnicas como lo es el DAFO y las 5 fuerzas de Porter, mediante estas herramientas identificamos nuestras debilidades y fortalezas, consideramos la demanda y en una búsqueda de reducir la incertidumbre de nuestro negocio.

Como anterior mente en el punto 6 de naturaleza del proyecto observamos nuestro DAFO, tenemos muy en claro las deficiencias como se mencionó poco personal para cubrir áreas, sin embargo, en compensación de este serán personas calificadas que cuentan con aptitudes para desempeñar su cargo de forma óptima y con compromiso de entregar lo mejor.

Un bajo financiamiento, pero con un presupuesto requerido y con estrategias dirigidas que enrumben el negocio hacia la meta u objetivo esperado. Aunque en el FODA se mencionó claramente que la economía es frágil a causa de la recesión habida en el país, las oportunidades no merman, ante una clara definición de compromisos donde las estrategias juegan un papel fundamental, proporcionando beneficios que otros no tienen, un ejemplo claro es el delivery como se ha mencionado en veces anteriores, pues los competidores principales carecen de este beneficio de comodidad de adquisición hacia los clientes.

Ahora bien, si nos direccionamos a estimar la información importante que nos brinda el análisis de las conocidas 5 fuerzas de Porter, las cuales son las siguientes:

- Poder de negociación de los clientes: conocemos que las exigencias de los clientes van en aumento por lo que sus deseos van relacionados con lo que

son precios, calidad o servicios para poder tomar la decisión de compra. Por esto es deber de CocoPan siempre pensar en ofrecer un producto que se apegue a estos requerimientos, contar con un producto de calidad, con facilidad de compra y con una atención que haga sentir único al cliente. Además, el producto es pensado en llamar la atención al cliente por su atractivo delicioso para su primera compra, para luego con su exquisitez promover a su adquisición periódica.

Lo que ayudará a lidiar con esto es la constancia de la publicidad, pues es necesario estar pendiente de nuestros medios para estar presentes en la mente del cliente.

- Poder de negociación de los proveedores: los proveedores juegan un papel fundamental, pues de estos depende conseguir la materia prima e insumos para la producción, sabemos que esto interfiere que estén renuentes a créditos para la empresa por la situación actual.

Sin embargo, ante esto la estrategia implementada una vez elegidos los proveedores mediante una serie de cotizaciones y elegir a los más beneficiosos por costes, calidad, periodos de envío entre otros factores primordiales, es crear acuerdos de adquisición de fidelización con dichos productos, por los cuales, ofrecen créditos y un descuento especial según el volumen. Esto volverá beneficioso para nuestra repostería.

- Amenaza de nuevos competidores entrantes: los nuevos negocios surgen comúnmente, sobre todo con la ola de emprendimiento que ha surgido en los últimos tiempos, pero cabe destacar que ante esto CocoPan, sabe su diferenciación y toque único para mantener su captación. Pues es la principal base de toda entidad para su sostenibilidad en el mercado.
- Amenaza de nuevos productos sustitutos: estos productos abundan en el mercado, sin embargo, esta no es una restricción, pues la calidad y exquisitez de nuestro producto será carta clave, así con la búsqueda de inmersión de lo

que es el sabor costeño en la zona de carretera a Masaya.

- Rivalidad entre los competidores: conocemos lo competitivo que es el mercado, pero nuestra apuesta está en la calidad y atención personalizada con el cliente, que va de la mano de la publicidad y mostrar los precios accesibles con facilidad para adquirirlos, que aumente la demanda provocando un aumento en la producción lo que se traduce en una reducción de los costes.

9. Objetivos de plan de mercadeo

Objetivo General.

Analizar mediante las técnicas de investigación el comportamiento de los clientes en cuanto al grado de aceptación y satisfacción que generan los productos brindados por CocoPan.

9.1 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

- **Corto plazo:**

Establecer nuestro mercado en plaza paseo Masaya, obteniendo una venta de en el primer año de 31,750 presentaciones de repostería (paquetes y porciones de ½ lb).

- **Mediano plazo.**

Generar una venta de 32,700 para el segundo año y 33,500 para el tercero de presentaciones de repostería (paquetes o porciones de ½ libra).

- **Largo plazo**

Vender 34,000 para el cuarto año y 34,750 para el quinto año de presentaciones de repostería (paquetes o porciones de ½ libra).

10. Estrategia de marketing

Las estrategias de marketing que CocoPan busca poner en práctica son aquellas que impulsen a ser conocidos en el mercado e implantarse de poco a poco en la mente del consumidor y se citan a continuación:

- **Delivery:** es una de estrategia que implementaremos puesto que las personas cada vez quieren incomodarse menos al momento de adquirir un producto, por lo que nuestra empresa apuesta a este beneficio para captación de clientela, pues también cabe destacar que nuestra competencia carece de este servicio.
- **Uso de redes sociales:** hoy en día más del 90% de las personas usan redes sociales y para la publicidad es una de las mejores herramientas para llegar a mayor número de clientes con costos más accesibles. Nuestra estrategia se basa en publicitarnos mediante de las redes sociales más usadas como lo son Facebook e Instagram, con post atractivos y como un medio para generar pedidos. Igualmente buscaremos hacer uso de una página web para una mayor accesibilidad de obtener información y con un espacio donde el cliente pueda sugerirnos formas a implementar para mejorar en atención al cliente e incluso en el producto.
- **Atención al cliente personalizada:** como tratas al cliente es muy clave para la captación de consumidores, por esto al personal se le brinda una inducción y se le motiva para atender al cliente de una forma especial que lo hagan sentir único para nosotros. Sin embargo, CocoPan es consiente que la estimulación a brindar un buen trabajo es algo que te retribuya, por eso se implementa en las políticas de la empresa, que a los tres mejores trabajadores del mes se estarán premiando con nuestros productos por su buen desempeño.
- **Descuentos especiales:** Es normal que los clientes sean atraídos por rebajas o descuento, es por eso que en meses específicos nuestra empresa

estableciendo una compra mínima para otorgar un descuento por la compra aplicará estos para captación de público sobre todo con énfasis en su primer año de vida del negocio.

11. Ventajas y distingo competitivo

Nuestro producto cuenta con ventajas competitivas tales como:

- Sabor agradable.
- Empaque.
- Calidad.
- Producto con escasas de presencia como es la repostería caribeña (repostería tales como: pan de coco, pastel de yuca y quequisque, soda cake, Paty de carne).
- Tabla nutricional.
- Producto 100% nicaragüense.
- Servicio Delivery.

12. Política de promoción

Se implementarán acciones que lleven a mantener siempre presente Repostería CocoPan, S.A. en los clientes, en el primer trimestre con volantes y anuncios por redes sociales y por la página web de la entidad.

Luego de este trimestre se mantendrá continuo por día no menos de cinco publicaciones mediante redes sociales y spot radiales para mantenernos presentes, con los ricos diseños y la creatividad para los anuncios publicitarios en las redes de acuerdo a la época (ver anexo 3 pág. 115).

Siempre en la búsqueda de hacer lucir el producto de manera apetecible y deseable para el consumidor conduciendo al incremento de compras.

La presentación de empaquetado de nuestro producto es importante así mismo por esto cuidamos hacerlo por lo cual debe cumplir con las siguientes características.

- Los empaques deben ser de acuerdo con sus dos presentaciones, en bolsa de papel craft y cajas de cartón con la medida exacta para cada porción.
- La caja debe contar con zona de transparencia que deje ver una porción del producto para hacerlo atractivo.
- Los empaques deben contar con su etiqueta reflejando código de barra, valores nutricionales, el nombre del producto, tamaño de la porción, el logo de la empresa y datos básicos informativos de la misma.

13. Resultados del estudio de mercadeo

Por la información obtenida podemos aducir que nuestro producto de repostería costeña tendrá una buena aceptación por la poca presencia en esta zona, por lo que podríamos decir que puede ser un producto estrella en sus inicios y esperamos que con el pasar de los meses se vuelva un producto vaca, es decir, su maduración para su venta cotidiana. Así mismo pensamos que resultará atractivo el acompañamiento del servicio delivery haciendo que las ventas avancen y el interés del cliente sea captado.

Para obtener dicha información relevante y brindar un veredicto tuvimos que indagar y optar por las siguientes técnicas secundarias, ya que con las primarias que siendo un proyecto no una entidad establecida la información interna que se pueda obtener no es muy amplio, pues al no tener operaciones no se pueden proporcionar datos históricos de las operaciones de la entidad. Las secundarias son las que nos brindaron los datos requeridos para conocer el comportamiento del mercado, necesidades del consumidor, datos estadísticos en general, etc.

Por lo que dichos datos acompañados de una encuesta nos permitió obtener la siguiente información, se aplicaron a personas que visitan plaza paseo Masaya ubicada en avenida el progreso contiguo a delegación INSS municipio de Masaya, estas se realizaron a varones y mujeres, entre las edades de 15 años a más, es al mercado en el que Repostería CocoPan, S.A. orienta su producto.

Dichos datos fueron sumamente favorables, pues al público entrevistado mostró gran interés en la repostería de la zona caribe, dado que en el lugar no es fácil de adquirirla, un 29% de los encuestados indicaron que estaban meramente interesados en el producto caribeño, un 25% en repostería tradicional y 46% dijeron que ambas.

Además, en la plaza no se encuentra una repostería como tal, aunque en lugares aledaños sí se encuentran dos panaderías que ya tienen un recorrido en el mercado, sin embargo, consideramos que eso no es ningún impedimentos para el negocio, en la encuesta también se recolectó un poco de información sobre la opinión de estos, además de utilizar otro análisis dirigidos a ellos, pues se trata de aprovechar las debilidades de la competencia a nuestro favor.

Lo que inició como una investigación exploratoria, la podemos ir transformando en una investigación concluyente por todo la información proporcionada de la investigación, los datos son favorables brindando seguridad al proyecto para su implementación. (Ver anexo 4 pág. 116)

14. Plan de marketing

El plan de marketing de nuestro proyecto, es encontrar todos aquellos parámetros que nos permitan identificar la clara oportunidad de poner en marcha nuestro negocio. Que nos deje detectar esos requerimientos necesarios e imprescindibles para la inmersión y aceptación de nuestro producto al público, identificar claramente nuestro nicho al que va dirigido y crear las estrategias pertinentes para aventurarnos en el mercado.

La condensación de información primordial cuantificable que defina la demanda y establecer proyecciones razonables en busca de reducir la incertidumbre a la mínima expresión posible.

Conocemos que los ajustes en la puesta en marcha son casi inevitables, pues siempre se debe estar abierto a ellos en un mundo tan cambiante como lo es el mercado, sin embargo, la información previamente obtenida vuelve que esas variables de cambio no sean tan drásticas y puedan ser manejables.

14.1 Estimaciones económicas

14.2 Previsión de ventas

Proyecciones de Ventas												
Datos Generales			2021		2022		2023		2024		2025	
Producto	Presentación	Precio	Cantidad Vendida	Motno Vendido	Cantidad Vendida	Motno Vendido	Cantidad Vendida	Motno Vendido	Cantidad Vendida	Motno Vendido	Cantidad Vendida	Motno Vendido
Torta de vainilla	media libra	100.00	2,640.00	264,000.00	2,729.00	272,900.00	2,788.00	278,800.00	2,838.00	283,800.00	2,898.00	289,800.00
Torta de Chocolate	media libra	150.00	2,658.00	398,700.00	2,725.00	408,750.00	2,795.00	419,250.00	2,835.00	425,250.00	2,895.00	434,250.00
Brazo gitano de reina	paquete 6	50.00	2,650.00	132,500.00	2,718.00	135,900.00	2,791.00	139,550.00	2,833.00	141,650.00	2,893.00	144,650.00
Dona	paquete 5	113.99	2,640.00	300,933.60	2,719.00	309,938.81	2,790.00	318,032.10	2,833.00	322,933.67	2,895.00	330,001.05
Enrollado de canela	paquete10	148.02	2,643.00	391,216.86	2,718.00	402,318.36	2,793.00	413,419.86	2,837.00	419,932.74	2,890.00	427,777.80
Tres leches	media libra	160.00	2,660.00	425,600.00	2,729.00	436,640.00	2,800.00	448,000.00	2,830.00	452,800.00	2,905.00	464,800.00
Pan de coco	paquete de 8	195.11	2,645.00	516,065.95	2,730.00	532,650.30	2,793.00	544,942.23	2,837.00	553,527.07	2,894.00	564,648.34
Pan bon	paquete de 10	271.39	2,641.00	716,740.99	2,724.00	739,266.36	2,791.00	757,449.49	2,829.00	767,762.31	2,897.00	786,216.83
Soda cake	paquete de 20	255.08	2,642.00	673,921.36	2,724.00	694,837.92	2,787.00	710,907.96	2,828.00	721,366.24	2,892.00	737,691.36
Pastel de yuca	media libra	190.38	2,640.00	502,603.20	2,726.00	518,975.88	2,788.00	530,779.44	2,832.00	539,156.16	2,898.00	551,721.24
Pastel de quequisque	media libra	190.38	2,647.00	503,935.86	2,728.00	519,356.64	2,790.00	531,160.20	2,835.00	539,727.30	2,900.00	552,102.00
Paty de carne	paquete de 10	189.38	2,644.00	500,720.72	2,730.00	517,007.40	2,794.00	529,127.72	2,833.00	536,513.54	2,893.00	547,876.34
Sub-Totales			31,750.00	5326,938.54	32,700.00	5488,541.67	33,500.00	5621,419.00	34,000.00	5704,419.03	34,750.00	5831,534.96
Descuentos			1.9%	101,211.83	1%	54,885.42	0.5%	28,107.10	0.3%	17,113.26	0.2%	11,663.07
Totales				5225,726.71		5433,656.25		5593,311.90		5687,305.77		5819,871.89

Las proyecciones de ventas estimadas, están a lo largo de 5 años en un rango de 2021 – 2025. Se muestran las unidades por presentaciones que se esperan vender, el precio de cada uno de ellos y la incidencia de los descuentos que se esperan otorgar como estrategia de penetración a aquellas personas sensibles al precio, que se exponen en un monto único del total anual.

14.3 Punto de equilibrio

Gastos mensuales

Gastos	Monto C\$
Nomina administrativa	C\$ 79,895.78
Linea telefonica	C\$ 945.00
Internet	C\$ 1,400.00
Publicidad	C\$ 10,150.00
Renta del local	C\$ 4,200.00
Energía electrica	C\$ 5,670.00
Servicios de agua potable	C\$ 1,050.00
Papelería	C\$ 1,427.12
Empaque	C\$ 6,108.16
Etiqueta	C\$ 1,320.00
Gasolina	C\$ 1,750.00
Totales	C\$ 113,916.06

Costos mensuales

Costos	Monto C\$
Nomina Productiva	C\$ 44,996.80
Materia Prima	C\$ 189,892.80
Renta del Local	C\$ 2,800.00
Energía electrica	C\$ 2,800.00
Servicios de Agua Potable	C\$ 700.00
Gas	C\$ 3,200.00
Totales	C\$ 244,389.60

Distribución de costos

Producto	Cantidad Producidad	Presentación	Costo U/P	Materia prima	Mano de Obra	CIF	Costo Total
Torta de vainilla	180	media libra	C\$ 53.10	9,558.00	2,746.80	1,794.60	14,099.40
Torta de chocolate	180	media libra	C\$ 70.71	12,727.80	2,746.80	1,794.60	17,269.20
Brazo gitano de reina	180	paquete 5	27.29	4,912.20	2,746.80	1,794.60	9,453.60
Dona	180	paquete 5	50.49	9,088.20	2,746.80	1,794.60	13,629.60
Enrollado de canela	180	paquete10	74.11	13,339.80	2,746.80	1,794.60	17,881.20
Tres leches	180	media libra	100.73	18,131.40	2,746.80	1,794.60	22,672.80
Pan de coco	180	paquete de 8	101.51	18,271.80	2,746.80	1,794.60	22,813.20
Pan bon	180	paquete de 10	148.24	26,683.20	2,746.80	1,794.60	31,224.60
Soda cake	180	paquete de 20	114.35	20,583.00	2,746.80	1,794.60	25,124.40
Pastel de yuca	180	media libra	107.35	19,323.00	2,746.80	1,794.60	23,864.40
Pastel de quequisque	180	media libra	107.35	19,323.00	2,746.80	1,794.60	23,864.40
Paty de carne	180	paquete de 10	99.73	17,951.40	2,746.80	1,794.60	22,492.80
Totales	2160		1,054.96	189,892.80	32,961.60	21,535.20	244,389.60

Total de Costos + Gastos
358,305.66

Ventas Mínimas

Ventas Mínimas en un Mes				
Producto	Presentaciones	Precio	Cantidad de	Total
Torta de vainilla	media libra	100.00	178.00	17,800.00
Torta de chocolate	media libra	150.00	178.00	26,700.00
Brazo gitano de reina	paquete 5	50.00	178.00	8,900.00
Dona	paquete 5	113.99	178.00	20,290.28
Enrollado de canela	paquete 10	148.02	178.00	26,347.87
Tres leches	media libra	160.00	179.00	28,640.00
Pan de coco	paquete de 8	195.11	178.00	34,729.58
Pan bon	paquete de 10	271.39	179.00	48,578.81
Soda cake	paquete de 20	255.08	178.00	45,404.34
Pastel de yuca	media libra	190.38	177.00	33,697.26
Pastel de quequisque	media libra	190.38	177.00	33,697.26
Paty de carne	paquete de 10	189.38	177.00	33,520.26
Totales			2,135.00	358,305.66

Total de Costos + Gastos	Total de Ventas Brutas	Resultado
358,305.66	358,305.66	C\$ -

Es decir, necesitamos una venta mínima de 2,135 unidades de presentaciones divididas entre los 12 tipos de repostería para cubrir costos y gastos, lo que no muestra una pérdida pero tampoco una ganancia.

En cada uno de los cuadros anteriores se muestran los montos totales en gastos por personal administrativo, servicios de teléfonos, gas, agua potable y energía eléctrica, entre otros. Cabe destacar que, en agua, energía eléctrica y renta del local el monto total mensual está dividido en gastos y costos como se puede observar que se reflejan una vez más en el cuadro de costos, divididos de la siguiente forma: 40% en costos y 60% en gastos.

Luego de que se exhiben estos cuadros se muestra el prorrateo o distribución de los costos en los productos y finalmente la incidencia que habrá entre los costos incurridos y las ventas mínimas para obtener el punto de equilibrio.

15. Conclusión

En el trayecto que hemos venido abordando se ha identificado que en la recolección de información y datos, ha venido ajustándose para un apego más a la realidad, en busca de reducir la incertidumbre a la mínima expresión posible. Siempre cociente de que los ajustes siempre están presentes, pues un plan de negocios, marketing entre otro siempre debe estar abiertos al cambio, sin embargo, al estar consiente, se está atento a la nueva información que nace día con día para brindar estrategias que ayuden a solventar o dirigir las acciones para cumplir a los objetivos establecidos, tomando en cuenta las variable existentes.

Los datos recopilados han brindado la pauta de aceptación y deseos por parte del público de conocer el producto a aparecer bajo un nuevo sello, lo que nos impulsa al seguimiento para la implementación. Tener un criterio amplio y conciso en la toma de decisiones, para conseguir la viabilidad y rentabilidad de Repostería CocoPan, S.A.

III. OPERACIONES

1. Objetivos del plan de producción

Corto plazo.

- Trazar líneas de producción que garanticen el cumplimiento del proceso adecuado de la producción que asegure las metas establecidas de 31,968 en el primer año de reposterías (paquetes y ½ lb.) y calidad del producto.

Mediano plazo.

- Orientar al crecimiento productivo hasta 32,832 en el segundo año y 33,696 en el tercer año de reposterías (paquetes y ½ lb.) que satisfaga la demanda esperada.

Largo plazo.

- Aumentar la producción a 34,128 en el cuarto año y 34,992 en el quinto año de reposterías (paquetes y ½ lb.) en nivel de la demanda proyectada, estableciendo la optimización de los recursos productivos sin la creación de sobre excesos.

2. Especificaciones del producto

A continuación, se expone las características de nuestros productos, cumpliendo con los siguientes:

- Calidad.
- Simple y práctico.

Los embaces contarán con los mismos materiales, cartón con transparencia en la tapa para que se logre apreciar parte del producto, en el caso de tortas y paquetes completos, donde solo variaran en dimensiones. Para el caso de las piezas serán empacadas en bolsas de papel craft. Las especificaciones por cada producto a continuación:

Repostería tradicional

1. Torta de vainilla



Esta repostería es a base de harina (200 gr), azúcar sulfitada (200 gr), leche (1 ltr), mantequilla (0.5 gr), esencia de vainilla (0.005 ltr), huevos (8 unid.) y ron (0.005 ltr). Se empacará en una caja de cartón cuadrada de 12 x 12 x 5 con una transparencia en la tapa que permita apreciar parte del producto, etiqueta, con una capacidad de 0.5 lb. La torta de vainilla tendrá una consistencia que aparente solidez, pero su textura blanda, cubierta con merengue de consistencia cremosa en color blanco.

2. Torta de chocolate



Está hecha con Harina (200 gr), azúcar sulfitada (250 gr), leche (0.45 ltr), esencia de vainilla (0.01 ltr), huevos (4 unid.), cacao en polvo (140 gr), sal (4 gr), aceite vegetal (0.1 ltr), canela en polvo (4 gr), bicarbonato de sodio (4 gr) y crema chantillí (98.2 gr). Se empacará en una caja de cartón cuadrada de 12 x 12 x 5 con una transparencia en la tapa que permita apreciar parte del producto, con una capacidad de 0.5 lb. La torta de vainilla tendrá una consistencia que aparente solidez, pero su textura blanda, cubierta con crema chantillí de consistencia cremosa en color chocolate.

3. Brazo gitano de reina



Elaborado a base de harina (40 gr), azúcar fina (40 gr), huevos (4 unid.), dulce de leche (0.2 ltr) y levadura (10 gr). Estará empacado en una caja de cartón cuadrada de 8 x 8 x 3 con una transparencia en la tapa que permita apreciar parte del producto, con una capacidad de 5 piezas.

4. Dona





Producto hecho en Nicaragua, por Repostería **CocoPan**, S.A. elaborado a base de ingredientes naturales

Donas
Contenido: 5 piezas
 Telf. 221 - 1901
 ☎ 8725 - 2578
 📍 ReposteriaCocoPan
 📧 @reposteriacocopan

www.reposteriacocopan.com.ni



7 596347 795617

Info. Nutricional	
Tamaño de la Porción	
1 Dona (12 cm de diámetro)	
	Por porción
Energía	828 kJ 195 kcal
Carbohidratos	23,36g
Azúcar	10,50g
Proteína	2,25g
Grasa	10,76g
Grasa Saturada	1,704g
Grasa Poliinsaturada	3,704g
Grasa Monoinsaturada	4,37g
Colesterol	17mg
Fibra	0,7g
Sodio	257mg
Potasio	60mg

Es a base de harina (500 gr), azúcar sulfitada (100 gr), leche (0.1 ltr), mantequilla (100 gr), huevos (2 unid.), sal (3 gr) y levadura (15 gr). Empacado en una caja de cartón de 10 x 10 x 4 con transparencia en la tapa que permita apreciar parte del producto, con una capacidad de 4 piezas.

5. Enrollado de canela





Producto hecho en Nicaragua, por Repostería **CocoPan**, S.A. elaborado a base de ingredientes naturales

Enrollado de Canela
Contenido: 10 piezas
 Telf. 221 - 1901
 ☎ 8725 - 2578
 📍 ReposteriaCocoPan
 📧 @reposteriacocopan

www.reposteriacocopan.com.ni

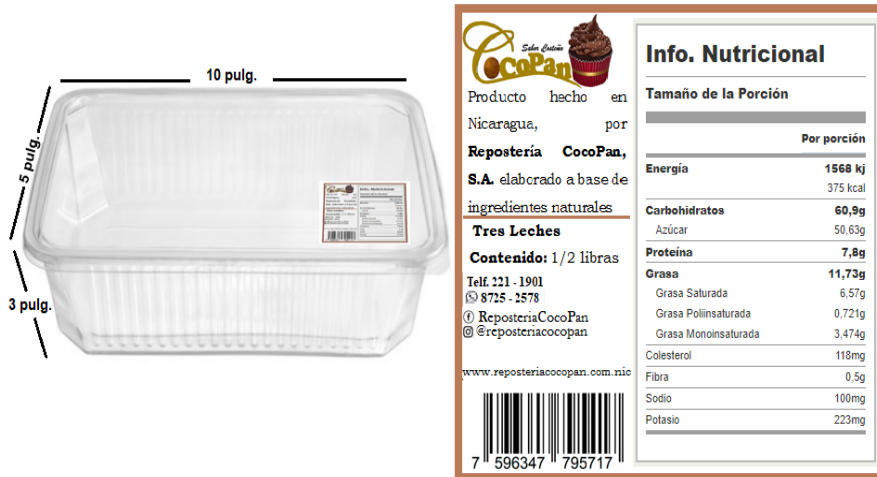


7 596347 795717

Info. Nutricional	
Tamaño de la Porción	
1 rollo (7 cm cuadrados)	
	Por porción
Energía	934 kJ 223 kcal
Carbohidratos	30,54g
Azúcar	19,04g
Proteína	3,72g
Grasa	9,84g
Grasa Saturada	1,847g
Grasa Poliinsaturada	4,454g
Grasa Monoinsaturada	2,870g
Colesterol	40mg
Fibra	1,4g
Sodio	230mg
Potasio	87mg

Elaborado con harina (900 gr), azúcar sulfitada (100 gr), azúcar fina (100 gr), leche (0.2 ltr), mantequilla (100 gr), esencia de vainilla (0.1 ltr), huevos (2 unid.), sal (3 gr), levadura (7.5 gr), azúcar morena (200 gr) y canela en polvo (20 gr). Empacado en una caja de cartón de 12 x 12 x 5 con transparencia en la tapa que permita apreciar parte del producto, con una capacidad de 10 piezas.

6. Tres leches



Hecho a base de harina (200 gr), azúcar sulfitada (200 gr), azúcar fina (200 gr), leche evaporada (306 gr), leche condensada (306 gr), polvo para hornear (3 gr), esencia de vainilla (0.005 ltr) y huevos (9 unid. Tres para la mezcla y seis para el merengue). Empaque en una caja plástica de transparencia con bisagra de 10 x 5 x 3 con etiqueta de información con una capacidad de 0.5 lb, el producto tiene una vida de tres días siempre y cuando se mantenga refrigerado en una temperatura que oscile entre los 3-5 C.

Caribeña

7. Pan de coco



Repostería fabricada con harina (2,267.96 gr), azúcar sulfitada (200 gr), mantequilla (100 gr), sal (4 gr), levadura (18 gr), leche de coco (0.01 ltr) y Coco (2 gr). Empacado

en una caja de cartón de 10 x 10 x 5 con transparencia en la tapa, etiqueta informacional con una capacidad para ocho piezas.

8. Pan bond



Pan elaborado con harina (700 gr), azúcar sulfitada (18 gr), leche (0.1 ltr), Mantequilla (100 gr), esencia de vainilla (0.005 ltr), huevo (1 unid.), sal (1.5 g), aceite vegetal (0.005 ltr), levadura (6 gr), cerezas confitadas (150 gr), canela en polvo (3 gr), nuez moscada (1.5 gr), clavo de olor (1 gr), pasas (200 gr), frutos secos (100 gr), jengibre (1.5 gr). Embalado en una caja de cartón 8 x 10 x 5 con tapa transparente con etiqueta de información con una capacidad para ocho piezas.

9. Soda cake



Repostería a base de harina (1,500 gr), mantequilla (200 gr), polvo para hornear (27 gr), esencia de vainilla (0.03 ltr), sal (4.5 gr), azúcar morena (450 gr), jengibre en polvo (18 gr) y bicarbonato de sodio (1.5 gr). Empacado en una caja de cartón de 12 x 10 x 4 con transparencia en la tapa con etiqueta con capacidad de 20 piezas.

10. Pastel de yuca



Producto hecho con yuca rayada (300 gr), mantequilla (100 gr), esencia de vainilla (0.015 ltr), huevos (4 unid.), queso rallado (300 gr), azúcar sulfitada (300 gr). Empacado en una caja de cartón de 12 x 12 x 5 con transparencia en la tapa y etiqueta de información con capacidad para 0.5 libras.

11. Pastel de quequisque



Producto realizado con quequisque rayado (300 gr), mantequilla (100 gr), esencia de vainilla (0.015 ltr), huevos (4 unid.), queso rallado (300 gr), azúcar sulfitada (300 gr). Empacado en una caja de cartón de 12 x 12 x 5 con transparencia en la tapa y etiqueta de información con capacidad para 0.5 libras.

12. Paty de carne



Repostería elaborada a base de Harina (600 gr), mantequilla (100 gr), sal (8 gr), carne molida (450 gr), pimienta en polvo (4 gr), cebolla en polvo (4 gr), ajo en polvo (4 gr), consomé de res (11 gr), chile cabro (1 unid.) y achiote (10 gr). Empacado en una caja de cartón de 12 x 12 x 5 con transparencia en la tapa, etiqueta informática, con capacidad de 10 piezas.

Para en el caso de las bolsitas papel craft para venta de piezas serán en una proporción de 8 x 3 x 12.



3. Descripción del proceso de producción

Flujo del proceso de producción en una escala de pequeña empresa.

Se presenta el flujo del proceso productivo a nivel general, de la Repostería Coco Pan. Sin embargo, éste puede ser similar para otros productos, si el proceso productivo es homogéneo, o para variantes del mismo. Al respecto, se debe evaluar en cada caso la pertinencia de cada una de las actividades previstas, la naturaleza de la maquinaria y el equipo considerado, el tiempo y tipo de las operaciones a realizar y las formulaciones o composiciones diferentes que involucra cada producto o variante que se pretenda realizar.

Por lo tanto, nuestro diagrama de flujo se basa en la creación de las distintas mezclas de masas para los Repostería Caribeña como tradicional.

Identificación de los procesos

1. Decide su orden.
2. El vendedor toma la orden.
3. El vendedor o encargado de delivery lleva la orden.
4. El cliente Paga en la caja o al encargado de delivery y se retira.

Proceso de operaciones introducción

Para la elaboración de Reposterías se requieren un conjunto de actividades integradas, continuas y coordinadas.

Verificación del programa de producción:

- Determinar la cantidad de materia prima necesaria y obtenerla de inmediato.
- Revisión de la maquinaria:
- Verificar necesidades de mantenimiento.
- Efectuar reparaciones.
- Verificar la limpieza en todas sus partes.

Supervisión del personal:

- Supervisar la asistencia del personal en los puntos claves del proceso supliendo las ausencias necesarias.
- Verificar el estado físico del uniforme y equipo de seguridad.

Jornada de trabajo:

- Por lo general se emplea un turno de 8.00 a.m. a 17 horas. con una hora para los alimentos.
- En este lapso se efectúan diversas supervisiones para asegurar la fabricación adecuada del producto y la continuidad del proceso.

Se debe llevar un control de la cantidad elaborada del producto para evaluar el cumplimiento de las metas de producción.

Distribución Interior de las Instalaciones:

Los factores a considerar en el momento de elaborar el diseño para la distribución de planta son:

- a) Determinar el volumen de producción
- b) Movimientos de materiales
- c) Flujo de materiales
- d) Distribución de la planta.

Instalaciones de CocoPan.

Las instalaciones necesarias para una pequeña empresa de este giro incluyen, entre otras, las siguientes áreas:

- Almacén de materia prima

- Cámara de refrigeración de materia prima
- Cámara de refrigeración de producto terminado
- Área de mezcla
- Mesas de trabajo
- Área de hornos
- Hornos
- Área de clientes (mesas/sillas)
- Baños

4. Diagrama de flujo de proceso

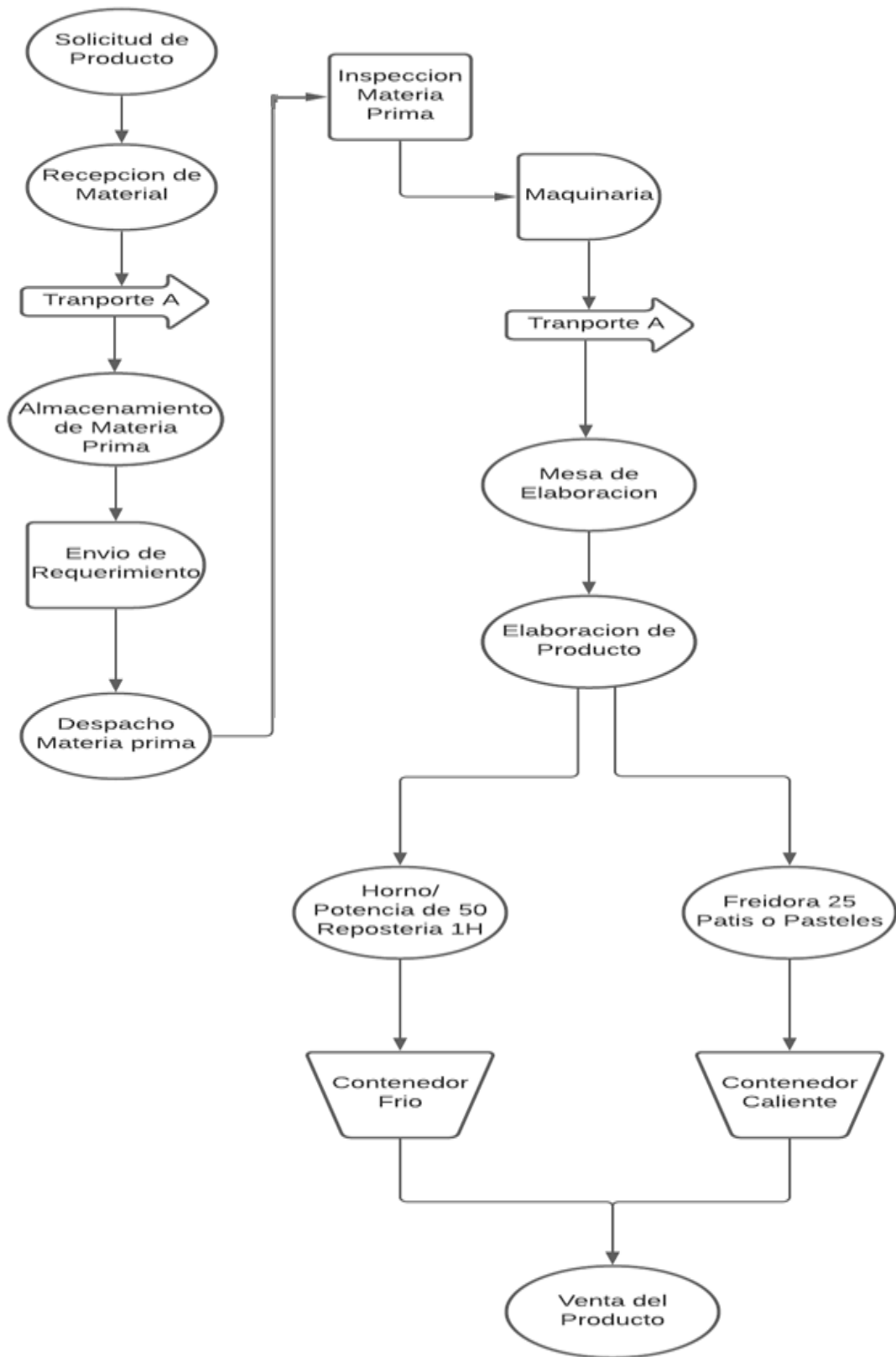
Organización: CocoPan								
Proceso: Producción								
Subproceso: Línea producción pastelería								
No.	NVA (Sin Valor Agregado)				Actividad	Aplicación	T (Min)	Comentario
	P	E	M	I				
1	X				Solicitud de producto	Aplica para todo	1	
	X				Recepción de producto	Aplica para todo	2	
2			X		Transporte a almacén	Aplica para todo	5	
	X				Almacenamiento	Aplica para todo		
2			X		Plan de requerimiento	Aplica para todo	5	
3	X				Despachar la materia prima	Aplica para todo	6	

4			X	Verificar la materia prima	Aplica para todo	5	
5			X	Revisar estado de la maquinaria	Aplica para todo	5	
6	X			Elaborar bizcochos	Torta de Vainilla/Chocolate/Dona/Enrollado de Canela/Pan de coco/Tres leches	25	
7	X			Llevar a hornear	Torta de Vainilla/Chocolate/Dona/Enrollado de Canela/Pan de coco/Tres leches	20	
8		X		Dejar enfriar	Aplica para todo	10	
9		X		Verificar la materia prima para decoración	Chocolate, Enrollado, Tres leches	4	Si aplica / Sino aplica
10			X	Verificar la materia prima	Aplica para todo	15	
11			X	Revisar estado de la maquinaria	Aplica para todo	5	
12	X			Elaborar rellenos	Aplica para todo	30	
13	X			Rellenar bizcochos	Aplica para todo	3	
14			X	Enfriado		15	Si aplica / Sino aplica
14			X	Verificar la materia prima para decoración		15	Si aplica / Sino aplica

15			X	Revisar estado de la maquinaria	Aplica para todo	5	
16	X			Elaborar glase	Aplica para todo	20	
17	X			Decoración	Aplica para todo	15	
18		X		Refrigerar	Aplica para todo	5	Según Tipo de producto
						216	3.6

Tiempos Totales		Productos		Método total	
Composición actividades	de	Torta de Vainilla/Chocolate/Dona/Enrollado de canela/Pan de coco	No.	Tiempo min	%
P	Preparación		40	85	47%
E	Espera		6	2200	90,76%
M	Movimiento		1	5	0,21%
I	Inspección		6	60	2,48%
TT	Total		53	2424	
TVA	Tiempo valor agregado			0	
IVA	Índice de valor agregado			0	

Producto	Cantidad producida diaria					Presentación
	Producción para año 1	Producción para año2	Producción para año 3	Producción para año 4	Producción para Año 5	
Torta de vainilla	7.4	7.6	7.8	7.9	8.1	media libra
Torta de chocolate	7.4	7.6	7.8	7.9	8.1	media libra
Brazo gitano de reina	7.4	7.6	7.8	7.9	8.1	paquete 5
Dona	7.4	7.6	7.8	7.9	8.1	paquete 5
Enrollado de canela	7.4	7.6	7.8	7.9	8.1	Paquete 10
Tres leches	7.4	7.6	7.8	7.9	8.1	media libra
Pan de coco	7.4	7.6	7.8	7.9	8.1	paquete de 8
Pan bon	7.4	7.6	7.8	7.9	8.1	paquete de 10
Soda cake	7.4	7.6	7.8	7.9	8.1	paquete de 20
Pastel de yuca	7.4	7.6	7.8	7.9	8.1	media libra
Pastel de quequisque	7.4	7.6	7.8	7.9	8.1	media libra
Paty de carne	7.4	7.6	7.8	7.9	8.1	paquete de 10
Totales	88.8	91.2	93.6	94.8	97.2	



5. Equipos e Instalaciones

Repostería CocoPan, S.A. contará con un mobiliario y utensilio adecuado para las necesidades requeridas de acuerdo con cada área, productiva, administrativa y ventas, las cuales cada equipo estará especificado a continuación:

Equipo de oficina

Equipo	Área	Cantidad	Costo Unitario ₺	Costo Total ₺	T/C	Monto C\$	Descripción
Sistema Contable SISCOF	Mobiliario y Equipo de Oficina	1	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	35.00	C\$ 87,500.00	Llenado de Tipo de Cambio y RUC Automático. Backup automático diario. Conciliación Bancaria Automática. Replica asientos contables directo de Siscont.
Servidor Intel Core	Mobiliario y Equipo de Oficina	1	\$ 6,500.00	\$ 6,500.00	35.00	C\$227,500.00	La Unidad central de procesamiento CPU en el servidor, también conocida sencillamente como el procesador, es lo que interpreta y ejecuta instrucciones, datos de procesamiento y tareas de rendimiento como mostrar páginas web, ejecutar consultas de la base de datos y ejecutar otros comandos de programas y computación.
Vitrina Exhibidora para alimentos Calientes	Mobiliario y Equipo de Oficina	2	\$ 450.00	\$ 900.00	35.00	C\$ 31,500.00	Exhibidor en Caliente para Repostería , bajo en Electricidad Medida 1.5 m ancho *0.73 m fondo
Vitrina Exhibidora Refrigeradora	Mobiliario y Equipo de Oficina	1	\$ 750.00	\$ 750.00	35.00	C\$ 26,250.00	Exhibidor en Frio para Repostería , bajo en Electricidad Medida 1.5 m ancho *0.73 m fondo
Computadora con sistema de Cobrazas	Mobiliario y Equipo de Oficina	1	\$ 220.00	\$ 220.00	35.00	C\$ 7,700.00	Te permite fijar límites de crédito para clientes de acuerdo con las condiciones de venta
Menaje y Utensilios	Mobiliario y Equipo de Oficina	1	\$ 15.00	\$ 15.00	35.00	C\$ 525.00	Material en General
Anti moscas eléctrico	Mobiliario y Equipo de Oficina	1	\$ 35.00	\$ 35.00	35.00	C\$ 1,225.00	20-50 metros cuadrados solido , sostenible en energia
Ventiladores de Pared	Mobiliario y Equipo de Oficina	3	\$ 62.00	\$ 186.00	35.00	C\$ 6,510.00	Walmar Konesr ventilador de pared Industrial
Sistema de Seguridad	Mobiliario y Equipo de Oficina	1	\$ 50.00	\$ 50.00	35.00	C\$ 1,750.00	Costo total incluyendo camaras y monitor para seguimiento
Counter Melanina	Mobiliario y Equipo de Oficina	1	\$ 435.00	\$ 435.00	35.00	C\$ 15,225.00	Termo sellamos los bordes y cantos de los paneles de melanina con chapas gruesas de madera dura atornilladas y pegadas con siliconas y pegamentos de alto impacto para mayor resistencia del material contra la humedad y gran durabilidad en el mueble.
Impresora Matricial	Mobiliario y Equipo de Oficina	1	\$ 350.00	\$ 350.00	35.00	C\$ 12,250.00	ZD500R extiende la amplia variedad de impresoras con identificación por radiofrecuencia (RFID) de Zebra al implementar la impresión y la codificación
Mueble para Caja	Mobiliario y Equipo de Oficina	1	\$ 110.00	\$ 110.00	35.00	C\$ 3,850.00	ZD500R extiende la amplia variedad de impresoras con identificación por radiofrecuencia (RFID) de Zebra al implementar la impresión y la codificación
Escritorios	Mobiliario y Equipo de Oficina	3	\$ 50.00	\$ 150.00	35.00	C\$ 5,250.00	Mueble Sencillo de bajo costo puede ser puesto sobre una mesa, cerca de los mostradores sin problema material resistente .
Sillas	Mobiliario y Equipo de Oficina	3	\$ 22.60	\$ 67.80	35.00	C\$ 2,373.00	Medidas: 45 x 57 x 82 cm. Altura del asiento: 45 cm
Computadoras portatiles	Mobiliario y Equipo de Oficina	3	\$ 150.00	\$ 450.00	35.00	C\$ 15,750.00	Aire acondicionado SONIC precio de oferta Dual Inverte compresor con 10 años garantia 70% de ahorro en luz
Impresora	Mobiliario y Equipo de Oficina	1	\$ 40.00	\$ 40.00	35.00	C\$ 1,400.00	El material metálico te ofrece seguridad y mayor resistencia a la hora de golpes y por el desgaste del tiempo.
Aire Acondicionado	Mobiliario y Equipo de Oficina	1	\$ 215.00	\$ 215.00	35.00	C\$ 7,525.00	Laptops para oficina precio \$150 (semi nuevas con garantía 6 meses)
Arquivero 6 Gavetas	Mobiliario y Equipo de Oficina	1	\$ 145.00	\$ 145.00	35.00	C\$ 5,075.00	40*90*180 centimetros de Metal color Gris
Mueble para documentos	Mobiliario y Equipo de Oficina	1	\$ 185.00	\$ 185.00	35.00	C\$ 6,475.00	Kit de Sillas con Su mesa metalica Forrada con Platico
Quit de mesa con cuatro sillas de madera	Mobiliario y Equipo de Oficina	5	\$ 150.00	\$ 750.00	35.00	C\$ 26,250.00	Mueble de Madera para ubicación de cobranza (madera curada)
Total			\$ 12,434.60	\$ 14,053.80		C\$ 491,883.00	

El mobiliario y equipo mencionado en la anterior tabla son aquellos ubicados en las áreas administrativa y ventas.

Equipo de producción

Equipo	Área	Cantidad	Costo Unitario U\$	Costo Total U\$	T/C	Monto C\$	Descripción
Tanque gas 100 lb	Maquinaria y Equipo de Producción	2	\$ 59.43	\$ 118.86	35.00	C\$ 4,160.10	El cilindro de 100 LIBRAS es un tanque estacionario utilizado usualmente para cocinar en Hogares y comercios nicaragüenses. Los cilindros son distribuidos por tiendas y repartidores autorizados.
Sartenes grandes	Maquinaria y Equipo de Producción	6	\$ 20.00	\$ 120.00	35.00	C\$ 4,200.00	Sartén de hierro fundido, pre-sazonado, con cubierta de asa, utensilios de cocina aptos para horno Soporte resistente al calor
Sartenes medianos	Maquinaria y Equipo de Producción	6	\$ 15.43	\$ 92.58	35.00	C\$ 3,240.30	FASBHI Sartén de Fondo Plano, sartén Grande de 40 cm Fondo Plano Antiadherente Fondo de Hierro ... Amazon Basics Sartén de Inducción Antiadherente - 24 cm ... Características: sartén antiadherente
Horno semi-industrial de acero inoxidable	Maquinaria y Equipo de Producción	1	\$ 419.31	\$ 419.31	35.00	C\$ 14,675.85	Especificaciones técnicas Capacidad total 147 L Ruido 43 dB Clase climática N / ST / T Peso 44 kg Consumo energético 0.643 kW/24 h
Campana extractora de cocina	Maquinaria y Equipo de Producción	1	\$ 80.00	\$ 80.00	35.00	C\$ 2,800.00	Campana extractora encastrable euro domo EGN 60 XS Trabaja con una potencia de aspiración de 400 m³/h. Tiene funcionamiento de evacuación y recirculación. La iluminación LED integrada aporta un extra a la cocina. Medidas: 59,8 x 20 x 47,1 cm (ancho x alto x fondo).
Congelador vertical	Maquinaria y Equipo de Producción	1	\$ 398.72	\$ 398.72	35.00	C\$ 13,955.20	Un congelador vertical generalmente tiene mucha capacidad interna y ocupa menos espacio en la habitación que un congelador horizontal, por lo que son muy fáciles de colocar en un espacio que está vacío en su entorno.
Mesa de acero inoxidable de rodillo para amasar	Maquinaria y Equipo de Producción	1	\$ 410.86	\$ 410.86	35.00	C\$ 14,380.10	Apto para lavavajillas .Material: Silicona y acero inoxidable.Medidas: 40 cm en total (20 cm de zona de trabajo).Referencia: LifeStyle 2712.
Mesa de trabajo de 2 niveles de acero inoxidable	Maquinaria y Equipo de Producción	2	\$ 210.00	\$ 420.00	35.00	C\$ 14,700.00	1.80m de frente x 70cm de fondo x 90cm de alto Fabricada en acero inoxidable. Patas en tubo redondo de acero en 1½ con terminales niveladoras de altura
Lavador de 2 piezas de acero inoxidable	Maquinaria y Equipo de Producción	1	\$ 116.11	\$ 116.11	35.00	C\$ 4,063.85	Lavadero doble de sobrepopor Hera Duo Plus 2C 30 + 30L El lavadero doble de sobrepone de Tramontina se fabrica en acero inoxidable AISI 304, lo que hace que el producto sea más higiénico y durable.
Repisa de acero inoxidable	Maquinaria y Equipo de Producción	1	\$ 90.23	\$ 90.23	35.00	C\$ 3,158.05	La estantería montable con estantes inclinados tiene una capacidad de carga por estante de 100 kg. Está compuesta por dos bastidores abiertos, pudiéndose incorporar un módulo adicional con un bastidor; 6 travesaños y 3 estantes inclinados de acero de 1.300x600 mm, todo galvanizado en brillo. La longitud del módulo principal es de 1.358 mm. Y la longitud del módulo adicional es de 1.308 mm.
Batidora Semi Industrial 20 lts.	Maquinaria y Equipo de Producción	1	\$ 160.00	\$ 160.00	35.00	C\$ 5,600.00	ngranajes metálicos de acero reforzado auto-lubricados permanentemente; esta batidora no utiliza poleas ni correas.
Pesa 60kg	Maquinaria y Equipo de Producción	1	\$ 145.00	\$ 145.00	35.00	C\$ 5,075.00	Tamaño plataforma: 45x35 cm - Bascula monocelula completa- Celulla completa - columna para indicar
Total			2125.09	2571.67		C\$ 90,008.45	

Los equipos que se muestran en la tabla anterior son los que serán a utilizados para la elaboración de nuestros productos que va desde los utensilios más elementales, hasta los hornos que serán utilizados.

Equipo rodante

Equipo	Área	Cantidad	Costo Unitario U\$	Costo Total U\$	T/C	Monto C\$	Descripción
Motocicleta	Equipo Rodante	1	\$ 1,300.00	\$ 1,300.00	35.00	C\$45,500.00	Genesis Tornado
Total			\$ 1,300.00	\$ 1,300.00		C\$45,500.00	

El unico equipo rodante que consta de la empresa está destinado al area de ventas para la entrega de los pedidos delivery.

Para un resumen total entre todo el equipo, maquinaria y mobiliario con un monto total de \$17,925.47 dolares que traducidos a cordobas con una tasa cambiara de 35.00 da el resultado de C\$627,391.45, así como se expone en la siguiente tabla.

Resumen Equipos			
Etiquetas de fila	Suma de Costo Unitario U\$	Suma de Costo Total U\$	Suma de Monto C\$
Equipo Rodante	\$ 1,300.00	\$ 1,300.00	C\$ 45,500.00
Maquinaria y Equipo de Producción	\$ 2,125.09	\$ 2,571.67	C\$ 90,008.45
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$ 12,434.60	\$ 14,053.80	C\$ 491,883.00
Total general	\$ 15,859.69	\$ 17,925.47	C\$ 627,391.45

6. Materia prima

La empresa posee 12 tipos de repostería divididas en 6 caribeñas y 6 tradicionales subdivididas en presentaciones de paquetes como lo son brazo gitano de reina, donas, enrollados de canela, pan de coco, pan bon, soda cake y Paty de carne y las presentaciones de media libra torta de vainilla, torta de chocolate, tres leches, pastel de yuca y pastel de quequisque.

Repostería Tradicional		Repostería Caribeña	
Producto	Presentaciones	Producto	Presentaciones
Torta de vainilla	media libra	Pan de coco	paquete de 8
Torta de chocolate	media libra	Pan bon	paquete de 10
Brazo gitano de reina	paquete 5	Soda cake	paquete de 20
Dona	paquete 5	Pastel de yuca	media libra
Enrollado de canela	paquete10	Pastel de quequisque	media libra
Tres leches	media libra	Paty de carne	paquete de 10

En la tabla se muestra las divisiones mencionada anteriormente.

6.1 Necesidades de materia prima

A continuación, se reflejan los gramos, litros y unidades (estas son las unidades de medida de CocoPan) que se requerirán anualmente según las proyecciones a 5 años, de acuerdo con las variantes en el incremento productivo conforme los objetivos propuestos a alcanzar.

Estos ingredientes están globalizados en lo que se requerirá para las cifras antes expuestas como metas de producción entre los doce tipos de repostería que cumplan con las metas de ventas planteadas así como los premios en productos que se otorgarán al personal según lo anteriormente estipulado y con que se apertura en cada periodo. Cabe destacar que para una excelente consistencia la repostería y calidad la repostería no puede exceder tiempo en almacenaje que no exceda las 27 horas, a excepción de las tres leches que bajo refrigeración estipulada su constancia en textura se mantiene por 50 horas. Sin embargo, cabe resaltar que dicha producción está estipulada bajo un control exacto de números que se rijan bajo está exigencias y minimizar el margen riesgo de pérdidas en el producto.

Bajo estas estipulaciones está regido la compra de las materias primas, para evitar excedentes innecesarios y compras desmedidas que afecten a la viabilidad del proyecto.

Necesidad de Materia Prima anual

Materia prima	2021			2022			2023			2024			2025		
	Cantidad	Medida	Costo	Cantidad	Medida	Costo	Cantidad	Medida	Costo	Cantidad	Medida	Costo	Cantidad	Medida	Costo
Harina	1895,605.44	Gramos	384,388.56	19447,378.56	Gramos	394,777.44	19959,151.68	Gramos	405,166.32	20215,038.24	Gramos	410,360.76	20726,811.36	Gramos	420,749.64
Azucar Sulfurada	4875,120.00	Gramos	131,628.24	5006,880.00	Gramos	135,185.76	5138,640.00	Gramos	138,743.28	5204,520.00	Gramos	140,522.04	5336,280.00	Gramos	144,079.56
Azucar Fina	905,760.00	Gramos	29,890.08	930,240.00	Gramos	30,697.92	954,720.00	Gramos	31,505.76	966,960.00	Gramos	31,909.68	991,440.00	Gramos	32,717.52
Leche Evaporada	815,184.00	Gramos	65,214.72	837,216.00	Gramos	66,977.28	859,248.00	Gramos	68,739.84	870,264.00	Gramos	69,621.12	892,296.00	Gramos	71,383.68
Leche	5,008.32	Litros	92,627.28	5,143.68	Litros	95,130.72	5,279.04	Litros	97,634.16	5,346.72	Litros	98,885.88	5,482.08	Litros	101,389.32
Leche Condensada	815,184.00	Gramos	86,233.68	837,216.00	Gramos	88,564.32	859,248.00	Gramos	90,894.96	870,264.00	Gramos	92,060.28	892,296.00	Gramos	94,390.92
Mantequilla	2398,932.00	Gramos	689,682.96	2463,768.00	Gramos	708,323.04	2528,604.00	Gramos	726,963.12	2561,022.00	Gramos	736,283.16	2625,858.00	Gramos	754,923.24
Polvo para Hornear	79,920.00	Gramos	17,582.40	82,080.00	Gramos	18,057.60	84,240.00	Gramos	18,532.80	85,320.00	Gramos	18,770.40	87,480.00	Gramos	19,245.60
Esencia de Vainilla	253.08	Litros	8,071.92	259.92	Litros	8,290.08	266.76	Litros	8,508.24	270.18	Litros	8,617.32	277.02	Litros	8,835.48
Huevos	95,904.00	Unidad	287,712.00	98,496.00	Unidad	295,488.00	101,088.00	Unidad	303,264.00	102,384.00	Unidad	307,152.00	104,976.00	Unidad	314,928.00
Cacao En polvo	372,960.00	Gramos	49,337.28	383,040.00	Gramos	50,670.72	393,120.00	Gramos	52,004.16	398,160.00	Gramos	52,670.88	408,240.00	Gramos	54,004.32
Sal	74,592.00	Gramos	959.04	76,608.00	Gramos	984.96	78,624.00	Gramos	1,010.88	79,632.00	Gramos	1,023.84	81,648.00	Gramos	1,049.76
Acetite Vegetal	279.72	Litros	12,547.44	287.28	Litros	12,886.56	294.84	Litros	13,225.68	298.62	Litros	13,395.24	306.18	Litros	13,734.36
Dulce de Leche	532.80	Litros	49,257.36	547.20	Litros	50,588.64	561.60	Litros	51,919.92	568.80	Litros	52,585.56	583.20	Litros	53,916.84
Levadura	150,516.00	Gramos	10,043.28	154,584.00	Gramos	10,314.72	158,652.00	Gramos	10,586.16	160,686.00	Gramos	10,721.88	164,754.00	Gramos	10,993.32
Azucar Morena	1731,600.00	Gramos	60,606.00	1778,400.00	Gramos	62,244.00	1825,200.00	Gramos	63,882.00	1848,600.00	Gramos	64,701.00	1895,400.00	Gramos	66,339.00
Cerezas Confitadas	399,600.00	Gramos	74,219.04	410,400.00	Gramos	76,224.96	421,200.00	Gramos	78,230.88	426,600.00	Gramos	79,233.84	437,400.00	Gramos	81,239.76
Queso Rayado	1598,400.00	Gramos	273,965.76	1641,600.00	Gramos	281,137.24	1684,800.00	Gramos	288,774.72	1706,400.00	Gramos	292,476.96	1749,600.00	Gramos	299,881.44
Caneh en Polvo	71,928.00	Gramos	12,707.28	73,872.00	Gramos	13,050.72	75,816.00	Gramos	13,394.16	76,788.00	Gramos	13,565.88	78,732.00	Gramos	13,909.32
Leche de Coco	266.40	Gramos	53,280.00	273.60	Gramos	54,720.00	280.80	Gramos	56,160.00	284.40	Gramos	56,880.00	291.60	Gramos	58,320.00
Nuez Moscada	3,998.00	Gramos	1,998.00	4,104.00	Gramos	2,052.00	4,212.00	Gramos	2,106.00	4,266.00	Gramos	2,133.00	4,374.00	Gramos	2,187.00
Coco	5,328.00	Gramos	186.48	5,472.00	Gramos	191.52	5,616.00	Gramos	196.56	5,688.00	Gramos	199.08	5,832.00	Gramos	204.12
Clavo de Olor	2,664.00	Gramos	879.12	2,736.00	Gramos	902.88	2,808.00	Gramos	926.64	2,844.00	Gramos	938.52	2,916.00	Gramos	962.28
Pass	532,800.00	Gramos	39,960.00	547,200.00	Gramos	41,040.00	561,600.00	Gramos	42,120.00	568,800.00	Gramos	42,660.00	583,200.00	Gramos	43,740.00
Frutos Secos	266,400.00	Gramos	133,200.00	273,600.00	Gramos	136,800.00	280,800.00	Gramos	140,400.00	284,400.00	Gramos	142,200.00	291,600.00	Gramos	145,800.00
Jengibre en Polvo	51,948.00	Gramos	10,389.60	53,352.00	Gramos	10,670.40	54,756.00	Gramos	10,951.20	55,458.00	Gramos	11,091.60	56,862.00	Gramos	11,372.40
Bicarbonato de Sodio	11,988.00	Gramos	799.20	12,312.00	Gramos	820.80	12,636.00	Gramos	842.40	12,798.00	Gramos	853.20	13,122.00	Gramos	874.80
Quequisque	799,200.00	Gramos	17,582.40	820,800.00	Gramos	18,057.60	842,400.00	Gramos	18,532.80	853,200.00	Gramos	18,770.40	874,800.00	Gramos	19,245.60
Yuca Roja	799,200.00	Gramos	17,582.40	820,800.00	Gramos	18,057.60	842,400.00	Gramos	18,532.80	853,200.00	Gramos	18,770.40	874,800.00	Gramos	19,245.60
Came Molida	1208,363.76	Gramos	133,173.36	1241,022.24	Gramos	136,772.64	1273,680.72	Gramos	140,371.92	1290,009.96	Gramos	142,171.56	1322,668.44	Gramos	145,770.84
Pimienta en Polvo	10,656.00	Gramos	1,598.40	10,944.00	Gramos	1,641.60	11,232.00	Gramos	1,684.80	11,376.00	Gramos	1,706.40	11,664.00	Gramos	1,749.60
Cebolla en Polvo	10,656.00	Gramos	1,651.68	10,944.00	Gramos	1,696.32	11,232.00	Gramos	1,740.96	11,376.00	Gramos	1,763.28	11,664.00	Gramos	1,807.92
Ajo en Polvo	10,656.00	Gramos	1,651.68	10,944.00	Gramos	1,696.32	11,232.00	Gramos	1,740.96	11,376.00	Gramos	1,763.28	11,664.00	Gramos	1,807.92
Consome de Res	29,304.00	Gramos	2,930.40	30,096.00	Gramos	3,009.60	30,888.00	Gramos	3,088.80	31,284.00	Gramos	3,128.40	32,076.00	Gramos	3,207.60
Chile Cabro	2,664.00	Unidad	11,108.88	2,736.00	Unidad	11,409.12	2,808.00	Unidad	11,709.36	2,844.00	Unidad	11,859.48	2,916.00	Unidad	12,159.72
Achiote	2,664.00	Gramos	4,262.40	2,736.00	Gramos	4,377.60	28,080.00	Gramos	4,497.84	28,440.00	Gramos	4,550.40	29,160.00	Gramos	4,665.60
Ron	13.32	Litros	2,264.40	13.68	Litros	2,325.60	14.04	Litros	2,386.80	14.22	Litros	2,417.40	14.58	Litros	2,478.60
Crema Chantillon	261,604.80	Gramos	39,240.72	268,675.20	Gramos	40,301.28	275,745.60	Gramos	41,361.84	279,280.80	Gramos	41,892.12	286,351.20	Gramos	42,952.68
Empaque	31,968.00	Unidad	84,480.77	32,832.00	Unidad	86,764.03	33,696.00	Unidad	89,047.29	34,128.00	Unidad	90,188.93	34,992.00	Unidad	92,472.19
Etiqueta	31,968.00	Unidad	18,259.86	32,832.00	Unidad	18,753.34	33,696.00	Unidad	19,246.82	34,128.00	Unidad	19,493.56	34,992.00	Unidad	19,987.14
Totales	37425,563.64		2913,154.07	38437,065.36		2991,887.93	39448,567.08		3070,621.79	39954,317.94		3109,988.73	40965,819.66		3188,722.69

6.2 Identificación de proveedores y cotizaciones

Para la elección de proveedores se consideró aspectos primordiales como los siguientes:

- Calidad del producto.
- Precios.
- Facilidad, capacidad y tiempo de envío.
- Sistema crediticio

Selección de Proveedores

Etiquetas de fila

Agricorp

Comercial Carmen

Distribuidora Jirón

Distribuidora Lolita

Distribuidora Nacional,
S.A.

El Caribe

La Granja

Quesos El Chele

Rancho Sánchez

San Martín

Caja y Bolsas Mirna

Total general

Materia Prima	Presentación	cantidad	Equivalencia a medida	Unidad de Medida	Proveedor	Precio	Calidad	Proveedor Seleccionado
Harina bollo fino	100lb	100	45,359.00	Gramos	Agricorp	C\$ 920.00	Buena	Seleccionado
Harina bollo fino	100lb	100	45,359.00	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 930.00	Buena	
Azucar Sulfitada Monte R	110lb	110	49,894.90	Gramos	Agricorp	C\$ 1,347.70	Buena	Seleccionado
Azucar Sulfitada Monte R	110lb	110	49,894.90	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 1,350.00	Buena	
Azucar Refinada San An	110lb	110	49,894.90	Gramos	Agricorp	C\$ 1,644.70	Buena	Seleccionado
Azucar Refinada San An	110lb	110	49,894.90	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 1,700.00	Buena	
Sal fina Atlantida	50 und	50	22,700.00	Gramos	Agricorp	C\$ 280.00	Buena	Seleccionado
Sal fina Atlantida	50 und	50	22,700.00	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 300.00	Buena	
Levadura Saf-int DULCE	6 und (600 gr c/u)	6	3,600.00	Gramos	Agricorp	C\$ 240.00	Buena	Seleccionado
Levadura Saf-int DULCE	6 und (600 gr c/u)	6	3,600.00	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 260.00	Buena	
Azucar Morena	5lb	5	2,267.95	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 70.00	Buena	Seleccionado
Azucar Morena	5lb	5	2,267.95	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 80.00	Buena	
Polvo para hornear	6 und (500 gr c/u)	6	3,000.00	Gramos	Agricorp	C\$ 660.00	Buena	Seleccionado
Polvo para hornear	6 und (500 gr c/u)	6	3,000.00	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 645.00	Regular	
Cacao En polvo	4 und (453.59 gr c/u)	4	1,814.36	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 300.00	Buena	
Cacao En polvo	4 und (453.59 gr c/u)	4	1,814.36	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 240.00	Buena	Seleccionado
Mantequilla	4 und (400 gr c/u)	4	1,600.00	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 500.00	Buena	
Mantequilla	4 und (400 gr c/u)	4	1,600.00	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 460.00	Buena	Seleccionado
Queso Crema	5lbs	5	2,267.95	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 450.00	Buena	
Queso Crema	5lbs	5	2,267.95	Gramos	Quesos El Chele	C\$ 388.73	Buena	Seleccionado
Canela en Polvo	2 Kg	2	1,995.80	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 380.00	Buena	
Canela en Polvo	5lbs	5	2,267.95	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 400.00	Buena	Seleccionado
Nuez Moscada	4 und (500 gr c/u)	4	2,000.00	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 1,200.00	Buena	
Nuez Moscada	4 und (500 gr c/u)	4	2,000.00	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 1,000.00	Buena	Seleccionado
Clavo de Olor	6 und (300 gr c/u)	6	1,800.00	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 950.00	Buena	
Clavo de Olor	4 und (453.59 gr c/u)	4	1,814.36	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 600.00	Buena	Seleccionado
Jengibre en Polvo	6 und (300 gr c/u)	6	1,800.00	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 360.00	Buena	Seleccionado
Jengibre en Polvo	6 und (300 gr c/u)	6	1,800.00	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 365.00	Buena	
Bicarbonsto de Sodio	4 und (453.59 gr c/u)	4	1,814.36	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 200.00	Buena	
Bicarbonsto de Sodio	4 und (453.59 gr c/u)	4	1,814.36	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 120.00	Buena	Seleccionado
Pimienta en Polvo	6 und (300 gr c/u)	6	1,800.00	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 180.00	Buena	Seleccionado
Pimienta en Polvo	6 und (300 gr c/u)	6	1,800.00	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 190.00	Buena	
Cebolla en Polvo	6 und (300 gr c/u)	6	1,800.00	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 420.00	Buena	Seleccionado
Cebolla en Polvo	6 und (300 gr c/u)	6	1,800.00	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 400.00	Regular	
Ajo en Polvo	6 und (300 gr c/u)	6	1,800.00	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 420.00	Buena	Seleccionado
Ajo en Polvo	6 und (300 gr c/u)	6	1,800.00	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 400.00	Regular	
Consome de Res	4 und (400 gr c/u)	6	2,400.00	Gramos	Distribuidora Nacional, S.A.	C\$ 280.00	Buena	
Consome de Res	4 und (400 gr c/u)	6	2,400.00	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 240.00	Buena	Seleccionado
Achiote	5Lb	5	2,267.95	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 200.00	Buena	Seleccionado
Leche Evaporada	6 und (500 gr c/u)	6	3,000.00	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 240.00	Buena	Seleccionado
Leche Condensada	6 und (397 gr c/u)	6	2,382.00	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 252.00	Buena	Seleccionado
Cerezas Confitadas	6 und (500 gr c/u)	6	3,000.00	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 800.00	Buena	
Cerezas Confitadas	4 und (700 gr c/u)	4	2,800.00	Gramos	Distribuidora Lolita	C\$ 520.00	Buena	Seleccionado
Coco	Saco		35,000.00	Gramos	Comercial Carmen	C\$ 1,165.50	Buena	Seleccionado
Pasas	6 und (500 gr c/u)	6	3,000.00	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 480.00	Buena	
Pasas	6 und (400 gr c/u)	6	2,400.00	Gramos	Distribuidora Lolita	C\$ 180.00	Buena	Seleccionado
Frutos Secos	6 und (300 gr c/u)	6	1,800.00	Gramos	Distribuidora Lolita	C\$ 900.00	Buena	Seleccionado
Quequisque Rojo	Saco		45,000.00	Gramos	Comercial Carmen	C\$ 990.00	Buena	Seleccionado
Yuca Roja	Saco		45,200.00	Gramos	Comercial Carmen	C\$ 994.40	Buena	Seleccionado
Carne Molida	10lb	10	4,535.90	Gramos	San Martín	C\$ 500.00	Buena	Seleccionado
Carne Molida	10lb	10	4,535.90	Gramos	Nuevo Carnic	C\$ 650.00	Buena	
Crema Chantillin	4 und (800 gr c/u)	4	3,200.00	Gramos	Distribuidora Lolita	C\$ 480.00	Buena	Seleccionado
Crema Chantillin	6 und (400 gr c/u)	6	2,400.00	Gramos	Distribuidora Jirón	C\$ 480.00	Buena	
Leche	Cubeta	5	18.925	Litros	Rancho Sanchez	C\$ 1,750.00	Buena	Seleccionado
Escencia de Vainilla	Galon	1	3.785	Litros	Agricorp	C\$ 250.00	Buena	
Escencia de Vainilla	Galon	1	3.785	Litros	Distribuidora Jirón	C\$ 120.00	Buena	Seleccionado
Aceite Vegetal	BIDON	5	18.925	Litros	Agricorp	C\$ 1,000.00	Buena	
Aceite Vegetal	BIDON	5	18.925	Litros	Distribuidora Jirón	C\$ 850.00	Buena	Seleccionado
Dulce de Leche	Galon	1	3.785	Litros	Agricorp	C\$ 350.00	Buena	Seleccionado
Dulce de Leche	Litro	1	1.00	Litros	Distribuidora Jirón	C\$ 100.00	Buena	
Leche de Coco	Litro	1	1.00	Litros	El Caribe	C\$ 200.00	Buena	Seleccionado
Ron	Litro	1	1.00	Litros	Distribuidora Lolita	C\$ 170.00	Buena	Seleccionado
Huevos	Cajilla				La Granja	C\$ 90.00	Buena	Seleccionado
Chile Cabro	Bolsa	3	48.00	unidades	Comercial Carmen	C\$ 150.00	Buena	Seleccionado
Empaques					Caja y Bolsas Mirna			Seleccionado
Etiquetas					Imprenta la Bendición			Seleccionado

6.3 Compras

Una vez que identificamos nuestros proveedores, es deber del jefe de producción y el repostero en jefe cumplir con los siguientes pasos:

- Determinar requerimiento de materia prima.
- Emitir una solicitud con orden de compra firmada por el que lo solicita, lo revisa y autoriza.
- Se procesa la solicitud.
- Se realiza el desembolso.
- Se procede hacer el pedido o la compra inmediata.

Por esto dicha solicitud debe elaborarse diez días antes de cierre de mes para mantener siempre en existencia el material necesario para la producción y no crear trastornos que impidan el cumplimiento de las metas propuestas en el área de producción.

7. Capacidad instalada

Mediante la consideración de las capacidades de la planta y equipo se calculó que repostería CocoPan puede producir 120 presentaciones como se ha mostrado en cuadros anteriores

Para lo que se detalla la producción que se puede alcanzar en día, semana y mes.

Periodo	Capacidad de producción
1 día	110 presentaciones de repostería
1 semana	770 presentaciones de repostería
1 mes	3,080 presentaciones de repostería

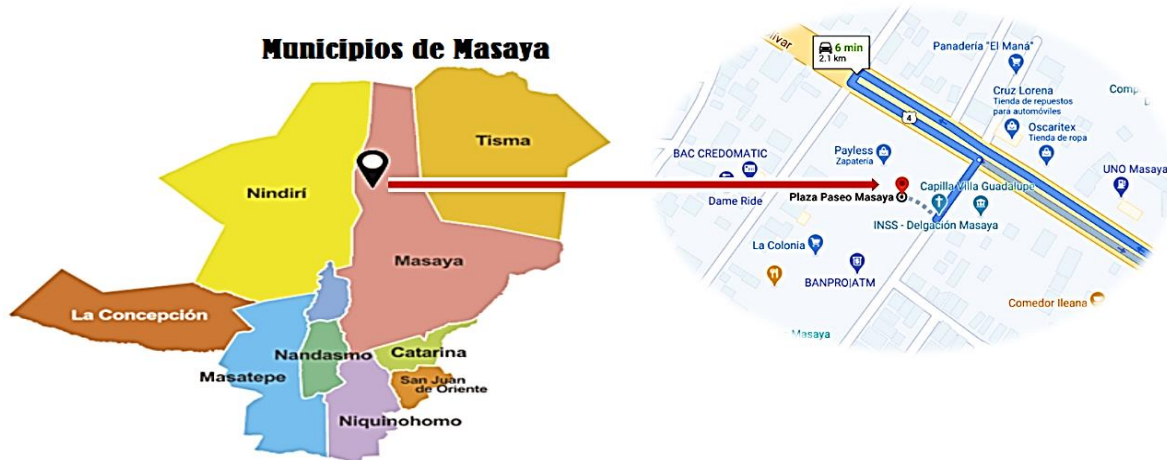
8. Manejo de inventarios

El manejo de inventario estará acorde a la cantidad requerida de producción mensual, la cual se detalla a continuación.

Materia prima	Cantidad	Medida	Costo
Harina	2558,865.60	Gramos	51,944.40
Azucar sulfitada	658,800.00	Gramos	17,787.60
Azucar fina	122,400.00	Gramos	4,039.20
Leche evaporada	110,160.00	Gramos	8,812.80
Leche	676.80	Litros	12,517.20
Leche condensada	110,160.00	Gramos	11,653.20
Mantequilla	324,180.00	Gramos	93,200.40
Polvo para hornear	9,957.60	Gramos	2,147.40
Escencia de vainilla	32.40	Litros	1,033.20
Huevos	12,960.00	Unidad	38,880.00
Cacao en polvo	50,400.00	Gramos	6,667.20
Sal	10,080.00	Gramos	129.60
Aceite vegetal	37.80	Litros	1,695.60
Dulce de leche	72.00	Litros	6,656.40
Levadura	20,340.00	Gramos	1,357.20
Azucar morena	234,000.00	Gramos	8,190.00
Cerezas confitadas	54,000.00	Gramos	10,029.60
Queso rayado	216,000.00	Gramos	37,022.40
Canela en polvo	9,720.00	Gramos	1,717.20
Leche de coco	36.00	Gramos	7,200.00
Nuez moscada	540.00	Gramos	270.00
Coco	720.00	Gramos	25.20
Clavo de olor	360.00	Gramos	118.80
Pasas	72,000.00	Gramos	5,400.00
Frutos secos	36,000.00	Gramos	18,000.00
Jengibre en polvo	7,020.00	Gramos	1,404.00
Bicarbonato de sodio	1,620.00	Gramos	108.00
Quequisque rojo	108,000.00	Gramos	2,376.00
Yuca roja	108,000.00	Gramos	2,376.00
Carne molida	163,292.40	Gramos	17,996.40
Pimienta en polvo	1,440.00	Gramos	216.00
Cebolla en polvo	1,440.00	Gramos	223.20
Ajo en polvo	1,440.00	Gramos	223.20
Consome de res	3,960.00	Gramos	396.00
Chile cabro	360.00	Unidad	1,501.20
Achiote	3,600.00	Gramos	576.00
Ron	1.80	Litros	306.00
Crema chantillin	35,352.00	Gramos	5,302.80
			379,499.40

9. Ubicación de la empresa

Ubicada en el municipio de Masaya contiguo a delegación INSS



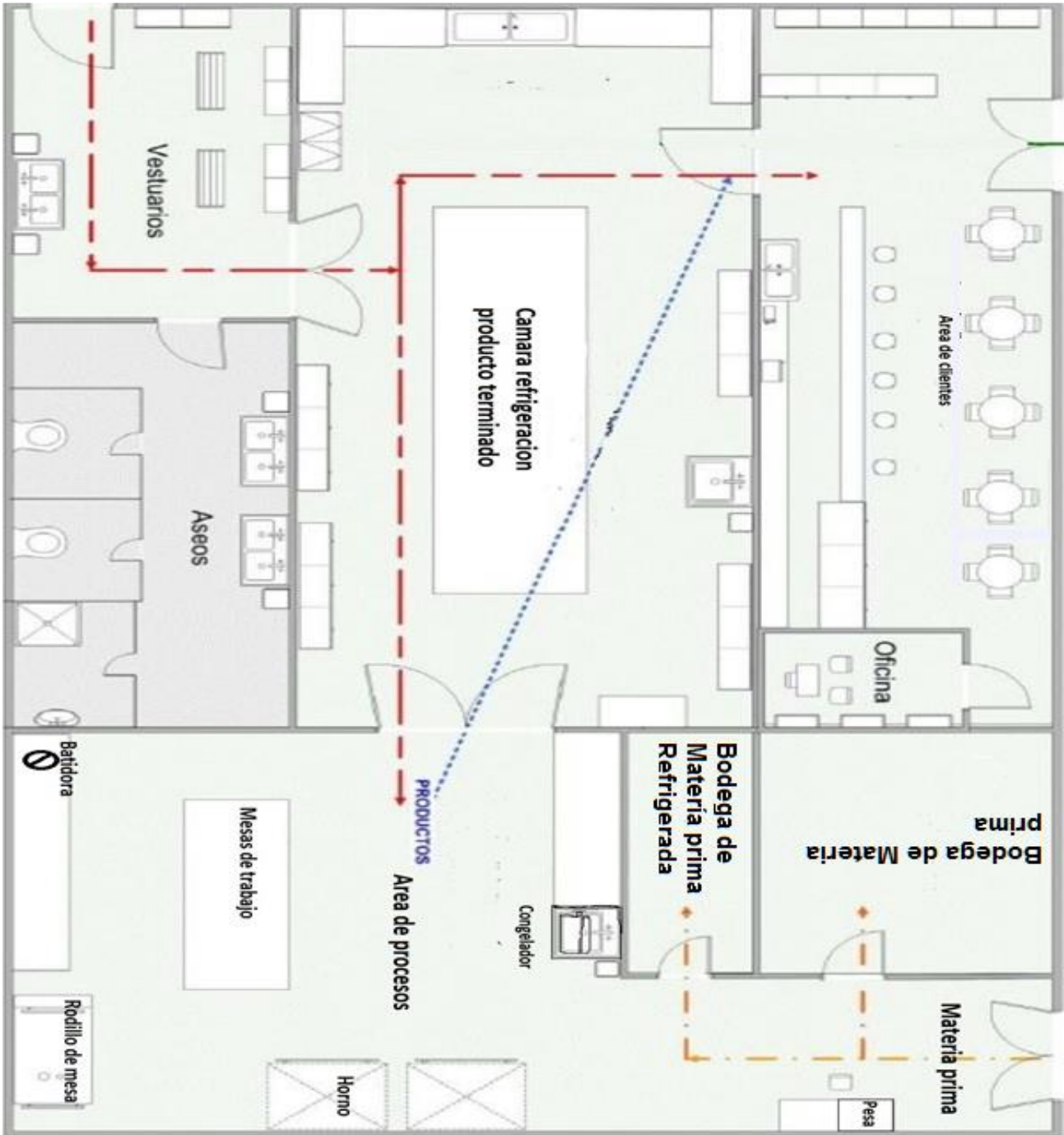
10. Diseño y distribución de planta y oficina

El diseño y espaciamento final de la planta se hizo a criterio de la investigación tomando a manera de guía los cálculos anteriores, la planta funcionara en una jornada diurna ordinaria se busca respetar las “buenas prácticas de manufactura” entre los aspectos de los diseños en base a la capacidad de la planta se observa que se trata de una pequeña empresa. En el diseño de la planta se toma en cuenta los requerimientos para la fabricación de los productos que se eligieron en el estudio de mercado.

Superficie ocupada por cada zona en la planta de producción.

Zona	Superficie (m ²)
1. Recepción de materias primas	2 x 8
2. Bodega de materia prima	3.5 x 5
3. Bodega de Materia prima refrigerada	1.5 x 5
4. Área de procesos	5 x 5
5. Cámara de área de refrigeración	10 x 3

6. Vestuario	5 x 2
7. Baños	5 x 2
8. Oficina	3 x 3
9. Área de exhibidor y comensales	7 x 4



11. Mano de obra requerida

En la mano de obra requerida se planteó el personal requerido de 13 personas distribuido en las distintas áreas del negocio como se especifica en la siguiente tabla.

ITEM	Nombre	Cargo
	Gerencia general	
1	Jeffry Connolly	Gerente general
	Dpto. Administrativo financiero	
2	Katherine Gaitán	Contador general
3	Jaira María Rodríguez Artola	Encargado de almacén
4	Roberto Carlos López Urbina	Encargado de compras
5	Larrys Danilo Rodríguez Calderón	Cajero
	Dpto. Ventas y mercadeo	
6	Lucelly Brooks Kinsman	Jefe de Dpto. Ventas y mercadeo
7	Yamila Belén Caballero Ríos	Vendedor
8	Moisés Josué Montes Córdoba	Chofer (Delivery)
	Dpto. Producción	
9	Blanca Yahaira Obando Torrez	Jefe de Dpto. de Producción
10	Blanca Isabel Moya Hernández	Jefe repostero
11	Karla Mariela Obando Collado	Ayudante repostero
12	Alejandro Eugenio Herrera Hernández	Ayudante repostero
13	Juan Agustín Bonilla Matus	Ayudante repostero

12. Planes de mejora continua y políticas de calidad

Es deber de toda empresa para mantener su buen desempeño crear programas que busquen el buen desempeño de sus funciones, en el caso de Repostería CocoPan, S.A. será en dos sencillas funciones.

- . Chequeo y mantenimiento de equipos productivos y administrativos.
- Charlas al personal motivacional.

Con este último es que se planteó un incentivo al trabajador del año con un premio en productos.

13. Cronograma de proceso de producción

De manera general se puede describir el programa de producción en las siguientes etapas:

1. Pesado y preparación de materiales secos
2. Pesado y preparación de materiales líquidos
3. Mezcla de ingredientes
4. Vertido en moldes y horneado
5. Enfriado, decorado y empaque

La idea es siempre generar las ventas establecidas, pero nunca descuidando la capacidad real de la repostería, la creación del programa de producción es el pilar fundamental de las proyecciones. Con esta mejora solucionaríamos problemas como la proyección de los insumos, generando un estadístico de cuanto debemos tener a la semana y coordinando de manera efectiva con los proveedores para mantenernos siempre el stock, también proyectar las cantidades de cada producto y la cantidad de materias primas que requeriremos manteniéndonos siempre en conocimiento de cuanto ocupamos y cuanto gastamos.

Un desperfecto del programa de producción es la estimación que se debe generar al proyectar la fabricación, pero debemos de recalcar que no contamos con los años de experiencia y el constante análisis de nuestros clientes se puede mantener actualizado y siempre ajustar los parámetros para no caer en decisiones como sobre el stock o caer en un exceso o falta de producción.

14. Conclusiones

En conclusión, la debida congruencia del plan de producción en todas sus etapas permitirá un desempeño óptimo de aprovechamiento para el negocio garantizando el cumplimiento de objetivos tanto propios de la producción, como de ventas y el negocio en sí para cumplir con la misión y visión de este.

Considerando su capacidad productiva y mano de obra requerida de 13 colaboradores para poder desempeñar sus funciones operativas para la puesta en marcha, así mismo nos pone al tanto de todo el equipamiento requerido en el negocio, lo que nos da la pauta para proceder a la valuación de los mismos para conocer la inversión requerida.

IV. ORGANIZACIÓN

1. Objetivo de la empresa en el área organizacional

Objetivo General

- Poseer una asignación ordenada de cada área que determine procesos ordenados que conforme las políticas constitucionales.

Objetivos Específico

- Designar un jefe departamento que dirija a sus subordinados de forma coordinada, basado en valores, en pro del cumplimiento de objetivos.
- Definir la jerarquización dentro de la empresa.
- Organizar cada área en busca de un buen control interno.
- Guiar al personal hacia el cumplimiento de la metas de la empresa.

2. Objetivos de la empresa por área funcional

Gerencia

- Dirigir a todo el personal mediante motivación al alcance de los objetivos establecido por la entidad.
- Estar pendiente de las acciones que se ejecuten en la compañía en cada área y creación de estrategias de superación.

Dpto. Financiero.

- Velar por que los procesos contables y financieros se lleven razonablemente.
- Que la información sea procesada de forma ordenada y en tiempo para la interpretación de la misma por la gerencia para la toma de decisiones.
- Control ordenado de los movimientos efectuado para su debido análisis.

Dpto. Ventas

- Crear continuamente estrategias publicitarias de acuerdo al presupuesto establecido que sean eficientes y eficaces para la captación de clientes.

- Brindar una atención personalizada a los clientes para su fidelización.
- Velar porque las redes sociales estén al día con las publicaciones y pendientes de los pedidos para no generar un cliente insatisfecho.

Dpto. Productivo

- Cuidar del cumplimiento de las metas estipuladas.
- Asistir el control de la elaboración de la repostería cuidando su calidad.
- Vigilar que el lugar de producción esté en óptimas condiciones para su funcionamiento.

3. Funciones generales y específicas de la empresa

Gerente General: su misión es definir las políticas y objetivos de la empresa, así como orientar las decisiones para alentar las estrategias hacia un crecimiento progresivo una buena dirección de la empresa. También suele ser un gran apoyo de la gestión de recursos humanos además de la comercialización y el control de sistemas de seguridad y calidad del negocio, cabe destacar que organiza y coordinar las actividades de la repostería.

Depto. Administrativo Financiero: El departamento financiero y administrativo es un engranaje que tiene que estar bien engrasado si la empresa quiere ser productiva y solvente. Por un lado, ha de saber analizar los procesos, entradas y salidas para poder ofrecer mejoras a la empresa y, por otro lado, a partir de números reales, ha de saber exponer dónde es posible reducir costes e invertir. De esta manera, con seguiremos aumentar los beneficios. Se encargará de registrar, clasificar y resumir la información de cada una de las transacciones efectuadas por la empresa además tendrá que revisar estrictamente los estados financieros para determina el monto apropiado que debe manejar la empresa y seleccionara los diferentes tipos de inversión necesaria para llevar acabo las actividades y que sean productiva. Así mismo encargado de funciones esenciales como la de ayudar y prestar servicios a la organización. Descriptor de las responsabilidades de cada uno de los puestos laboral y las cualidades que debe tener la persona que lo ocupe, y así reclutar al

personal idóneo para cada puesto. Evaluar el desempeño del personal, promocionando el desarrollo del liderazgo.

Compras: La gestión del departamento de compras asegura que todos los bienes, servicios e inventario necesarios para la operación del negocio se ordenen y se encuentren a tiempo en los almacenes de cualquier empresa.

Asimismo, también es responsable de controlar el costo de los bienes adquiridos, los niveles de inventario y debe ser capaz de desarrollar una buena negociación con proveedores.

Almacén: gestionar, registrar y mover mercancías en el almacén. Además, lleva control de inventarios y ordena la distribución interior.

- 1- Recepcionar mercaderías.
- 2- Entregar materia prima a área de producción.
- 3- Llevar un control de entrada y salida de materia prima.
- 4- Mantener limpio el almacén.
- 5- Manejar control de inventario. Organizar movimiento interior de mercancías.

Cajero: Recibir y controlar dinero producto de venta en la repostería. A fin de lograr la recaudación de ingresos a la Institución.

- 1- Llevar el registro y control de los movimientos de la caja.
- 2- Realizar diariamente cierres y arqueos de caja de la repostería y enviarlos a depósito a la cuenta de banco de la empresa.
- 3- Preparar informe diario de la caja.
- 4- Atender vía telefónica o personalmente al público en general para brindar información relacionada a la repostería.

- 5- Confeccionar facturas y recibos.
- 6- Gravar minutas de depósito diario.

Departamento de Producción: Estará a cargo de los procesos productivos de la empresa, planificará los flujos de trabajo. Optimizará el uso del área de producción. Inspeccionará la calidad. Mantenimiento y control del producto.

Repostero en jefe: encargado del control de todo el departamento de cocina, planeación del menú de la repostería y organización de las estaciones de preparación de pasteles y otros, gestión del personal y control de calidad.

1. Crear productos de repostería únicos basados en las especificaciones del cliente.
2. Asegurarse de que la cocina esté limpia en todo momento y que cumpla con todas las leyes de salubridad locales.
3. Desarrollar productos de pastelería creativa y personalizada para banquetes y bodas.
4. Mantener un muestrario de pasteles a exhibir para clientes que estén considerando nuestra pastelería para sus eventos especiales

Auxiliares reposteros:

1. Realiza los productos de la repostería respondiendo directamente ante el jefe del departamento o el repostero jefe.
2. se dedica a las funciones de reparación de productos de panadería, limpieza y apoyo en general al repostero jefe.

Depto. de ventas y mercadeo: Es quien llevará sobre sus hombros la responsabilidad de investigar, desarrollar e implementar las estrategias necesarias para alcanzar los objetivos de una empresa. Estará a cargo de Ejecutar y producir

la publicidad con cualidades especiales, con el fin de obtener y conseguir la atención del público con sus imágenes y mensajes.

Ventas: Se encargará de dar seguimiento y control continuo a las actividades de venta, se contactará con los clientes, promocionará el producto y cerrará las ventas.

Delivery: Denominamos última milla al último tramo del trayecto que recorre un pedido antes de ser entregado a su comprador. La dispersión geográfica de los clientes, los pedidos con pocas referencias y escasas unidades por referencia, así como las condiciones en que la entrega domiciliaria ha de producirse constituyen los tres pilares básicos sobre los que se asienta esta función.

4. Método de selección que seguirá la empresa.

La selección de personal en una entidad es importante, son los recursos humanos con los que contará la planta para llevar a la empresa en una línea para coronar cada objetivo planteado.

Repostería CocoPan, hará uso de un sencillo pero eficaz método para la selección de personal.

1. Tests de habilidades mentales y cognitivas

Mediante esta prueba se evaluará la capacidad de asimilación de conceptos, tareas u otras habilidades del aspirante.

El objetivo es que logre realizar una acción con una pequeña explicación previa en el menor tiempo posible.

2. Entrevista por competencias

La entrevista es algo vital en cualquier proceso de selección, esta puede estar orientada a obtener cierta información del usuario. Es decir este espacio tiene como objetivo obtener información clave del aspirante

Por último, realizar una entrevista por competencias. También sigue el mismo patrón con todos los aspirantes y su objetivo es validar que el candidato tiene las cualidades que se buscan para el puesto ofertado.

3. Método Big Five

El método Big Five o de los cinco grandes es un cuestionario que analiza y evalúa la personalidad de cada usuario en cinco dimensiones.

Estas dimensiones son:

Extraversión. Cualidad que se caracteriza por una sociabilidad alta y la necesidad de tener que estar en compañía de otros, evitando la soledad y una tendencia a experimentar emociones positivas como la alegría, la excitación y la satisfacción, entre otros.

Apertura a la experiencia. Los candidatos aptos tienen una imaginación activa, sensibilidad estética y curiosidad intelectual. La apertura es ese rasgo que distingue a las personas convencionales de la gente imaginativa.

Responsabilidad. Esta dimensión busca individuos que se planifiquen, que se organicen y sean efectivos en la ejecución de tareas. También se relaciona con la persistencia en conseguir unas metas y con propósitos claros. Los candidatos responsables tienden a lograr altos niveles de éxito huyendo los problemas.

Cordialidad y amabilidad. Se busca el altruismo, la solidaridad y la confianza, además de la capacidad de establecer relaciones interpersonales amistosas.

Neuroticismo. Esta dimensión busca alejar a los individuos que tienen inestabilidad emocional, ansiedad o mucha preocupación.

El estudio de todas estas características de la personalidad del candidato determinará si es adecuado para el puesto de trabajo al que aspira.

4. Referencias

Recabar información de la actividad laboral del candidato en otras empresas la que puede brindar mucha información sobre su forma de trabajar.

5. Tests de conocimientos

Someter a los candidatos a un examen de conocimientos sobre al puesto que el candidato aspira.

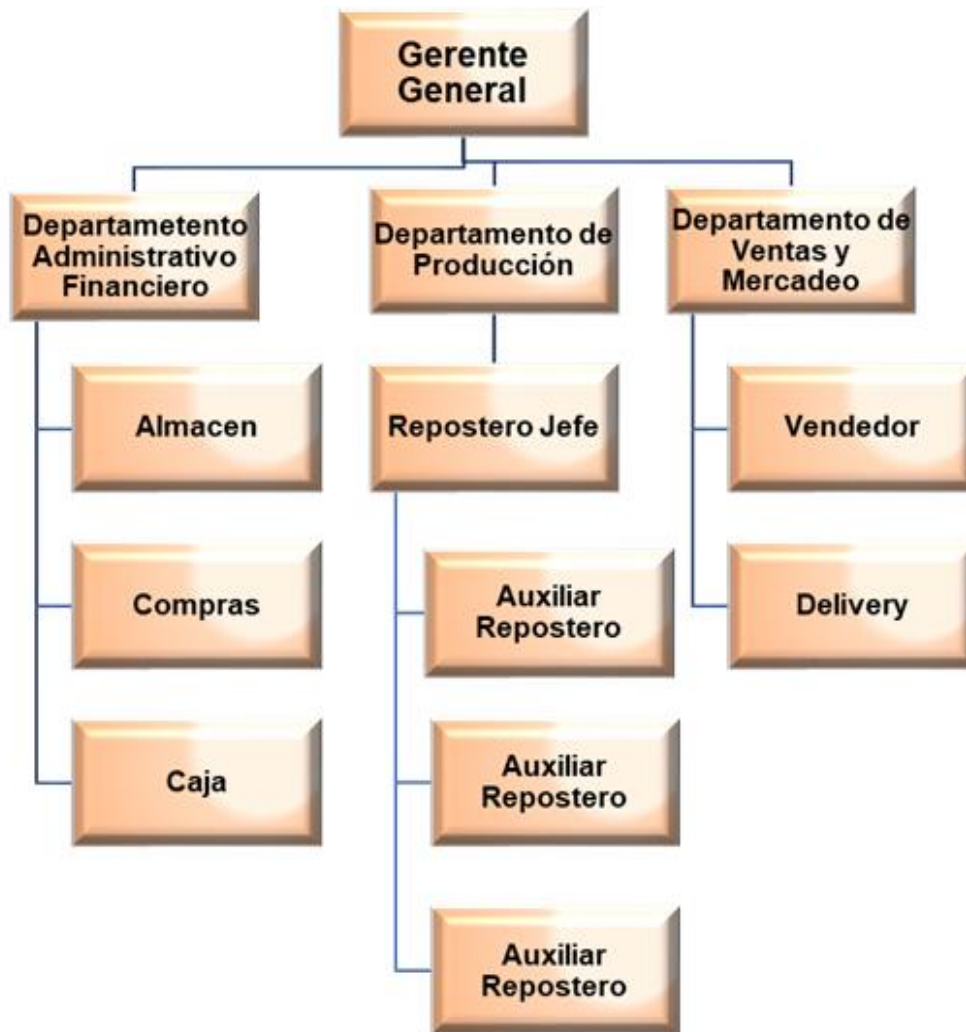
De esta forma se comprueba fácilmente si los conocimientos que se han informado en el currículum son ciertos y si su desarrollo en un ambiente nuevo e inesperado es el adecuado.

6. Assessment Centers

Esta técnica de selección de personal es muy visionaria porque se pretende indagar sobre las conductas del candidato en situaciones concretas.

De esta forma, haciendo una interpretación de cómo se llevaría a cabo su labor se puede extraer información muy valiosa sobre sus capacidades. (Ver formato de Contrato en anexo 5 pág. 131.)

5. Organigrama de la empresa



6. Tabla de puesto y responsable

Item	Nombre	Cargo Asignado
Garencia		
1	Jeffry Connolly	Gerente General
Departamento Contable		
2	Katherine Gaitán	Contador General
3	Jaira Maria Rodríguez Artola	Encargado de Alamacen
4	Roberto Carlos López Urbina	Encargado de Compras
5	Larrys Danilo Rodríguez Calderón	Cajero
Departamento de Ventas		
6	Lucelly Brooks Kinsman	Jefe de Dpt. Ventas y Mercadeo
7	Yamila Belén Cabllero Rios	Vendedor
8	Moises Josué Montes Córdoba	Chofer (Delibery)
Producción		
9	Blanca Yahaira Obando Torrez	Jefe de Dpt. de Producción
10	Blanca Isabel Moya Hernández	Jefe Repostero
11	Karla Mariela Obando Collado	Auxiliar Repostero
12	Alejandro Eugenio Herrera	Auxiliar Repostero
13	Juan Agustín Bonilla Matus	Auxiliar Repostero

Se estipularon los cargos de acuerdo con el organigrama de la empresa en la descripción de funciones, además se menciona que el salario mínimo está sobre ley para el año 2020 como lo muestra la siguiente tabla salarial, nosotros ubicado en la manufactura, transformación de materias primas a producto terminado.

Así mismo para el cálculo del INSS laboral e INSS patronal va de acuerdo al decreto presidencial NO. 06-2019 de reforma al reglamento general de la ley de seguridad social, publicado en la Gaceta.

- El aporte patronal para empleadores que tengan menos de 50 trabajadores será de 21.5%.
- El nuevo porcentaje de aporte laboral será del 7%

Así mismo cumpliendo con la obligación de pago de INATEC correspondiente al 2%.

Base legal para cálculo del IR Arto. 301 de la LCT.

Descripción	Porcentaje (%) sobre nomina
INSS patronal	21.5 %
INATEC	2 %
Vacaciones	8.33 %
Aguinaldo	8.33 %
Indemnización	8.33 %
Total	48.49 %

Las prestaciones sociales presentan un 48.5 % mensual

V. FINANZA

1. Introducción

El plan financiero de Repostería CocoPan, S.A. es la búsqueda e implantación de técnicas contables muestren de forma ordenada datos precisos y que refleje cifras razonables y una sencilla interpretación de la información, brindando datos cuantificados. Es presentar la información numérica en términos monetarios de la entidad mediante proyecciones razonables basada en estudios previos, que permitan tener una noción clara de las acciones a tomar para poner en marcha el negocio.

Se busca brindar una síntesis de los principales factores financieros que reflejen la viabilidad del proyecto para su puesta en marcha, pues se presenta presupuestos y estados financieros (EE.FF) proyectados, notas aclaratorias, razones financieras que ayuden a medir la viabilidad del proyecto, documentos fuentes: facturas, notas de cargo, notas de crédito, depósitos, cheques, contratos, comprobantes de ingresos, de egresos, entre otros que permitan un buen control de las operaciones y se pueda tener un seguimiento de las mismas.

Además se abordará los requisitos para inscripción del negocio ante las organizaciones del estado que lo estimen, lo que contable o financieramente se presenta como gastos preoperativos. Así mismo las políticas utilizadas para la depreciación de activos y para implementación en el inventario.

Todo orientado para llevar al cumplimiento de objetivos de la empresa con un buen control interno para el uso y aprovechamiento adecuado de sus recursos.

2. Objetivos

Objetivo general

- Identificar la rentabilidad del negocio Repostería CocoPan, S.A para disminución de la incertidumbre con un esquema posible que puede desarrollarse en la puesta en marcha.

Objetivos específicos

- Proyectar ingresos y egresos razonables que reflejen el flujo de efectivo que tendría a futuro la empresa.
- Cuantificar los bienes y operaciones del negocio en términos monetarios que permitan a los socios o interesados el conocimiento del valor del bien y rentabilidad en un resumen de cifras.

4. Plan de inversión

Una vez de identificar el negocio a montar es necesario conocer todos aquellos gastos en que incurriremos para saber el capital que necesitamos, elaborado una lista de tallada del mobiliario y cada gasto que requerimos para la puesta en marcha.

Mediante cotizaciones nos ponemos al tanto para conocer el costo de cada desembolso requerido.

A continuación, se muestra una tabla que detalla de cada bien que se necesita adquirir, así como los otros gastos, el dinero que debe estar dispuesto para adquisición de materia prima, insumos y los saldos fijos de efectivo.

Descripción	Cantidad	Costo Unitario U\$	Costo Total U\$	T/C	Monto C\$
Tanque gas 100 lb	2	\$ 59.43	\$ 118.86	35.00	C\$ 4,160.10
Sartenes grandes	6	\$ 20.00	\$ 120.00	35.00	C\$ 4,200.00
Sartenes medianos	6	\$ 15.43	\$ 92.58	35.00	C\$ 3,240.30
Horno semi-industrial de acero inoxidable	1	\$ 419.31	\$ 419.31	35.00	C\$ 14,675.85
Campana extractora de cocina	1	\$ 80.00	\$ 80.00	35.00	C\$ 2,800.00
Congelador vertical	1	\$ 398.72	\$ 398.72	35.00	C\$ 13,955.20
Mesa de acero inoxidable de rodillo para amasado	1	\$ 410.86	\$ 410.86	35.00	C\$ 14,380.10
Mesa de trabajo de 2 niveles de acero inoxidable	2	\$ 210.00	\$ 420.00	35.00	C\$ 14,700.00
Lavador de 2 piezas de acero inoxidable	1	\$ 116.11	\$ 116.11	35.00	C\$ 4,063.85
Repisa de acero inoxidable	1	\$ 90.23	\$ 90.23	35.00	C\$ 3,158.05
Batidora Semi Industrial 20 lts.	1	\$ 160.00	\$ 160.00	35.00	C\$ 5,600.00
Pesa 60kg	1	\$ 145.00	\$ 145.00	35.00	C\$ 5,075.00
Escritorios	3	\$ 50.00	\$ 150.00	35.00	C\$ 5,250.00
Sillas	3	\$ 22.60	\$ 67.80	35.00	C\$ 2,373.00
Computadoras portátiles	3	\$ 150.00	\$ 450.00	35.00	C\$ 15,750.00
Impresora	1	\$ 40.00	\$ 40.00	35.00	C\$ 1,400.00
Aire Acondicionado	1	\$ 215.00	\$ 215.00	35.00	C\$ 7,525.00
Arquivero 6 Gavetas	1	\$ 145.00	\$ 145.00	35.00	C\$ 5,075.00
Mueble para documentos	1	\$ 185.00	\$ 185.00	35.00	C\$ 6,475.00
Quit de mesa con cuatro sillas de madera	5	\$ 150.00	\$ 750.00	35.00	C\$ 26,250.00
Mueble para Caja	1	\$ 110.00	\$ 110.00	35.00	C\$ 3,850.00
Impresora Matricial	1	\$ 350.00	\$ 350.00	35.00	C\$ 12,250.00
Counter Melanina	1	\$ 435.00	\$ 435.00	35.00	C\$ 15,225.00
Sistema de Seguridad	1	\$ 50.00	\$ 50.00	35.00	C\$ 1,750.00
Ventiladores de Pared	3	\$ 62.00	\$ 186.00	35.00	C\$ 6,510.00
Anti moscas eléctrico	1	\$ 35.00	\$ 35.00	35.00	C\$ 1,225.00
Menaje y Utensilios	1	\$ 15.00	\$ 15.00	35.00	C\$ 525.00
Computadora con sistema de Cobrazas	1	\$ 220.00	\$ 220.00	35.00	C\$ 7,700.00
Vitrina Exhibidora Refrigeradora	1	\$ 750.00	\$ 750.00	35.00	C\$ 26,250.00
Vitrina Ehibidora para alimentos Calientes	2	\$ 450.00	\$ 900.00	35.00	C\$ 31,500.00
Servidor Intel Core	1	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	35.00	C\$ 210,000.00
Sistema Contable SISCOF	1	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	35.00	C\$ 105,000.00
Motocicleta	1	\$ 1,300.00	\$ 1,300.00	35.00	C\$ 45,500.00
Totales		\$ 15,859.69	\$ 17,925.47		C\$ 627,391.45

C\$ 3,000.00	Fondo Fijo de cambio de Caja General
C\$ 10,000.00	Caja Chica
C\$ 332,284.45	Banco
C\$ 345,284.45	Efectivo y Equivalente de Efectivo
C\$ 7,000.00	Deposito en Garantía
C\$ 70,324.10	Gastos Preoperativos

C\$ 1,050,000.00	Total
------------------	-------

Así como se observa el capital se divide en 59.75% en activos fijos, 32.82% en Efectivo y equivalente de efectivo dividido en Fondo para cambio, caja chica y Banco, 7% para el deposito en garantía para iniciar el arriendo del local y en gastos operativos.

5. Amortización y depreciación de propiedad planta y equipo

Empresa CocoPan, S.A. ha estipulado una depreciación conforme lo establece la ley 822 de concertación tributaria en arto. 45 numeral 1:

Art. 45 Sistemas de depreciación y amortización. Las cuotas de depreciación o amortización a que se refiere los numerales 12 y 13 del artículo 39 de la presente Ley, se aplicarán de la siguiente forma:

1. En la adquisición de activos, se seguirá el método de línea recta aplicado en el número de años de vida útil de dichos activos;

Y artículo 34. Sistemas de depreciación y amortización.

Para efectos de la aplicación del art. 45 de la LCT, se establece:

1. En relación con el numeral 1, la vida útil estimada de los bienes será la siguiente:

1. De edificios:

- a. Industriales 10 años;
- b. Comerciales 20 años;
- c. Residencia del propietario cuando esté ubicado en finca destinada a explotación agropecuaria 10 años;
- d. Instalaciones fijas en explotaciones agropecuarias 10 años;
- e. Para los edificios de alquiler 30 años;

2. De equipo de transporte:

- a. Colectivo o de carga, 5 años;
- b. Vehículos de empresas de alquiler, 3 años;
- c. Vehículos de uso particular usados en rentas de actividades económicas, 5 años; y
- d. Otros equipos de transporte, 8 años;

3. De maquinaria y equipos:

a. Industriales en general

- i. Fija en un bien inmóvil 10 años;
- ii. No adherido permanentemente a la planta, 7 años;
- iii. Otras maquinarias y equipos, 5 años;
- b. Equipo empresas agroindustriales 5 años;
- c. Agrícolas, 5 años;
- d. Otros, bienes muebles:
 - i. Mobiliarios y equipo de oficina 5 años;
 - ii. Equipos de comunicación 5 años;
 - iii. Ascensores, elevadores y unidades centrales de aire acondicionado 10 años;
 - iv. Equipos de Computación (CPU, Monitor, teclado, impresora, laptop, tableta, escáner, fotocopiadoras, entre otros) 2 años;
 - v. Equipos para medios de comunicación (Cámaras de videos y fotográficos, entre otros), 2 años;
 - vi. Los demás, no comprendidos en los literales anteriores 5 años; su reglamento en arto. 34

Además, se estipula que dichos activos no tendrán valor residual, sino que estos serán depreciados en su totalidad.

Asimismo, se amortizarán los gastos preoperativos de acuerdo con el artículo 45 de la LCT 822 numeral 7. Que cita: “Los gastos de instalación, organización y preoperativos, serán amortizables en un período de tres años, a partir que la empresa inicie sus operaciones mercantiles”

A continuación, se muestra tabla de amortización y depreciación.

Amortizaciones						
Descripción		Monto	Tiempo de Amortización	2021	2022	2023
Gastos Preoperativos	Ventas	C\$ 70,324.10	3	(23,441.37)	(23,441.37)	(23,441.37)

Depreciaciones

Descripción	Área	Rubro	Costo U\$	Costo C\$	Vida en años	2021	2022	2023	2024	2025
Tanque gas 100 lb	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 59.43	C\$ 2,080.05	5	(416.01)	(416.01)	(416.01)	(416.01)	(416.01)
Tanque gas 100 lb	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 59.43	C\$ 2,080.05	5	(416.01)	(416.01)	(416.01)	(416.01)	(416.01)
Sartenes grandes	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 20.00	C\$ 700.00	5	(140.00)	(140.00)	(140.00)	(140.00)	(140.00)
Sartenes grandes	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 20.00	C\$ 700.00	5	(140.00)	(140.00)	(140.00)	(140.00)	(140.00)
Sartenes grandes	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 20.00	C\$ 700.00	5	(140.00)	(140.00)	(140.00)	(140.00)	(140.00)
Sartenes grandes	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 20.00	C\$ 700.00	5	(140.00)	(140.00)	(140.00)	(140.00)	(140.00)
Sartenes grandes	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 20.00	C\$ 700.00	5	(140.00)	(140.00)	(140.00)	(140.00)	(140.00)
Sartenes medianos	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 15.43	C\$ 540.05	5	(108.01)	(108.01)	(108.01)	(108.01)	(108.01)
Sartenes medianos	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 15.43	C\$ 540.05	5	(108.01)	(108.01)	(108.01)	(108.01)	(108.01)
Sartenes medianos	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 15.43	C\$ 540.05	5	(108.01)	(108.01)	(108.01)	(108.01)	(108.01)
Sartenes medianos	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 15.43	C\$ 540.05	5	(108.01)	(108.01)	(108.01)	(108.01)	(108.01)
Sartenes medianos	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 15.43	C\$ 540.05	5	(108.01)	(108.01)	(108.01)	(108.01)	(108.01)
Homo semi-industrial de acero inoxidable	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 419.31	C\$ 14,675.85	5	(2,935.17)	(2,935.17)	(2,935.17)	(2,935.17)	(2,935.17)
Campana extractora de cocina	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 80.00	C\$ 2,800.00	5	(560.00)	(560.00)	(560.00)	(560.00)	(560.00)
Congelador vertical	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 398.72	C\$ 13,955.20	5	(2,791.04)	(2,791.04)	(2,791.04)	(2,791.04)	(2,791.04)
Mesa de acero inoxidable de rodillo para amasado	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 410.86	C\$ 14,380.10	5	(2,876.02)	(2,876.02)	(2,876.02)	(2,876.02)	(2,876.02)
Mesa de trabajo de 2 niveles de acero inoxidable	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 210.00	C\$ 7,350.00	5	(1,470.00)	(1,470.00)	(1,470.00)	(1,470.00)	(1,470.00)
Mesa de trabajo de 2 niveles de acero inoxidable	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 210.00	C\$ 7,350.00	5	(1,470.00)	(1,470.00)	(1,470.00)	(1,470.00)	(1,470.00)
Lavador de 2 piezas de acero inoxidable	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 116.11	C\$ 4,063.85	5	(812.77)	(812.77)	(812.77)	(812.77)	(812.77)
Repisa de acero inoxidable	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 90.23	C\$ 3,158.05	5	(631.61)	(631.61)	(631.61)	(631.61)	(631.61)
Batidora Semi Industrial 20 lts.	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 160.00	C\$ 5,600.00	5	(1,120.00)	(1,120.00)	(1,120.00)	(1,120.00)	(1,120.00)
Pesa 60kg	Maquinaria y Equipo de Producción	CIF	\$ 145.00	C\$ 5,075.00	5	(1,015.00)	(1,015.00)	(1,015.00)	(1,015.00)	(1,015.00)
Escritorios	Mobiliario y Equipo de Oficina	Admón	\$ 50.00	C\$ 1,750.00	5	(350.00)	(350.00)	(350.00)	(350.00)	(350.00)
Escritorios	Mobiliario y Equipo de Oficina	Admón	\$ 50.00	C\$ 1,750.00	5	(350.00)	(350.00)	(350.00)	(350.00)	(350.00)
Escritorios	Mobiliario y Equipo de Oficina	Admón	\$ 50.00	C\$ 1,750.00	5	(350.00)	(350.00)	(350.00)	(350.00)	(350.00)
Sillas	Mobiliario y Equipo de Oficina	Admón	\$ 22.60	C\$ 791.00	5	(158.20)	(158.20)	(158.20)	(158.20)	(158.20)
Sillas	Mobiliario y Equipo de Oficina	Admón	\$ 22.60	C\$ 791.00	5	(158.20)	(158.20)	(158.20)	(158.20)	(158.20)
Sillas	Mobiliario y Equipo de Oficina	Admón	\$ 22.60	C\$ 791.00	5	(158.20)	(158.20)	(158.20)	(158.20)	(158.20)
Computadoras portátiles	Mobiliario y Equipo de Oficina	Admón	\$ 150.00	C\$ 5,250.00	2	(2,625.00)	(2,625.00)	-	-	-
Computadoras portátiles	Mobiliario y Equipo de Oficina	Admón	\$ 150.00	C\$ 5,250.00	2	(2,625.00)	(2,625.00)	-	-	-
Computadoras portátiles	Mobiliario y Equipo de Oficina	Admón	\$ 150.00	C\$ 5,250.00	2	(2,625.00)	(2,625.00)	-	-	-
Impresora	Mobiliario y Equipo de Oficina	Admón	\$ 40.00	C\$ 1,400.00	2	(700.00)	(700.00)	-	-	-
Aire Acondicionado	Mobiliario y Equipo de Oficina	Admón	\$ 215.00	C\$ 7,525.00	5	(1,505.00)	(1,505.00)	(1,505.00)	(1,505.00)	(1,505.00)
Arquivero 6 Gavetas	Mobiliario y Equipo de Oficina	Admón	\$ 145.00	C\$ 5,075.00	5	(1,015.00)	(1,015.00)	(1,015.00)	(1,015.00)	(1,015.00)
Mueble para documentos	Mobiliario y Equipo de Oficina	Admón	\$ 185.00	C\$ 6,475.00	5	(1,295.00)	(1,295.00)	(1,295.00)	(1,295.00)	(1,295.00)
Quit de mesa con cuatro sillas de madera	Mobiliario y Equipo de Oficina	Ventas	\$ 150.00	C\$ 5,250.00	5	(1,050.00)	(1,050.00)	(1,050.00)	(1,050.00)	(1,050.00)
Quit de mesa con cuatro sillas de madera	Mobiliario y Equipo de Oficina	Ventas	\$ 150.00	C\$ 5,250.00	5	(1,050.00)	(1,050.00)	(1,050.00)	(1,050.00)	(1,050.00)
Quit de mesa con cuatro sillas de madera	Mobiliario y Equipo de Oficina	Ventas	\$ 150.00	C\$ 5,250.00	5	(1,050.00)	(1,050.00)	(1,050.00)	(1,050.00)	(1,050.00)
Quit de mesa con cuatro sillas de madera	Mobiliario y Equipo de Oficina	Ventas	\$ 150.00	C\$ 5,250.00	5	(1,050.00)	(1,050.00)	(1,050.00)	(1,050.00)	(1,050.00)
Quit de mesa con cuatro sillas de madera	Mobiliario y Equipo de Oficina	Ventas	\$ 150.00	C\$ 5,250.00	5	(1,050.00)	(1,050.00)	(1,050.00)	(1,050.00)	(1,050.00)
Mueble para Caja	Mobiliario y Equipo de Oficina	Ventas	\$ 110.00	C\$ 3,850.00	5	(770.00)	(770.00)	(770.00)	(770.00)	(770.00)
Impresora Matricial	Mobiliario y Equipo de Oficina	Ventas	\$ 350.00	C\$ 12,250.00	2	(6,125.00)	(6,125.00)	-	-	-
Counter Melamina	Mobiliario y Equipo de Oficina	Ventas	\$ 435.00	C\$ 15,225.00	5	(3,045.00)	(3,045.00)	(3,045.00)	(3,045.00)	(3,045.00)
Sistema de Seguridad	Mobiliario y Equipo de Oficina	Admón	\$ 50.00	C\$ 1,750.00	5	(350.00)	(350.00)	(350.00)	(350.00)	(350.00)
Ventiladores de Pared	Mobiliario y Equipo de Oficina	Ventas	\$ 62.00	C\$ 2,170.00	5	(434.00)	(434.00)	(434.00)	(434.00)	(434.00)
Ventiladores de Pared	Mobiliario y Equipo de Oficina	Ventas	\$ 62.00	C\$ 2,170.00	5	(434.00)	(434.00)	(434.00)	(434.00)	(434.00)
Ventiladores de Pared	Mobiliario y Equipo de Oficina	Ventas	\$ 62.00	C\$ 2,170.00	5	(434.00)	(434.00)	(434.00)	(434.00)	(434.00)
Anti moscas eléctrico	Mobiliario y Equipo de Oficina	Ventas	\$ 35.00	C\$ 1,225.00	5	(245.00)	(245.00)	(245.00)	(245.00)	(245.00)
Menaje y Utensilios	Mobiliario y Equipo de Oficina	Ventas	\$ 15.00	C\$ 525.00	5	(105.00)	(105.00)	(105.00)	(105.00)	(105.00)
Computadora con sistema de Cobrazas	Mobiliario y Equipo de Oficina	Ventas	\$ 220.00	C\$ 7,700.00	2	(3,850.00)	(3,850.00)	-	-	-
Vitrina Exhibidora Refrigeradora	Mobiliario y Equipo de Oficina	Ventas	\$ 750.00	C\$ 26,250.00	5	(5,250.00)	(5,250.00)	(5,250.00)	(5,250.00)	(5,250.00)
Vitrina Ehibidora para alimentos Calientes	Mobiliario y Equipo de Oficina	Ventas	\$ 450.00	C\$ 15,750.00	5	(3,150.00)	(3,150.00)	(3,150.00)	(3,150.00)	(3,150.00)
Vitrina Ehibidora para alimentos Calientes	Mobiliario y Equipo de Oficina	Ventas	\$ 450.00	C\$ 15,750.00	5	(3,150.00)	(3,150.00)	(3,150.00)	(3,150.00)	(3,150.00)
Servidor Intel Core	Mobiliario y Equipo de Oficina	Admón	\$ 6,000.00	C\$210,000.00	2	(105,000.00)	(105,000.00)	-	-	-
Sistema Contable SISCOF	Mobiliario y Equipo de Oficina	Admón	\$ 3,000.00	C\$105,000.00	5	(21,000.00)	(21,000.00)	(21,000.00)	(21,000.00)	(21,000.00)
Motocicleta	Equipo Rodante	Ventas	\$ 1,300.00	C\$ 45,500.00	5	(9,100.00)	(9,100.00)	(9,100.00)	(9,100.00)	(9,100.00)
Totales			\$ 17,925.47	C\$ 627,391.45		(199,608.29)	(199,608.29)	(76,058.29)	(76,058.29)	(76,058.29)

6. Políticas de inventario CocoPan.

Objetivos de diseño de las políticas de CocoPan.

Diseñar un manual de procedimientos, para el sistema de control interno de inventarios de las Repostería CocoPan, que tiene como finalidad disminuir los riesgos que se puedan presentar en el área y en cada departamento involucrado, asimismo, poder aumentar la eficiencia y eficacia en las operaciones de esta pequeña empresa evitando gastos a futuros.

Identificación

Es un detalle importante ya que facilita saber cada proceso a utilizarse con la guía clara de una política evitando confusiones o malos entendidos en los departamentos. Además, proporciona un manejo más sencillo de la empresa.

Departamentos o personal responsables de elaboración, revisión y organización. Los responsables para el funcionamiento y aplicación de los procedimientos requeridos en el manual son los siguientes:

- a) Gerente general
- b) Jefe de Dpto. producción.
- c) Jefe de Dpto. ventas
- d) Contador general
- e) Encargado de almacén.

Aunque debe aclararse que la aplicación del Sistema del control interno elaborado debe estar a cargo del gerente general y del departamento de finanza para la verificación del adiestramiento por parte del personal en el área de inventario dentro de la empresa.

Introducción del manual de procedimientos

El manual de procedimientos pretende dar una herramienta útil para llevar un proceso adecuado que contribuya al eficiente y eficaz control de los inventarios, logrando así un manejo de las entradas y salidas de materia prima y producto terminado para la elaboración, fabricación y distribución de los productos.

Objetivos del manual de procedimientos

- Proporcionar a nuestra empresa de repostería y pastelería una guía de control interno que nos permita realizar las diferentes operaciones en el departamento de inventario de manera eficiente y eficaz.
- Establecer políticas mediante el manual de procedimientos para que estas se lleven a cabo de forma confiable y oportuna en el desarrollo de las operaciones de CocoPan.
- Presentar las funciones primordiales a los responsables de cada área para poder contar con un instrumento de apoyo en el desarrollo de sus objetivos.

Autorización y compra de materia prima.

- a. El encargado de bodega debe realizar la requisición de compra en base a estimaciones según las existencias almacenadas periódicamente para cuando el departamento de producción realice los pedidos se encuentren listos para entregarlos sin atraso por no tener provisiones disponibles.
- b. La solicitud de cotizaciones del material requerido debe ser gestionado por el encargado de bodega o un delegado.
- c. Deben verificarse tres de las cotizaciones recibidas con cuatro días de anticipación para elegir en cuanto a calidad y precio.
- d. El gerente general o el contador debe verificar las tres cotizaciones elegidas por el encargado de bodega para elaborar la orden de compra y proceder a la autorización correspondiente de los materiales cotizados.
- e. Si el material urge debe tomarse en cuenta las cotizaciones anteriores para verificar si los precios están vigentes y proceder a la autorización.

- f. Si existe proveedor único de las materias primas no es necesario efectuar cotizaciones, sino que se realizaran los términos contractuales entre la empresa y el proveedor.

(Ver anexo 7pág.147)

Recepción de materia prima

- a. El personal responsable del inventario es el único que está autorizado para ingresar a bodega.
- b. En la bodega se debe contar con las funciones y nombres de los empleados responsables de los mismos si fueran más de uno, así como sus respectivas firmas.
- c. La recepción de los productos en la bodega debe efectuarse por la persona que reciba el crédito fiscal para controlar que lo solicitado sea lo recibido según dicho documento, preferentemente el encargado de bodega
- d. El encargado de bodega debe verificar que el material se ha recibido y que estos cumplan con los datos específicos según la orden de compra.
- e. Al no cumplir con los requisitos el pedido de materia prima serán devuelto a su respectivo proveedor.
- f. Si las materias primas cumplen con los requerimientos de la orden de compra el encargado de bodega procede a elaborar el documento de ingreso a bodega.
- g. Archivar el documento de ingreso a bodega en conjunto con la factura orden de crédito según acuerdo con el proveedor con la respectiva firma y sello de recibido.
- h. Luego la documentación original será fotocopiada enviando a Contabilidad el original y la bodega guardando una copia a sus archivos para controles de inventario.

Salida de materia prima

- Los empleados del departamento de producción deben de elaborar la orden de pedido según cada necesidad; luego reunir las (si son varias) para enviarlas al gerente de producción.
- La orden de pedido debe de ser firmada por la persona que la elabora
- La requisición y salidas de bodega deberá estar autorizada y firmada por el jefe de producción o supervisor (chef a cargo)
- Las materias primas que salgan de bodega serán de acuerdo a la requisición enviada por el área de producción o chef a cargo.
- El encargado de bodega despacha la materia y firma la requisición y salida del mismo, enviando una copia al departamento de producción.

Entrada y salida de producto terminado a ventas

- El encargado de ventas debe verificar la existencia física del producto que está recibiendo antes de ingresarla al sistema de facturación para el cliente.
- Se debe registrar las entradas y salidas de los productos terminado diariamente en una hoja de KARDEX o sistema de inventario
- No se permitirá la venta si el cajero no imprime recibo oficial de caja o anota en su KARDEX para evitar salidas no controladas del mismo.

Control de producto no vendido en el periodo establecido

- Cuando el producto se retire del exhibidor deberá pasar a ser seleccionado para verificar su estado.
- El producto que no este acto para venta deberá pasar a un proceso de transformación, es decir otro producto derivado de este.
- De igual manera todo quedara transcrito en una hoja de KARDEX,
- El producto en mal estado será desechado o donado si su condición lo permite a otras entidades ejemplo (refugios de animales)

- El producto desecho o donado deberá incluirse en el reporte de deterioro para determinar los productos no vendidos para un mejor control de materia y ventas.

Toma Física de Inventario de materia prima

- Para iniciar el conteo físico del inventario de materia prima se dividirá la bodega por áreas.
- Deberá delegarse un encargado para coordinar la toma física del inventario y dirigir a las personas que colaboraran en este proceso; preferentemente el responsable debe de ser del departamento de contabilidad y él solicitará el número de personas que lo apoyarán en este proceso.
- El encargado de bodega deberá entregar la documentación necesaria para corroborar el producto existente.
- La toma física del inventario realizara cada mes o cuando sea requerido por el departamento de contabilidad.
- Si existen diferencias en el conteo físico con los documentos, el encargado de toma de inventario elaborará un reporte o informe para realizar ajustes de inventario además de un seguimiento del porqué del ajuste y el encargado de bodega deberá actualizar sus documentos internos.

7. Estado de situación financiera inicial

 Repostería CocoPan, S.A.	
Estado de Situación Financiera	
Inicial	
Expresado en Córdoba	
Activos	
Activos Corrientes	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	345,284.45
Depósito en Garantía	7,000.00
Total Activos Corrientes	352,284.45
Activos No Corrientes	
Propiedad, Planta y Equipo	627,391.45
Gastos Preoperativos	70,324.10
Total Activos No Corrientes	697,715.55
Total Activos	1,050,000.00
Patrimonio	
Capital Social	1,050,000.00
Total Patrimonio	1,050,000.00



 Elaborado por



 Autorizado por

8. Presupuestos

Para poder determinar viabilidad en el negocio, fue necesario e indispensable crear presupuestos proyectados de ventas, egresos y producción, que mediante datos obtenidos en marketing nos permite estimar las cantidades esperadas a lo largo de 5 años de vida del negocio.



Repostería CocoPan, Sociedad Anónima Presupuesto de Ventas

	2021	2022	2023	2024	2025
Pronostico de Ventas	C\$ 5326,938.54	C\$ 5488,541.67	C\$ 5621,419.00	C\$ 5704,419.03	C\$ 5831,534.96
Ingreso por Ventas al Contado	C\$ 5326,938.54	C\$ 5488,541.67	C\$ 5621,419.00	C\$ 5704,419.03	C\$ 5831,534.96
Descuento por ventas	C\$ 101,211.83	C\$ 54,885.42	C\$ 28,107.10	C\$ 17,113.26	C\$ 11,663.07
Total Ingresos en efectivo	C\$ 5225,726.71	C\$ 5433,656.25	C\$ 5593,311.90	C\$ 5687,305.77	C\$ 5819,871.89

Las ventas esperadas por el negocio son a contado en su totalidad y van en base a la demanda esperada de forma anual. (Ver [anexo 8](#))



Repostería CocoPan, Sociedad Anónima Presupuesto de Egresos

	2021	2022	2023	2024	2025
Compras Proyectadas	C\$ 2913,161.69	C\$ 2991,895.75	C\$ 3070,629.81	C\$ 3109,996.85	C\$ 3188,731.03
Egreso por compras al Contado	C\$ 2811,201.03	C\$ 2887,179.40	C\$ 2963,157.77	C\$ 3001,146.96	C\$ 3077,125.44
Crédito siguiente Año		C\$ 101,960.66	C\$ 104,716.35	C\$ 107,472.04	C\$ 108,849.89
Costos Productivos (CIF y MOD)	C\$ 660,473.40	C\$ 677,202.39	C\$ 694,418.34	C\$ 712,135.72	C\$ 730,369.47
Gastos de Venta	C\$ 576,829.80	C\$ 587,896.28	C\$ 599,890.69	C\$ 611,604.45	C\$ 624,268.38
Gastos Administrativo	C\$ 691,990.80	C\$ 710,691.11	C\$ 729,941.99	C\$ 749,759.82	C\$ 770,161.54
PMD/IR Anual		C\$ 9,429.21	C\$ 15,458.74	C\$ 46,732.10	C\$ 57,044.19
IMI (1%)		C\$ 53,269.39	C\$ 54,885.42	C\$ 56,214.19	C\$ 57,044.19
Matricula Alcaldía		C\$ 7,532.29	C\$ 7,760.80	C\$ 7,948.69	C\$ 8,066.05
Total de Desembolso	C\$ 4740,495.03	C\$ 5035,160.73	C\$ 5170,230.10	C\$ 5293,013.97	C\$ 5432,929.15

El 3.5% representa la compra al crédito del mes de diciembre, la cual será pagada en enero del año siguiente, pues las compras que corresponden al crédito son por periodos de un mes. (Ver [anexo 9](#) pág. 147)



Repostería CocoPan, Sociedad Anónima
Presupuesto de Producción

	20201	20202	20203	20204	20205
Pronostico de Presentaciones Producidas	31,968	32,832	33,696	34,128	34,992
Presentaciones esperdas vender	31,750	32,700	33,500	34,000	34,750
Inventario Final	218	132	196	128	242
Materia Prima	C\$ 2913,154.07	C\$ 2991,887.93	C\$ 3070,621.79	C\$ 3109,988.73	C\$ 3188,722.69
MOD	C\$ 391,742.88	C\$ 403,495.17	C\$ 415,600.03	C\$ 428,068.03	C\$ 440,910.07
MOI	C\$ 142,970.00	C\$ 147,259.10	C\$ 151,676.87	C\$ 156,227.18	C\$ 160,914.00
CIF	C\$ 125,760.00	C\$ 126,297.60	C\$ 126,840.58	C\$ 127,388.99	C\$ 127,942.88
Total de Desembolso de Producción	C\$ 3573,626.95	C\$ 3668,939.80	C\$ 3764,739.27	C\$ 3821,672.93	C\$ 3918,489.64

Pructo	Presentaciones	20201	20202	20203	20204	20205
Torta de Vainilla	media libra	2,664.00	2,736.00	2,808.00	2,844.00	2,916.00
Torta de Chocolate	media libra	2,664.00	2,736.00	2,808.00	2,844.00	2,916.00
Brazo Gitano de Reina	paquete 10	2,664.00	2,736.00	2,808.00	2,844.00	2,916.00
Dona	paquete 5	2,664.00	2,736.00	2,808.00	2,844.00	2,916.00
Enrollado de canela	paquete10	2,664.00	2,736.00	2,808.00	2,844.00	2,916.00
Tres Leches	media libra	2,664.00	2,736.00	2,808.00	2,844.00	2,916.00
Pan de Coco	paquete de 8	2,664.00	2,736.00	2,808.00	2,844.00	2,916.00
Pan Bon	paquete de 10	2,664.00	2,736.00	2,808.00	2,844.00	2,916.00
Soda Cake	paquete de 20	2,664.00	2,736.00	2,808.00	2,844.00	2,916.00
Pastel de Yuca	media libra	2,664.00	2,736.00	2,808.00	2,844.00	2,916.00
Pastel de Quequisque	media libra	2,664.00	2,736.00	2,808.00	2,844.00	2,916.00
Pati de Carne	paquete de 10	2,664.00	2,736.00	2,808.00	2,844.00	2,916.00
Totales		31,968.00	32,832.00	33,696.00	34,128.00	34,992.00

Aquí se reflejan las unidades que se esperan producir lo que se detalla de una mejor manera en la siguiente tabla, mostrando cuantas presentaciones pensamos producir anualmente. Y lo que interviene son exclusivamente los desembolsos que intervienen en la producción como lo son: materia prima, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

9. Flujo de caja

El flujo de caja reúne todos los elementos de los presupuestos antes mencionados para presentarnos como resultado el flujo de efectivo que se espera presente Repostería CocoPan, S.A.



Flujo de Caja Repostería CocoPan, S.A.

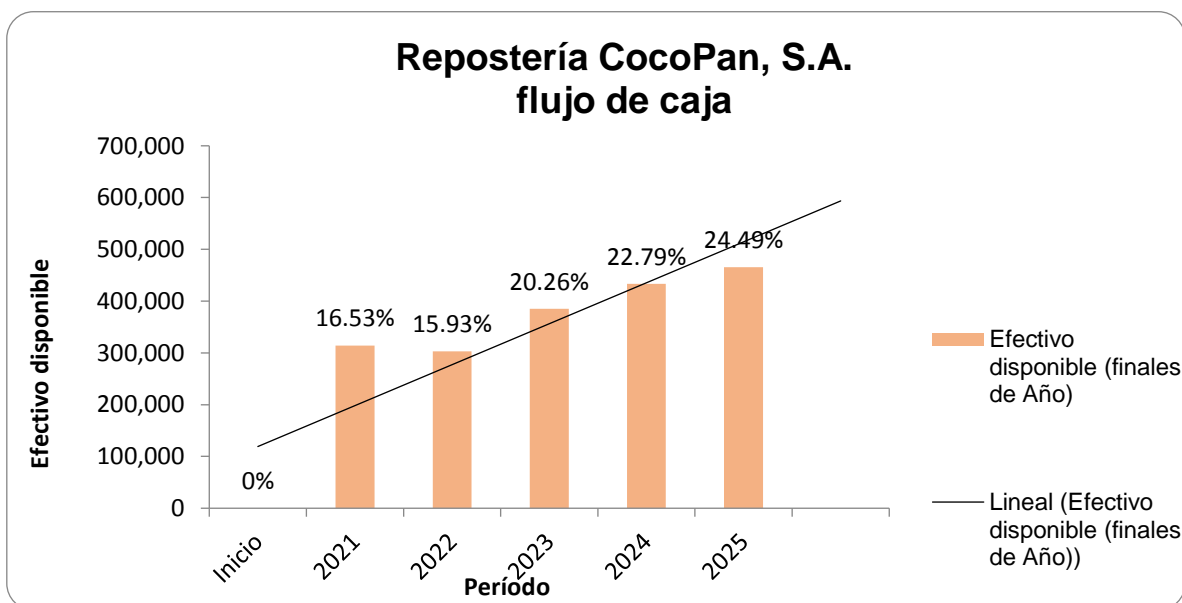
Ingresos		2021	2022	2023	2024	2025	Totales
Ventas en Efectivo		5225,726.71	5433,656.25	5593,311.90	5687,305.77	5819,871.89	27759,872.52
Efectivo disponible a inicio de año		345,284.45	314,336.17	302,882.93	385,129.51	433,180.34	1780,813.40
Total de Efectivo Disponible		5571,011.16	5747,992.42	5896,194.83	6072,435.28	6253,052.23	

Egresos		2021	2022	2023	2024	2025	Totales
Desembolsos		4740,495.03	4933,200.07	5065,513.75	5185,541.93	5324,079.26	25248,830.04
Compras al Crédito		-	101,960.66	104,716.35	107,472.04	108,849.89	422,998.94
Deposito a Largo Plazo		503,179.96	396,948.76	327,835.22	333,240.97	341,515.81	1902,720.72
Total Egresos		5243,675	5432,109	5498,065	5626,255	5774,445	

Fondos Fijos		2021	2022	2023	2024	2025	Totales
Fondo fijo Caja Chica		10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	50,000.00
Fondo Fijo para Vuelto Caja General		3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	15,000.00

Efectivo Disponible al Final del Año		314,336.17	302,882.93	385,129.51	433,180.34	465,607.27	

Gastos Amortizados		2021	2022	2023	2024	2025
Gastos Preoperativos		(23,441.37)	(23,441.37)	(23,441.37)		
Depreciación		(199,608.29)	(199,608.29)	(76,058.29)	(76,058.29)	(76,058.29)
Totales		-223,050	-223,050	-99,500	-76,058	-76,058



10. Estados financieros proyectados

El propósito de los estados financieros proyectados o proformas es presentar como calcular los estados financieros que presentara repostería CocoPan en los siguientes 5 periodos, los que son de gran utilidad en un proyecto para un esquema útil para el análisis financiero. Es decir, son como una imagen que permite visualizar de manera cuantitativa el resultado de la ejecución del plan del proyecto y prever situaciones que pueden presentarse a futuro. Graficas de los estados (ver anexo 6)

10.1 Estado de resultados proyectados



Repostería CocoPan, Sociedad Anónima

Estados de Resultado Proyectado

Expresados en Córdoba

	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas Netas	C\$ 5225,726.71	C\$ 5433,656.25	C\$ 5593,311.90	C\$ 5687,305.77	C\$ 5819,871.89
Costo de bienes vendidos	3598,382.30	C\$ 3705,664.96	C\$ 3794,615.49	C\$ 3859,737.55	C\$ 3946,625.66
Margen Bruto	1627,344.41	1727,991.29	1798,696.41	1827,568.22	1873,246.23
Gastos de Operación					
Gastos de Venta	C\$ 662,176.61	C\$ 681,392.28	C\$ 684,275.61	C\$ 673,390.36	C\$ 687,025.50
Gastos de Administración	C\$ 870,875.74	C\$ 892,011.57	C\$ 802,873.45	C\$ 826,578.17	C\$ 853,609.74
Total Gastos de Operación	C\$ 1533,052.35	C\$ 1573,403.85	C\$ 1487,149.06	C\$ 1499,968.53	C\$ 1540,635.24
Utilidad de Operación	C\$ 94,292.06	C\$ 154,587.44	C\$ 311,547.35	C\$ 327,599.69	C\$ 332,610.99
Utilidad Antes de Impuesto	C\$ 94,292.06	C\$ 154,587.44	C\$ 311,547.35	C\$ 327,599.69	C\$ 332,610.99
Impuestos PMD/IR Anual	C\$ 9,429.21	C\$ 15,458.74	C\$ 46,732.10	C\$ 57,044.19	C\$ 58,315.35
Impuestos IMI	C\$ 53,269.39	C\$ 54,885.42	C\$ 56,214.19	C\$ 57,044.19	C\$ 58,315.35
Utilidad Neta	C\$ 31,593.46	C\$ 84,243.28	C\$ 208,601.06	C\$ 213,511.31	C\$ 215,980.29



Realizado



Autorizado

10.2 Estado de situación financiera



Repostería CocoPan, Sociedad Anónima Estados de Situación Financiera Proyectados Expresados en Córdoba

	2020/Apertura	2021	2022	2023	2024	2025
Activos						
Activos Corrientes						
Efectivo y Equivalente de Efectivo	345,284.45	327,336.17	328,882.93	424,129.51	485,180.34	530,427.53
Mercancía para la Venta	-	22,324.58	32,424.73	46,429.99	50,665.09	60,569.18
Deposito en Garantía	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00
Total Activos Corrientes	352,284.45	356,660.75	368,307.66	477,559.50	542,845.43	597,996.71
Activos no Corrientes						
Propiedad Planta y Equipo	627,391.45	627,391.45	427,783.16	228,174.87	152,116.58	76,058.29
Depreciación	-	(199,608.29)	(199,608.29)	(76,058.29)	(76,058.29)	(76,058.29)
Gastos Preoperativos	70,324.10	C\$ 70,324.10	C\$ 46,882.73	C\$ 23,441.36	-	-
Amortización	-	C\$ (23,441.37)	C\$ (23,441.37)	C\$ (23,441.36)	-	-
Depositos fijo a Largo Plazo	-	503,180	900,129	1,227,964	1,561,205	1,902,720.72
Total Activos no Corrientes	697,715.55	977,845.85	1,151,744.95	1,380,080.52	1,637,263.20	1,902,720.72
Total Activo	1,050,000.00	1,334,506.60	1,520,052.61	1,857,640.02	2,180,108.63	2,500,717.43
Pasivos						
Pasivos Corrientes						
Proveedores	-	101,960.66	104,716.35	107,472.04	108,849.89	C\$ 111,605.59
Impuestos por Pagar	-	62,698.60	70,344.16	102,946.29	114,088.38	116,630.70
Total Pasivos Corrientes	-	164,659.26	175,060.51	210,418.33	222,938.27	228,236.29
Pasivo no Corriente						
Gastos Acumulados por Pagar	-	88,253.88	179,155.36	272,783.88	369,221.24	468,551.73
Total Pasivos no Corrientes	-	88,253.88	179,155.36	272,783.88	369,221.24	468,551.73
Total Pasivos	-	252,913.14	354,215.87	483,202.21	592,159.51	696,788.02
Patrimonio						
Capital Social	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00
Ganancias (pérdidas) acumuladas	-	-	31,593.46	115,836.75	324,437.81	537,949.12
Utilidad o pérdida del Ejercicio	-	31,593.46	84,243.28	208,601.06	213,511.31	215,980.29
Total Patrimonio	1,050,000.00	1,081,593.46	1,165,836.74	1,374,437.81	1,587,949.12	1,803,929.41
Total Patrimonio y Pasivos	1,050,000.00	1,334,506.60	1,520,052.61	1,857,640.02	2,180,108.63	2,500,717.43



10.3 Estado de flujo de efectivo



Rpostería CocoPan, S.A.
Estado de Flujo de Efectivo Proyectados
Método Indirecto
Expresado en Córdobas

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Flujo de efectivo por actividades de operación						
Ganancia neta del año	1050,000.00	31,593.46	84,243.28	208,601.06	213,511.31	215,980.29
Depreciación de propiedad planta y equipo	-	199,608.29	-	(123,550.00)	-	-
Amortización de gastos preoperativos	-	23,441.37	-	-	(23,441.36)	-
Inventario de Mercadería	-	(22,324.58)	(10,100.15)	(14,005.26)	(4,235.10)	(9,904.09)
Proveedores	-	101,960.66	2,755.69	2,755.69	1,377.85	2,755.70
Impuesto por Pagar	-	62,698.60	7,645.56	32,602.13	11,142.09	2,542.32
Gastos Acumulados por pagar	-	88,253.88	90,901.48	93,628.52	96,437.36	99,330.49
	1050,000.00	485,231.68	175,445.86	200,032.14	294,792.15	310,704.71
Efectivo neto proveniente de actividades de operación						
Flujo de efectivo por actividades de inversión						
Propiedad Planta y Equipo	(627,391.45)	-	199,608.29	199,608.29	76,058.29	76,058.29
Gastos Preoperativos	(70,324.10)	-	23,441.37	23,441.37	23,441.36	-
Deposito a Largo Plazo	-	(503,179.96)	(396,948.76)	(327,835.22)	(333,240.97)	(341,515.81)
Deposito en Garantía	(7,000.00)	-	-	-	-	-
	(704,715.55)	(503,179.96)	(173,899.10)	(104,785.56)	(233,741.32)	(265,457.52)
Efectivo neto utilizados en actividades de inversión						
Flujo de efectivo por actividades de financiación						
Aumento (disminución) neto del efectivo y equivalente al efectivo	345,284.45	(17,948.28)	1,546.76	95,246.58	61,050.83	45,247.19
Efectivo u equivalente al efectivo al inicio del año	-	345,284.45	327,336.17	328,882.93	424,129.51	485,180.34
Efectivo u equivalente al final del año	345,284.45	327,336.17	328,882.93	424,129.51	485,180.34	530,427.53



10.4 Estado de cambio en el patrimonio



Repostería CocoPan, Sociedad Anónima
 Estados de Cambio en el Patrimonio
 Expresados en Córdoba

	2020			2021			2022			2023			2024			2025		
	Capital emitido	Ganancias acumuladas	Patrimonio total	Capital emitido	Ganancias acumuladas	Patrimonio total	Capital emitido	Ganancias acumuladas	Patrimonio total	Capital emitido	Ganancias acumuladas	Patrimonio total	Capital emitido	Ganancias acumuladas	Patrimonio total	Capital emitido	Ganancias acumuladas	Patrimonio total
Saldo Inicial Periodo Actual 01/01/2020	1050,000.00	-	1050,000.00	1050,000.00	31,593.46	1081,593.46	1050,000.00	115,836.74	1165,836.74	1050,000.00	324,437.81	1374,437.81	1050,000.00	537,949.12	1587,949.12	1050,000.00	753,929.41	1803,929.41

Realizado

Autorizado

10.5 Notas aclaratorias a los estados financieros

Nota 1. Naturaleza y objeto.

Repostería CocoPan, S.A. es Constituida mediante escritura pública n° 11 de 14 de diciembre del año 2020.

El objeto principal de la empresa es la producción y comercialización de repostería tradicional caribeña nacional (nicaragüense) por cuenta propia.

Nota 2. Base de elaboración.

Estos estados financieros proformas se han elaborados de conformidad a Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas (NIIF PYMES). Están presentados en las unidades monetarias (u.m) del país de Nicaragua (córdobas).

Nota 3. Políticas contables.

Las políticas contables más significativas aplicadas de Repostería CocoPan, S.A. se describen a continuación:

3.1 Estados financieros (EE. FF)

El cierre de periodo de los estados de situación financiera es al 31 de diciembre de cada año, así mismo expone información sobre operaciones del giro normal de las actividades de la empresa. También las cuentas de mayor como efectivo y equivalente de efectivo agrupan las cuentas a detalle como lo son: Banco, Fondo fijo para caja y caja chica; propiedad planta y equipo agrupa: aquinaria y equipo de producción, equipo rodante y mobiliario y equipo de oficina.

El estado de resultados se presenta por función presenta en un formato que muestra los costos y gastos deducidos del ingreso por ventas total.

El estado de flujo de efectivo está elaborado por el método indirecto el cual tiene como fin o propósito presentar, en forma condensada y comprensible, el uso del efectivo, su origen y aplicación o utilización por un período determinado.

3.2 Depreciación propiedades, planta y equipo.

Las partidas de propiedades, planta y equipo se miden al costo menos la depreciación acumulada. La depreciación se carga para distribuir el costo y gastos de los activos menos sus valores residuales a lo largo de su vida útil estimada, aplicando el método de línea recta.

La depreciación de las propiedades, planta y equipo se utilizan las siguientes tasas anuales:

- Edificios industriales 10 años.
- Equipos de transporte de carga y actividades económicas 5 años.
- Maquinarias y equipos fija inmóvil 10 años.
- Otras maquinarias 5 años.
- Mobiliario y equipos de oficina 5 años.
- Equipos de computación (CPU, Monitor, teclado, impresora, laptop, tablet, escáner, fotocopidora, entre otros) 2 años.

Esto de acuerdo con la ley de concertación tributaria 822 LCT Arto. 45, Según su reglamento Arto. 34

3.3 Inventarios.

Los inventarios se expresan al costo. Los costos de los inventarios se valúan al método promedio.

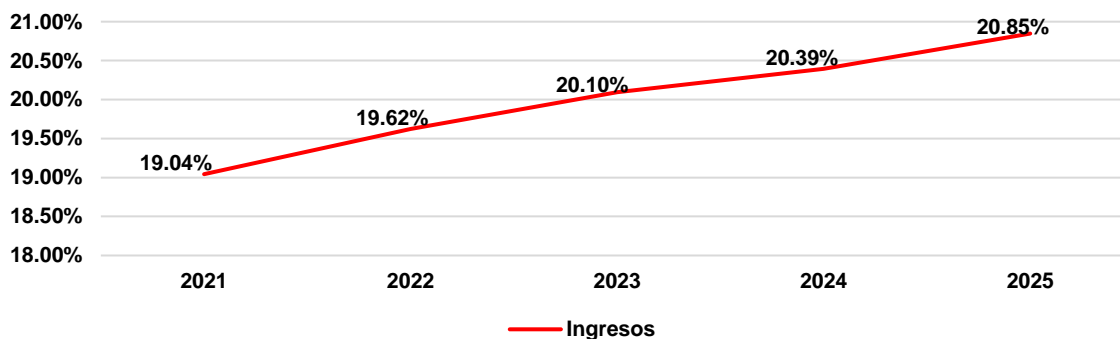
3.4 Deposito a largo plazo.

Los depósitos a largo plazo en cuentas bancarias se contabilizarán al valor del depósito, por el periodo según lo estipule cláusulas del depósito (5 años), dichas ganancias serán contabilizadas hasta la finalización del plazo estipulado.

Nota 4. Ingresos

Proucto	Presentaciones	2021	%	2022	%	2023	%	2024	%	2025	%
Torta de Vainilla	media libra	258,984.00	4.96%	270,171.00	4.97%	277,406.00	4.96%	282,948.60	4.98%	289,220.40	4.97%
Torta de Chocolate	media libra	391,124.70	7.48%	404,662.50	7.45%	417,153.75	7.46%	423,974.25	7.45%	433,381.50	7.45%
Brazo Gitano de Reina	paquete 10	129,982.50	2.49%	134,541.00	2.48%	138,852.25	2.48%	141,225.05	2.48%	144,360.70	2.48%
Dona	paquete 5	295,215.86	5.65%	306,839.42	5.65%	316,441.94	5.66%	321,964.87	5.66%	329,341.05	5.66%
Enrollado de canela	paquete10	383,783.74	7.34%	398,295.18	7.33%	411,352.76	7.35%	418,672.94	7.36%	426,922.24	7.34%
Tres Leches	media libra	417,513.60	7.99%	432,273.60	7.96%	445,760.00	7.97%	451,441.60	7.94%	463,870.40	7.97%
Pan de Coco	paquete de 8	506,260.70	9.69%	527,323.80	9.70%	542,217.52	9.69%	551,866.49	9.70%	563,519.04	9.68%
Pan Bon	paquete de 10	703,122.91	13.46%	731,873.70	13.47%	753,662.24	13.47%	765,459.02	13.46%	784,644.40	13.48%
Soda Cake	paquete de 20	661,116.85	12.65%	687,889.54	12.66%	707,353.42	12.65%	719,202.14	12.65%	736,215.98	12.65%
Pastel de Yuca	media libra	493,053.74	9.44%	513,786.12	9.46%	528,125.54	9.44%	537,538.69	9.45%	550,617.80	9.46%
Pastel de Quequisque	media libra	494,361.08	9.46%	514,163.07	9.46%	528,504.40	9.45%	538,108.12	9.46%	550,997.80	9.47%
Pati de Carne	paquete de 10	491,207.03	9.40%	511,837.32	9.42%	526,482.08	9.41%	534,904.00	9.41%	546,780.58	9.40%
Totales		5225,726.71	100%	5433,656.25	100%	5593,311.90	100%	5687,305.77	100%	5819,871.89	100%

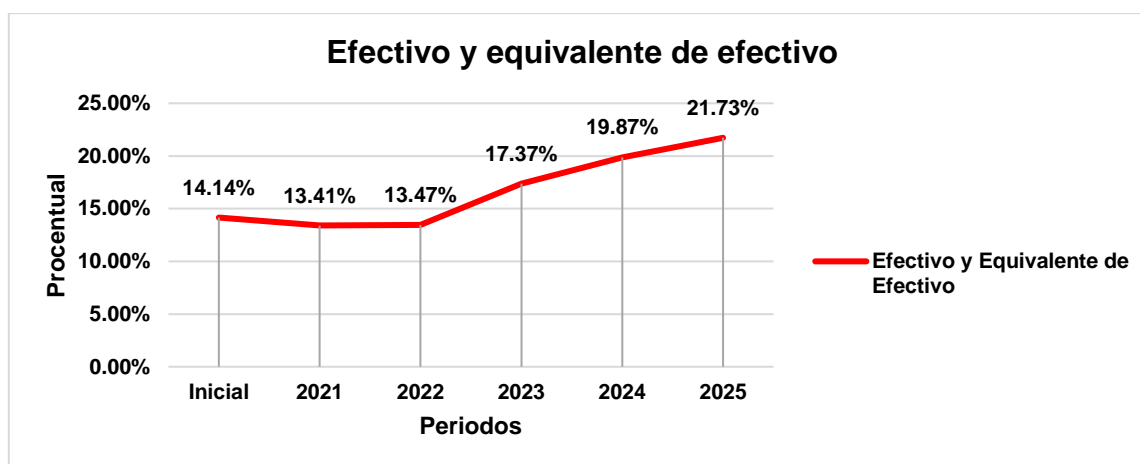
Ingresos Repostería CocoPan, S.A.



En la tabla y gráfica antes expuesta se muestra a detalle los ingresos por producto, así como su crecimiento gradual al avance de los años proyectados. Los cuales comparados su crecimiento no en gran escala, pero si progresiva, el 2022 en comparación al 2021 es de un 0.58%, para el 2023 un crecimiento de 0.48%, un ascenso para el 2024 de un 0.30% y finalmente un 0.45% de alza para el 2025. Los ingresos son suficientemente actos para mantener sostenible y creciente la sociedad.

Nota 5. Efectivo y equivalente de efectivo.

Efectivo y equivalente de efectivo						
Cuentas/Periodos	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Banco	332,284.45	314,336.17	315,882.93	411,129.51	472,180.34	517,427.53
Fondo fijo para cambio	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Caja chica	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Totales	345,284.45	327,336.17	328,882.93	424,129.51	485,180.34	530,427.53



Se presenta la cuenta de Efectivo y Equivalente de efectivo la cual integra Banco, fondo fijo para cambio y caja chica, las cuales las dos últimas mantienen su valor constante. Esto represente el efectivo líquido proyectado el que refleja un incremento gradual entre periodos.

Nota 6. Propiedad planta y equipo.

Propiedad Planta y Equipo					
	2021	2022	2023	2024	2025
Maquinaria y Equipo de Producción	90,008.45	72,006.76	54,005.07	36,003.38	18,001.69
Depreciación Acumulada Maquinaria y Equipo de Producción	(18,001.69)	(18,001.69)	(18,001.69)	(18,001.69)	(18,001.69)
Equipo Rodante	45,500.00	36,400.00	27,300.00	18,200.00	9,100.00
Depreciación Acumulada Equipo Rodante	(9,100.00)	(9,100.00)	(9,100.00)	(9,100.00)	(9,100.00)
Mobiliario y Equipo de Oficina	491,883.00	319,376.40	146,869.80	97,913.20	48,956.60
Depreciación Acumulada Mobiliario y Equipo de Oficina	(172,506.60)	(172,506.60)	(48,956.60)	(48,956.60)	(48,956.60)
Total Propiedad Planta y Equipo	627,391.45	427,783.16	228,174.87	152,116.58	76,058.29
Total Depreciación Acumulada	(199,608.29)	(199,608.29)	(76,058.29)	(76,058.29)	(76,058.29)

Cuenta Propiedad planta y equipo está compuesta por maquinaria y equipo de producción, equipo rodante y mobiliario y equipo de oficina, las cuales van mostrando su saldo unificado menos la depreciación en el periodo de acuerdo como se aclara en Nota n°3 Sección 3.2

11. Aplicación de indicadores de diagnóstico financiero

Razón circulante: expresa el número de veces que los activos corrientes cubren los pasivos corrientes.

Fórmula:

Razón Circulante = Activo corriente / Pasivo corriente

	2021	2022	2023	2024	2025
Razón circulante	2.17	2.1	2.27	2.43	2.62
Activo Corriente	356,660.75	368,307.66	477,559.50	542,845.43	597,996.71
Pasivo Corriente	164,659.26	175,060.51	210,418.33	222,938.27	228,236.29

En la tabla de indica que desde el 2021 - 2025 superan la dos veces.

Prueba ácida es lo que indica la solvencia más exigente en la medida que se van excluyendo los inventarios de los activos y pasivos.

Formula:

Prueba ácida = (Activo corriente – Inventarios) / Pasivo corriente

	2021	2022	2023	2024	2025
Prueba de ácido	2.03	1.92	2.05	2.21	2.35
Activo Corriente - inventarios	334,336.17	335,882.93	431,129.51	492,180.34	537,427.53
Pasivo Corriente	164,659.26	175,060.51	210,418.33	222,938.27	228,236.29

Índice de deuda sirve para establecer una métrica del grado de endeudamiento de una empresa.

Fórmula:

Índice de deuda = Pasivo Total / Activo Total.

	2021	2022	2023	2024	2025
Índice de deuda	19%	23%	26%	27%	28%
Pasivo total	252,913.14	354,215.87	483,202.21	592,159.51	696,788.02
Activo total	1334,506.60	1520,052.61	1857,640.02	2180,108.63	2500,717.43

El índice de endeudamiento financiero indica qué cantidad de deuda utiliza una empresa para financiar sus activos con relación su patrimonio neto.

Índice de Endeudamiento = Pasivo Total / Patrimonio

	2021	2022	2023	2024	2025
Indice de endeudamiento	23%	30%	35%	37%	39%
Pasivo total	252,913.14	354,215.87	483,202.21	592,159.51	696,788.02
Patrimonio	1081,593.46	1165,836.74	1374,437.81	1587,949.12	1803,929.41

Rotación de inventario mide el número de veces que los inventarios fueron convertidos en ventas.

Fórmula:

Rotación de inventarios = Costo de mercancías vendidas / Promedio de inventarios

	2021	2022	2023	2024	2025
Rotación de inventario	161.18	114.29	81.73	76.18	65.16
Costo de ventas	3598,382.30	3705,664.96	3794,615.49	3859,737.55	3946,625.66
Inventario promedio	22,324.58	32,424.73	46,429.99	50,665.09	60,569.18

Se observa que el comportamiento del inventario a convertirse en ventas es alto que va en 2021 de 161.18 veces en que este se vuelve en venta hasta, 65.16 veces en convertirse en ventas en el 2025, esto se debe al aumento en el inventario inicial para apertura de periodo que al prever un aumento en la demanda la política de inventario conlleva a un aumento en el stock.

Periodo promedio de inventario: esta razón financiera nos informa acerca del promedio de días en el que se agota el stock en inventario y este se vuelve a reponer

Periodo Promedio de Inventario = 360/rotación de inventarios

	2021	2022	2023	2024	2025
Periodo medio de inventario	2.23	3.15	4.40	4.73	5.52
Inventario promedio x 360	8036,848.80	11672,902.80	16714,796.40	18239,432.40	21804,904.80
Costo de ventas	3598,382.30	3705,664.96	3794,615.49	3859,737.55	3946,625.66

Rotación del activo corriente refleja la eficacia de la empresa en la gestión de sus activos para generar ventas.

Rotación del Activo Corriente = Ventas / Activos Corrientes

	2021	2022	2023	2024	2025
Rotación del Activo Corriente	14.65	14.75	11.71	10.48	9.73
Ventas netas	5225,726.71	5433,656.25	5593,311.90	5687,305.77	5819,871.89
Activo Corriente	356,660.75	368,307.66	477,559.50	542,845.43	597,996.71

Rotación del activo fijo o inmuebles maquinaria y equipo, es un indicador de la eficiencia relativa con que una empresa emplea su inversión en activos fijos o bienes de capital, para generar ingresos.

Rotación del activo fijo = Ventas Netas / PPE

	2021	2022	2023	2024	2025
Rotación del Activo Fijo	8.33	12.70	24.51	37.39	76.52
Ventas Netas	5225,726.71	5433,656.25	5593,311.90	5687,305.77	5819,871.89
PPE	627,391.45	427,783.16	228,174.87	152,116.58	76,058.29

Rotación de activo a largo plazo mide las incidencias del activo a largo plazo con los activos líquidos.

Rotación de activo a largo plazo = Ventas netas / Activos a Largo Plazo

	2021	2022	2023	2024	2025
Rotación de activo a largo plazo	5.34	4.72	4.05	3.47	3.06
Ventas netas	5225,726.71	5433,656.25	5593,311.90	5687,305.77	5819,871.89
Activos a largo plazo	977,845.85	1151,744.95	1380,080.52	1637,263.20	1902,720.72

Rotación activo total establece con que tiempo esto ocurre, entre más bajo sea el resultado la fórmula, mayor productividad tendrán los activos, es decir, en menor tiempo los activos generan beneficios, pero entre mayor sea el resultado, menos productivos serán los activos.

Rotación activo total = Ventas Netas / Activo total.

	2021	2022	2023	2024	2025
Rotación activo total	3.92	3.57	3.01	2.61	2.33
Ventas netas	5225,726.71	5433,656.25	5593,311.90	5687,305.77	5819,871.89
Activo total promedio	1334,506.60	1520,052.61	1857,640.02	2180,108.63	2500,717.43

Margen de utilidad bruta esta fórmula indica la relación entre los ingresos por ventas netas y el costo de los bienes vendidos.

Margen de utilidad bruta = Utilidad Bruta / Ventas Netas

	2021	2022	2023	2024	2025
Margen de utilidad bruta	31%	32%	32%	32%	32%
Utilidad bruta	1627,344.41	1727,991.29	1798,696.41	1827,568.22	1873,246.23
Ventas netas	5225,726.71	5433,656.25	5593,311.90	5687,305.77	5819,871.89

Margen de utilidad operativa los gastos de operación incluyen costos tales como gastos administrativos generales y otros costos que no pueden atribuirse a unidades de productos individuales. El margen de operación examina la relación entre las ventas y los costos controlados por la administración.

Margen de utilidad operativa = Utilidad de Operación / Ventas Netas

	2021	2022	2023	2024	2025
Margen de utilidad de operación	2%	3%	6%	6%	6%
Utilidad de operación	94,292.06	154,587.44	311,547.35	327,599.69	332,610.99
Ventas netas	5225,726.71	5433,656.25	5593,311.90	5687,305.77	5819,871.89

Margen de utilidad mide la capacidad de una empresa para traducir las ventas en ganancias para los accionistas.

Margen de utilidad = Utilidad Neta / Ventas netas

	2021	2022	2023	2024	2025
Margen de utilidad neta	1%	2%	4%	4%	4%
Utilidad neta	31,593.46	84,243.28	208,601.06	213,511.31	215,980.29
Ventas netas	5225,726.71	5433,656.25	5593,311.90	5687,305.77	5819,871.89

Rendimiento de operaciones sobre activos rendimiento sobre los activos revela la eficacia de la administración para generar utilidades a partir de los activos que tiene disponibles.

Rendimiento de operaciones sobre activos = Utilidad de Operación / Activo Total

	2021	2022	2023	2024	2025
Rendimiento de operación sobre activos	7%	10%	17%	15%	13%
Utilidad de operación	94,292.06	154,587.44	311,547.35	327,599.69	332,610.99
Activo total	1334,506.60	1520,052.61	1857,640.02	2180,108.63	2500,717.43

Rendimiento sobre la inversión nos indica cuánto dinero gana el promotor en relación al valor anualizado de los recursos a su disposición

Rendimiento sobre la inversión = Utilidad Neta / Activo Total

	2021	2022	2023	2024	2025
Rendimiento sobre la inversión	2%	6%	11%	10%	9%
Utilidad neta	31,593.46	84,243.28	208,601.06	213,511.31	215,980.29
Activo total	1334,506.60	1520,052.61	1857,640.02	2180,108.63	2500,717.43

Rendimiento sobre el patrimonio permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa.

Rendimiento sobre el Patrimonio = Utilidad neta / Patrimonio

	2021	2022	2023	2024	2025
Rendimiento sobre el patrimonio	3%	7%	15%	13%	12%
Utilidad neta	31,593.46	84,243.28	208,601.06	213,511.31	215,980.29
Patrimonio	1081,593.46	1165,836.74	1374,437.81	1587,949.12	1803,929.41

La rentabilidad que proyecta el negocio a través de los años es ascendente, a excepción de un declive en el año 2025, esto debido al incremento que se prevé para los costes productivos y de los gastos.

12. Flujo de efectivo, TIR, PRI y VAN

12.1 Cálculo tasa interna de retorno (TIR)

Inversión Inicial (1050,000.00)	Flujo de Efectivo				
	2021	2022	2023	2024	2025
	314,336.17	302,882.93	385,129.51	433,180.34	465,607.27

22%

TIR: 22%

12.2 Cálculo periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Formula PRI

$$PRI = a + \frac{(b - c)}{d}$$

- a: Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.
- b: Inversión Inicial.
- c: Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.
- d: Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

PRI	a:	3		
	b:	1050,000.00	3.11	3.00 Años
	c:	1002,348.61	1.32	1.00 Meses
	d:	433,180	10	10 Días

12.3 Cálculo de Valor Actual Neto (VAN o VPN)

Formula para calcular el VAN

$$VPN = 0 = \left(\frac{FE_1}{(1+K)^1} \right) + \left(\frac{FE_2}{(1+K)^2} \right) \dots + \left(\frac{FE_N}{(1+K)^N} \right) - Inversion$$

(1050,000.00) 261,946.81 210,335.37 222,875.87 208,902.56 187,117.12 = 41,177.73

VAN: 41,177.73

13. Relación Costo Beneficio

La relación costo-beneficio es una herramienta financiera que compara el costo versus el beneficio que este entrega para evaluar de forma efectiva la mejor decisión a tomar en términos de compras.

Primero se traen a valor presente los costos y beneficios y luego se aplica la siguiente fórmula:

$$C/B = \frac{\text{ingresos totales netos}}{\text{costos totales}}$$

Tasa	20%						
Beneficios	C\$ 5225,726.71	C\$ 5433,656.25	C\$ 5593,311.90	C\$ 5687,305.77	C\$ 5819,871.89	=	C\$ 16446,611.71
Costes	C\$ 4740,495.03	C\$ 5035,160.73	C\$ 5170,230.10	C\$ 5293,013.97	C\$ 5432,929.15	=	C\$ 15175,027.93
						C/B =	1.08

Este resultado de 1.08 nos muestra que el proyecto es rentable, pues al ser mayor a 1 indica que sus ingresos superan sus egresos.

14. Conclusiones

En conclusión podemos decir que las proyecciones estimadas en base a las técnicas de análisis financieras aplicadas que a su vez se relacionan con los módulos anteriores, mediante se efectuaron los EE. FF proformas, presupuestos proyectados y las distintas mediciones de indicadores financiero que brindaron datos favorables para el proyecto.

Además el porcentaje de exigencia de beneficio es alto al poder brindar un 20%, con una TIR del 22% y un PRI de 3 años, 1 mes y 10 días lo que indica la factibilidad, además el crecimiento gradual de las operaciones mediante una demanda proyectada vuelven más atractivo el proyecto, la forma fácil de que el inventario se convierta en ventas en un periodo, permite observar la dinamismo que puede tener el flujo de caja para que sus operaciones se mantengan rotativas para la sostenibilidad del posible negocio.

Esto nos permite decir que el proyecto es acto para la puesta en marcha ofreciendo cifras favorables y satisfactorias.

Bibliografía

La fundación nicaragüense para el desarrollo económico y social, autores: Castro Julissa y Huelva Lylliam elaborado y publicado en noviembre 2020

<https://funides.com/wp-content/uploads/2020/01/Informe-panificacion.pdf>

Norma jurídicas de Nicaragua ley No. 540, aprobada el 25 de Mayo del 2005, publicada en La Gaceta, Diario Oficial No. 122 del 24 de Junio del 200

[http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/D0489E6135592D16062570A10058541B?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/D0489E6135592D16062570A10058541B?OpenDocument)

Norma jurídicas de Nicaragua ley N°. 645, aprobada el 24 de enero del 2008, publicada en La Gaceta, Diario Oficial N°. 28 del 08 de febrero del 2008.

<http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/9e314815a08d4a6206257265005d21f9/ec29253dd104d7d30625741d005c6c8c>

Norma jurídicas de Nicaragua decreto ejecutivo N° 17-2008. Aprobado el 04 de Abril del 2008, publicado en La Gaceta, Diario Oficial N° 83 del 05 de Mayo del 2008

<http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/fb812bd5a06244ba062568a30051ce81/2766ff9b6992b6190625744f00752273?OpenDocument>

MINSA página oficial

<http://www.minsa.gob.ni/index.php/component/content/category/97-en-construccion>

ANEXOS

Anexo 1.

Lluvia de Ideas

Producto /Servicio	Características	Necesidad o problema que satisface
1. Repostería	1. Con enfoque al sabor gastronómico caribeño nacional	1. Para los capitalinos no es de fácil acceso el consumo de repostería costeña.
2. Venta de Muebles	2. Producto de madera de producción nacional.	2. Producto de calidad nacional que en todo hogar necesitan
3. Franquicia de productos de limpieza, belleza y cuidado de la salud	3. Productos extranjeros maquillaje, cuidado de la piel y limpieza y decoración del hogar.	3. No existe en el mercado

Ideas / Criterios	Nivel de Innovación	Mercado Potencial	Crecimiento Técnico	Requerimiento de Capital	Total
Repostería	3	4	3	5	15
Venta de Muebles	2	3	2	3	10
Franquicia de productos de limpieza, belleza y cuidado de la salud	4	3	2	3	12

Nivel de Calificación

1. Calificación Mínima 1
2. Calificación Máxima 5

Selección del Nombre

Nombre	Descriptivo	Original	Atractivo	Claro	Significativo	Agradable	Total
La Costeñita	2	2	3	3	3	2	15
Sabor Caribe	3	4	2	3	4	3	19
CocoPan	4	5	4	4	5	4	26
Pan Costeño	2	1	2	2	3	2	12

Nivel de Calificación

1. Calificación Mínima 1
2. Calificación Máxima 5

Para la selección del nombre se evaluó cuantitativamente su atractivo, originalidad, entre otros aspectos importantes, que ayudan a una buena elección de un nombre que atraiga al público que es su razón de ser.

Anexo 2.

Selección de la muestra, descripción del trabajo de campo.

Determinación del universo

Hemos identificado como población de estudio a los pobladores del departamento de Masaya siendo está nuestro universo finito de 369,595 en todo el departamento.

Delimitación del universo

Hombres y mujeres mayores de 15 años con el hábito de consumo de repostería.



Identificación de la población de estudio



Calculo de la muestra

Universo finito

n: tamaño de la muestra poblacional a obtener.

e: error permitido

Z: niveles de confianza

N: población total de estudio

P: probabilidad de éxito

Q: probabilidad de fracaso

Datos de Municipio de Masaya			
Población	Mujeres 15 - 55 años	Hombres 15 - 55 años	Total
	29,165	33,528	62,693
Seguridad	90%	1.645	
Probabilidad de Éxito	50%	0.5	
Probabilidad de fracaso	50%	0.5	
Error Máximo admisible	10%	0.1	

DATOS DE FORMULA	
n=	?
N=	62,693
Z=	1.645
P=	0.5
Q=	0.5
e=	0.1

FORMULA

$$n = \frac{Z^2(p \cdot q)}{E^2 + \frac{Z^2(p \cdot q)}{N}}$$

$$n = \frac{1.645^2(0.5 \cdot 0.5)}{0.1^2 + \frac{(0.5 \cdot 0.5)}{62,693}} = 68$$

Finalmente hemos podido constatar que nuestro tamaño de muestra es de 68, es decir a 68 personas le aplicaremos las encuestas para recolectar cierta información que nos permitirá establecer una empresa de éxito.

Las encuestas se realizaron el día 10 de octubre del 2020 a partir de las 1 pm, en la avenida el progreso Masaya. La encuesta la aplicamos los 5 integrantes de este trabajo investigativo, 4 de nosotros aplicamos 14 encuestas y 1 aplico 12, estas misma e realizaron de manera personalizada es decir directamente con el encuestado.

Anexo 3.

Inversión publicitaria de la campaña de inmersión tres meses.

Inversión publicitaria

Medios de Publicidad					
Radio	Elaboración del anuncio	Horario	Repeticiones durante la campaña	Precio por transmisión	Total de la inversión
La Sandino	\$0.00	6am-7pm / 4pm-5pm	120	\$2.50	\$300.00

Redes Sociales			
Red social	Precio por mes de propaganda	Tiempo de campaña	Total de la inversión
Facebook	\$34.00	3 meses	\$102.00
Instagram	\$22.00	3 meses	\$66.00
Página web	\$100.00	3 meses	\$300.00

Dispersión de volantes			
Trabajadores	Salario por día	Días de entrega de volantes	Total de la inversión
2	\$9.00	2	\$36.00

Anexo 4.

Encuesta

Repostería CocoPan, S.A.

¡Buenos días! Queremos emprender una idea de negocio y necesitamos conocer las necesidades, gustos y preferencias de nuestro público, agradecemos su apoyo con el llenado de esta encuesta que será de mucha ayuda para el desarrollo de este proyecto.

Fecha: _____

Lugar Avenida el progreso Masaya

De estar de acuerdo marque con una x en la casilla que considere contestar

I. Datos Generales

Sexo: F () M ()

Rango de edad:

10 – 18 () 26 – 35 () 46 – 55 ()

19 – 25 () 36 – 45 () 56 a más ()

Departamento donde vive ()

1- ¿Consume usted repostería?

Si () No ()

2- ¿Cuántas personas consumen repostería en su hogar?

No. de personas ()

3- ¿Ha probado repostería costeña?

Si () No ()

4- ¿Qué tipo de repostería le gustaría a usted consumir?

Repostería Costeña. ()

Repostería Tradicional. ()

Ambas. ()

5- ¿Cuáles de esta repostería prefiere?

Repostería tradicional () Soda Queque () Pastel de Carne ()

Pan de Coco () Pastel de Yuca () Tres Leches ()

Pan Bon () Paty de carne ()

6- ¿Con qué frecuencia compra la repostería?

Diario () Una vez al mes ()

Una vez por semana () Otros _____

7- ¿Qué cantidad de repostería compra?

Cantidad ()

8- ¿Cómo prefiere adquirirlo?

Paquete/Libra () Unidad/Trozo ()

9- ¿Qué precio está dispuesto a pagar por la repostería? (unidad)

C\$ 20.00 () C\$ 40.00 () C\$ 60.00 ()

10-¿En qué lugar le gustaría realizar su compra? (Ubicados Estos lugares en Carretera a Masaya)

Universidad () Plaza Paseo Masaya () Parque ()

11-¿Dónde le gustaría que le informáramos de nuestras promociones?

Redes Sociales

Facebook () Instagram () WhatsApp ()

Afiches en puntos públicos ()

Radio ()

12-¿Conoces y consumido en estos locales?

Panadería el Maná ()

Panadería el Progreso ()

13- De las reposterías y panaderías que has visitado ¿qué le ha gustado?

Producto () Local () Atención al cliente ()

Costos () Sabores ()

Muchas gracias por el llenado de esta encuesta

Interpretación de datos

Datos generales de la encuesta.

1. Sexo de los encuestados

Al momento de encuestar nos dimos a la tarea de hacer dicha encuesta equitativa para ambos sexos por lo cual tenemos un 50% para varones y un 50% para mujeres.

Sexos		
Mujeres	Hombres	Total
34	34	68

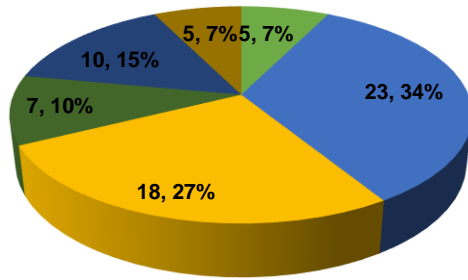


2. Edades de los encuestados.

En el siguiente plano la encuesta no brindó el rango de edades, donde se muestra que nuestro mayor porcentaje radica entre las personas de 19-25 años con un 34%, seguido de entre 26-35 años con un 27%, de 46-55 años 15% son las que muestran un mayor porcentaje ya las que siguen 36-45 10%; los otros dos rangos comparten de 15-18 y 56 a más equivalen a un 7% cada una,

Rango de edades						
15-18	19-25	26-35	36-45	46-55	56-más	Total
5	23	18	7	10	5	68

Por edad



- Rando de edades 15-18 ■ Rando de edades 19-25
- Rando de edades 26-35 ■ Rando de edades 36-45
- Rando de edades 46-55 ■ Rando de edades 56-más

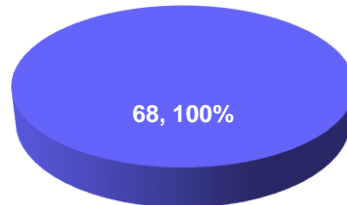
Preguntas de la encuesta

1. Preferencia de consumo.

El total de encuestados afirmaron que si consumen repostería, ósea el 100% fue positivo.

¿Consume repostería?

1) ¿Consume repostería?		
Si	No	Total
68		68



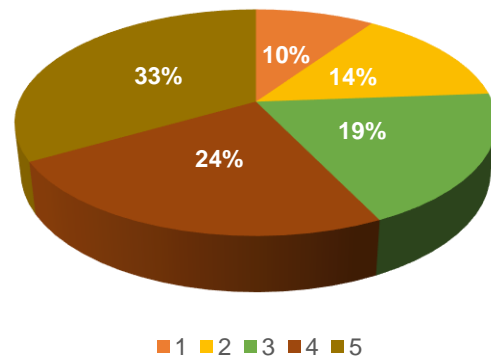
- 1) ¿Consume Repostería? Si ■ 1) ¿Consume Repostería? No

2. Cantidad de persona que consumen repostería en el hogar.

Estas repuestas no era selección múltiple, sino abierta para que el encuestado pusiera el número exacto de la cantidad, sin embargo, en la muestra de 68 observamos que las cantidades oscilaron en un rango de entre los 2 como mínimo y 7 personas como máximo, datos que fueron repetitivos en ese rango. Como pueden observarse en la tabla por lo que nos brindó que el mayor porcentaje está en los componentes de 4 personas con un 33% seguido por las de 3 con 24% y 5 con el 19%, los rangos más bajos se observaron en las de 2 con 10% y de 7 con un 14%.

2) ¿Cuántas personas consumen repostería en su hogar?					
2	3	4	5	7	Total
4	20	25	15	4	68

¿Cuántas personas consumen repostería en su hogar?

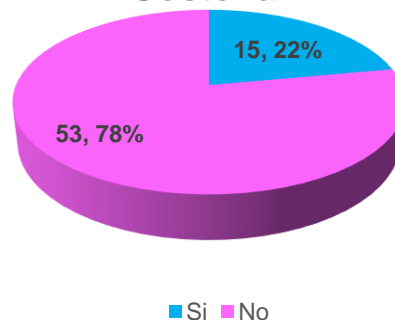


3. Conocimiento de degustación de repostería caribeña.

La mayoría de los encuestados dijeron que no habían probado repostería caribe el cual representaba 78% y solo un 22% afirmó que ya había degustado este sabor.

3) ¿Ha probado repostería Costeña?		
Si	No	Total
15	53	68

¿Ha probado repostería Costeña?



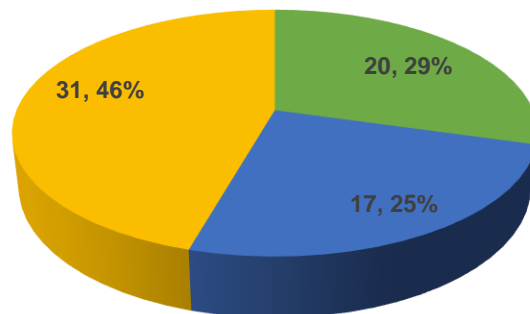
4. Preferencia de repostería

Se dio a conocer la aceptación que el producto tiene, pues se mostró interés en lo planteado con un 29% dirigido hacia la repostería costeña, un 25% para repostería tradicional y un 46% por ambas. Las personas se mostraron interesadas con la idea por encontrar un nuevo sabor, además de la disponibilidad por el ya conocido, para satisfacer diferentes antojos.

4) ¿Qué repostería le gustaría a usted consumir?

Repostería Costeña	Repostería Tradicional	Ambas	Total
20	17	31	68

¿Qué repostería le gustaría a usted consumir?



■ Repostería Costeña ■ Repostería Tradicional ■ Ambas

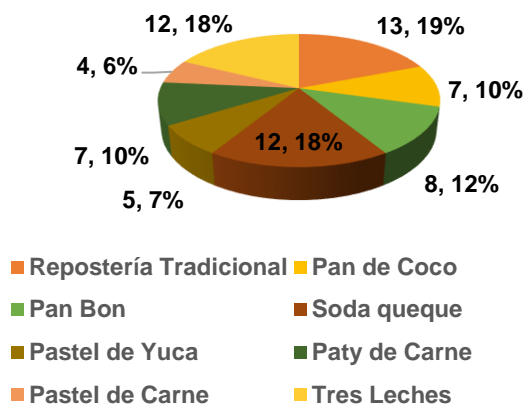
5 presentaciones de posibles ofertas y preferencia al momento de adquisición por parte del público.

Ante la pregunta el público encuestado brindó las siguientes informaciones con un buen interés dirigido hacia la repostería tradicional con un 19%, seguido por el Soda queque con un 18%, el tres leches también con un 18% en interés de consumo, luego tenemos para Pan bon un 12%, un 10% para cada uno al Pan de Coco, el Paty de Carne, un 7% para el pastel de Yuca y posteriormente un 6% para el pastel de carne. Como podemos observar las reacciones más favorables fueron para la

repostería tradicional, soda queque y las tres leches, aunque si también vemos que los otros también tienen participación en la opinión del público.

5) ¿Cuáles de estas	
Repostería Tradicional	13
Pan de Coco	7
Pan Bon	8
Soda queque	12
Pastel de Yuca	5
Paty de Carne	7
Pastel de Carne	4
Tres Leches	12
Total	68

¿Cuáles de estas repostería prefiere?

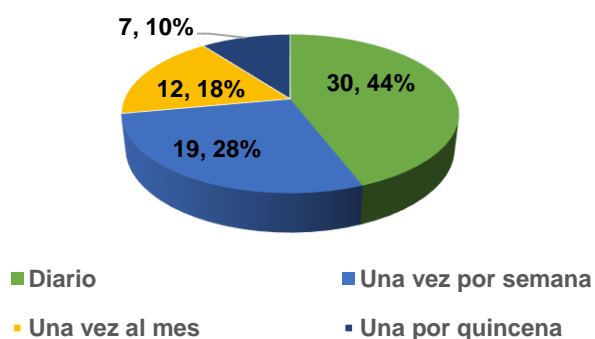


6 Frecuencia de compra

Nosotros estipulamos como selección múltiple lo que era diario que fue el más alto porcentaje con un 44%, una vez por semana con 28% y una vez por mes con un 18%, también le dimos un espacio de selección libre, sin embargo, los que llenaron esta parte coincidieron en una vez por quincena que representa un 10%. Satisfactoriamente las frecuencias de compra son en la más recurrencia como es el diario, seguido por la de una por semana, lo que nos da una pauta de la afluencia de compradores que podría tener el negocio.

6) ¿Con qué frecuencia compra repostería?	
Diario	30
Una vez por semana	19
Una vez al mes	12
Otros	
Una por quincena	7
Total	68

¿Con qué frecuencia compra repostería?

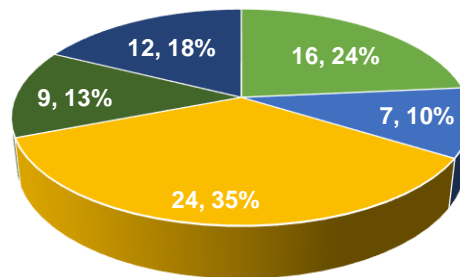


7 Cantidad de Compra

Para conocer la cantidad de repostería que adquiriría el encuestado lo dejamos libre, sin embargo, observamos un comportamiento que nadie nos brindó un número cerrado aduciendo que ninguno compraba una porción específica, por lo que prefirieron llenarlo con un rango de lo que suelen comprar, además que vimos la recurrencia como en anteriores preguntas, como que sus repuesta eran repetitivas, o que el consumidor ya tiene de acuerdo a ciertos criterios establecidos a la hora de consumo, pues si podemos observar que un 35 % no dijo que adquiriría en un rango de 5-20, otros equivalente a un 24% 5-10, un 18% dio una respuesta cerrada de 4, luego 13% dijo uno y finalmente un 10% de 1-5.

7) ¿Qué cantidad de	
5 - 10	16
1 - 5	7
5 - 20	24
1	9
4	12
Total	68

¿Qué cantidad de repostería compra?



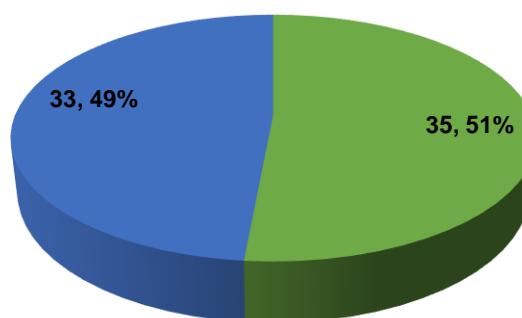
■ 5 - 10 ■ 1 - 5 ■ 5 - 20 ■ 1 ■ 4

8 Forma de adquisición

Es importante conocer la forma en que el cliente tiende a realizar sus compras para tener como ofertarle, sabemos que hay personas que prefieren unidades y otras en porciones mayores, la encuesta nos revelo que un 51% prefiere llevar en paquetes o libras la repostería y un 49% por unidades o trozos, lo que si descubrimos en interacción fue que esto fue dirigido pues la personas que preferían llevar a casa eran las más inclinadas a llevar por paquete y libra y las que preferían las unidades o trozos eran la que llegaban a degustar en el lugar de compra.

8) ¿Cómo prefiere	
Paquete/Libra	35
Trozo/Unidad	33
Total	68

¿Cómo prefiere adquirirlo?



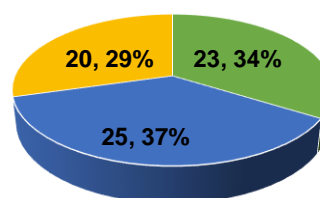
■ Paquete/Libra ■ Trozo/Unidad

9 Precios al que el cliente está dispuesto a pagar por unidades.

Entre la selección múltiple que hicimos para determinar el precio que el cliente estaba dispuesto a pagar tenemos un 37% a pagar C\$ 60.00, un 34% está dispuesto a pagar C\$20.00 y un 29% está dispuesto a pagar C\$ 80.00 los que nos permitirá una idea para un rango de precios.

9) ¿Qué precio está dispuesto a pagar por	
C\$ 20.00	23
C\$ 60.00	25
C\$ 80.00	20
Total	68

¿Qué precio está dispuesto a pagar por repostería? (unidad)



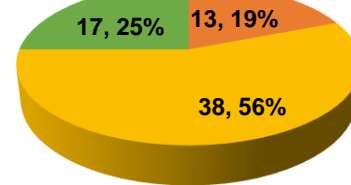
■ C\$20.00 ■ C\$60.00 ■ C\$80.00

10 lugares donde el cliente le gustaría encontrar nuestro producto.

Conocer donde el cliente esperaba encontrarnos fue satisfactoria la respuesta obtenida pues un 56% dijeron que en plaza paseo Masaya, que es favorable pues es donde estará ubicado el lugar, dicho porcentaje seguido por un 25% que dijo del parque y un 19% en universidades.

10) ¿En qué lugar le gustaría realizar su compra? (Ubicados Estos lugares en Carretera a Masaya)	
Universidad	13
Plaza paseo Masaya	38
Parque	17
Total	68

¿En qué lugar le gustaría realizar su compra? (Ubicados Estos lugares en Carretera a Masaya)



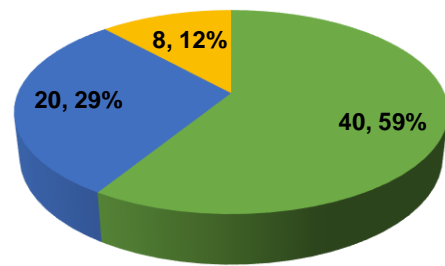
■ Universidad ■ Plaza Paseo Masaya ■ Parque

11 Sitio o medios para informar nuestras promociones

Al preguntar dónde esperaban que informáramos nuestros anuncios de ofertas y promociones expuestas los medios que están al alcance del negocio para cubrir gastos de publicidad, donde la mayoría se inclinaron a las redes sociales con un 59%, seguido por los afiches con un 29% y tan solo un 12% para la publicidad radial, pues en comentarios personales, dijeron que la mejor forma de atraerse por la novedades y promociones era por algo que pudieran observar, inclinándose más por la redes sociales, porque en la actualidad es lo que más se usa.

11) ¿Dónde le gustaría que le informáramos de nuestras promociones?	
Redes Sociales Facebook, Instagram y WhatsApp.	40
Afiches en Puntos Públicos	20
Radio	8
Totales	68

11) ¿Dónde le gustaría que le informáramos de nuestras promociones?



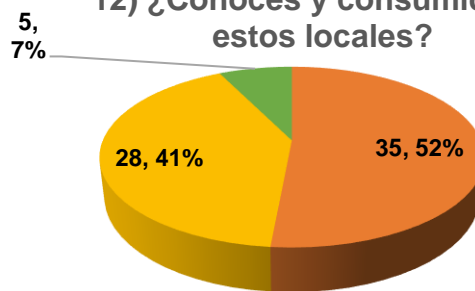
■ Redes Sociales Facebook, Instagram y WhatsApp.
 ■ Afiches en Puntos Públicos
 ■ Radio

12 Conocimiento de la competencia

Para conocer un poco de la competencia a través de los clientes si han probado, haciendo referencia a las cercanas al punto de ubicación de nuestra panadería donde el más significativo es Panadería el Maná con un 52% que los clientes conocen y consumen, Panadería el Progreso con 41% estas son las de punto de fijación de estudio para conocer sus debilidades y fortalezas para aprovecharlas a nuestro favor, ante esto un 7% dijo que no había visitado ninguna de estas.

12) ¿Conoces y consumido en estos locales?	
Panadería el Maná	35
Panadería el Progreso	28
Ninguna	5
Total	68

12) ¿Conoces y consumido en estos locales?



■ Panadería el Maná ■ Panadería el Progreso
 ■ Ninguna

13 los puntos que le gustan de la competencia

Siguiente con la opinión de los encuestados por la competencia nos brindaron la siguiente información un 32% dijo que el producto, un 27% los costos o precio, un 22% los sabores, un 7% el local, un 5% en cuanto atención al cliente y un 7% dijo que ninguna de las mencionadas pues correspondían a las que dijeron en la anterior pregunta que desconocían la competencia expuesta.

13) De las reposterías y panaderías que has	
panaderías que has	
Producto	22
Costo	18
Local	5
Sabores	15
Atención al Cliente	3
Ninguna de las anteriores	5
Total	68



Volate.

Llegó un nuevo mundo de sabor
Repostería CocoPan

Te ofrece un variado menú repostero para deleite de tu paladar.

Te invitamos a visitar nuestro local ubicado en centro comercial Plaza Paseo Masaya o contactarnos por redes sociales o nuestro número telefónico, contamos con servicio delivery para su comodidad.

¡¡No esperes más y haz tu orden!!





2221-1901
8725-2378

Repostería CocoPan
@Repostería CocoPan

www.reposteriacocopan.com.nic

Etiqueta

CocoPan
Hechos Nutricionales
 Producto hecho en Nicaragua, producto a base de ingredientes naturales
Pastel de Vainilla
 Tamaño de la Porción: 1 porción (235g)
 Telf. 221 - 1901 ReposteriaCocoPan
 8725 - 2578 @reposteriacocopan
 www.reposteriacocopan.com.nic

	por porción
Kilojulios	950 kJ
Calorías	227 kcal
Proteína	3,03 g
Carbohidrato	29,77 g
Fibra	0,8 g
Azúcar	14,6 g
Grasa	10,93 g
Grasa Saturada	2,125 g
Grasa Polinsaturada	3,249 g
Grasa Monoinsaturada	4,913 g
Colesterol	31 mg
Sodio	201 mg
Potasio	66 mg

Barcode: 5 901234 123457

Redes sociales

3 publicaciones 8 seguidores 0 seguidos
 Seguir
CocoPan
 Repostería
 - Abiertos muy pronto
 Se abrirá con buenos descuentos

Ubicación Horarios Desc. y Promo. Envios
 Comprar Llamar ...

Inauguración de Repostería CocoPan solo por día de apertura especial descuentos

Telf. 2221-1901
 Cel. 8725 - 2578
 ReposteriaCocoPan

¡Bienvenido!
 INTERATE DE NUESTROS PRODUCTOS, PROMOCIONES Y HAS TU ORDEN

www.reposteriaCocoPan.com

Repostería CocoPan
 1.1K miembros en la lista

Repostería CocoPan te invita a su inauguración este día de marzo a partir de las ocho de la mañana en Plaza Peseñe Masaya habrá buenos descuentos en nuestros deliciosos repostería tradicional y carbón... Ver más

Inauguración de Repostería



www.reposteriaCocoPan.com.nic

♥ Documentos de registro



♥ Información de la empresa

Repostería CocoPan, S.A. "Sabor Costeño"

Ven y descubre un mundo de sabores reposteros, tradicionales y caribeños nicaragüenses, cada vez más cerca de ti, a un solo clic puedes enterarte de nuestras ofertas en nuestro catálogo repostero, promociones y pedidos que te llegan en cuestión de minutos con nuestro servicio Delivery

1 Catálogo Repostero



2 Promociones



3 Sección de Pedidos



Información

Telf. 2221-1901
Cel. 8725-2578

YAHOO!



www.reposteriaCocoPan.com.nic

Condiciones de uso
Acuerdo de Privacidad
Políticas de la empresa

Sugerencia



Anexo 5.

Formatos de Contrato

La solicitud deberá ser escrita de puño y letra del
Solicitante, con información veraz, completa y exacta

DATOS PERSONALES

Nombres. _____ Apellidos: _____

Dirección: _____

No Cédula: _____ No. Telf. _____ Correo: _____

Estado Civil: _____ No. Hijos: _____

ASPECTO FAMILIAR

Parentesco	Nombre y Apellidos	Fecha de Nacimiento	Dirección / Teléfono
Padre			
Madre			
Cónyuge			

Hijo (a)			
Hijo (a)			
Hijo (a)			
Hijo (a)			
Hijo (a)			

En caso de Emergencia Llamar A:

Parentesco: _____ **Nombres y Apellidos:** _____

Dirección: _____ **Teléfono:** _____

NIVEL ACADÉMICO

Estudios Realizados	Años Cursados	Fecha de Finalización	Título Obtenido	Centro Estudio Dirección
Primaria				
Secundaria				
Técnicos				
Universitarios				
Universitarios				
Otros Estudios				

Estudia Actualmente: SI () NO ()

Que Estudia: _____ Años Cursados: _____

Centro de Estudios: _____

Dirección: _____

INDIQUE SI CONOCE OTROS IDIOMAS

Idiomas que Conoce	Años de Estudio	Centro de Estudios	Reconocimientos			Aprovechamiento		
			Diploma	Certificado	Otros	Habla	Lee	Escribe

HISTORIAL LABORAL

Nota: Referencias de los últimos 3 empleos más reciente.

Empresa	Dirección Teléfono	Periodo Trabajado	Ultimo Cargo	Historial Salarial		Motivo de Retiro
				Ingreso	Egreso	
Observaciones:						

Si ha trabajado anteriormente en CocoPan, S.A. Indique:

Cargo: _____ Ubicación: _____

Jefe Inmediato: _____ No. Expediente: _____

Motivo de Retiro: Despido () Canc. Contrato () Renuncia () Otros ()
Jubilación ()

RESPECTO A LA PRESENTE SOLICITUD POR FAVOR INDIQUE:

Cargo que solicita: _____ Salario al que aspira: _____

Motivos que lo inducen a trabajar para CocoPan, SA.:

Aceptaría Otro Cargo Diferente al Solicitado: SI () NO ()

Describe: _____

CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO POR TIEMPO INDETERMINADO

GENERALES:

Nosotros, **Jeffry Berenice Connolly Castañeda**, mayor de edad, soltera, Licenciada en Administración de Empresa y de este domicilio quien se identifica con cedula de identidad número: 001-100697-0026E , quien actúa en su calidad de Gerente General de la **REPOSTERÍA COCOPAN S.A. (COCOPAN)** y representante legal de la misma entidad, la cual demuestro con testimonio de la escritura número uno, (1) Poder General de Administración, autorizado en la ciudad de Managua a las nueve de la mañana del día siete de octubre del año dos mil veinte ante los oficios notariales del Lic. Ivania del Carmen Ortiz Ruiz y debidamente inscrita bajo el número 40287, página 47/52, tomo 436, libro tercero de poderes del registro público mercantil del departamento de Managua, a quien en los sucesivo se denominara **“EL EMPLEADOR”** y _____, mayor de edad, _____, _____, de domicilio que cita: _____

_____, quien se identifica con numero de cedula de identidad: (000-000000-0000X), a quien en lo sucesivo se denominara **“EL TRABAJADOR”**, hemos convenido en celebrar el presente **Contrato de Trabajo por Tiempo Indeterminado**, el que se regirá de conformidad a las siguientes clausulas:

CLÁUSULA PRIMERA: OBJETO DEL CONTRATO Y FUNCIONES. -

La **Repostería CocoPan S.A. (COCOPAN)**, contrata los servicios del (la) señor (a), _____, para desempeñar el cargo de _____, con el contenido que podrá ser reubicada en otras áreas y/o cargos a fin, si la necesidad de. **COCOPAN**, así lo exigiese y que a su vez contará con las siguientes funciones. (Según sea su cargo)

CLÁUSULA SEGUNDA: (VIGENCIA DEL CONTRATO). - “EL EMPLEADOR Y EL TRABAJADOR.

El Trabajador se obliga a realizar el trabajo descrito en la cláusula primera del presente contrato de trabajo por tiempo indeterminado el que comenzara a correr a partir de la firma del mismo, con la fecha del _____, del año en curso, siendo los primeros treinta días periodo de prueba, durante los cuales el Empleador podrá dar por terminado el Contrato si a su juicio el trabajador no cumple con los requerimientos del cargo.

CLÁUSULA TERCERA: DEL PAGO Y FORMA DE PAGO

El trabajador devengará un salario mensual de C\$ _____ (CANTIDAD EN LETRAS), el que se efectuará mediante pagos quincenales, los días 15 (quince) y 30 (treinta) de cada mes.

CLÁUSULA CUARTA: JORNADA LABORAL

La Jornada Laboral será la prescrita por el código del Trabajo, pudiendo COCOPAN. Adecuarla a la naturaleza de sus servicios y necesidades. El trabajador _____, se compromete a cumplir rigurosamente las normas de trabajo y conductas de acuerdo a lo establecido en el Código del Trabajo, Reglamento Interno de COCOPAN., instructivos, menores, circulares, etc. El horario de trabajo es de 08:00 a.m. a 05:00 p.m. de lunes a viernes, teniendo una hora de almuerzo que corresponde de 12:00 meridiano a 1:00 p.m. y los días sábados de 8:00 a.m. a 1:00 p.m.

CLÁUSULA QUINTA: OBLIGACIONES DEL TRABAJADOR

El trabajador está obligado a cumplir con las obligaciones en el Art. 18 del Código del Trabajo Vigente, así como con las relativas al desempeño de las funciones del cargo, reguladas por las indicaciones generales y particulares que le brinde **EL EMPLEADOR.**

CLAUSULA SEXTA: OBLIGACIONES DEL EMPLEADOR

“EL EMPLEADOR” está obligado a cumplir con todas las obligaciones que le establecen el Art. 17 y demás artículos del Código del Trabajo de la Republica de Nicaragua.

CLAUSULA SEPTIMA: DOMICILIO

Las partes se sujetan al domicilio de la ciudad de Managua, para todos los efectos legales que pudieran hacer el presente contrato.

CLAUSULA OCTAVA: TERMINACION DEL CONTRATO

El presente contrato individual de trabajo podrá darse por terminado por las siguientes circunstancias:

Por voluntad del TRABAJADOR, cumpliendo con lo establecido en el Art. 44 del Código del Trabajo Vigente.

De conformidad al Art. 45 del Código del Trabajo Vigente.

Causales en el Art. 48 del Código del Trabajo Vigente

CLAUSULA NOVENA: ACEPTACIÓN

El Empleador y El trabajador, expresamente manifiestan que conocen plenamente y a la perfección el contenido de todas y cada uno a de las cláusulas del presente Contrato de Trabajo por Tiempo Indeterminado.

En Fe de lo antes relacionado los contratantes aceptan en todas y cada uno de sus partes las obligaciones que se establecen en el presente Contrato de Trabajo por Tiempo Indeterminado, lo cual firmamos en dos tanto de un mismo tenor, en la Ciudad de Managua a los _____ días del mes de _____ del año _____.

Lic. Jeffry Connolly Castañeda

Gerente General

“EL TRABAJADOR”

Anexo 6.

Documentos de Inscripción

Certificado de Inscripción de DGI

DGI

**CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN EN EL
REGISTRO ÚNICO DEL CONTRIBUYENTE
- RÉGIMEN GENERAL -**

REPUBLICA DE NICARAGUA

NÚMERO RUC: J0310000251579

CONTRIBUYENTE: REPOSTERIA COCOPAN, S.A.

**DOMICILIO: PLAZA PASEO MASAYA, CARRETERA A MASAYA CONTIGUO A
DELEGACION INSS**

ACTIVIDAD ECONÓMICA: PRODUCCION Y VENTA DE REPOSTERIA

LOCAL: MANAGUA **VENCIMIENTO: 03/03/2022**

**El presente documento certifica que el contribuyente se encuentra registrado en la
Administración de Rentas de:**

Cédula RUC

DGI REPUBLICA DE NICARAGUA
DIRECCION GENERAL DE INGRESOS
CEDULA RUC

PERSONA JURIDICA
REGIMEN GENERAL
NUMERO RUC: J0310000251579
NOMBRE O RAZON SOCIAL: REPOSTERIA COCOPAN, S.A.
NOMBRE COMERCIAL: COCOPAN, S.A.

Emisión: 15/02/2021

 ORIGINAL **Firma Autorizada**



El contribuyente deberá presentar este documento en gestiones, trámites y actividades, requerido conforme leyes, reglamentos y normativas.

Código QR para uso exclusivo de la DGI

0000011144

Formato de Matricula Alcaldía



ALCALDIA DE MANAGUA
DEPTO. DE RECAUDACIÓN



FORMATO DE MATRÍCULA POR REGISTRO CONTABLE

RUC N°

J	0	3	1	0	0	0	0	2	5	1	5	7	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

 MATRICULA AÑO: 2021

I. DATOS GENERALES

- 1) NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: REPOSTERIA COCOPAN, S.A.
- 2) ACTIVIDAD DEL NEGOCIO: PRODUCCION Y VENTA DE REPOSTERIA N° 27634
- 3) DIRECCIÓN DEL NEGOCIO: PLAZA PASEO MASAYA, CARRETERA A MASAYA CONTIGUO DELEGACION INSS
- 4) No. TELÉFONO DEL NEGOCIO 2221 - 1901 No. DE FAX DEL NEGOCIO: _____
- 5) NOMBRE COMERCIAL (CONOCIDO COMO): COCOPAN, S.A. APTDO POSTAL: _____
- 6) NOMBRE DEL PROPIETARIO: _____
- 7) DIRECCIÓN DEL PROPIETARIO: _____ APTDO POSTAL: _____
- 8) ULTIMO AÑO MATRICULADO: _____ NEGOCIO NUEVO: FECHA DE INICIO: 01/03/2021

II. MONTO DE VENTAS Y/O SERVICIO

9)	ENERO	C\$	MAYO	C\$	SEPTIEMBRE	C\$
	FEBRERO	C\$	JUNIO	C\$	OCTUBRE	C\$
	MARZO	C\$	JULIO	C\$	NOVIEMBRE	C\$
	ABRIL	C\$	AGOSTO	C\$	DICIEMBRE	C\$

III. CALCULO PARA MATRICULA

- 10) SUMA DE LOS ÚLTIMOS TRES MESES CON INGRESOS: _____ 1,050,000.00 CAPITAL
- 11) INGRESO PROMEDIO MENSUAL: _____ X (POR) EL 2 C\$ 1% S/CAPITAL 10,500.00 VALOR MATRICULA

IV. OTROS IMPUESTOS ANUALES

(MARQUE CON UNA "X" LA CASILLA QUE CORRESPONDE)

<p>13) EXPENDIO DE COMBUSTIBLE</p> <p>SURTIDOR SIMPLE C/U C\$ 250 X _____ =C\$ _____</p> <p>SURTIDOR MULT. C/U C\$ 250 X _____ =C\$ _____</p> <p>POR MANGUERA _____ SUMA C\$ _____</p>	<p>14) ROTULOS DE IDENTIFICACION DEL ESTABLECIMIENTO</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th># ROT.</th> <th>DIMESION</th> <th>VALOR</th> <th>TOTAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr> <td colspan="2">DERECHO DE VIA</td> <td>C\$</td> <td> </td> </tr> <tr> <td colspan="3">SUMA C\$</td> <td>_____</td> </tr> </tbody> </table>	# ROT.	DIMESION	VALOR	TOTAL																	DERECHO DE VIA		C\$		SUMA C\$			_____
# ROT.	DIMESION	VALOR	TOTAL																										
DERECHO DE VIA		C\$																											
SUMA C\$			_____																										

V. IMPUESTOS A PAGAR

CONCEPTO	CODIGO	VALOR A PAGAR
15) VALOR DE MATRICULA (INC. N°11)	10,500.00	_____
16) PLACA (1% S/VALOR DE MATRIC.)	105.00	_____
17) MODIFIC. DE CUNETAS (INC. N°12)		
18) EXPENDIO DE COMB. (INC. N°13)		
19) ROTULOS (INC. N° 14)		

21) USO INTERNO:

PLACA N° _____

CODIGO ACTIVIDAD: _____

FECHA DE ENTREGA: _____

R.O.C. N° _____

NOMBRES Y APELLIDOS DE LA PERSONA QUE RECIBE LA PLACA _____

SUB TOTAL: C\$ 10, 605.00

20) MULTAS SEGÚN ART. 68 P.A.V. _____

TOTAL A PAGAR: 10, 605.00

NOTA:
CUALQUIER CAMBIO DE ACTIVIDAD, DIRECCIÓN O CIERRE DEBERÁ NOTIFICARSE UNA SEMANA DESPUÉS DE EFECTUADA DE LO CONTRARIO INCURRE EN MULTAS Y PAGOS PENDIENTES A LA FECHA DE NOTIFICACIÓN.

FIRMA Y SELLO ALCALDÍA

FIRMA Y SELLO REPRESENTANTE LEGAL

ORIGINAL
1ra. COPIA: Contabilidad
2da. COPIA: Expediente
3ra. COPIA: Cronológico

VALOR DEL FORMATO CS 10.00 (Diez Córdobas)



ALCALDIA DE MANAGUA
DIRECCIÓN GENERAL DE RECAUDACIÓN
CONSTANCIA DE MATRICULA
COLOCAR EN LUGAR VISIBLE
VALIDA PARA EL AÑO DOS MIL VEINTIUNO



REGIMEN: GENERAL AÑO: 2021

LA DIRECCIÓN GENERAL DE RECAUDACIÓN, HACE CONSTAR QUE EL CONTRIBUYENTE:

ESTA MATRICULADO CON No. RUC: J0310000251579 CTA. FISCAL: 01-2012-418607

DIRECCIÓN: PLAZA PASEO MASAYA, CARRETERA A MASAYA CONTIGUO A DELEGACIÓN INSS

DIST. No.: DISTRITO 5 ACTIVIDAD ECONOMICA: PRODUCCION Y VENTA DE REPOSTERIA

R.O.C. No.: 14459649 FECHA: 25/01/2021 F. EMISION CONSTANCIA: 25/02/2021

RENNEG-81498


 FIRMA Y SELLO



MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO DIRECCION GENERAL DE INGRESOS ADMINISTRACION DE RENTA CENTRAL	ORIGINAL CONTRIBUYENTE COPIA 1: ARCH. CENT. TRIB. COPIA 2: ARCH. SIT RENTA
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------

(1) FECHA DE PAGO: 25/02/2021	(2) No. RUC:
(3) NOMBRE O RAZON SOCIAL:	

(4) COD. CTA.	(5) CONCEPTO	(6) PERIODO
1: 065	MATRICULA DUR	00/0000 25/2021
2:		
3:		

(7) CODIGO DE INGRESO FISCAL	(8) MONTO	(9) MULTA Y/O RECARGO	(10) REC. CONVENIO	(11) TOTAL
1: 122213	8.00	0.00	0.00	8.00
2: 0	0.00	0.00	0.00	0.00
3: 0	0.00	0.00	0.00	0.00
4: TOTALES				8.00

(12) MONTO EN LETRAS:	CORDOBAS
-----------------------	----------

(13) OTRAS ESPECIFICACIONES:	(14) LIQUIDACION	CORDOBAS	DOLARES
NS 0520224079	- EFECTIVO	8.00	0.00
PAGO NO TRIB. NUM.DOC: 0	- CHEQUE	0.00	0.00
PAGO TOTAL	- OTROS	0.00	
	BARCO 0		
		CHEQUE No.	

(15) ESTE DOCUMENTO NO REQUIERE DE FIRMA Y SELLO:	(16) COD. UNIDAD: 035	(17) \$ DE CAJERO: 052	ROF NUMERO: 0521010350029797-A
---------------------------------------------------	-----------------------	------------------------	--------------------------------

DOCUMENTO UNICO DE REGISTRO (DUR)

De acuerdo a lo establecido en el Arto.2 del Decreto N° 850, Ley Creadora del Registro Unico del Ministerio de Finanzas; Arto.9 del Decreto n° 10-91, Plan de Arbitrios de Managua y Ley de Seguridad Social y su reglamento; el contribuyente:

Se encuentra debidamente inscrito ante las instituciones de la DGI, ALMA e INSS, con los siguientes códigos institucionales:

DGI, Número RUC: J0310000251579
ALMA, Número ITM: 01-2012-418607
INSS, Número PATRONAL: 578158

Número gestión DUR: 59236
Fecha Emisión: 25/02/2021
Fecha Vencimiento: 25/02/2022

* Este documento no requiere firma ni sello.
* Debe ser colocado en un lugar visible del establecimiento.



**VENTANILLA UNICA DE INVERSIONES
REGISTRO MERCANTIL (C.S.J.)**



ORDEN DE PAGO

REPOSTERIA COCOPAN, S.A.

No.

Nombre o Razón Social:

CONCEPTO	ARANCEL
Constitución de Sociedad:	
Apertura de Sucursal:	
Inscripción como Comerciante:	300.00
Sellado de Libros:	200.00
Inscripción de Poder	
Revocación de Poder	
TOTAL CS	500.00

Observaciones:

Delegado:

Fecha: **25 / 02 / 2021**

**SOLICITUD DE LICENCIA SANITARIA DE FUNCIONAMIENTO DE
 DISTRIBUIDORAS E IMPORTADORAS DE PRODUCTOS**

FARMACÉUTICOS PRODUCTOS QUE CONTIENEN SUSTANCIAS QUÍMICAS (SP)
 FARMACÉUTICOS DE ORIGEN NATURAL MATERIA PRIMA F C H
 COSMÉTICOS SUSTANCIAS QUÍMICAS PRECURSORAS (SP)
 HIGIÉNICOS SOLVENTES DIVERSOS QUE CONTIENEN SP
 REACTIVOS QUÍMICOS QUE CONTIENEN SP PEGAMENTOS DIVERSOS QUE CONTIENEN SP

USO OFICIAL

Solicitud N°:

001-1322

Fecha de Recepción:

15/01/2021

Timbre
 Fiscal de
 C\$ 10.00

Timbre
 Fiscal de
 C\$ 10.00

1.- Datos del Establecimiento

1.1. Nombre o Razón Social: REPOSTERIA COCOPAN S.A
 1.2. Dirección: Plaza Paseo Masaya, Carretera a Masaya contiguo a Delegación INSS
 1.3. Teléfono: 2221 - 1901 1.4. Fax: 2256-1520 1.5. Correo electrónico: cocopansa@yahoo.com
 1.6. Propuesta de horario de funcionamiento: Jornada Partida

2.- Descripción del Establecimiento

2.1. Área total construida: 15 x 10 metros
 2.2. Área de bodega: 3.5 X 5 metros
 2.2.1. Tipo de: techo: Cielo Falso piso: Cerámica paredes: Concreto
 iluminación: Led ventilación: Aires Acondicionado y abanicos

3.- Datos del Representante Legal

3.1. Nombre completo: Katherine Vanessa Gaitán Alaniz
 3.2. Dirección: Managua, Ciudad Sandino Barrio Motastepe
 3.3. Teléfono: 8569 -1516 3.4. Cedula de identidad: 001-010596-0005K 3.5. Correo Electrónico: kvgal17@gmail.com
 3.6. Persona Natural 3.7. Persona Jurídica

4.- Datos del Regente (No aplica para Cosméticos e Higiénicos)

4.1. Nombre: Blanca Yahaira Obando Torres
 4.2. Dirección: Residencial Casa Real, Casa # 17
 4.3. Teléfono: 7754-2022 4.4. Edad: 31 4.5. Cedula de identidad: 001-3258-259C
 4.6. Código sanitario: 04225 4.7. Horario que ejercera funciones: 5 Hrs x
Semana



4.8. Profesión Lic. Químico Farmacia

5.- Documentos adjuntos

Copia Notariada de Escritura de constitución de la sociedad (cuando aplique)

Carta de Solicitud del profesional para regentar el establecimiento

En caso de sustancias químicas precursoras y productos que las contengan, el regente puede ser Licenciado en Farmacia y Química, Ingeniero Químico, Licenciado en Química.

Contrato del trabajo entre el Regente y Representante Legal o Persona Natural

Orden General de Administración del Representante Legal de la Sociedad (cuando aplique)

Orden de representación legal del laboratorio fabricante al Representante Legal del establecimiento (incluir tipos de productos)

Documento (carta membretada, sellada y firmada debidamente legalizado) extendido por el fabricante que acredita para importar, distribuir y comercializar los productos farmacéuticos, cosméticos, higiene a la prima, sustancias precursoras, pegamentos diversos que contienen sustancias precursoras, productos que contienen sustancias precursoras, reactivos químicos que contienen sustancias precursoras de sustancias precursoras se debe adjuntar listados de productos con el número CAS)

Orden Especial a favor del profesional farmacéutico para la realización de Registro Sanitario (ajustado para fabricantes e Importadoras de productos cosméticos e higiénicos)

que todos los datos consignados en la solicitud y en el expediente son ciertos así como la veracidad de la información que le acompaña; por lo que acepta, sello y firma.

Los datos o información contenida en esta solicitud y demás documentos que se acompañen, es motivo de la cancelación del trámite.

Número de Folios: 001-0910



Katherine Vanessa Gaitán Alaniz

Nombre completo y firma del Representante Legal/Sello del Establecimiento



Gobierno de Reconciliación
y Unidad Nacional

El Pueblo, Perseverante!

MINISTERIO DE SALUD

SILAIS - MANAGUA

LICENCIA SANITARIA

Nº **LS - 10 - 5526 - 2590**

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL ESTABLECIMIENTO: **REPOSTERIA COCOPAN, S.A.**
ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL: **PRODUCCION Y VENTA DE REPOSTERIA**
PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL: **KATHERINE VANESSA GAITAN ALANIZ**
DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO: **PLAZA PASEO MASAYA, CARRETERA A MASAYA CONTIGUO A DELEGACIÓN INSS**

En virtud del cumplimiento con lo dispuesto en la Ley General de Salud, publicada en la Gaceta, Diario Oficial Nº 91 del 17 de Mayo de 2002 y el Título XVII, Capítulos II, Artos. Nº. 398, 399, 400, 402, 404, y 445 numerales 5, 6, 7 y 8 de su Reglamento (Decreto Nº 001-2.003 - La Gaceta, Diario Oficial, Nº 7 y 8 del 10 y 13 de Enero de 2.003); el Decreto 394, publicado en La Gaceta, Diario Oficial del 21 de Octubre de 1988 y el Reglamento de Inspección Sanitaria, Decreto Nº 432, publicado en La Gaceta Nº 71 del mes de Abril de 1989; se concede la respectiva Licencia Sanitaria, única y exclusivamente para el establecimiento ubicado en la dirección e identificado con el nombre o la razón social arriba señaladas para efecto de operar en la actividad económica registrada, por el término de dos años; debiendo realizar trámites de renovación treinta días antes de la fecha de su vencimiento: **28 de febrero 2022**

Esta Licencia perderá su validez por cancelación anticipada o por clausura del establecimiento, para resguardar la Salud de los ciudadanos, por incumplimiento a lo dispuesto en los Artos. 407, 408 y 409 del Reglamento de la Ley General de Salud y en los Artos. 59, 60 y 61 del Decreto 394, publicado en la Gaceta Diario Oficial, el 21 de Octubre de 1988.

Dada en la Ciudad de Managua, a los **28** días, del mes de **FEBRERO** del año **2021**

COLÓQUESE EN LUGAR VISIBLE



MINISTERIO DE SALUD
INSS - MANAGUA

Director General de Salud

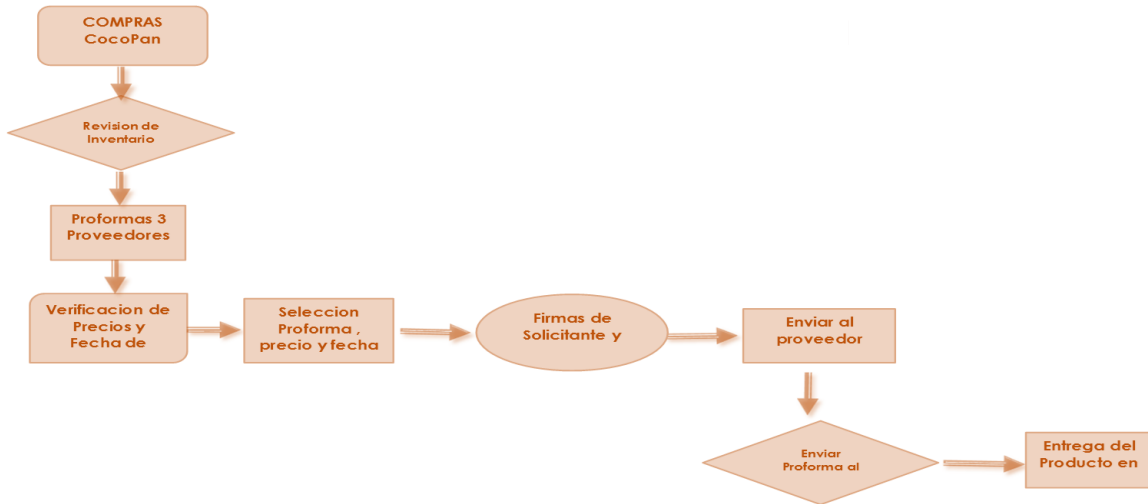
MINISTERIO DE SALUD
INSS - MANAGUA

Director Salud Ambiental

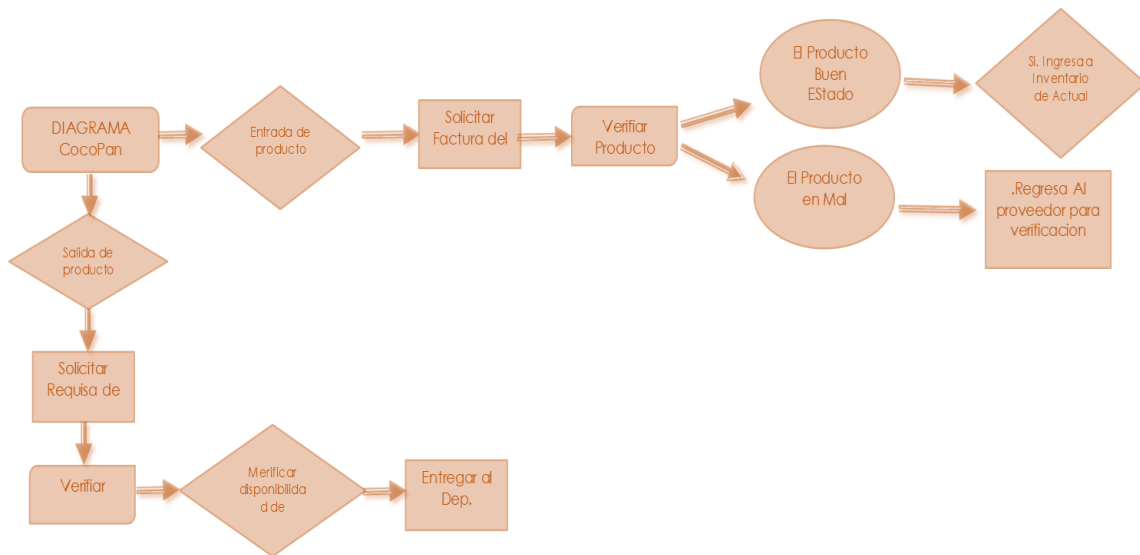
Anexo 7.

Flujogramas

FLUJOGRAMA DE COMPRAS



FLUJOGRAMA DE ENTREGA Y SALIDA DE MATERIAL



Anexo 8.

Detalle de Ventas por producto

Producto	Presentaciones	2021	2022	2023	2024	2025
Torta de Vainilla	media libra	258,984.00	270,171.00	277,406.00	282,948.60	289,220.40
Torta de Chocolate	media libra	391,124.70	404,662.50	417,153.75	423,974.25	433,381.50
Brazo Gitano de Reina	paquete 10	129,982.50	134,541.00	138,852.25	141,225.05	144,360.70
Dona	paquete 5	295,215.86	306,839.42	316,441.94	321,964.87	329,341.05
Enrollado de canela	paquete 10	383,783.74	398,295.18	411,352.76	418,672.94	426,922.24
Tres Leches	media libra	417,513.60	432,273.60	445,760.00	451,441.60	463,870.40
Pan de Coco	paquete de 8	506,260.70	527,323.80	542,217.52	551,866.49	563,519.04
Pan Bon	paquete de 10	703,122.91	731,873.70	753,662.24	765,459.02	784,644.40
Soda Cake	paquete de 20	661,116.85	687,889.54	707,353.42	719,202.14	736,215.98
Pastel de Yuca	media libra	493,053.74	513,786.12	528,125.54	537,538.69	550,617.80
Pastel de Quequisque	media libra	494,361.08	514,163.07	528,504.40	538,108.12	550,997.80
Pati de Carne	paquete de 10	491,207.03	511,837.32	526,482.08	534,904.00	546,780.58
Totales		5225,726.71	5433,656.25	5593,311.90	5687,305.77	5819,871.89

Anexo 9

Detalle de Costos y Gastos

ITEN	Descripción del Desembolso	Area de Distribución	2021	2022	2023	2024	2025
	Pago de Nóminas						
1	Nómina Admón	Gasto Administrativo	603,838.00	621,953.14	640,611.74	659,830.10	679,625.01
2	Nómina Ventas	Gasto de Venta	345,876.96	356,253.27	366,940.87	377,949.10	389,287.58
3	Nómina Prod. CIF	CIF Y MOD	142,970.00	147,259.10	151,676.87	156,227.18	160,914.00
4	Nómina Prod. MOD	CIF Y MOD	391,742.88	403,495.17	415,600.04	428,068.04	440,910.08
	CIF						
5	Electricidad CIF	CIF Y MOD	45,360.00	45,813.60	46,271.74	46,734.46	47,201.80
6	Agua CIF	CIF Y MOD	8,400.00	8,484.00	8,568.84	8,654.53	8,741.08
7	Renta del Local CIF	CIF Y MOD	33,600.00	33,600.00	33,600.00	33,600.00	33,600.00
8	Gas CIF	CIF Y MOD	38,400.00	38,400.00	38,400.00	38,400.00	38,400.00
	Gastos						
9	electricidad	Gasto Administrativo	34,020.00	34,360.20	34,703.80	35,050.84	35,401.35
10	Agua	Gasto Administrativo	6,300.00	6,363.00	6,426.63	6,490.90	6,555.81
11	Telefono	Gasto Administrativo	5,670.00	5,670.00	5,670.00	5,670.00	5,670.00
12	Internet	Gasto Administrativo	8,400.00	8,400.00	8,400.00	8,400.00	8,400.00
13	Renta del Local	Gasto Administrativo	42,000.00	42,000.00	42,000.00	42,000.00	42,000.00
14	Papelería	Gasto Administrativo	8,562.72	8,733.98	8,821.32	8,909.53	8,998.63
15	electricidad	Gasto de Venta	34,020.00	34,360.20	34,703.80	35,050.84	35,401.35
16	Agua	Gasto de Venta	6,300.00	6,363.00	6,426.63	6,490.90	6,555.81
17	Telefono	Gasto de Venta	5,670.00	5,670.00	5,670.00	5,670.00	5,670.00
18	Internet	Gasto de Venta	8,400.00	8,400.00	8,400.00	8,400.00	8,400.00
19	Publicidad	Gasto de Venta	121,800.00	121,800.00	123,018.00	123,018.00	124,248.18
20	Renta del Local	Gasto de Venta	42,000.00	42,000.00	42,000.00	42,000.00	42,000.00
21	Papelería	Gasto de Venta	8,562.72	8,733.98	8,821.32	8,909.53	8,998.63
22	Gasolina	Gasto de Venta	21,000.00	21,000.00	21,210.00	21,210.00	21,422.10
	Materia Prima						
23	Materia Prima Efectivo	Compras	2659,237.22	2735,215.41	2925,160.95	2963,150.03	3001,139.12
24	Materia prima Crédito	Crédito		96,449.02	99,204.70	106,093.92	107,471.76

Resumen

Etiquetas de fila	Suma de 2021	Suma de 2022	Suma de 2023	Suma de 2024	Suma de 2025
CIF Y MOD	660,472.88	677,051.87	694,117.49	711,684.21	729,766.96
Compras	2659,237.22	2735,215.41	2925,160.95	2963,150.03	3001,139.12
Crédito		96,449.02	99,204.70	106,093.92	107,471.76
Gasto Administrativo	708,790.72	727,480.32	746,633.49	766,351.37	786,650.80
Gasto de Venta	593,629.68	604,580.45	617,190.62	628,698.37	641,983.65
Total general	4622,130.50	4840,777.07	5082,307.25	5175,977.90	5267,012.29

1 Nota: El 3.5% representa la compra al crédito del mes de diciembre, la cual será pagada en enero del año siguiente.

2 Nota: Cabe mencionar que en los pagos, de energía, Agua, Renta del Local se dispuso un 40% para producción, 30% para administración y 30% para ventas del monto total de la factura, en la tabla están distribuido por porcentaje, por esto el nombre del servicio se repite.

3 Nota: En el caso de pago de Teléfono, Internet y papelería el consumo fue asignado 50% a gastos administrativos y 50% a gasto de ventas.

4 Nota: En dicho cuadro no se refleja el desembolso de los impuestos no se detallan como lo son el 2% sobre el promedio de las ventas del último trimestre de cada año para pago de matrícula de la alcaldía más el 1% sobre este monto para pago de placa. También el 1% sobre a las ventas/ingresos correspondiente al IMI. El pago del PMD correspondiente al 1% sobre las ventas (respaldado según arto. 61 ley 987 de reforma a la ley 822).

Anexo 10.

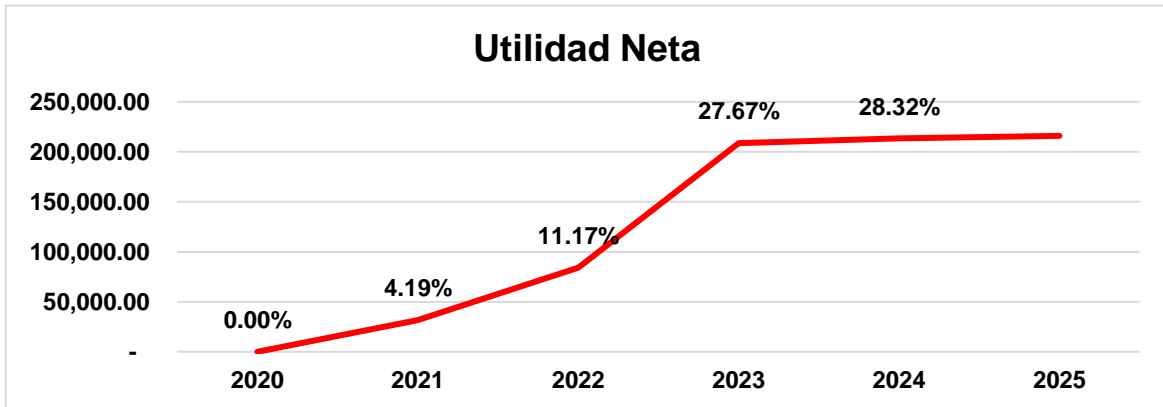
Clasificaciones de Costo, Gasto fijos y Variables

COSTOS/GASTOS	RUBRO	CLASIFICACIÓN
Pago de Nóminas		
Nómina Admón	Gasto Administrativo	Gasto Fijo
Nómina Ventas	Gasto de Venta	Gasto Fijo
Nómina Prod. CIF	COSTOS	Costo Fijo
Nómina Prod. MOD	COSTOS	Costo Variable
CIF		
Gas CIF	COSTOS	Costo Variable
Gastos		
electricidad	GASTOS	Gasto Fijo
Agua	GASTOS	Gasto Fijo
Telefono	GASTOS	Gasto Fijo
Internet	GASTOS	Gasto Fijo
Publicidad	Gasto de Venta	Gasto Variable
Renta del Local	GASTOS	Gasto Fijo
Papelería	GASTOS	Gasto Variable
Gasolina	Gasto de Venta	Gasto Variable
Materia Prima		
Materia Prima Efectivo	COSTOS	Costo Variable

Cabe destacar que como se mencionó en notas anteriores hay costos y gastos que se distribuyen, como es el caso de: Electricidad, Agua y Renta estas se distribuye de la siguiente manera el monto, un 40% para el costo (interfiere en los CIF), un 30% para gasto de ventas y 30% para gasto administrativo. En lo que es teléfono, internet, papelería un 50% para gastos de venta y un 50% para gastos administrativos.

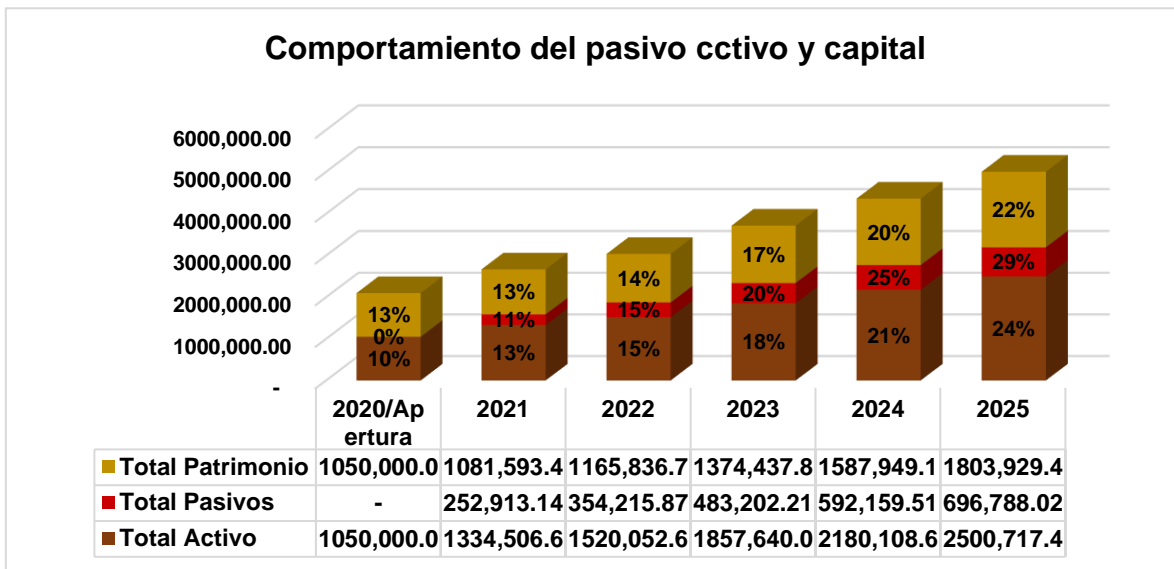
Anexo 11.

Grafica estado de resultado



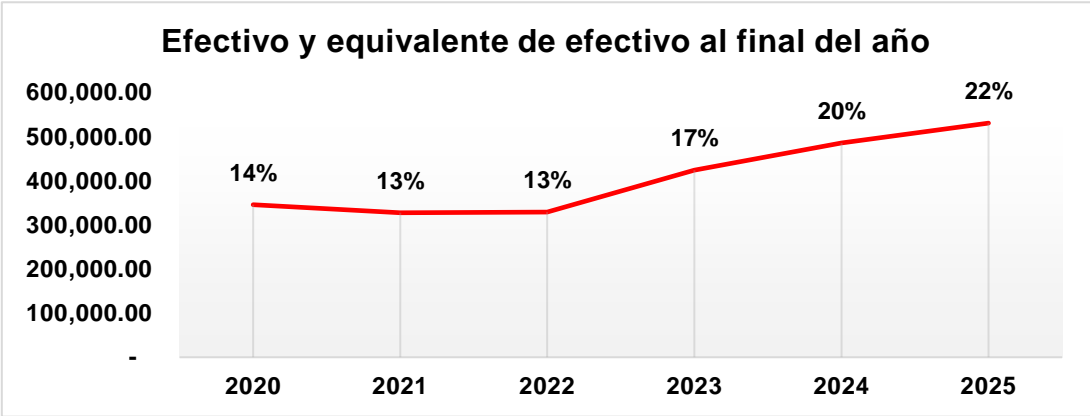
En dicho gráfico puede observarse el crecimiento gradual que va teniendo la utilidad neta a lo largo de los cinco años que va de un 4.19% para el 2021 hasta ascender a un 28.32% para el 2025

Gráfica de Estado de Situación financiera.



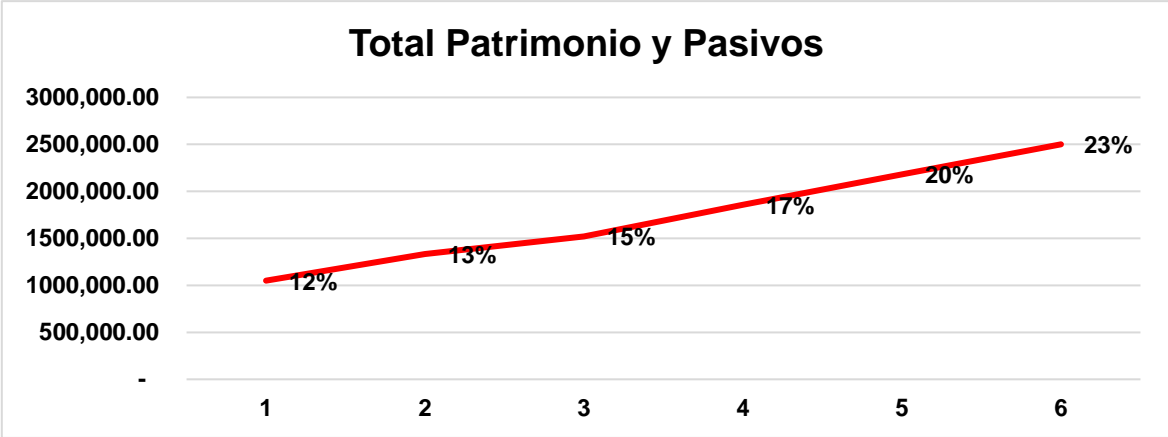
En esta gráfica se nota la variación que va teniendo el activo, pasivo y capital en la proyección de los cinco años, cabe destacar que los porcentajes que se muestran son en relación al crecimiento anual es decir comparación entre los periodos, no por comparación de activo contra pasivo y pasivo en cada año.

Gráfica Flujo de Efectivo



El incremento del flujo de efectivo se traduce al aumento en la demanda proyectada de los ingresos (ventas) que incide de manera directa para tener un fondo de disposición para orientar al crecimiento de obtención de bienes que se traduzcan en obtener más ingresos.

Gráfica de estado de cambio en el patrimonio



EL aumento del patrimonio se debe al aumento de la utilidad acumulada que va en orden ascendente también, esto facilitado por el incremento de las ventas y la disminución de gastos como es en el caso de la amortización de los gastos preoperativos que dejando de tener incidencia en el cuarto año, permitiendo que aumente el margen de utilidad.

Anexo 12.



Catálogo de Cuentas CocoPan, S.A.

1 Activos

11 Activos Corrientes

- 111 Efectivo y Equivalente de efectivo
 - 1111 Fondo Fijo para Cambio de Caja General
 - 1112 Caja Chica
 - 1113 Banco
 - 11131 Depósitos en cuentas corrientes córdobas
 - 11132 Depósitos en cuentas corrientes dólares
- 112 Cuentas por Cobrar
 - 1121 Anticipo a Proveedores
- 113 Mercancía para la Venta
 - 1131 Inventario en Bodega materia prima
 - 11311 Leche
 - 11312 Leche Condensada
 - 11313 Mantequilla
 - 11314 Polvo para Hornear
 - 11315 Esencia de Vainilla
 - 11316 Huevos
 - 11317 Cacao En polvo
 - 11318 Sal
 - 11319 Aceite Vegetal
 - 11320 Dulce de Leche
 - 11321 Levadura
 - 11322 Azúcar Morena
 - 11323 Cerezas Confitadas
 - 11324 Queso Rayado
 - 11325 Canela en Polvo
 - 11326 Leche de Coco
 - 11327 Nuez Moscada
 - 11328 Coco
 - 11329 Clavo de Olor
 - 11330 Pasas
 - 11331 Frutos Secos
 - 11332 Jengibre en Polvo
 - 11333 Bicarbonato de Sodio

- 11334 Quequisque Rojo
- 11335 Yuca Roja
- 11336 Carne Molida
- 11337 Pimienta en Polvo
- 11338 Cebolla en Polvo
- 11339 Ajo en Polvo
- 11340 Consomé de Res
- 11341 Chile Cabro
- 11342 Achiote
- 11343 Ron
- 11344 Crema Chantillí
- 1132 Inventario de Producto terminado
 - 11321 Torta de Vainilla
 - 11322 Torta de Chocolate
 - Brazo Gitano de
 - 11323 Reina
 - 11324 Dona
 - 11325 Enrollado de canela
 - 11326 Tres Leches
 - 11327 Pan de Coco
 - 11328 Pan Bon
 - 11329 Soda Cake
 - 11330 Pastel de Yuca
 - Pastel de
 - 11331 Quequisque
 - 11332 Paty de Carne
- 12 Activos no Corrientes
 - 121 Propiedad Planta y Equipo
 - 1211 Edificio e Instalaciones
 - 1212 Maquinaria y Equipos
 - 1213 Mobiliario y Equipo de Oficina
 - 1214 Equipo de Oficina
 - 122 Depreciación Acumulada
 - 1221 Edificio e Instalaciones
 - 1222 Maquinaria y Equipos
 - 1223 Mobiliario y Equipo de Oficina
 - 1224 Equipo de Oficina
- 13 Gastos preoperativos
- 14 Amortización
- 15 Deposito a Largo Plazo
- 2 Pasivos**
 - 21 Pasivos Corrientes

- 211 Proveedores
 - 2111 Caja y Bolsas Mirna
 - 2112 Imprenta la Bendición
- 212 Impuesto por Pagar
 - 2121 PMD/ IR Anual
 - 2122 IMI Impuesto Municipal
- 22 Pasivos no Corrientes
 - 221 Gastos acumulados por pagar
 - 2211 Indemnización
 - 2212 Treceavo mes
 - 2213 Vacaciones
- 3 Patrimonio**
 - 31 Capital Social
 - 32 Ganancias (pérdidas) acumuladas
 - 33 Utilidad o pérdida del Ejercicio
- 4 Ingresos**
 - 41 Ingresos por Ventas
 - 411 Torta de Vainilla
 - 412 Torta de Chocolate
 - 413 Brazo Gitano de Reina
 - 414 Dona
 - 415 Enrollado de canela
 - 416 Tres Leches
 - 417 Pan de Coco
 - 418 Pan Bon
 - 419 Soda Cake
 - 420 Pastel de Yuca
 - 421 Pastel de Quequisque
 - 422 Paty de Carne
 - 42 Otros Ingresos
- 5 Costos**
 - 51 Costo de Venta
 - 52 Costo de Materia Prima
 - 53 Costos Indirectos de Fabricación
- 6 Gastos**
 - 61 Gastos Operativos
 - 611 Gastos de Ventas
 - 612 Gastos Administrativos
 - 61 Otros Gastos

Anexo 13.

Documentos primarios y secundarios



REPOSTERIA COCOPAN, S.A.

FACTURA

Dirección Plaza paseo Masaya ubicada en carretera Masaya contiguo a delegación INSS
Teléfono 2221 - 1901 / 8725 - 2578

FECHA:
N° DE FACTURA 001
RUC J0310000251579

FACTURAR A:
Nombre
Nombre de la empresa
Dirección
Ruc

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	IMPORTE
			C\$0.00
			C\$0.00
			C\$0.00
			C\$0.00
			C\$0.00
			C\$0.00
			C\$0.00
			C\$0.00
			C\$0.00
			C\$0.00
SUBTOTAL			0.00
DESCUENTO			0.00
IVA (15%)			C\$0.00
IMI			0.00
IR			C\$0.00
TOTAL			0.00

Hacer que todos los cheques se extiendan a nombre de REPOSTERIA COCOPAN, S.A.
Total a pagar en 15 días. Cuentas vencidas sujetas a un cargo de 2 % al mes.
Revise su pedido al recibirlo tanto producto como factura, después no se aceptan reclamos.
Sugerencias y Reclamos llamar al 2255 - 2215 y con mucho gusto se le atenderá

GRACIAS POR SU CONFIANZA



REPOSTERIA COCOPAN SOCIEDAD ANONIMA
COCOPAN, S.A.

RUC J0310000251579

Plaza paseo Masaya ubicada en carretera Masaya contiguo a delegación INSS

Teléfono: 2221 - 1901 / 8725 - 2578

www.reposteriacocopan.com.nic

RECIBO OFICIAL DE CAJA

N° ROC 001

		Fecha: ____ de ____ del 20 ____
Recibi de:	_____	
Monto:	_____	
Cantidad en Letras	_____	
Concepto:	_____	

Efectivo:	Banco:	Cheque:
_____	_____	_____
_____	_____	_____
Firma de Cajero	Entregué conforme	

Imp. "LA BENDICION" Tel.: 2251-5770 • 20B. 50j. (3C.) 001 / 3,000 • 02/2021

1ra. Copia: Amarilla / 2da. Copia: Verde / 3ra. Copia: Rosada



**REPOSTERIA COCOPAN, S.A.
COCOPAN. S.A.**

Carretera Masaya contiguo a delegación del INSS
Tels.: 2221-1901 / 8725-2578 - Masaya, Nicaragua

RUC: J0310000251579

CONSTANCIA DE RETENCIÓN

DÍA	MES	AÑO

Nº 0001

Nombre o Razón Social del Retenido: _____

Nº. de Cédula de Identidad o Cédula RUC: _____ Moneda: _____

Concepto del Pago: _____

Monto Bruto Imponible: _____ Deducciones Autorizada por Ley: _____

Monto Neto Recibido: _____ Monto Retenido: _____

No. de Factura: _____ No. de Comprobante: _____

_____/_____/_____ Alicuota de Retención: _____

"TODO DE CONFORMIDAD CON LA LCT 822 Y SU REGLAMENTO"
(Arts. 20, 57 y 68 del Reglamento de la LCT 822)

Firma y Sello Autorizado del Agente Retenedor

IMP. "LA RENDICIÓN" RUC 001000000000000 - # 001 / 3,000 - 02/2021

Nombre y Firma del Retenido

Original / Copia Verde

ALCALDÍA DE MANAGUA		CONSTANCIA DE RETENCIÓN		Retención N°:	1509820
DIRECCIÓN GENERAL DE RECAUDACIÓN				Fecha Retención:	
N° Contribuyente Retenedor:	Razón Social / Nombre del Contribuyente Retenedor:	Cédula / R.U.C Retenedor:			
01-2012-418807	REPOSTERIA COCOPAN SOCIEDAD ANONIMA	J0310000251579			
N° Contribuyente Proveedor:	Razón Social / Nombre del Contribuyente Proveedor:	Cédula / R.U.C Proveedor:			
Concepto: COMPRAS		Monto Retenido:	<input type="text"/>		
Fecha de la Factura:	Monto de la factura:				
No válido sin Sello - Impreso por: TestUser - 3/20/2018 4:41:58 PM		Firma y Sello Empresa Retenedora			

PAGARÉ

Vencimiento _____ Capital \$ _____

Por este PAGARE, yo _____ prometo
 Incondicionalmente pagar a la orden de _____
 la cantidad de \$ _____ el día _____ de _____ La Suma que
 ampara este titulo causara intereses a razon de _____ % y a razon de _____ % anual en caso
 de mora .

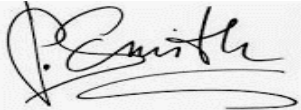
Magua , Nicaragua _____ de _____

(Nombre y Firma del Suscriptor)

BAC DEPOSITO DE CUENTA CORREITNE

CORDOBAS DOLARES

EFFECTIVO			
DETALLE DE CHEQUE			
CHEQUE DEL BANCO DINANZAS	No.	VALOR	
CHEQUE DE BANCO LOCALES			
CHEQUE CER. CERT O BANCOS			
CHEQUES DE OTRAS CIUDADES			
TOTAL DEL DEPOSITO			
VALOR EN LETRAS	_____		

CIUDAD	DIA	MES	AÑO
NUMERO DE CEDULA			
001-091023-20242C			
FIRMA DEL DEPOSITANTE			
			


BAC Managua

BANCO BAC Mangua-Nicaragua

0000000000
 CHEQUE No. 0000-0

LUGAR Y FECHA: _____ DIA _____ MES _____ AÑOS _____

PAGUESE A LA ORDEN DE: _____ C\$

EN LETRAS LA SUMA DE COLONES

REPOSTERÍA COCOPAN, S.A.

25 0102 0000 9300 2542 45
FIRMA (S)
FIRMA (S)

00000 402 0000903474567 03




REPOSTERIA COCOPAN, S.A.
COMPROBANTE DE EGRESO

LUGAR Y FECHA: _____ DIA _____ MES _____ AÑO _____

PAGUESE A LA ORDEN DE: _____ C\$ _____

LA SUMA DE: _____


25 0102 0000 9300 2542 45
FIRMA AUTORIZADA
FIRMA AUTORIZADA

CONCEPTO DE PAGO:

CUENTA N°	DESCRIPCIÓN	DEBE	HEBER

_____ HECHO POR
 _____ REVISADO POR
_____ AUTORIZADO POR
_____ RECIBI CONFORME
_____/_____/_____/ FECHA



REPOSTERÍA COCOPAN, S.A. COCOPAN

ENTRADA DE BODEGA Nº 0001

Recibimos de: _____ Fecha: _____

Los artículos abajo detallados: _____ Según Factura No _____

CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN

Imp. "LA BENDICIÓN" Tel.: 2251-5770 • 20B. 50j. (3C.) 001 / 3,000 • 02/2021 1ra. Copia: Amarilla / 2da. Copia: Verde / 3ra. Copia: Rosada

Entregado por _____ Recibí Conforme _____ Autorizado _____



REPOSTERÍA COCOPAN, S.A.

ENTRADA DE PAPELERÍA Y UTILES DE OFICINA Nº 0001

Recibimos de: _____ Fecha: _____

Los artículos abajo detallados: _____ Según Factura No _____

CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN

Imp. "LA BENDICIÓN" Telf.: 2251 5770 • 15B. (1C. rosada) # 001 / 3,000 • 02/2021

Entregado por _____ Recibí Conforme _____ Autorizado _____



REPOSTERÍA COCOPAN, S.A. CocoPan

Carretera Masaya contiguo a delegación del INSS
Tels.: 2221-1901 / 8725-2578 - Masaya, Nicaragua

Nº 0001

ORDEN DE COMPRA

DIA	MES	AÑO

Señores:

Sírvase entregar por nuestra cuenta la siguiente mercadería:

CANT.	DESCRIPCION	CUENTA	PEDIDOS Nos.	UNIDAD	TOTAL

Imp. "LA BENDICION" 10B. (1C.verde) # 001 al 3,000 - 02/2021

Hecho _____ Revisado _____ Autorizado _____

Presente su factura acompañada de la orden de compra a más tardar el 15 de cada mes.



REPOSTERÍA COCOPAN, S.A. CocoPan

Nº 0001

ORDEN DE TRABAJO

CONSIGNADO A: _____ FECHA: _____

UBICACIÓN: _____

DATOS DEL EQUIPO A REPARAR: _____

TIPO DE SERVICIOS O TRABAJO O REALIZAR: _____

FIRMA AUTORIZADA
COCOPAN

FIRMA RECIBI CONFORME

IMP. "LA BENDICION" TEL.: 2251-5770 - 10B. (1c. verde) # 001 / 3,000 - 02/2021



REPOSTERIA COCOPAN, S.A.
SOLICITUD DE CHEQUE

SOLICITADO POR: _____	LUGAR Y FECHA: _____ DIA _____ MES _____ AÑO _____
A NOMBRE DE: _____	C\$ _____
CANTIDAD EN LETRAS _____	
_____	_____
SOLICITADO POR	AUTORIZADO POR

CONCEPTO DE PAGO:

CUENTA N°	DESCRIPCIÓN	DEBE	HEBER



MODELO
MAYOR AUXILIAR DE ACTIVOS FIJOS
TARJETA DE CONTROL Y DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS

Descripción del Activo _____ Proveedor _____ Ubicación/Area _____
 Orden de Compra No. _____ Fecha de Adquisición _____ Comprobante de Egreso No. _____
 Valor de Adquisición _____ Otros Costos _____ Valor Total _____ Fondo _____
 Código del Inventario _____ Vida Útil _____ Depreciación Mensual _____
 Nombre del Activo _____ Modelo _____ Color _____ No. Serie _____

VALORES							Firma del	Observaciones
Fecha	Referencia	Documentos	Conceptos	Debe	Haber	Saldos	Encargado	

CONTROL DE TRANSFERENCIAS O DE BAJAS

Responsable de Archivo	Fecha de Entrega	Fecha de Salida	Motivo	Tarjeta No.





Libro de Diario y Mayor

El presente Libro MAYOR
está destinado para la Contabilidad de REPOSTERIA
COCOPAN. SOCIEDAD ANONIMA

Inscrita como COMERCIANTE bajo No. 250110
Pág. 30 Tomo: 2 Libro 1ro:
del Registro Público Mercantil consta de: 200
Págs. firmada esta primera por mí el Registrador y sella-
das las demás con el sello de esta Oficina. ---- Managua
22 de Febrero del año 2021



El presente Libro DIARIO
está destinado para la Contabilidad de REPOSTERIA
COCOPAN, SOCIEDAD ANONIMA

Inscrita como COMERCIANTE bajo No. 250110
Pág. 30 Tomo: 2 Libro 1ro:
del Registro Público Mercantil consta de: 200
Págs. firmada esta primera por mí el Registrador y sella-
das las demás con el sello de esta Oficina. ---- Managua
22 de Febrero del año 2021



Anexo 14

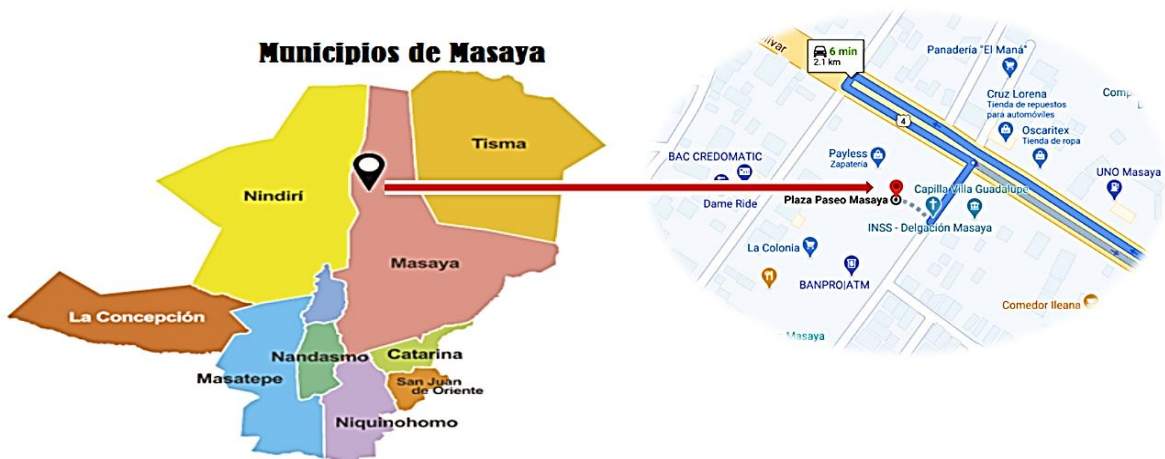
Aspectos Técnicos

Macro-localización

CocoPan está situada en el municipio de Masaya en Carretera a Masaya – Managua contiguo a delegación INSS en el centro comercial Plaza Paseo Masaya, considerado este lugar mediante un estudio previo en marketing por factores claves como lo son: demográficos, económicos, culturales, entre otros.

Al ser una carretera que conecta principales ciudades en el país, es muy concurrida para los viajeros que se detienen a refrescarse y consumir algún alimento, además de la universidad y empresas que se convierten en su punto para tomar algún alimento, además de la concurrencia popular por ser considerando un sitio para pasar entre amigos y familia. Asimismo, que las personas que frecuentan el lugar se ubican desde clase media y media alta con disposición de consumo. También es bueno hacer referencia la accesibilidad para nuestros proveedores.

La accesibilidad que tiene la plaza tanto para los viajeros que van de Managua a Masaya o hasta Granada o en su retorno es excelente, así para las empresas y centros de estudio brinda una ubicación ventajosa clara de aprovechamiento.





Micro-Localización

Ubicados en el módulo 5 de Centro Comercial Plaza Paseo Masaya, brindándoles una grata vista con un espacio confortable y ameno, con un fácil acceso dentro de centro para complacencia del cliente.



Anexo 15

Aspecto de legales

Para constituirnos legalmente como Repostería Coco Pan S.A. (Coco Pan), este negocio se establecerá como Sociedad Anónima. Es decir, todo el capital se encuentra dividido en acciones, las cuales representan la participación de cada socio en el capital de la Empresa.

La empresa tiene que ser inscrita en el registro público de la propiedad de bienes inmuebles mercantiles para gozar de una personalidad jurídica.

Los impuestos a pagar para legalizar el negocio son: Matricula en la Alcaldía de Managua, Licencia de Comercio, Acta Constitutiva, Corte Suprema de Justicia, registro de salubridad y Registro Público.

Requisitos para registro mercantil:

- Escritura del Acta de Constitución de la sociedad (original y fotocopia certificada).
- Solicitud de Inscripción como comerciante, en original presentado en papel sellado, firmado y cédula de identidad del representante legal, debe insertar el poder que lo acredita como tal.
- Presentar Libros Contables de la sociedad (Diario, Mayor y Actas).
- Poder General de la Administración en original y una copia certificada, más C\$ 30.00 de timbres fiscales.

Aranceles:

- Inscripción de la Constitución, el 1% sobre el Capital más C\$ 100.00 (Min. C\$ 1,100.00; Máx. C\$ 30,100.00).
- Solicitud de Comerciante C\$ 300.00.
- Inscripción de Libros Contables:

- Libros de 200 páginas C\$ 100.00 c/u
- Libros más de 200 páginas C\$ 1.00 cada hoja
- Inscripción de Poder C\$ 300.00

Dirección general de ingresos (DGI):

Requisitos para el Registro Único del Contribuyente:

- Fotocopia certificada de Constitución de la sociedad, inscrita en el registro mercantil.
- Fotocopia, certificado de Poder General de Administración, inscrito en el registro mercantil.
- Libros Contables Diario y Mayor, sellados por el Registro Mercantil (si no están sellados presentar fotocopia de minuta de pago en el Registro Mercantil).
- Fotocopia de Cédula de identidad del Representante Legal.
- Fotocopia de Cédula de identidad de cada socio.
- Fotocopia de facturas de servicio públicos (agua, luz, teléfono) para constatar domicilio de cada socio. Si el domicilio no está a su nombre, presentar Declaración Notarial bajo advertencia de las penas de falso testimonio en materia penal y civil.
- Fotocopia de Contrato de Arriendo de la empresa, para constatar su domicilio.
- Fotocopia de Poder especial y Cédula de Identidad, si se realizará el trámite a través de un gestor, más C\$ 15.00 de timbres fiscales.
- De acuerdo con el Arto. 126 del Código Tributario; el contribuyente tiene 34 días después de inscribirse en el Registro Mercantil para solicitar el RUC,

una vez transcurrido este término, incurrirá en una multa de C\$ 750.00

Alcaldía municipal

Requisitos para Matricula Municipal:

- Fotocopia de la Constitución de la Sociedad, inscrita en el Registro Mercantil.
- Fotocopia del RUC.
- Fotocopia Poder General de Administración, inscrito en el registro mercantil.
- Fotocopia de Cédula de identidad del Representante Legal.
- Fotocopia de Poder especial y Cédula de Identidad, si se realizará el trámite a través de un gestor con sus respectivos timbres fiscales.

Aranceles:

- Formato de Solicitud de Matrícula C\$ 10.00
- Matrícula por Capital Menor a C\$ 50,000.00; realizará el pago de C\$ 500.00
- Matrícula por Capital Mayor a C\$ 50,000.00; realizará el pago del 1% sobre el capital
- Constancia de Matrícula se pagará el 1% sobre el pago de la Matrícula.
- Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS)

Aspectos Legales a Considerar para su Implementación y Duración

Inscripción en la Dirección General de Ingresos para obtener el número RUC (Registro único del contribuyente)

Inscripción en el registro público de la propiedad y mercantil para establecer la Empresa como un comercio formalmente establecida

Inscripción en el INSS e INATEC

Registrarse ante la Alcaldía de Managua

Inscripción en la corte suprema de justicia

Inscripción en el Ministerio de Fomento Industria y Comercio (MIFIC)

Requisitos para Registrar la Marca:

Registro de Propiedad Intelectual, ubicado en el Ministerio de Fomento Industria y Comercio (MIFIC).

El formulario incluye:

Nombre y dirección del solicitante.

Lugar de constitución de domicilio del solicitante, cuando fuese una persona jurídica.

Nombre del representante legal, si es el caso.

Nombre y dirección del apoderado en el país, si es el caso.

Descripción gráfica de los signos propios de la marca.

Lista de productos o servicios para los cuales se desea registrar la marca.

Firma del solicitante.

Si el solicitante es una persona natural, anexo al formulario, debe añadir fotocopia de cédula. Si viene en representación de una empresa debe traer una carta poder que lo acredite como tal, y en el caso que sea el presidente o miembro de una sociedad debe presentar la Escritura de la Constitución de la misma, en fotocopia y original.

Resolución

Finalizado el examen, se notificará al solicitante la resolución que acepta o deniega el registro de marca, la cual deberá ser fundada.

En caso de estimar que se cumplen todos los requisitos establecidos en la ley, se aceptará la marca a registro, y se expedirá el certificado de registro de ella.

Si, en cambio, se concluye que la solicitud de marca incurre en alguna de las prohibiciones señaladas en la ley, será negado el registro, ante lo cual el solicitante dispondrá de un plazo de dos meses para presentar sus alegaciones y descargos. Si no se presentara contestación, o bien esta no satisficiera los requerimientos del examinador, la solicitud será denegada.

En caso de que la marca fuera rechazada, procede el recurso de apelación, el cual será resuelto por el Señor Ministro de Fomento, Industria y Comercio.

Duración del registro

El registro de marca tiene una duración de diez años contados desde la fecha en que es concedido, y puede ser renovado indefinidamente por períodos iguales.

Obligaciones Laborales para Contratar Personal

Es necesario tomar en cuenta los siguientes aspectos legales

INSS: los tramites de afiliación del empleado al Instituto Nicaragüense de Seguridad Social se realizarán en la sucursal norte, contiguo a Migración y Extranjería los requisitos son: Número de cedula (copia), llenar formato de afiliación INSS.

INATEC: los tramites se realizarán en las oficinas de INATEC frente al centro comercial zumen.

Requisitos para obtener la licencia sanitaria

#	descripción	Institución /o gestión
1	Presentar solicitud de trámite de licencia sanitaria por escrito	SILAIS correspondiente o más cercano conforme la ubicación geográfica donde se encuentra el establecimiento o unidad productiva.
2	Solicitud inspección In situ	Una vez que se ha remitido solicitud al SILAIS correspondiente se hace nueva solicitud, pero para la inspección al establecimiento o unidad productiva.
3	Matricula de la alcaldía	Previo a la gestión de licencia sanitaria se debe a ver contenido la matricula en la alcaldía.
4	solvencia DGI	Previo a la gestión de la licencia sanitaria se debe haber inscrito ante la DGI y obtener la solvencia ante la DGI
5	Aval de bomberos	Se solicita a la estación de bomberos un aval, para esto se hace una inspección verificando si las instalaciones eléctricas y físicas cumplen con las condiciones necesarias para evitar riesgo de incendio
6	Constancia de fumigación	Los SILAIS cuentan con una lista de empresas fumigadoras o personas autorizadas para brindar el servicio. Las mismas deben emitir una constancia y expresa el tipo de producto utilizado para el control de plagas
7	Pago correspondiente a la gestión de licencia sanitaria	Una vez presentado los requisitos se realiza el pago, este puede variar en dependencia del establecimiento por lo general entre C\$2000.00 C\$2500.00 SILAIS

8	Certificado de salud (Art. 5.2 NTON de la norma de manipulación de alimentos) del personal Análisis: EGH (haces), BAAR (Estupo). Certificados de salud	El personal que está directamente relacionado con el proceso se presenta al CENTRO DE SALUD, para realizaciones de los análisis pertinentes. Si estos tienen resultados alterados en algunos trabajadores, se prescribe el tratamiento correspondiente y posteriormente se repite el análisis
9	Cronograma de capacitaciones	Se presenta un cronograma con temas de capacitación, incluyendo propuestas de fechas para impartir.
10	Documentos o manuales escritos: BPM, POES, Control de plagas, formatos, otros.	Este es uno de los requisitos cuellos de botellas para las MIPIMES que manipulan y elaboran alimento.
11	Preparación previa de las instalaciones para la inspección del MINSA	El establecimiento o unidad productiva debe crear condiciones desde el punto de vista higiénico sanitario en el personal, infraestructura, proceso de producción, entorno, etc. que le permita obtener una buena calificación durante la inspección.
#	DESCRIPCION	INTITUCION Y/O GESTION
12	Inspección	Se lleva a cabo la inspección por parte del personal técnico del SILAIS –MINSA conforme a la ficha de inspección, estas tienen una calificación de la cual va a depender en gran medida la aprobación para su otorgamiento.
13	Cumplimiento de recomendaciones	Durante la inspección se brindan recomendaciones a corto, mediano y largo plazo, las que deberían ser cumplidas en conformidad a lo establecido por el ente regulador.
14	Obtención de licencia sanitaria	Una vez obtenida la licencia sanitaria se coloca en un lugar visible del establecimiento

Requisitos para el registro sanitario de alimentos y bebidas

- 1) Llenar solicitud de registro sanitario para alimentos C\$ 50.00
- 2) Copia de licencia sanitaria vigente de la empresa, extendida por el centro de salud SILAIS correspondiente.
- 3) Anexar ficha técnica del producto que desea registrar.
- 4) Certificado de libre venta original, extendido por las autoridades sanitarias del país de origen, para productos importados.
- 5) Tres (3) muestras de alimento de 500 gramos cada una para el caso de sólidos o tres (3) muestras de un litro cada una en el caso de líquidos del alimento o bebida que desea registrar.
- 6) Pago de los aranceles por análisis, estos deben de ser cancelados Al momento de presentar la muestra al laboratorio.
- 7) Dos (2) ejemplares de las etiquetas de productos que ya están en el mercado o proyectos de etiqueta, para productos nuevos. Si están en idioma diferente al idioma oficial (ESPAÑOL), anexar la etiqueta que se utiliza en español, esta deberá obtener la siguiente información:
 - B) Nombre del producto listado de ingredientes, nombre del fabricante y
 - C) Distribuidor, número de registro sanitario, fecha de vencimiento y cuando sea necesario las instituciones de uso.
- 8) Pago de aranceles por certificado de registro sanitario.
500.00 (quinientos córdobas).

Nota: todos los documentos deben presentarse debidamente archivados, en un folder por cada solicitud. La documentación que se presente en ingles debe ser presentada en español y debidamente legalizada por el consulado.

Mecanismo para el registro sanitario de alimento y bebidas

- A) El interesado presenta los requisitos establecidos ante las autoridades sanitarias.

- B) Las autoridades sanitarias verifican los requisitos presentados. Si están completos, se procede a dar trámite al registro sanitario.
- C) Se evalúa la documentación técnica presentada.
- D) Una vez obtenido los resultados del laboratorio si estos son conforme a las normas sanitarias de alimentos, se inscribe en el libro de registro y se manda a elaborar certificado.
- E) En los casos en los que los resultados del laboratorio no sean conforme a las normas sanitarias, se rechaza y se practica un nuevo análisis al producto. Si es nacional se visita la planta y se hace una inspección siguiendo el flujo de proceso
- F) Las autoridades sanitarias firman y sellan el certificado de registro sanitario, original y copia., la copia se archiva en el expediente.

Se ingresa la información del producto registrado al sistema de información.

Anexo 16

Acta Constitutiva

TESTIMONIO

"ESCRITURA NUMERO ONCE.- CONSTITUCION DE SOCIEDAD

ANONIMA".- En la ciudad de Managua, a las cuatro de la tarde del veinticinco de Septiembre del dos mil veinte.- Ante mí, Alicia Alejandra Gutiérrez Espinoza, Abogado Y Notario Público De La República, autorizado por la Honorable Corte Suprema De Justicia, para caratular en el quinquenio que se vence el diez y siete de agosto del dos mil veinticinco , con domicilio y oficina abierta en esta ciudad y ante los testigos instrumentales, idóneos y de mi conocimiento personal y que al final nominare, comparecen accionando en sus propios nombres: **Señorita Katherine Vanessa Gaitán Alaniz, Auxiliar Contable ,Soltera; Señora Blanca Yahaira Obando Torrez , Ingeniera Química, Casada; Señorita, Jeffry Berenice Connolly Castañeda, ama de casa, Soltera; Señor Larrys Danilo Rodríguez Calderón, transportista, casado; Señora Lucelly Brooks Kinsman, ama de casa, Soltera;** todos mayores de edad, y de este domicilio, y a quienes lo mismo que a los testigos doy fe de conocer personalmente y de que a mi juicio tienen la capacidad legal necesaria para obligarse y contratar.- Los nominados comparecientes conjunta y de común acuerdo dicen: Que han convenido organizar y constituir una sociedad mercantil en forma

anónima, y por tanto por este acto la constituyen y disponen, que dicha sociedad se registrará de conformidad con las estipulaciones que se expresaran en esta misma escritura, lo que se disponga en los estatutos que se adoptaran en su oportunidad, y en su defecto por las disposiciones expresadas en las leyes especiales y generales de la república de Nicaragua. Consecuentemente otorgan: **PRIMERO: CARÁCTER Y DENOMINACION:** La sociedad es anónima y girará bajo la denominación **Repostería Coco Pan "Coco Pan"** a la cual podrá agregársele las palabras **"SOCIEDAD ANONIMA"**, o sus iniciales **"S.A."**.- quieren hacer constar que existe una sociedad anónima que gira bajo la denominación social de **"Coco Pan, S.A."**, con la cual los exponentes han llegado a un acuerdo, que los faculta para usar dicha denominación social.- **SEGUNDO: DOMICILIO:** El domicilio de la sociedad será la ciudad de Managua, capital de la República de Nicaragua. La sociedad está autorizada para establecer sucursales, Agencias, Representaciones u Oficinas en cualquier parte de la República o fuera de ella si así lo resolviere el consejo o junta de directores, bastando para ello la certificación correspondiente del acuerdo legítimo tomado por el consejo mencionado. **TERCERO: DURACION:** La duración de la sociedad será de **NOVENTA Y NUEVE AÑOS**, contados a partir de la fecha en que se inscriba en el registro la presente escritura y los estatutos correspondientes.- Este término podrá prorrogarse por un lapso igual mediante acuerdo tomado

en Junta General de Accionistas verificada durante el último año de vigencia de dicho plazo.- También se considerará prorrogado el expresado plazo, en forma automática, por un término igual si la referida Junta General no hubiere determinado nada al respecto en la última Junta Ordinaria verificada antes de vencerse el tiempo de duración de la sociedad.- **CUARTO: OBJETO:** El objeto de la sociedad será: **a)** la creación de repostería tradicional y en una zona de la capital de Nicaragua; **b)** Una supervisión y control de calidad optimo en la producción de nuestro producto **c)** adquirir por compra suscripción o por cualquier otro medio, acciones y participaciones, bonos u otros documentos de garantía o créditos de otra sociedad o sociedades, para el mejor logro de sus fines, pudiendo dispones de los mismos, ya sea conservándolos, vendiéndolos o en cualquier otra forma tal como lo pudiera hacer una persona natural; **d)** la sociedad, tal como lo pudiera hacer una persona natural puede comprar, adquirir, retener, poseer, trabajar, vender, arrendar, cambiar, traspasar o negociar, en cualquier otra forma bienes muebles e inmuebles, derechos sobre los mismos, incluyendo las franquicias, licencias, privilegios, clasificaciones y derechos de cualquier índole o naturaleza; para llevar a efecto los objetivos anteriormente expresados y hacer todo lo que estime necesario y propio para llevar a cabo los propósitos y fines que percibe la sociedad.- a efectos de llenar los fines legítimos de su instituto, la sociedad podrá ejecutar y

celebrar todos los actos y contratos civiles y comerciales que sean necesarios, conducentes o convenientes de cualquier naturaleza que y sin excepción alguna para el desarrollo de los negocios sociales.- **QUINTO:**

CAPITAL SOCIAL: A) Su monto y representación: El Capital Social será de UN MILLÓN CINCUENTA MIL CÓRDOBAS NETOS (**C\$ 1,050,000.00**), divididos en CINCO **ACCIONES DE DOSCIENTOS DIEZ MIL CÓRDOBAS NETOS** cada una, siendo ese su valor Nominal.- Los otorgantes suscriben en este acto una acción cada uno de ellos, enterando su valor en caja en dinero efectivo, valor del cual se dan por recibidos los representantes provisionales de la sociedad.- estas cinco acciones, con valor nominal de DOSCIENTOS DIEZ MIL CÓRDOBAS NETOS cada una de ellas, están completamente pagadas.- la sociedad podrá para mientras se emiten los títulos definitivos de las acciones, extender títulos o resguardos provisionales, representativos de las suscripciones hechas los cuales quedan equiparados para todos los efectos de las acciones.- **B) Colocación y Entero del Capital Social:** Las acciones serán colocadas por los representantes provisionales o por la junta o consejo de directores definitivos de la sociedad.- Los suscriptores de las acciones pagaran el valor de suscripción de las mismas en su totalidad al momento de suscribirlas.- el entero del valor de suscripción de las acciones podrá ser hecho en dinero efectivo, en bienes muebles y/o inmuebles, en valores y aun en créditos activos contra terceras personas, que la presente

sociedad tuviere necesidad de adquirir para poder a su vez adquirir establecimientos de ventas o activos de otros negocios, siendo entendido que el avalúo de dichos bienes, valores o créditos, será efectuado por la asamblea general de accionistas.- El valor o precio de venta de las acciones será fijado por los representantes provisionales o por la junta de directores, no pudiendo ser nunca inferior a su valor nominal.- cualquier excedente de capital que resulte por venta de acciones sobre la par deberá ser contabilizado en una cuenta o reserva especial de capital y quedara definitivamente afectado a la sociedad al igual que el capital Nominal de esta, y por consiguiente en ningún tiempo podrá disponer de dichas sumas para ser distribuidas entre los accionistas, excepto como cuota de liquidación en su caso.- **SEXTO: ACCIONES:** Todas las Acciones en que se divide e incorpora el capital social serán Nominativas e inconvertibles al portador, mientras no estén totalmente pagadas, pero una vez q la acción este totalmente cancelada, podrá extenderse dicha acción en forma Nominativa o al portador según lo eligiere el dueño de ella.- cada acción da derecho a un voto, por tanto no serán de aplicación las limitaciones establecidas en el artículo doscientos sesenta del código de comercio vigente, y confiere iguales derechos a los dueños de las mismas.- no obstante de lo que se acaba de expresar, la junta general de accionistas queda facultada para crear o emitir acciones que gocen de garantías o privilegios especiales permitidos por la ley.- en los casos de

aumento de capital se establece el derecho de opción para adquirir preferentemente las acciones en que se divida e incorpore dicho aumento en favor de los tenedores de acciones en proporción al número de acciones que cada uno posee. En la sociedad.- este derecho de opción se ejercerá conforme a las regulaciones que se establezcan en los estatutos.-

SEPTIMO: ADMINISTRACION: La administración y dirección de la sociedad estará a cargo de una junta o consejo de directores compuesta de tres directores accionistas, electos por la junta general de accionistas, en la forma que se indicara adelante.- Las personas jurídicas pueden ser designadas como directores y se harán representar por cualquier persona acreditada por poder escriturado, carta – poder o cablegrama cuyo texto consigne tal representación.- los miembros del consejo de directores serán electos en una sola votación, resultados electos los candidatos que hubieren tenido mayor número de votos por su orden.- si hubiere empates se decidirá este entre los candidatos con igual número de votos, resultando electo quien obtenga la mayoría y el otro u otros por su orden de número de votos.- cada persona natural electa director tendrá derecho a delegar sus funciones bajo su propia responsabilidad, en personas de su libre escogencia, aun cuando este no fuere accionista; en este caso el delegado acreditara su delegación por medio de poder especial conferido al efecto el cual podrá acreditarse en carta-poder.- Los miembros del consejo de directores duraran dos años en el ejercicio de sus funciones,

pudiendo ser reelectos para diferentes periodos consecutivos. Si vencido el termino de los miembros no se hubiesen electo los que debían reponerlos, el periodo se prolongar hasta que se verifique la elección.- Los directores electos se organizaran entre ellos mismos en la primera sesión que tuvieren después de su elección, nombrando un presidente, que será el presidente de la sociedad, un tesorero y un secretario, que será el secretario de la sociedad, no siendo necesario que este sea accionista ni director y quien tendrá los deberes y atribuciones que le señalen los estatutos y consejo de directores.- cuando el secretario no sea accionista no tendrá voto en forma alguna en el consejo, ni su presencia formara quorum para las resoluciones.- A toda sesión del consejo de directores deberán concurrir por lo menos cuatro de sus miembros, siendo necesaria para que haya resolución o acuerdo, el voto conforme de la mayoría de los miembros asistentes, en caso de empate el presidente o quien haga sus veces tendrá doble voto.- Las faltas absolutas se cubrirán por la junta general de accionistas en la forma antes indicada.- el consejo de directores en la administración de las sociedad tendrá las más amplias facultades de administración y aun de disposición que correspondan a las de un mandatario generalísimo, y podrá otorgar mandatos generalísimos, generales o específicos con las facultades que estime conveniente.- la junta de directores sesionara por lo menos una vez al mes y tantas como sea necesario.- Las sesiones se llevaran a cabo

cuando las convoque el presidente ya sea por iniciativa propia o a pedimento de dos directores, llevándose a cabo en las oficinas de la sociedad o en cualquier otro lugar, siempre que sea indicado en el acto de convocatoria, la cual será por escrito considerándose la fecha y hora.-

OCTAVO: REPRESENTACION: El presidente de la sociedad tendrá la representación legal de la misma tanto judicial como extrajudicial con facultades de apoderado generalísimo, pero para vender, hipotecar, ceder, preñar o gravar, de cualquier forma los bienes raíces, las acciones o participaciones de interés en sociedad, o empresas, los mismo que para suscribir prestamos u obligaciones o actuar fuera del giro ordinario de la sociedad, necesitara autorización expresa del consejo de directores.-

NOVENO: GERENCIA GENERAL: La parte ejecutiva de la administración de los negocios sociales estará a cargo de un gerente general el cual será nombrado por el consejo de directores, y cuyo cargo podrá ser desempeñado por cualquier socio accionista sea o no miembro de la junta directiva, o por persona extraña a la sociedad, no siendo por consiguiente requisito indispensable que dicho gerente sea accionista.- El gerente general, tendrá las facultades y poderes que se consignent en los estatutos en el acto de su nombramiento o en resolución posterior.- **DECIMO:**

JUNTA GENERALES DE ACCIONISTAS: La junta general de accionistas es el órgano supremo y máxima autoridad de la sociedad y por consiguiente sus resoluciones legalmente adoptadas, son obligatorias

tanto para la sociedad como para sus accionistas, aun cuando estos últimos no hubieren participado en dichas juntas o se hubieren manifestado en desacuerdo con tales resoluciones.- habrá: junta general de accionistas ordinarias y extraordinarias.- Las primeras se reunirán una vez al año dentro de los cuatro meses posteriores al cierre de cada ejercicio financiero de la sociedad.- las segundas se reunirán cuando sean convocadas por la junta o consejo de directores, ya sea por iniciativa propia o a solicitud de un número de accionistas que representen al menos el veinte por ciento del capital social.- **DECIMO PRIMERO: RESOLUCION:** En toda sesión de la junta general de accionistas será necesario para que haya resolución, el voto conforme de la mayoría absoluta de las acciones presentes que tengan derecho a votar de acuerdo con la ley y además que dicha mayoría este formada por accionistas que por lo menos constituyan el cincuenta y uno por ciento del capital social, salvo los casos expresamente exceptuados en la presente escritura.- para que una junta general de accionistas pueda resolver válidamente sobre los siguientes puntos: **a)** fusión con otra sociedad; **b)** disolución anticipada de la sociedad; **c)** prórroga de su duración una vez vencido el término; **d)** reducción del capital social; **e)** reintegración o aumento del mismo capital, sea mediante la capitalización de superávit o fondos de reserva mediante emisión de nuevas acciones gocen de garantías o privilegios especiales según lo dispuesto en cláusulas anteriores; **f)**

cambio de objeto de la sociedad o ampliación o reducción del mismo, **g)** toda otra modificación del pacto social; será necesario cumplir con los requisitos que las leyes especiales y generales de la republica de Nicaragua exigen y que la resolución sea adoptada siempre con el voto conforme de accionistas que representen el setenta y cinco por ciento del capital suscrito.- **DECIMO SEGUNDO: FISCALIZACION:** la vigilancia o fiscalización de la administración social, estará a cargo de un vigilante quien tendrá su suplente, los cuales podrán ser o no accionistas, nombrados por la junta general al mismo tiempo que los miembros del consejo de directores, por un periodo igual al de estos, el cual se prolongara como el de aquellos hasta que nuevamente se elija dicho vigilante y suplente.- **DECIMO TERCERO: CONTABILIDAD:** las cuentas de la sociedad se llevaran por partidas dobles o por cualquier otro sistema permisible legalmente, en los libros y formas prescritos por las leyes, sin perjuicio de poder llevar además los libros auxiliares que las índoles de los negocios requiera.- Desde el punto de vista jurídico y contable, la compañía o sociedad desarrollara sus actividades económicas por ejercicios anuales que terminaran el treinta y uno de diciembre de cada año, pudiendo la junta general de accionistas varias discrecionalmente la fecha de cierre, dictado para el lapso intermedio las providencias que juzgue conveniente.- Los inventarios y balances generales se formaran anualmente al final de cada ejercicio junto con el estado de ganancias y

pérdidas del mismo periodo.- El balance deberá reflejar claramente la situación financiera de la sociedad.- en todo caso se harán conocer junto con los informes los criterios de valuación seguidos en la formación del balance, inventario, los cuales deberán ser constantes aunque las junta generales de accionistas pueda variarlos en casos extraordinarios.-

DECIMO CUARTO: GANANCIAS O UTILIDADES: para determinar el monto de las utilidades netas de la sociedad en cada ejercicio se deducirán las cantidades correspondientes a los siguientes renglones: **a)** suma destinada a los impuestos; **b)** partidas necesarias para la amortización de activos sujetos a depreciación; **c)** porción destinada a la integración del fondo de reserva y sumas adicionales que se manden a separar para la constitución de otras reservas legales o especiales; gastos generales de administración, el saldo neto resultante determinara dichas utilidades o ganancias.- **DECIMO QUINTO: DIVIDENDOS:** El consejo de directores formara el plan de aplicación de utilidades liquidas y propondrá a la junta general un plan para la distribución de dividendos entre los accionistas el cual deberá haber hecho a prorrata de las acciones que tengan en la sociedad.- El consejo de directores podrá igualmente acordar con vista al balance general distribuir ciertas sumas a cuenta de dividendos de acuerdo con las normas dictadas por la junta general si las hubiere.- **DECIMO SEXTO: PERDIDAS:** Las pérdidas de cualquier ejercicio se cubrirán con aplicaciones del fondo de reserva legal o con fondos de

reserva especiales creados con este fin.- Cuando las perdidas afectaren el fondo de reserva legal deberá comenzarse su reintegración en el más próximo ejercicio y en la forma y porcentaje que fije la junta general.- cuando las perdidas afecten el capital, todas las ganancias futuras se aplicaran a reintegrarlo y mientras no se haya logrado no se podrá hacer ninguna distribución de utilidades.- **DECIMO SEPTIMO: RESERVAS:** Deberá formarse obligatoriamente el fondo de reserva a que se refiere el artículo 249 del código de comercio, destinándose de las utilidades anuales un mínimo de un cinco por ciento hasta que dicho fondo llegue por lo menos, a una suma que represente una décima parte del capital social.- este fondo de reserva habrá de reintegrarse cuantas veces se mire reducido por cualquier causa.- **DECIMO OCTAVO: ESTATUTOS:** La primera junta nacional de accionistas se celebrara sin necesidad de citación siempre que estén presente los representantes de todas las acciones suscriptas dentro de los veinte días siguientes de la fecha de inscripción de esta escritura, para emitir los estatutos de esta sociedad y elegir el primer consejo de directores y el vigilante, propietario y suplente.- **DECIMO NOVENO: ARBITRAMIENTO:** Toda desavenencia o litigio que pudieren surgir entre los accionistas entre sí, entre los accionistas o los organismos administrativos de la sociedad, por la interpretación o aplicación de la escritura social, Los estatutos de la ley, por la administración con motivo de la disolución y liquidación de la

sociedad, con relación del avalúo de los bienes sociales o cualquier otra cuestión aunque se tratase de resoluciones de la junta general de accionistas, no podrá ser llevado a los jueces o tribunales de justicia ordinarios, sino que será dirimida y resuelta por arbitramiento nombrados dichos amigables componedores por las partes en discordia.- **VIGESIMO:**

DISOLUCION Y LIQUIDACION: Son causas de disolución de la sociedad: **a)** El acuerdo tomado en este sentido por la junta general de accionistas; y **b)** Los demás casos que señale la ley.- Disuelta la sociedad, la liquidación se practicara por la misma sociedad y a estos efectos la junta general de accionistas una vez tomado el acuerdo de disolución designara, con el voto conforme de accionistas propietarios de acciones que representen el cincuenta y uno por ciento del capital social, una junta de cuatro personas para que lleve a efecto las operaciones necesarias para justipreciar los bienes sociales y su conversión a efectivo o valores negociables.- La liquidación y el proyecto de distribución deberán estar hechos y terminados dentro del plazo que para tal efecto debe señalar la junta general de accionistas.- **VIGESIMO PRIMERO:**

REPRESENTACION PROVISIONAL: Mientras no se celebre la junta general de accionistas que provea el nombramiento de los miembros que habrán de formar el consejo de directores, la cual podrá ser la misma que la emita los estatutos, la sociedad estará representada provisionalmente por los tres otorgantes y fungirán, Katherine Vanessa Gaitan Alaniz, como

Presidente; Blanca Yahaira Ovando Torrez , como tesorero, y Jeffry Berenice Connolly Castañeda como Secretario, con los mismos poderes del consejo de directores definitivos y habrá quorum con la presencia de dos de sus miembros.- **VIGESIMO SEGUNDO: SUSCRIPCION Y PAGO DEL CAPITAL SOCIAL:** La colocación del capital social corresponderá a los representantes provisionales o a la junta de directores definitiva en los términos y condiciones establecidos en este instrumento.- La sociedad iniciara sus operaciones tan pronto como quede suscripto el cincuenta por ciento de su capital autorizado y pagado el cuarenta por ciento de dicho capital suscripto.- así se expresaron los otorgantes, a quienes explique el alcance y trascendencia legales de este acto o instrumento; su objeto y naturaleza; el valor y eficacia legales de las cláusulas generales y especiales que contiene y aseguran su validez; así como el de las renunciaciones implícitas y explícitas que encierra y de la necesidad de inscribir el testimonio que libre de esta escritura en el competente registro.- y leída por mí, el Notario, íntegramente toda esta escritura a los otorgantes, en presencia de los testigos: Cristopher Ludwig Arévalo Somarriba y Emily Neftalí Rivera Moreno, Las dos mayores de edad, solteros, oficinistas y de este domicilio, los otorgantes la encontraron conforme, la aprueban, ratifican y firman conmigo y las testigos.- Doy fe de todo lo relacionado.- Paso ante mí, del frente del folio número catorce, al reverso del número veinte y uno de mi protocolo número **DIEZ Y OCHO**, que llevo en el año

en curso, y en ocho hojas útiles, que firmo, sello y rubrico, libro esta primera copia a solicitud de los representantes provisionales de la sociedad, señores: **KATHERINE VANESSA GAITAN ALANIZ, BLANCA YAHAIRA OBANDO TORREZ, JEFFRY BERENICE CONNOLLY CASTAÑEDA, LARRYS DANILO RODRIGUEZ CALDERON, LUCELLY BROOKS KINSMAN** , En la ciudad de Managua, a las cuatro de la tarde del catorce de diciembre del dos mil veinte; haciendo constar que adhiero y cancelo Timbres Fiscales .

Alicia Alejandra Gutiérrez Espinoza
ABOGADO Y NOTARIO PÚBLICO