

Colegio Técnico Profesional Alajuelita

Empresa: Light Desserts



Seccion:10-5

Grupo 3



ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	3
NATURALEZA DEL NEGOCIO.....	4
ESTUDIO DE MERCADO Y MERCADEO.....	8
o FODA – MECA	8
o Encuesta y el evaluador de encuestas	9
o Plan Corporativo	10
o Plan De Marketing	11
ESTUDIO TÉCNICO.....	16
o Organigrama.....	16
o Punto De Equilibrio.....	17
ESTUDIO ECONÓMICO.....	18
o Evaluador De Encuestas	18
ANÁLISIS FINANCIERO	19
o Contabilidad	19



RESUMEN EJECUTIVO

Somos una empresa que elabora un **postre llamado Brigadeiro** a base de productos que permitan a los diabéticos consumir alimentos libres de azúcar.

Con base en los siguientes sabores:

- ✓ Confite de arroz
- ✓ Coco
- ✓ Churchill
- ✓ Chocomenta
- ✓ Pie de limón
- ✓ Frutas
- ✓ Cas
- ✓ Fresa
- ✓ Mezcla de frutos rojos
- ✓ Dulce leche
- ✓ Chocolate- Hershey

Es un postre originario de Brasil, es una pequeña esfera completamente llena de sabor y en el caso de nuestra empresa cuenta con una buena variedad de sabores. Su propósito es que las personas diabéticas puedan degustar un postre delicioso y que no perjudiquen su salud.



NATURALEZA DEL NEGOCIO

○ **Antecedentes de la idea de negocios**

Algunos factores claves que tiene nuestra empresa sería que nosotros innovamos los brigadeiros para que personas con diabetes puedan disfrutar de nuestros postres, tenemos mucha variedad de sabores así que nuestros clientes tienen la libertad de escoger, también somos una empresa con poca competencia en el mercado del país, tenemos mucha visión a futuro para ser una empresa que impulse a otras empresas a hacer más productos para diabéticos; nuestra empresa tiene una prioridad que es el cliente, así que intentamos que nuestro cliente tenga la mejor atención posible también tener un precio accesible para el consumidor.

En nuestra empresa tenemos buena distribución y orden, también como una excelente calidad en el producto; tenemos un plan para distribuir nuestros productos y empresas aliadas para más adelante expandir nuestro negocio también tenemos un plan para posibles problemas, perdidas y riesgos que pueda sufrir nuestra empresa, intentamos cada día mejorar nuestro producto y pequeños errores para brindar una sensación placentera al paladar de nuestros clientes.

○ **Justificación de la idea de negocio**

La idea de negocio, Light desserts, surge de la necesidad del mercado costarricense de postres seguros y deliciosos para personas con diabetes, quienes deben limitar su consumo de azúcar.

Somos una empresa especializada en brigadeiros, un postre brasileño, pero adecuándolo para que sean libres de azúcar y aptos para personas con diabetes. Se reconoce que aunque existen opciones de brigadeiros libres de azúcar en el mercado, ninguna ofrece la amplia variedad de sabores que “Light desserts” está proporcionando para que nuestros clientes disfruten sin preocupaciones. Además, se cuenta con una sección de productos aptos para quienes no tienen restricciones con el consumo de azúcar, satisfaciendo así a todos los gustos.



El servicio que se ofrece está pensado a dar un gusto a los clientes de que prueben algo innovador, también se cree que, al ofrecer esta alternativa, no solo se está atendiendo una necesidad del mercado sino también promoviendo un estilo de vida saludable y brindando un bienestar social a la comunidad diabética al permitirles disfrutar de algo delicioso sin comprometer su salud ya que es el problema que seguidamente afecta esta comunidad por la falta de variedad en productos.

○ **Objetivo general**

Adaptar un producto llamado brigadeiro para generar total satisfacción y beneficios a las personas con padecimientos de diabetes, para que logren consumirlos sin riesgos de que se vea afectada su salud, además se les ofrecerá servicio a personas que puedan degustar de manera regular.

○ **Objetivos específicos**

- 1- Crear los brigadeiros llenos de sabores y sensaciones más placenteras y saludables para el paladar y bienestar de nuestros clientes.
- 2- Enumerar los beneficios que conlleva consumir alimentos en baja azúcar.
- 3- Ofrecer un servicio de calidad y confianza con nuestros consumidores.



○ Metas

1. Brindar un excelente servicio al cliente.
2. Tener crecimiento sostenible.
3. Obtener una mayor producción.
4. Mantener los valores fundamentales de la empresa.
5. Expandirse a diferentes zonas comerciales.
6. Intentar crear nuevos sabores.
7. Dar una buena imagen de la empresa.
8. Crear una buena relación con los clientes.
9. Crear publicidades en sitios web para llamar la atención del cliente.
10. Aumentar el rendimiento de la empresa.
11. Ser una empresa a nivel nacional e internacional.
12. Reducir una gama de productos en azúcar.
13. Crear paquetes para festividades y eventos.
14. Participar en ferias de la comunidad presentado nuestro producto.

○ Misión

Somos una empresa creada con el fin de satisfacer a la comunidad diabética y ofrecerle al cliente el mejor servicio y calidad del producto.

Con nuestra empresa esperamos crear y promover los postres con buen sabor a base de sustituto de azúcar para beneficiar a las personas de distintas edades con dicha enfermedad.

○ Visión

Estamos enfocados en un crecimiento constante, para así ser reconocidos en el mercado nacional e internacional, para aportar satisfacción a nuestros consumidores con un producto de calidad.



○ Valores de la empresa

Como empresa creemos que es importante el trabajo en equipo, el orden y el compromiso, además de eso contamos con un buen ambiente laboral, lleno de respeto, amabilidad y responsabilidad, esto lo queremos reflejar en el trato a nuestros clientes.

Respeto: No hay ningún tipo de discriminación, somos autocríticos con nosotros mismos, sin faltar el respeto y siempre buscamos ser gentiles.

Amabilidad: Con una sonrisa de nuestros trabajadores, siempre mostraremos nuestra mejor actitud, para garantizar el mejor trato posible a nuestros clientes y trabajadores.

Responsabilidad: Todos estamos comprometidos con esta empresa y damos lo mejor de nosotros para perfeccionar la institución y que cada uno de nosotros este totalmente preparado para garantizar el buen trato hacia nuestros clientes así brindar puntualidad, orden y buen sabor en nuestros productos.

Trabajo en Equipo: En nuestras charlas y reuniones de trabajo, siempre hay colaboración, críticas constructivas

Compromiso: Queremos en demostrar que nuestros productos cumplen con lo prometido y que realmente si son beneficiosos a las personas diabéticas.



ESTUDIO DE MERCADO Y MERCADEO

○ FODA – MECA

Fortalezas	Mantener
<ol style="list-style-type: none"> 1. Se cuenta con personal capacitado 2. Se le garantiza un producto de calidad al cliente 3. Variedad en los sabores 4. Se le brinda buen servicio al cliente 5. Precios más económicos 6. Un buen uso de plataformas digitales: Facebook, Instagram, etc. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dar capacitación al personal para garantizar la mejor atención al cliente. 2. Esforzamos al crear nuestro producto para que nuestros clientes tengan una excelente calidad en el producto. 3. Ir innovando la variedad de los sabores a futuro. 4. Motivar al personal para garantizar un mejor servicio y brindarle toda su atención al consumidor. 5. Establecer precios más accesibles para el comprador. 6. Mantener la continuidad en las plataformas digitales
Oportunidades	Explotar
<ol style="list-style-type: none"> 1. Alta demanda en el producto al ser un postre extranjero 2. Poca visibilidad de competidores en el mercado 3. Atrae la atención del cliente por su propósito 4. Envíos personales adomicios esto permite llegar a más clientes 5. Alianzas con otras empresas por ejemplo, Gluten free 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investigar más el producto extranjero 2. Aprovechar que no hay mucha competencia para anunciar nuestro producto en el mercado 3. Hacer campañas en lugares públicos que promuevan el propósito de la empresa 4. Tener buen personal de envíos para el producto llegue lo más antes posible 5. Lograr realizar gran cantidad de alianzas con diferentes empresas
Debilidades	Corregir
<ol style="list-style-type: none"> 1-Presupuesto limitado: Al estar empezando nuestra empresa cuenta con un presupuesto que por el momento alcanza solo para producir nuestros brigadeiros. 2-Procedimientos difíciles de realizar: Al ser un producto diabético debemos tener mucho compromiso en la realización de nuestros postres, por lo tanto, debemos realizar cuidadosamente cada proceso para llegar así a la receta prometida. 3-Alta demanda en el sabor: Nuestra empresa promete que los brigadeiros serán mayormente para las personas con diabetes, por lo 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprometernos a recolectar más dinero y hacer ventas para conseguir más ingresos 2. Hacerlos en conjunto y con mucha dedicación 3. conseguir los productos mejor adaptados y con mejor calidad 4. conseguir un local con buena localización para producir nuestros postres allí 5. conseguir un precio accesible para los consumidores y en el que tengamos una buena ganancia
Amenazas	Afrontar
<ol style="list-style-type: none"> 1- Competencia: otros emprendimientos de brigadeiros que llevan más tiempo en el mercado y son más visibles y preferidos. 2- Aumento en el precio de los materiales: Sería un problema debido a que tendría que haber un leve aumento en el precio también del producto. 3- Clima: Al no contar con un local físico, se haría envío personal, por lo que si el clima no es favorable, puede llegar hasta a ser imposible hacer la entrega. 4- Poca visibilidad en el mercado: Al ser un nuevo emprendimiento 	<ol style="list-style-type: none"> 1- Para evitar que la competencia nos afecte, planeamos contar con un buen marketing que logre llamar la atención de los compradores. 2- Subir el precio de los brigadeiros para asumir las materias primas 3- El problema con el clima, pensamos contar a futuro con un local físico, por mientras podemos estar atentos a la aplicación del clima tratando de evitar esos problemas, aun así no es algo que este en nuestras manos.

○ Encuesta y el evaluador de encuestas

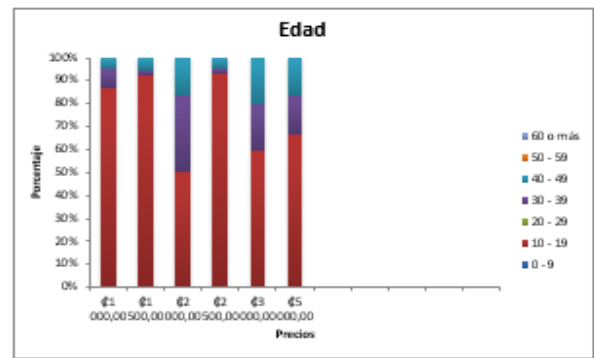
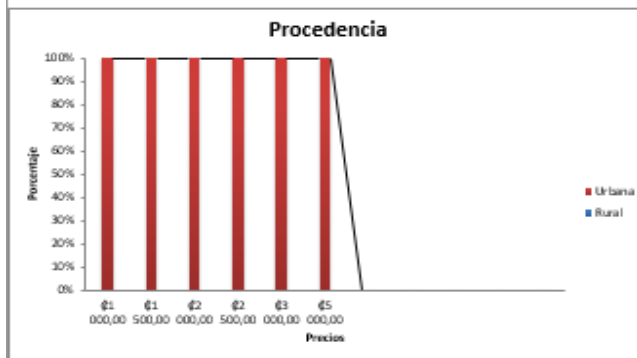
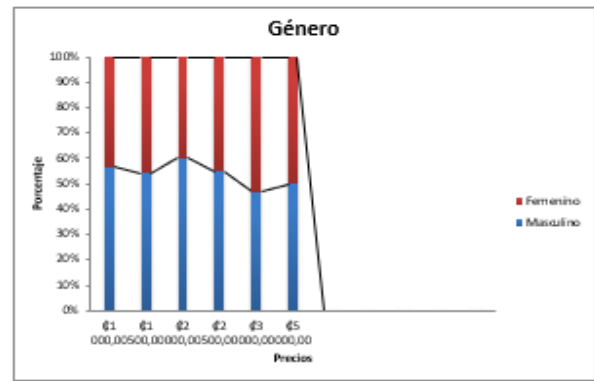
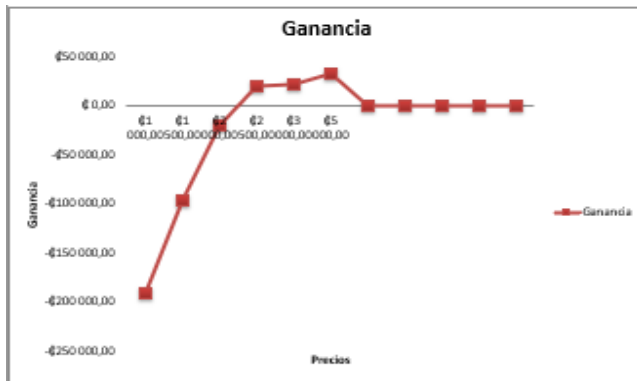
Nombre de la empresa: Light Desserts
 Centro Educativo: Colegio Técnico Profesional Alajue
 Nombre del tutor: Reina Nuñez Trigueros

Evaluador de encuestas

Costos variables: #####

Precios	Demanda	Género		Procedencia		Intervalos de edades						Demanda acumulada	Ingresos	Ganancia	
		Masculino	Femenino	Rural	Urbana	0 - 9	10 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59				60 o más
€1 000,00	23	13	10	0	23		20		2	1			159	€159 000,00	-€190 800,00
€1 500,00	37	20	17	0	37		34		1	2			136	€204 000,00	-€95 200,00
€2 000,00	30	18	12	0	30		15		10	5			99	€198 000,00	-€19 800,00
€2 500,00	42	23	19	0	42		39		1	2			69	€172 500,00	€20 700,00
€3 000,00	15	7	8	0	15		9		3	3			27	€81 000,00	€21 600,00
€5 000,00	12	6	6	0	12		8		2	2			12	€60 000,00	€33 600,00
			0		0								0	€0,00	€0,00
			0		0								0	€0,00	€0,00
			0		0								0	€0,00	€0,00
			0		0								0	€0,00	€0,00
			0		0								0	€0,00	€0,00

Modelo de Negocios (+)



○ Plan Corporativo

	Género	Edad mínima	Edad máxima	Clase social	Ubicación geográfica
Mercado Meta	Maculino	12 a 18 años	65 a 80 años	Medio bajo	San Jose, Alajuelita, El Encuentro

Femenino

Logo de la empresa	
--------------------	--

Slogan de a empresa	Light Deserts, el mejor postre que podrás comer
---------------------	---

Pintar con sus Colores Corporativos	Color principal	Colores secundarios	



○ Plan De Marketing

Análisis de la competencia

OBRIGADO: Esta empresa cuenta con mayor cantidad de productos, mejor calidad de productos, se puede pedir por internet, tiene página web y tiene muchos locales, algunos de sus locales son en Oxigeno, Escazú, Curridabat y en Barrio Escalante.

La Orejita: Esta empresa cuenta con productos para diabéticos, su sabor es muy codiciado, tiene un precio muy accesible, tienen pagina web y tienen un canal de YouTube.

Una de sus desventajas es que tienen sabores limitados que cuentan con solo dos sabores de Brigadeiros.

Nuestra empresa tiene muchos sabores como: Confite de arroz, mora, chocolate, Churchill, choco menta, frutas rojas, entre otras más.

Alebrigadeiros cr: Esta empresa cuenta con mucha variedad de productos, tienen redes sociales, tiene muchos diseños de Brigadeiros, tienen mucha experiencia ya que tienen 9 años en el negocio y tiene muy buenas referencias solo que no cuentan con productos para diabético.

Nuestra empresa se fija en personas que no pueda comer azúcar y que puedan probar los sabrosos brigadeiros.



○ Estrategia competitiva

Nuestra estrategia competitiva es diferenciación, ya que no hay brigadeiros para diabéticos con variedad de sabores en el mercado, solo una empresa con dos sabores nuestros sabores son(fresa, chocolate hershey sin azúcar ,coco, frutos rojos, churchill, confites de arroz, dulce de leche sin azúcar y chocomenta).Así podemos vender nuestro producto como algo innovador en el mercado haciendo que el producto tenga un precio más elevado porque es especializado en nuestros clientes diabéticos.

○ Ventaja competitiva

El producto (brigadeiro) va a ser dedicado a personas que tengan problemas con el azúcar o que gusten reducir el consumo del mismo en su dieta, por lo que contaremos con ingredientes especiales para lograr nuestro objetivo de hacer un producto para cuando nuestros consumidores no se tengan que preocupar sobre la cantidad de azúcar que consumen diario y tengan una dieta equilibrada.

○ Mezcla de marketing

○ Producto:

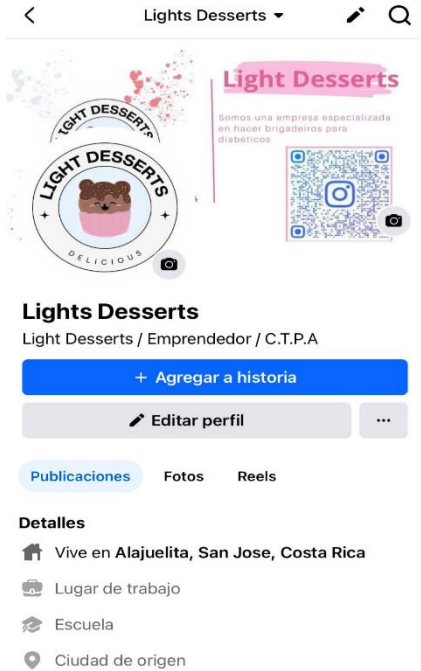
- **Descripción:** Es un postre originario de Brasil, es una pequeña esfera completamente llena de sabor y en el caso de nuestra empresa cuenta con una buena variedad de sabores. Su propósito es que las personas diabéticas puedan degustar un postre delicioso y que no perjudiquen su salud.



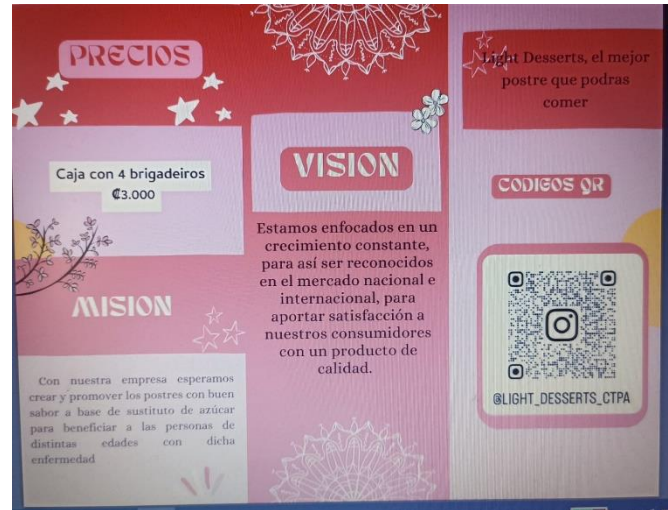
- **Atributos:** Nuestros brigadeiros consiste en un postre delicioso que no perjudica a tu salud.
 - **Empaque:** El empaque es una caja que en su tapa hay un panel transparente de plástico, es hecho a base de cartón y plástico, es de color blanco, en cada empaque hay 4 Brigadeiros y lleva el logo de la empresa al frente de la caja.
 - **Presentaciones a la venta:** Es la estructura donde se investiga y se planifica la ventas del producto.
- **Precio:**
- **Análisis del precio de competidores del mercado:** Los costos de las competencias varían de la cantidad de postres, sabores y su elaboración, así que son bastantes elevados sus precios.
 - **Estrategia de precio:** Ofrecemos distintos sabores según lo que el cliente le guste, el precio de 4 brigadeiros es de 3000 colones y esto puede variar dependiendo de la cantidad de brigadeiros.
 - **A quienes va dirigido:** Nuestro producto va dirigido a personas diabéticas y a toda persona que quiera comprarlo para que todos puedan disfrutar un buen postre.
- **Plaza:**
- **Puntos de venta:** Somos la marca Light Desserts que promocionamos el producto del Brigadeiro Y ofrecemos una gran calidad en el producto, ofrecemos un buen servicio al cliente, estaremos ubicado en El Encuentro vendiendo y promocionando el producto del Brigadeiro.
 - **Logística:** Nuestra marca Light Desserts ofrecemos servicios de mensajería, distribuir nuestro producto a nivel nacional, también ofrecemos del empaque de calidad para los envíos de producto, tenemos empaque reciclables para disminuir contaminación del planeta y así satisfacer a nuestros clientes.
 -



- Publicidad y promoción:
 - Creación de páginas web o redes sociales:



- Brochures, banners, etc.



- **Brindar los ejemplos visuales.**



- **Tipo de promociones que van a dar con el producto:**

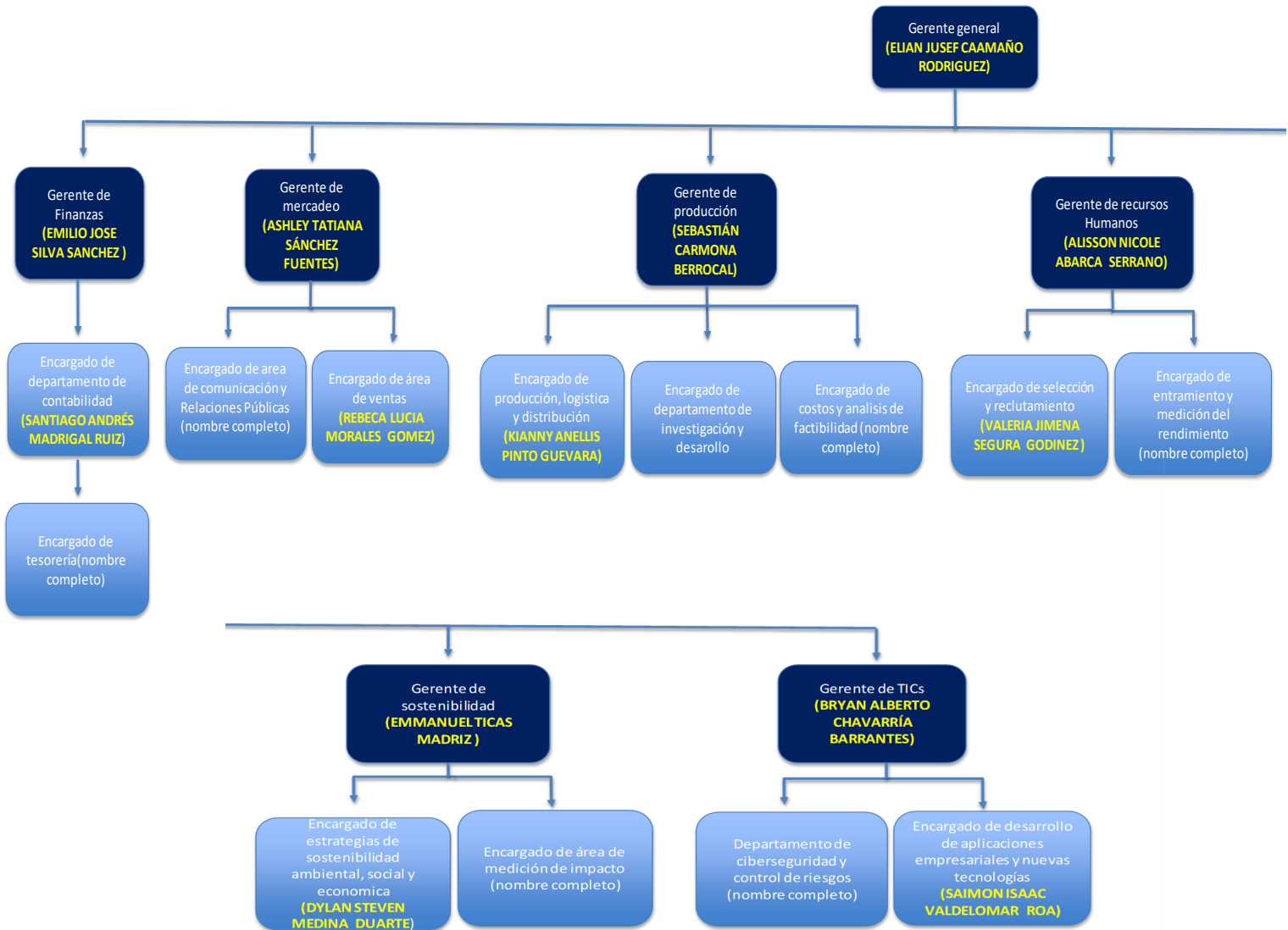
Realizaremos 2 x 1 de nuestros productos para atraer a los clientes

Brindaremos muestras gratis de nuestros productos para la degustación del cliente.



ESTUDIO TÉCNICO

Organigrama



ESTUDIO ECONÓMICO

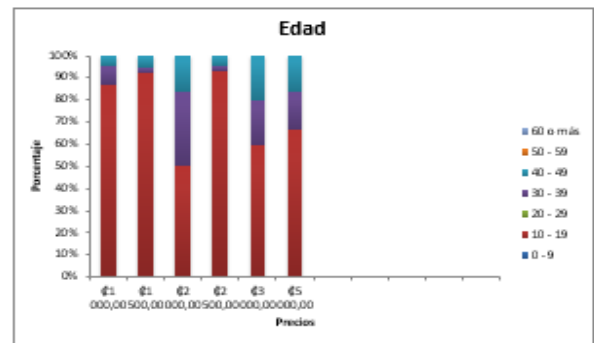
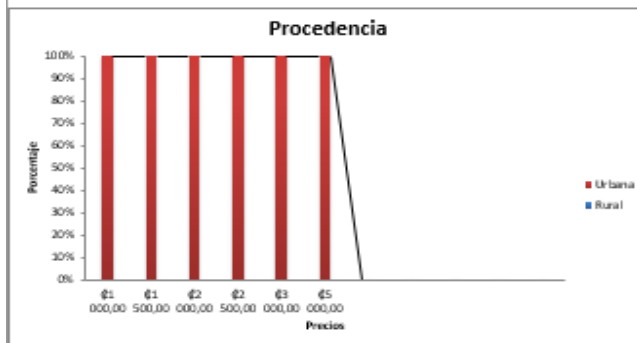
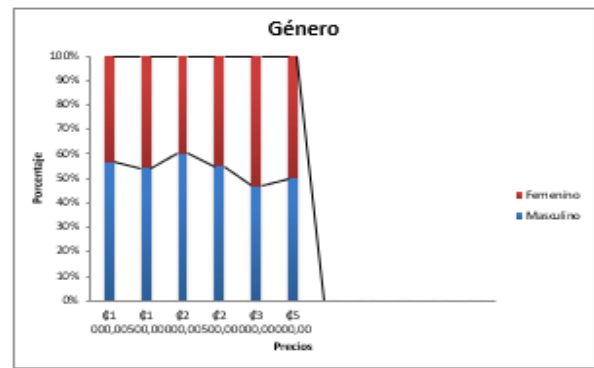
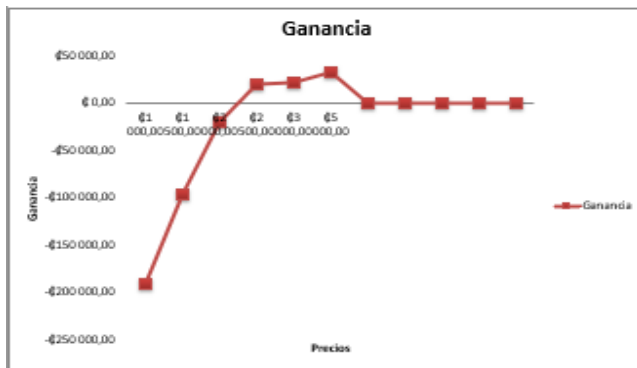
○ Evaluador De Encuestas

Nombre de la empresa: Light Desserts
 Centro Educativo: Colegio Técnico Profesional Alajue
 Nombre del tutor: Reina Nuñez Trigueros

Evaluador de encuestas

Costos variables: #####

Precios	Demanda	Género		Procedencia		Intervalos de edades						Demanda acumulad	Ingresos	Ganancia	
		Masculino	Femenino	Rural	Urbana	0 - 9	10 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59				60 o más
€1 000,00	23	13	10	0	23		20		2	1			159	€159 000,00	-€190 800,00
€1 500,00	37	20	17	0	37		34		1	2			136	€204 000,00	-€95 200,00
€2 000,00	30	18	12	0	30		15		10	5			99	€198 000,00	-€19 800,00
€2 500,00	42	23	19	0	42		39		1	2			69	€172 500,00	€20 700,00
€3 000,00	15	7	8	0	15		9		3	3			27	€81 000,00	€21 600,00
€5 000,00	12	6	6	0	12		8		2	2			12	€60 000,00	€33 600,00
			0		0								0	€0,00	€0,00
			0		0								0	€0,00	€0,00
			0		0								0	€0,00	€0,00
			0		0								0	€0,00	€0,00
			0		0								0	€0,00	€0,00



ANÁLISIS FINANCIERO

○ Contabilidad

Nombre de la empresa:	Light Desserts
Centro educativo:	Colegio Tecnico Profesional de Alajuelita
Nombre del tutor:	Reina Nuñez

Nombre del Contador

Utilidad / Pérdida	88200
Cantidad de Acciones	25
Utilidad por acción	3528

Nombre de la empresa:	Light Desserts
Centro educativo	Colegio Tecnico Profesional de Alajuelita
Nombre del tutor	Reina Nuñez

Cuenta Debe	/	Cuenta Haber	Monto	Fecha	Nº.Asiento
Caja	/	Capital social	₡115 000,00	12/5/2024	00001
Inventario	/	Caja	₡100 000,00	19/5/2024	00005
Costo de ventas	/	Inventario	₡85 000,00	19/5/2024	00006
Caja	/	Ventas	₡75 000,00	26/5/2024	00001
Maquinaria	/	Caja	₡25 800,00	4/6/2024	00002
Herramientas	/	Caja	₡40 000,00	10/6/2024	00003
Gastos operacionales	/	Caja	₡9 000,00	18/6/2024	00009
Suministros de oficina	/	Caja	₡15 000,00	29/6/2024	00010
Gastos de mercadeo	/	Caja	₡10 000,00	3/7/2024	00012
Caja	/	Ventas	₡75 000,00	5/7/2024	00001
Cajas	/	Donaciones	₡5 000,00	11/7/2024	00001
Herramientas	/	Caja	₡40 000,00	26/7/2024	00003
Caja	/	Ventas	₡75 000,00	2/8/2024	00001
Herramientas	/	Caja	₡40 000,00	5/8/2024	00003
	/				
	/				

Cuadro Resumen					
Número de cuenta	Nombre de la cuenta	Tipo	Suma	Resta	Saldo Normal
00001	Caja	Activo	Debe	Haber	Debe
00002	Maquinaria	Activo	Debe	Haber	Debe
00003	Herramientas	Activo	Debe	Haber	Debe
00004	Donaciones	Ingreso	Haber	Debe	Haber
00005	Inventario	Activo	Debe	Haber	Debe
00006	Costo de ventas	Transitoria	Debe	Haber	Debe
00007	Ventas	Ingreso	Haber	Debe	Haber
00008	Gastos por salarios	Gasto	Debe	Haber	Debe
00009	Gastos operacionales	Gasto	Debe	Haber	Debe
00010	Suministros de oficina	Activo	Debe	Haber	Debe
00011	Capital social	Ingreso	Haber	Debe	Haber
00012	Gastos de mercadeo	Gasto	Debe	Haber	Debe
00013	Gastos de suministros de oficina	Gasto	Debe	Haber	Debe

Numero de cuenta	Descripcion de la cuenta
00001	Caja
00002	Maquinaria
00003	Herramientas
00004	Donaciones
00005	Inventario
00006	Costo de ventas
00007	Ventas
00008	Gastos por salarios
00009	Gastos operacionales
00010	Suministros de oficina
00011	Capital social
00012	Gastos de mercadeo
00013	Gastos de suministros de oficina

Cuenta:

00001

Caja

Monto	Debe	/	Haber	Monto	Numero de asiento	Fecha	Comprobante
115000				0	1	12/5/2024	
0				100000	00005	19/5/2024	
0				0	0	0/1/1900	
75000				0	1	26/5/2024	
0				25800	00002	4/6/2024	
0				40000	00003	10/6/2024	
0				9000	9	18/6/2024	
0				15000	10	29/6/2024	
0				10000	12	3/7/2024	
75000				0	1	5/7/2024	
0				0	0	0/1/1900	
0				40000	3	26/7/2024	
75000				0	1	2/8/2024	
0				40000	3	5/8/2024	
0				0	0	0/1/1900	
0				0	0	0/1/1900	



Cuenta: 00002 Maquinaria

Monto	Debe / Haber	Monto	Numero de asiento	Fecha	Comprobante
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
25800		0	00002	4/6/2024	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	

Cuenta: 00003 Herramientas

Monto	Debe / Haber	Monto	Numero de asiento	Fecha	Comprobante
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
40000		0	00003	10/6/2024	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
40000		0	3	26/7/2024	
0		0	0	0/1/1900	
40000		0	3	5/8/2024	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	



Cuenta: 00004 Donaciones

Monto	Debe / Haber	Monto	Numero de asiento	Fecha	Comprobante
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		5000	1	11/7/2024	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	

Cuenta: 00005 Inventario

Monto	Debe / Haber	Monto	Numero de asiento	Fecha	Comprobante
0		0	0	0/1/1900	
100000		0	00005	19/5/2024	
0		85000	6	19/5/2024	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	



Cuenta: 00008 Gastos por salarios

Monto	Debe / Haber	Monto	Numero de asiento	Fecha	Comprobante
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	

Cuenta: 00009 Gastos operacionales

Monto	Debe / Haber	Monto	Numero de asiento	Fecha	Comprobante
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
9000		0	9	18/6/2024	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	



Cuenta: 00010 Suministros de oficina

Monto	Debe / Haber	Monto	Numero de asiento	Fecha	Comprobante
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
15000		0	10	29/6/2024	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	

Cuenta: 00011 Capital social

Monto	Debe / Haber	Monto	Numero de asiento	Fecha	Comprobante
0		115000	1	12/5/2024	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	



Cuenta: 00012 Gastos de mercadeo

Monto	Debe / Haber	Monto	Numero de asiento	Fecha	Comprobante
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
10000		0	12	3/7/2024	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	

Cuenta: 00013 Gastos de suministros de oficina

Monto	Debe / Haber	Monto	Numero de asiento	Fecha	Comprobante
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	
0		0	0	0/1/1900	



Balance General

Activos		Pasivos	
Caja	₡60 200,00	₡115 000,00	Capital social
Inventario	₡15 000,00		
Herramientas	₡120 000,00	₡126 000,00	UTILIDAD/PÉRDIDA RETENIDA
Maquinaria	₡25 800,00		
Suministros de oficina	₡15 000,00		
		₡0,00	Prestamos
	₡236 000,00	₡241 000,00	

Estado de Resultados

Egresos		Ingresos	
Gastos de suministros	₡0,00	₡5 000,00	Donaciones
Gastos operacionales	₡9 000,00	₡225 000,00	Ventas
Gastos por salarios	₡0,00	₡85 000,00	Costo de ventas
Gastos de mercadeo	₡10 000,00		
	₡19 000,00	₡145 000,00	
Utilidad/Pérdida (ANTES DE IMPUESTOS)		₡126 000,00	
IMPUESTOS	₡37 800,00	Utilidad después de impuestos	₡88 200,00



FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

INGRESOS

Capital Social	¢115 000,00	
Ventas	¢225 000,00	
Donaciones	¢5 000,00	
Total		¢345 000,00

GASTOS

Inventario - Costo de ventas	¢100 000,00	
Herramientas	¢120 000,00	
Maquinaria	¢25 800,00	
Suministros de Oficina - Gastos	¢15 000,00	
Suministros de Oficina	¢9 000,00	
Gastos Operacionales	¢0,00	
Gastos de salarios	¢10 000,00	
Gastos de mercadeo		
Total		¢279 800,00

SALDO EFECTIVO

¢65 200,00

