



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL ANTONIO DE VALDIVIESO

Ingeniería en Agroindustria de los Alimentos

Proyecto de Grado para optar al Título de
Ingeniero en Agroindustria de los Alimentos

**CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROCESADORA
Y COMERCIALIZADORA DE SALCHICHÓN DE
POLLO CON CHILTOMA EN EL MUNICIPIO DE
BELÉN DEPARTAMENTO DE RIVAS,
PERIODO 2022**

AUTOR:

T.S. BOLAÑOS MUÑOZ MARIA FERNANDA

TUTOR:

Lic. Karen Celene Ruiz

15 de noviembre 2021

DEDICATORIA

Este proyecto de grado está dedicado, principalmente, a Dios por ser mi guiador y mi fortaleza en los momentos más difíciles de la vida que a diario nos toca vivir.

A mi madre, María Luisa Muñiz Obando, quien me dio la vida, ella ha sido padre y madre para mí, además me ha ayudado en el proceso de la educación y formación.

A mis hermanos y hermanas, quienes fueron mi inspiración para lograr mi propósito de convertirme en una profesional y a quienes apoyaré de mil maneras para que ellos, también, logren cumplir sus metas.

De manera muy especial, a mis amigos y compañeros de estudios, quienes siempre estuvieron apoyándome en el transcurso de mi carrera y también fuera de ella.

A la empresa COOSEMMPA, R.L., ya que con la oportunidad que me brindaron para desempeñarme laboralmente dentro de un proceso agroindustrial he adquirido experiencias que permitirán desarrollarme como una profesional de Ingeniería de los Alimentos.

A mis maestros, quienes con sus enseñanzas y experiencias fueron parte de mi formación personal y profesional, además de los conocimientos técnicos y prácticos adquiridos con los cuales me siento preparada para hacerle frente a cada una de las situaciones que se me presentasen en el ámbito laboral, empleando la madurez necesaria para enfrentar debilidades y amenazas en mi entorno laboral y personal.

María Fernanda Bolaños Muñiz.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, doy infinitamente gracias a Dios, nuestro Padre Celestial, por haberme dado la fuerza y el valor suficiente para la culminación de esta etapa tan importante en mi vida, que muchos otros, por situaciones iguales o distintas, no logran alcanzar.

También, agradezco a todas las personas que, con sus enseñanzas, sus consejos, sus experiencias, su tiempo, me han apoyado de manera incondicional con la elaboración de este proyecto de grado como una opción al título profesional de Ingeniera en Agroindustria de los Alimentos.

A mi familia, por el amor, por la confianza y por el apoyo brindado de una u otra manera durante mi preparación profesional, por corregir mis faltas y celebrar conmigo éste y muchos triunfos más.

De manera especial a mi tutora, la Licenciada: Karen Celene, que con sus aportes y correcciones debidas logré finalizar este proyecto aplicando los conocimientos adquiridos. También a los maestros de las distintas asignaturas que con esmero y tenacidad nos brindaron los mejores conocimientos durante el transcurso de la carrera.

CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROCESADORA Y
COMERCIALIZADORA DE SALCHICHÓN DE POLLO CON
CHILTOMA, EN EL MUNICIPIO DE BELÉN,

DEPARTAMENTO DE RIVAS,

“PERIODO 2022”



ÍNDICE

I.	RESUMEN EJECUTIVO	1
II.	INTRODUCCION.....	4
III.	JUSTIFICACIÓN	6
IV.	ANTECEDENTES	7
V.	ASPECTOS ESTRATÉGICOS DEL PROYECTO	9
5,1	BREVE DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	9
5.1	INFORMACION SOBRE EL NEGOCIO	10
5.1.1	Datos Generales de la Mipyme	10
5.1.2	MISIÓN, VISIÓN Y VALORES DE LA MIPYME EMBUTIDOS RIVENSES.....	10
5.2	OBJETIVOS DEL ESTUDIO.....	13
5.3	ANÁLISIS FODA.....	14
5.4	FUERZAS DE IMPACTO (PORTER)	15
VI.	ESTUDIO DE MERCADO.....	18
6.1.	OBJETIVOS DEL NEGOCIO	18
6.2.	DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y LA OFERTA DEL PRODUCTO.	19
6.3.	MATERIA PRIMA UTILIZADA.	20
6.4.	DESCRIPCIÓN DE LOS INGREDIENTES A USAR EN LA FÓRMULA ACTUAL:	21
6.5.	TIPOS DE EMBUTIDOS SEGÚN CLASIFICACIÓN.	23
6.6.	BENEFICIOS DE LOS EMBUTIDOS.....	23
6.7.	CULTURA DE CONSUMO.....	24
6.8.	ESPECIFICACIONES DE CALIDAD	25
7.	SEGMENTO DEL MERCADO.....	25
7.1.	DEMANDA DEL MERCADO	27
7.2.	OFERTA DE NEGOCIO	29
7.2.1.	Principales Competidores	29
7.2.2.	Tipo de Presentación.....	31
7.3.	PRECIO DEL PRODUCTO	32
7.4.	COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO.....	33
7.5.	PROYECCIÓN DE VENTAS CON SU CALENDARIZACIÓN.....	34
7.6.	MARKETING DE SU PROYECTO.....	35
7.6.1.	NOMBRE DE SU EMPRESA	35
7.6.2.	ESLOGAN PUBLICITARIO	35
7.6.3.	LOGOTIPO	35
7.6.4.	ETIQUETA.....	36
7.6.5.	PRODUCTO	37
7.6.6.	Plaza	37
7.6.7.	Precio.....	38
7.6.8.	Promoción.....	38
8.	ESTUDIO TÉCNICO	39
8.1.	TAMAÑO.....	39
8.2.	LOCALIZACIÓN	42
8.3.	PRODUCCIÓN Y FLUJO DE PROCESO	44
8.3.1.	PRODUCCIÓN	44
8.3.2.	FICHA TÉCNICA	45

8.3.2.1.	Analisis que se deben realizar a los embutidos en los diferentes laboratorios correspondientes.....	46
8.3.3.	INFORME DE RESULTADO MICROBIOLÓGICO DE ALIMENTOS.....	47
8.3.4.	DIAGRAMA DE FLUJO PARA LA ELABORACION DE SALCHICHON DE POLLO CON CHILTOMA SEGÚN SIMBOLOGIA ISO 9000.....	48
8.3.5.	CARTA TÉCNICA.....	49
8.3.6.	CANTIDAD DE MATERIA PRIMA E INSUMOS PARA.....	51
8.3.6.1.	LA FABRICACIÓN DEL PRODUCTO.	51
8.4.	BALANCE DE MAQUINARIA, MOBILIARIOS Y EQUIPOS.....	54
8.5.	CRITERIOS O PARÁMETROS DE CALIDAD PARA DEFINIR LA CALIDAD DE CARNES A PROCESAR.	55
8.5.1.	Análisis de peligro	56
9.	ACTIVIDAD DE AGUA DE EMBUTIDOS.....	71
9.1.	Grupos principales de alimentos en relación con su AW	71
10.	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL.....	72
8.1.	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA MIPYME	72
8.1.1.	ORGANIGRAMA	72
8.1.2.	DEFINICIÓN DEL PERFIL Y DESCRIPCIÓN DE PUESTO.....	73
8.2.	ASPECTOS LEGALES.....	77
8.2.1.	REQUISITOS LEGALES.....	77
11.	PLAN DE INVERSIÓN	83
9.1.	EXPLICACIÓN DE LA ESTRUCTURA DEL PLAN DE INVERSIÓN	83
9.2.	PLAN DE FINANCIAMIENTO.	84
9.2.1.	FUENTES DE FINANCIAMIENTOS	84
9.2.2.	COSTOS DE LAS FUENTES.....	84
9.3.	COSTOS DEL CAPITAL PROMEDIO PONDERADO	85
9.3.1.	PROYECCIÓN DE INGRESO.....	85
9.3.2.	PROYECCIÓN DE COSTOS VARIABLES.....	86
9.3.3.	PROYECCIÓN DE COSTOS FIJOS.....	87
9.3.4.	PROGRAMA DE APRECIACIÓN DE ACTIVOS Y AMORTIZACIÓN DE INTANGIBLES.	88
9.4.	EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO.....	89
9.4.1.	FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO.	89
9.4.2.	ESTADOS DE RESULTADOS.....	90
9.4.3.	CÁLCULO DE INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA (PRI, VPN, TIR Y R B/C.....	91
9.4.4.	PUNTO DE EQUILIBRIO	92
9.4.5.	VALORACIÓN DE LA INVERSIÓN.	93
X.	MEDIO AMBIENTE	94
	INCIDENCIA AMBIENTAL DEL PROYECTO.....	94
XI.	CONCLUSIÓN.....	98
XII.	BIBLIOGRAFIA.....	99
XIII.	ANEXOS.....	100

ÍNDICE DE FIGURAS

Ilustración 1 Plan de comercialización	26
Ilustración 2 Le gustaría consumir embutidos	28
Ilustración 3 Que tipo de marca prefiere?	30
Ilustración 4 En que presentación adquiere este producto?	31
Ilustración 5 En que presentación le gustaría adquirir este producto?	31
Ilustración 6 A qué precio adquiere este producto?	32
Ilustración 7 Cuanto estaría dispuesto a pagar por este producto?	32
Ilustración 8 Donde prefiere adquirir este producto?	33
Ilustración 9 Logotipo	35
Ilustración 10 Etiqueta.....	36
Ilustración 11 Como prefiere comprar este producto?.....	37
Ilustración 12 Medios de promoción.....	38
Ilustración 13 Planos de la Planta	40
Ilustración 14 Ubicación satelital San Antonio	42
Ilustración 15 Diagrama de Flujo	48
Ilustración 16 Organigrama	72

Índice de Tablas

Tabla 1 Datos Generales de la Mymipe	10
Tabla 2 Analisis FODA	14
Tabla 3 Análisis Fuerzas de Impacto	16
Tabla 4 Proyección de Ventas	34
Tabla 5 Datos municipales de Localización	43
Tabla 6 Ficha Tecnica	46
Tabla 7 Análisis de Laboratorios	46
Tabla 8 Resultados Microbiologicos	47
Tabla 9 Carta Técnica	49
Tabla 10 Fabricación del Producto	51
Tabla 11 Costos de Producción	51
Tabla 12 Formula del Producto	52
Tabla 13 Mano de Obra	53
Tabla 14 Balance de Maquinaria	54
Tabla 15 Equipos de cocina	54
Tabla 16 Criterios de Calidad	55
Tabla 17 Análisis de Peligros	60
Tabla 18 Asignación de Riesgos	62
Tabla 19 Puntos Críticos de Control	63
Tabla 20 Limites Criticos	64
Tabla 21 Procedimiento y verificación y Registros	66
Tabla 23 Descripción del Puesto	74
Tabla 24 Puestos de Trabajo	75
Tabla 25 Gastos Pre-Operativos	82
Tabla 26 Plan de Inversion	83
Tabla 27 Plan de Amortización	84
Tabla 28 Costo Ponderado	85
Tabla 29 Proyección de Ingresos	85

Tabla 30 Proyección de Costos Variables	86
Tabla 31 Proyección de Costos Fijos	87
Tabla 32 Programa de depreciación	88
Tabla 33 Flujo de Caja	89
Tabla 34 Balance de Estados de Resultados	90
Tabla 35 Programa de Indicadores	91
Tabla 36 Punto de Equilibrio	92
Tabla 37 Impacto del Proyecto	94

I. RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene como objetivo principal efectuar un estudio de factibilidad y rentabilidad para la creación e instalación de una pequeña micro empresa procesadora y comercializadora de salchichón de pollo con chiltoma. Esta MiPymes se llamará **EMBUTIDOS RIVENSES** y estará ubicada en el Municipio de Belén, departamento de Rivas.

Esta idea de negocio surge de la necesidad de mejorar la economía e ingresos de las familias de nuestro municipio y sus comunidades. Además, permitirá generar fuentes de trabajo y valorar la importancia de emprender nuestros propios negocios para desarrollarnos como personas y de esta manera contribuir con el desarrollo socio-económico de todo el país. creando y ofreciendo productos alimenticios de calidad y gran demanda.

El nombre de la Mipyme y su razón de ser ha sido creado de forma específica, pero con una diversidad de productos alternos en la alimentación de los seres humanos como un producto económico. Todo con el fin de mantener una rentabilidad del negocio y satisfaciendo las necesidades de nuestros consumidores finales. lo que nos permitirá alcanzar la estabilidad deseada.

Nuestro objetivo, como un negocio nuevo, es garantizar a la población un producto con alto estándar de calidad y que nos permita un crecimiento a corto plazo de nuestro negocio.

En este documento se presentan los principales acápite de los que consta el proyecto, se mencionan, también las principales áreas funcionales de la Mipyme: Estudio de mercado, Estudio técnico o de producción, Organización y la Parte Financiera.

Se especifican los aspectos del área de mercado, así como las estrategias de mercado a llevarse a cabo durante el proyecto, entre los que se destaca una participación de la empresa en el mercado local del 0.5%, con ventas proyectadas de US \$25,603.43 dólares para el primer año. Se cubre esta demanda puesto que somos Mipyme que inicia operaciones y cubrir una demanda de un 5% no está en capacidad de llevar a cabo toda esta demanda potencial.

Se detalla la estrategia de Mercadeo y Ventas, enfocada en los grupos metas que pretende atender desde su inicio.

De igual forma, se describe el proceso del estudio técnico del proyecto de producción, se presenta la inversión inicial de las materias primas, suministros e insumos necesarios para la elaboración de los productos ofertados, los proveedores, los costos y gastos totales en que debe incurrir la nueva empresa para garantizar el Producto Final y Comercialización del mismo.

Otro punto a tratar en la elaboración de este proyecto corresponde al área de Organización y Gestión que regirá en la nueva Mipyme. Se detalla el tipo de organización existente, los puestos de trabajo, las funciones que desempeñará cada colaborador y los gastos de administración realizados por la empresa.

Se hace mención de los aspectos Medio Ambientales, algunas causas de impacto, así como se toman en cuenta algunas medidas de prevención, mitigación y compensación.

Una parte fundamental de este proyecto es la parte financiera, en donde se presentan los estados financieros proyectados a cinco años (Balance General, Estado de Resultado, Flujo de Caja).

Además, el cálculo y análisis de la situación financiera prevista a futuro, realizada a través de índices financieros adecuados a este tipo de Mipyme. Se muestra el punto

de equilibrio económico, lo que proporcionará una idea más completa de la posición inicial y futura de la misma.

La inversión total para iniciar es de \$15,388.54 dólares, de los cuales el 60% de la inversión será aportado por un banco que presta fondos para los nuevos emprendimientos con una tasa de interés anual del 18% proyectando así un costo ponderado del 14%, el cual nos representa nuestro indicador mínimo para la tasa de interés de retorno (TIR); en cuanto al 40% restante será aportado por el propietario de la Mipyme., María Fernanda Bolaños Muñiz.

Hemos evaluado el negocio para un plazo de 5 años y el PRI (Periodo de recuperación de la inversión) nos muestra que el periodo en que se recupera la inversión de los 5 años es de 1 año y 3 meses.

Hemos obtenidos que la VAN es positiva, ya que nos genera \$ 17,899.04, la TIR es mayor que la tasa que le exigimos a la inversión (14%) y la relación costo beneficio es mayor que 1, y se gana 2.91 por cada dólar de inversión, utilidad que se puede aumentar si calculamos algunos gastos para el mediano o largo plazo. La TIR (Tasa Interna de Retorno) es el porcentaje de ganancia que se obtendrá durante los cinco años proyectados; en este caso el porcentaje es atractivo y muy favorecedor para el desarrollo de la microempresa,

II. INTRODUCCION

Los embutidos forman parte de la tradición culinaria española y aportan sabor y color a nuestras comidas, apetecibles en cualquier época del año, pero sobre todo cuando bajan las temperaturas. Los embutidos han sido los grandes aliados de nuestros abuelos, quienes los utilizaban junto a los alimentos del huerto, como las patatas y hortalizas, para elaborar un menú completo compuesto por un único plato como: cocido madrileño, montañés, o maragato, escudella, migas extremeñas, olla podrida, pote gallego... Platos que les reconfortaban y les aportaban la energía necesaria para desempeñar las labores del campo y resistir el frío del invierno.

En general, se entiende por embutidos aquellos productos derivados de cárnicos preparados a partir de una mezcla de carne picada, grasas, sal, condimentos, especias y aditivos e introducidos en tripas naturales o artificiales, dependiendo de la naturaleza del mismo.

En nuestro país existen pocos negocios que procesan este tipo de producto o rubro de alimentos procesados con los requerimientos necesarios, y si existen son pequeñas MiPymes agroindustriales de cooperativas de mujeres emprendedoras apoyadas por el gobierno de Nicaragua. Estos pequeños negocios distribuyen sus productos en los diferentes municipios del país donde han logrado posicionarse, según su calidad y presentaciones apegadas a las necesidades de los consumidores.

Por su capacidad de producción, así como otros factores, son los que nos permiten a nosotros como nuevos emprendedores a poder desarrollar nuestro negocio, ya que en la gran mayoría de los mercados y negocios establecidos en nuestro país no son abastecidos, según propietarios de negocios en el mercado Héroes y Mártires.

Por otro parte, estas empresas o industrias aún no han logrado sacar su producto fuera del país, solo es comercializado en el mismo entorno de mercados nacionales. Además, es mínimo el número de empresas (industrias) como tal que tienen una colocación de mercado amplio con respecto a este producto, pero gran parte de esta colocación está destinado a distribuidores.

Todo esto nos brinda la oportunidad, como planta procesadora y comercializadora de Salchichón de pollo con chiltoma, de posicionarnos en el mercado, generando beneficios tanto sociales como económicos, así como la creación de nuevos empleos y el fortalecimiento de la economía local y su vez nacional; además seremos la primera Pyme productora y procesadora en el municipio de Belén donde la existencia de pymes de esta índole es inactiva.

Este proyecto tiene como objeto la realización de una guía para la creación de una Mipyme procesadora y comercializadora de salchichón de pollo con chiltoma en el municipio de Belén, departamento de Rivas, cuyo fin es satisfacer parte de la demanda de la población y a su vez promover el consumo de productos nacionales que en comparación con los provenientes del extranjero serían más accesible para el consumidor.

De esta forma, está conformado el presente Proyecto Agroindustrial, el cual permitirá al nuevo Emprendedor tener un conocimiento más amplio de la puesta en marcha de su idea de negocio, ejecutar proyecciones de crecimiento para el futuro, tomar decisiones estratégicas y buscar los recursos financieros necesarios para el buen funcionamiento de la nueva Mipyme.

Este proyecto funcionará como un documento guía que orientará la estructura de la operatividad y administrativa de la Mipyme durante un periodo aproximado de 5 años. Está hecho según a la medida de las fortalezas y debilidades que posee la micro empresa, que de una manera u otra ayudará al futuro emprendedor a analizar el mercado de forma exhaustiva y para la planificación de estrategias necesarias del negocio.

III. JUSTIFICACIÓN

Actualmente, en el municipio de Rivas no existe una industria o Mipyme que elabore o comercialice productos similares al nuestro, pero si, existen en otros municipios del país, como Masaya Pacayita, el cual por su trayectoria, experiencia y posición en el mercado tiene una credibilidad ante sus clientes, igualmente con sus proveedores, quienes demuestran que están aprovechando al máximo la materia prima para la transformación y el agregado de valor de su producto.

La creación de esta Mipyme de embutidos, es con el fin de poner en práctica los conocimientos adquiridos durante en el proceso de formación, además, aprovechar el espacio de la rentabilidad de la creación del negocio en las condiciones actuales de nuestro país.

Al crear esta Mipyme beneficiamos a la comunidad, generando fuentes de empleos en nuestro municipio. Lo más impresionante de este proyecto es que al poner en marcha los conocimientos y experiencias, tanto el gerente como sus colaboradores se beneficiarán con nuevas pautas de negocios para el desarrollo agroindustrial, lo que permitirá darle valor agregado a este producto cárnico en nuestro municipio.

Así mismo, la creadora de este proyecto también se verá beneficiada, ya que a medida que se va desarrollando este proyecto, vamos adquiriendo conocimientos sobre la elaboración de este producto, la tecnología implementada y su respectiva utilización y tomamos experiencia en el campo comercial.

Este proyecto será ejecutado en el departamento de Rivas, esta es un departamento caracterizado como una zona muy poblada y de mucho turismo, su población nos muestra que hay un mercado potencial, es decir al tener este nicho de mercado podemos darles valor agregado a nuestros productos teniendo una idea de su cultura de consumo.

IV. ANTECEDENTES

En este acápite se reflejan estudios a nivel nacional e internacional sobre la creación de empresas dedicadas al procesamiento y comercialización de embutidos.

La temática del sector cárnico en Nicaragua es de suma importancia dado el papel que juega en la economía nacional, siendo así uno de los sectores que más ha aportado al PIB en los últimos años. Además, la carne es uno de los productos principales de la canasta básica y a la misma vez esencial para la dieta alimenticia de la población.



NICARAGUA - Con un crecimiento promedio del 10% anual la industria nacional de embutidos espera respaldo del Gobierno para fortalecerse.

“Zacarías Mondragón, presidente de la Asociación de Empresas Embutidoras de Nicaragua (Aenic), asegura que la mortadela, la salchicha y el jamón se han convertido en un sustituto de la oferta cárnica, porque sus precios están por debajo de la libra del pollo y de la res.”

Desde el año 2010 el crecimiento de la producción de embutidos nacionales ha sido entre el 10 y 12 por ciento en promedio anual. El 2014 fue otro buen año: hasta noviembre pasado el promedio del volumen industrial de embutidos creció diez por ciento respecto a toda la producción de 2013.

“Me atrevería a decir que hemos crecido en promedio un 65 por ciento como industria estos años”, sostiene Mondragón, quien es gerente de Industrias Delmor.

Las estadísticas oficiales confirman el despegue del sector: El Banco Central de Nicaragua reporta a través de sus Índices de volumen de bienes industriales que el año pasado la producción de embutidos marcó récord.

Actualmente, en los mercados populares una libra de posta de pierna y la de lomo de res cuesta entre C\$ 70 y C\$ 85 córdobas, mientras que la de cerdo es de cinco a siete córdobas más barata. Y una bolsa de salchichas, de mortadelas para preparar hamburguesas, por ejemplo, varía entre C\$25 y C\$ 40 córdobas, en dependencia de la marca.

Mondragón dice que el aumento de turistas al país es otro factor favorecedor, porque “el extranjero viene con hábitos de comida rápida y fácil de preparar y eso aumenta el consumo” de embutidos.

“También las empresas hemos invertido en la publicidad y promoción del consumo de embutidos en el país”, afirma. Al haber mayor demanda, las seis empresas procesadoras de embutidos en el país han invertido en modernizar sus sistemas.

“Hay, también, una fuerte competencia extranjera, lo cual ha obligado a mejorar los procesos de producción, las presentaciones y la calidad de los productos nacionales y ese es otro elemento adicional” positivo, asegura Mondragón.

Señala que las inversiones responden a que “hay una lucha feroz” por el mercado nacional y la expansión regional de la industria nacional con “las dos o tres transnacionales” con presencia en Centroamérica, y por ello deben incrementar la capacidad de oferta y de precios.

El gerente de Industrias Delmor sitúa entre un 12 y 15 por ciento el crecimiento del sector en 2015. Esa expectativa la Aenic la notificó a la Comisión de Producción, Consumo y Comercio del Gobierno en la reunión sostenida la semana pasada, y la acompañó con una serie de propuestas para que por medio de políticas públicas se ayude a fortalecer la cadena de porcicultores y de embutidos. (El Sitio Porcino, 2015)

V. ASPECTOS ESTRATÉGICOS DEL PROYECTO

5,1 BREVE DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

“Embutidos Rivenses” se dedicará a la elaboración y comercialización de productos derivados de la línea de Cárnicos, como es la elaboración de Salchichón de pollo con Chiltoma.

El nuevo emprendimiento está ubicado en el departamento de Rivas. El local donde se llevará a cabo la producción de los principales productos será en instalaciones propias con los equipos y maquinarias necesarias y estará ubicada en la Comarca San Antonio, cuya dirección es de la Escuela 300 vrs. al sur, Municipio de Belén, con inversión personal y financiamientos para el desarrollo del proyecto a ejecución. Dichas Instalaciones contarán con la infraestructura, maquinaria y equipos adecuados que garantizarán la buena producción de cada uno de los productos alimenticios a elaborar, lo que permitirá una mejor competitividad de la nueva MIPYME.

Aportes de la nueva Mipyme al Desarrollo Local, Social y Económico

- Generación de empleos directos, a personas del Municipio de Belén y Rivas, y del sur-oriente de Nicaragua, mejorando el nivel de vida de las familias de los involucrados.
- La Mipyme cumplirá con el pago de sus obligaciones fiscales: Pago a la Alcaldía Municipal, y registrada ante la Dirección General de Ingresos (DGI) como persona natural, bajo el régimen de cuota fija.
- Compra de servicios complementarios, lo que dinamiza la economía del mercado local.
- La Mipyme elaborará y comercializará productos alimenticios que permitirán la dinamización de la oferta ante la demanda de los habitantes del departamento de Rivas, municipios y comarcas, beneficiándolos con precios competitivos y entregas a su punto de ventas.

5.1 INFORMACION SOBRE EL NEGOCIO

5.1.1 Datos Generales de la Mipyme

Razón Social	“EMBUTIDOS RIVENSES”.
Tipo de empresa	Persona Natural
Ubicación	Belén, Comarca San Antonio, de la Esc San Antonio 300 vrs. al sur, Rivas-Nicaragua
Teléfonos	(505) 88099689 Tigo
e-mail	mafernanda.bm2003@gmail.com
Propietario	María Fernanda Bolaños Muñiz
Capital inicial:	U\$ 15,388.54 Dólares
Fecha de Inicio de operaciones	Enero, del año 2022

Tabla 1 Datos Generales de la Mymipe

La nueva Mipyme se formalizará legalmente como persona natural bajo el régimen de cuota fija en cada una de las instituciones necesarias que faciliten los permisos y/o certificados para operar.

5.1.2 Misión, Visión y Valores de la Mipyme embutidos rivenses.

“Misión de EMBUTIDOS RIVENSES”

“Somos una Mipyme en el Departamento de Rivas que elabora y comercializa productos basados en la línea de cárnicos, en específico Salchichón de Pollo con Chiltoma. Contamos con una planta en la que se procesan dichos productos con las maquinarias necesarias para su fabricación, brindándoles, así, seguridad alimenticia a todos nuestros clientes, para ello contamos con un personal calificado y en constante capacitación para elaborar un alimento que cumple con estándares de calidad apto para el consumo humano”.

“Visión de EMBUTIDOS RIVENSES”

“Consolidarnos en los mercados locales, quienes serán nuestros principales clientes, como la Mipyme Agroindustrial de cárnicos, manteniendo estándares de calidad aceptables de los productos ofrecidos, aplicando las buenas prácticas de manufactura alimenticia en toda la cadena de procesamiento, ampliándonos con la creación de nuevos productos de la misma línea, mejorando nuestras condiciones del local y capacitando a nuestro personal para ser más competitivos y emprendedores de nuestro sueño cada día, e incursionar en nuevos nichos de mercado, así como también satisfacer las necesidades de nuestros clientes potenciales”.

“Valores Empresariales”

Los clientes, los trabajadores, proveedores de productos y servicios y la sociedad presente, dentro y fuera de la estructura organizacional de la Mipyme, son la razón de nuestra existencia, estableciendo sólidas alianzas comerciales al ofrecer productos y servicios valorados por los consumidores finales quienes nos impulsan a la innovación y valor agregado de nuestros productos.

Los colaboradores y/o la estructura organizacional son el activo máspreciado que tiene la Mipyme. El éxito dependerá de sus habilidades y talentos individuales y colectivos, a eso le llamamos hacer conciencia con todo el personal que laborará, principalmente los colaboradores, con los que se tratará de llevar a la práctica los principios éticos, con el fin de mejorar cada día y lograr el reconocimiento de nuestros clientes obteniendo más oportunidades en el desempeño como un nuevo emprendimiento agroindustrial en el país.

Por ello aplicaremos estos principios éticos:

- El Trabajo en equipo
- La Innovación
- El Liderazgo
- La Confiabilidad
- La Responsabilidad
- La Buena atención al cliente
- El Deseo de superación
- La Colaboración
- La Puntualidad
- Siendo honestos con la calidad
- Siendo respetuosos con el cliente
- Siendo justos en salarios y precios
- Siendo responsables con el tributo puntual y real.

5.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO

Objetivo General:

- Elaborar un proyecto agroindustrial para la creación de una microempresa procesadora y comercializadora de Salchichón de Pollo con Chiltoma en el Departamento de Rivas, Municipio de Belén.

Objetivos específicos:

- Realizar un estudio de mercado que permita la determinación de la oferta y demanda de los productos embutidos (Salchichón de Pollo con Chiltoma).
- Diseñar un plan estratégico de marketing para el posicionamiento del producto salchichón.
- Diseñar planta de acuerdo a las necesidades y naturaleza del producto guiado.
- Determinar a través de un plan financiero la rentabilidad económica para la ejecución y desarrollo del proyecto.

5.3 ANÁLISIS FODA.

En este acápite se describen nuestras principales fortalezas y debilidades que se nos presentan a lo interno de nuestra Mipyme y también se describen las principales oportunidades y amenazas que podemos enfrentar fuera de ella.

Tabla 2 Analisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
La capacitación técnica adquirida durante el proceso de aprendizaje.	Contar con la experiencia de elaboración del producto de manera industrializada en embutidos de diferentes líneas de la misma.
El producto a elaborar es de consumo masivo.	Se cuenta con el apoyo de las organizaciones gubernamentales como el MEFCCA, quien implementa capacitaciones, proporciona apoyo económico reembolsables para adquirir equipos y maquinaria necesarios, también da apoyo en la presentación y publicidad del producto en ferias municipales y departamentales.
Conocimiento, experiencia y capacidad para desarrollar el proceso de producción de dicho producto.	Contamos con proveedores directo (Cargill y Pollo Rico) de la principal materia prima que es la carne y la grasa de pollo.
	Financiamiento en el futuro de parte de Instituciones Financieras.

Debilidades	Amenazas
No contar con un equipo de reparto propio.	Inestabilidad económica.
Falta de conocimientos administrativos y financieros.	Diversidad de la política del gobierno.
Que el producto sea reconocido a nivel nacional por otras marcas en el mercado	La competencia que está en el mercado son grandes empresas trasnacionales que distribuyen el mismo producto.
	La variabilidad del costo de la materia prima en diferente época del año.
	Crisis a nivel mundial por condiciones de salud y actuales políticas.

5.4 FUERZAS DE IMPACTO (PORTER)

Michael Porter en el año 1979: Profesor de la Harvard Business School (HBS) y autoridad global reconocida en temas de estrategias de empresas, sugiere que la formulación de una estrategia necesita la evaluación del atractivo de una industria mediante el análisis del ambiente externo (LAS 5 FUERZAS ESTRATEGICAS DE

PORTER), atendiendo tanto al tipo de competencia dentro de una industria y a la posibilidad de que nuevas empresas ingresen al mercado, como la amenaza de disponibilidad productos o servicios sustitutos, amenaza de los nuevos competidores y al poder de negociación de los proveedores y compradores o clientes.



La siguiente tabla nos muestra los principales factores que pueden causar algún tipo de impacto antes y durante el desarrollo de nuestro proyecto.

Tabla 3 Análisis Fuerzas de Impacto

CONCEPTOS	FUERZA	ANÁLISIS
NUEVOS COMPETIDORES	BAJA	No tiene tanta importancia, porque quizás cuando otras nuevas competencias existan ya nosotros estaremos posesionados en el mercado con nuestro producto brindando la calidad y precios requeridos según la necesidad de nuestros clientes.
PRODUCTOS Y SERVICIOS SUSTITUTOS	BAJA	Los productos sustitutos más cercanos al ofertado son: Salchichón de pollo sin picante, con picante, Mortadelas de pollo sin picante, con picante, las salchichas, chorizo de cerdo sin picante y carne molida de pollo y de cerdo, de acuerdo a su naturaleza y calidad; aunque se pueden conseguir otros con calidad más baja y precios más accesibles. Sin embargo, podemos considerar sustitutos cualquier producto que supla o satisfaga las necesidades y gustos del consumidor final.
PODER DE NEGOCIACION PROVEEDORES	ALTA	Los proveedores de nuestra materia prima principal como la carne y grasa, representan un factor de impacto, ya que ellos tienen poder sobre nosotros por la falta de reconocimiento ante ellos como un nuevo negocio de emprendedor debido a su alta demanda y años de existencia en el mercado. Los precios que nos ofrecen nos indican la búsqueda de estrategias de fórmula que permitan mantener la calidad del producto a un precio igual o menor a la competencia. Por medio de estrategias planteadas se asegura poder ofertar un precio accesible para el cliente haciendo compras en grandes volúmenes o alianzas estratégicas de productos o servicios que convengan. Los proveedores son clasificados por la calidad que ofrecen a sus clientes. Estos han sido consultados en ciertos espacios para construir el estudio de mercado y conocer los precios que nos ofrecen. Otro impacto es la localización de la tripa sintética, empaque del producto, el cual solo es encontrado en los países vecinos como Costa Rica a través del proveer empresa DIMEX DE NICARAGUA, por lo tanto, ellos tienen el poder contra nosotros al comprarle nuestra Mipyme, lo que le genera mayores gastos de producción, pero en el transcurso del tiempo de apoderamiento de más mercado se realizarán estrategias de alianzas para mejorar

		esos costos porque se compraran más volúmenes de materia con un mejor precio.
RIVALIDAD /COMPETENCIA	ALTA	La competencia, que hoy se ha previsto, representa un factor de impacto en un nivel medio, ya que se encuentra posesionado en los negocios a los que nuestra empresa se estará enfocando. La información obtenida fue producto de la investigación de mercado que ha llevado a identificar la principal competencia que tendrá nuestra empresa. Una de las características que hay en común con nuestra empresa es la oferta que usa, así como el mecanismo para trabajar con sus clientes. Ellos primero realizan un levantamiento de pedidos para producir esa cantidad, como también sus productos a distribuir. La calidad es de carácter determinativo por los clientes finales, quienes lo consumen de acuerdo al gusto de cada uno. Los precios estarán en dependencia de los costos de producción de dicha Mipyme.
PODER DE COMPRADORES	BAJA	No se considera un factor importancia este apartado, ya que la Mipyme EMBUTIDOS RIVENSES tiene como objetivo principal a través de estrategias, producir a un costo accesible que genere ganancias a nueva Mipyme y de la misma manera ofertárselos a los clientes consumidores, tratándose de un precio aceptable al bolsillo y que satisfaga las necesidades al cliente e igual en su comercialización se ofrecerán las presentaciones que sean para consumo personal y familiar.

VI. ESTUDIO DE MERCADO.

Este estudio de mercado se elaboró con el propósito de analizar la oferta y demanda de la comercialización de embutidos en específico, Salchichón de pollo con chiltoma, teniendo como referencia la población económicamente activa del municipio de Rivas y recopilando información masiva de posibles clientes consumidores de este producto por medio de encuestas en línea. Para la determinación de la demanda se tuvo en cuenta diversos factores, tales como: consumo, preferencias, marcas preferidas, precios relativos, disponibilidad del producto, diversidad de presentaciones y puntos de acceso del producto, entre otros

6.1. OBJETIVOS DEL NEGOCIO

Según el estudio de mercado, éste nos ha reflejado que la demanda de nuestro producto, embutidos, es factible, dado que el 98% de las personas referentes que fueron encuestadas a nivel del Municipio de Rivas consumen esta línea de productos, lugar donde nos proponemos como empresa productora y comercializadora de productos derivados de la línea cárnicos en específico (Salchichón de pollo con Chiltoma), posicionarnos como un nuevo negocio emprendedor. para ello tenemos como objetivos:

- Producir un alimento (Salchichón de pollo con Chiltoma), con altos estándares de calidad que satisfaga las necesidades de los consumidores finales, ya que son nuestros clientes principales.
- Ofertar un producto con alto valor nutritivo en el alimento de nuestros clientes y con precios accesibles en competencia a las diferentes marcas existentes en los negocios actuales.
- Brindar un buen servicio cumpliendo de la mano las responsabilidades sociales como Mipyme productora de alimentos de consumo humano.

6.2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y LA OFERTA DEL PRODUCTO.

La Mipyme EMBUTIDOS RIVENSES, una Mipyme muy nicaragüense, ofertará un producto derivado de la línea de cárnicos como producto estrella (Salchichón de pollo con Chiltoma), en donde la carne de pollo, mecánicamente deshuesada, y la grasa son la materia prima principal y otros ingredientes que lo componen.

Las presentaciones que se ofertarán para comercialización serán de ½ lb y 1 lb para los negocios como las pulperías, mercados locales y 5 lb para los negocios como comiderías y restaurantes. Este producto será empacado en tripa sintética de color roja con su respectiva etiqueta, la cual contendrá la información correspondiente del producto, apegados a la NTON de etiquetados 03-021-11.

Asimismo, será elaborado en condiciones de calidad e inocuidad con la implementación de las buenas prácticas de manufactura, controles de calidad y normativas sanitarias vigentes.

Esto se define con los datos que los consumidores nos brindaron en el estudio de mercado realizado en el municipio donde se ubican nuestros canales de distribución entre ellos están: el Municipio de Rivas y comunidades aledañas. El producto se empacará en sacos con la capacidad de 100 lb, para la distribución se pretenderá mantener su conservación fresca en camiones repartidores con termo King.

La presentación se define como lo más accesible en el inicio de la Mipyme, pero cabe destacar que para las necesidades y la demanda de los consumidores con el tiempo irá innovando las presentaciones al igual que otros productos de la misma línea y que el cliente consumidor pueda obtener el producto de acuerdo a sus posibilidades económicas.

El producto es procesado de la manera más higiénica posible, desde el momento de la recepción de la materia prima hasta que sale para la venta, garantizando su calidad e inocuidad en toda la cadena de proceso, inclusive en su distribución, de manera que se garantice la salud del consumidor final.

El objetivo principal es lograr el posicionamiento de los embutidos en el mercado local a nivel departamental con las expectativas de incursionar al mercado nacional, teniendo en cuenta la información que los encuestados, como futuros clientes, nos han brindado.

6.3. MATERIA PRIMA UTILIZADA.

Componentes Básicos De Los Embutidos:

Los productos difieren sobre todo en la presentación, en condimentación y en los métodos de procesamiento utilizados. La composición básica de los embutidos fundamentalmente es la carne picada, compuestos cárnicos, grasa agua, nitritos y nitratos, fosfatos, condimentos, sustancias de relleno y sustancias ligantes y en algunos se incluyen otros componentes como son los preservantes, los antioxidantes y los fijadores de color.

Los tres componentes principales de la carne son: agua, proteínas y grasas. El agua se encuentra en mayor proporción, en un 70% de los tejidos magros; las proteínas se encuentran en el músculo magro es de 22% y el de grasa es de un 5 o un 10 %, el contenido mineral es de aproximadamente un 1%. En casi todos los tipos de carne procesadas, la extracción de proteína juega un papel decisivo. Si la proteína no es extraída, no pueden realizar sus funciones fundamentales: las proteínas cárnicas son el agente emulsificante de una emulsión cárnica y actúan como el cemento entre las piezas de carne en el caso de los jamones.

El contenido total de proteína es casi el 50% de proteína miofibrilar, el 15% de actina y el 35% de miosina, el resto consiste en zarco plasmáticas y tejidos

conectivos o proteína del estroma. La fracción de la proteína miofibrilar es la más importante de considerar para lograr una buena liga, emulsión y gelificación.

Componentes Optativos de los Embutidos:

El término condimento se aplica a todo ingrediente que aisladamente o en combinación confiere sabor a los productos alimenticios, así, para sazonar los embutidos se usan mezclas de diferentes especias. Por ejemplo, tenemos la pimienta negra, el clavo, el jengibre, la nuez moscada, el romero, la salvia y el tomillo, también edulcorante. Además, se incorporan las sustancias no cárnicas denominadas a veces ligantes y con menor frecuencia de relleno, emulsionante o estabilizante.

También se le incorpora harina de trigo, como sustancia de relleno y como estabilizante hidrofílica que se clasifican en goma, como es el alginato, el musgo irlandés, la goma arábiga y la goma de tragacanto. De igual manera se usa ácido ascórbico y sus derivados los tocoferoles en especial en medio acuosos o grasos.

6.4. DESCRIPCIÓN DE LOS INGREDIENTES A USAR EN LA FÓRMULA ACTUAL:

Carne de pollo (CDM): carne deshuesada mecánicamente, originaria de la recuperación de la fracción de carne presente en los sub productos, de bajo o ningún valor comercial, oriundos del despiece y deshuese de los pollos.

Agua: sustancia líquida, sin olor, color ni sabor que se encuentra en la naturaleza

Almidón de yuca: La tapioca es el almidón o fécula obtenida a partir de la raíz de la yuca, una harina blanca, sin aroma y sabor ligeramente dulce. Siendo uno de los sustitutos del gluten que más beneficios le aporta al organismo.

Harina de trigo: es un polvo hecho de la molienda del trigo y que se emplea para consumo humano.

Grasa animal: Las grasas saturadas, que generalmente provienen de origen animal, son sólidas, naturalmente a temperatura ambiente. Ejemplos: grasa de cerdo, manteca, grasa láctea, carne, piel de pollo y cerdo.

Chiltoma: “Chiltoma” (*Capsicum annuum*), es el término usado exclusivamente en Nicaragua, conocido internacionalmente como “chile dulce”, es un cultivo perteneciente a la familia de las solanáceas.

Condimentos: Aquello que sirve para sazonar la comida y darle buen sabor.

Soya aislada: Proteína Aislada de Soya. La proteína aislada de soja es una forma altamente refinada de proteína de soja con un contenido proteico mínimo del 90% sobre una base libre de humedad. Se elabora a partir de harina de soja desgrasada, a la que se elimina la mayor parte de sus componentes no-proteicos, grasas y carbohidratos.

Colorante: Un colorante alimentario (o colorante a secas) es un tipo de **aditivo alimentario** (sustancia añadida intencionadamente a los alimentos y bebidas para mejorar alguno de sus atributos) utilizado para recuperar el color de los alimentos, durante su almacenamiento o tras los tratamientos tecnológicos a que se vean sometidos durante su procesado.

Benzoato de sodio: [Na⁺] El benzoato de sodio, también conocido como benzoato de sosa o (E211), es una sal del ácido benzoico, blanca, cristalina y gelatinosa o granulada, de fórmula C_6H_5COONa . Es soluble en agua y ligeramente soluble en alcohol. La sal es antiséptica y se usa generalmente para conservar los alimentos.

6.5. TIPOS DE EMBUTIDOS SEGÚN CLASIFICACIÓN.

Embutidos crudos: Son aquellos elaborados con carnes y grasa crudas, sometidos a un ahumado o maduración. Ejemplo: chorizos, salchichas y salami.

Embutidos escaldados: son aquellos cuya pasta es incorporada cruda, sufriendo un tratamiento térmico de cocción y ahumado opcional luego de ser embutidos. Por ejemplo: mortadelas, salchichas tipo Frankfurt, jamón cocido, etc. La temperatura externa del agua de los hornos de cocimiento no debe pasar de 75 - 80°C. Los productos elaborados con féculas se sacan con una temperatura interior de 72 - 75°C y sin fécula 70 - 72°C°. **Los embutidos que se elaborarán están dentro de esta clasificación como embutidos escaldados que pasan por tratamiento de cocción en temperaturas de 80 a 85°C.**

Embutidos cocidos: cuando la calidad de la pasta o parte de ella se cocina antes de incorporarla a la masa. Por ejemplo: morcillas, paté, queso de cerdo, etc. La temperatura externa del agua o vapor debe estar entre 80 y 90°C, sacando el producto a una temperatura interior de 80 - 83°C.

6.6. BENEFICIOS DE LOS EMBUTIDOS.

Comer embutidos aporta beneficios tan saludables porque:

- Son ricos en potasio, zinc, magnesio y fósforo. Y, por supuesto, si la calidad de la carne de la que procede el embutido es buena, sus propiedades serán mejores.
- Es ideal para personas con anemia por falta de hierro. Su alto contenido en hierro y vitamina B12 convierte a este alimento en idóneo para combatir la anemia o cuando se tienen los niveles de hierro bajos.
- Proporcionan la energía que necesitas antes de hacer ejercicio, ya que son una fuente importante de calorías. Comer embutidos puede ser muy beneficioso

para deportistas o para personas que realicen trabajos que les ocasione un gran desgaste físico.

- Tienen un alto nivel de selenio. Este nutriente se necesita en pocas cantidades, y los embutidos aportan la cantidad diaria recomendada. El selenio es un importante antioxidante que disminuye el riesgo de padecer enfermedades como cáncer, anemia, diabetes y ciertas enfermedades infecciosas.

6.7. CULTURA DE CONSUMO

Los embutidos se conocen como productos alternos para el alimento del ser humano en sus comidas, sin especificar si es desayuno, almuerzo o cena.

Los productos cárnicos, entre los que se cuentan los embutidos, han ganado popularidad debido a que ofrecen buen sabor, tienen bajo contenido de grasas, textura suave y jugosa y un precio razonable; son considerados complementarios, para la comida rápida, por su fácil preparación.

Nosotros, como un nuevo negocio, buscaremos la manera o estrategia para que la población conozca del nuevo producto y, pues, que se haga del hábito de consumo.

Conociendo los puntos de distribución y a segmentos de mercados a los que están enfocadas las marcas existentes nos permite buscar estrategias de publicidad para atraer a nuestros clientes y así convertirlos en su prioridad.

6.8. ESPECIFICACIONES DE CALIDAD

El producto que la Mipyme EMBUTIDOS RIVENSES elaborará se diferenciará en varios aspectos de la competencia, ya que su presentación y características organolépticas serán diferentes a las demás marcas existentes.

- Este producto se caracteriza porque posee una distribución rápida y directa al punto de venta, no se arriesgará a perder de su vida de anaquel por motivo de mantenerlo mucho tiempo en refrigeración o lo contrario.
- Será distribuido de inmediato después de haber levantado el pedido, se asegurará a nuestros clientes la calidad y responsabilidad de entrega.
- Se asegurará la calidad e inocuidad de proceso a la hora de elaborar el producto implementando las buenas prácticas de manufactura alimenticias en cada una de las cadenas del proceso: antes, durante y después del proceso de elaboración del producto.

7. SEGMENTO DEL MERCADO

Según información de Instituto Nacional de Desarrollo, en sus proyecciones estadísticas, estima que para el año 2020 el municipio de Rivas cuenta con una población de 174, 747 habitantes, teniendo un crecimiento poblacional del 0.30%. Considerando que el 66% de esta población es menor a los 65 años, estas componen las edades para trabajar y económicamente activas.

De esta manera posicionar el producto de la nueva Mipyme a los canales de distribución, de acuerdo con los datos obtenidos en el estudio de mercado, el 50.5% lo adquieren en las pulperías, por lo tanto, definimos que nuestros puntos de comercialización serán las pulperías, en primer lugar, y el mercado local Héroes y Mártires del Departamento de Rivas.

El producto a comercializar no tendrá limitaciones de edad, sexo, o poder adquisitivo, puesto que según los encuestados el 98% consume el producto; esto nos demuestra que es un producto altamente demandado por los consumidores y el 88.1% del total de los encuestados representan a los que están laborando y

apenas el 11.9% no labora, además tenemos su ingreso definido, ya que el 31.2% ganan de 3,000 a 4,500 al mes , el 26.2% de 4,500 a 6,500, el 18.8% de 6,500 a 8,000, el 14.9% a más de 8,000 y el 8.9% de 500 a 1,000 córdobas aproximadamente.

Síntesis Gráfica del Plan de Comercialización de la Mipyme

Las operaciones de producción y comercialización se llevarán a cabo de acuerdo a los siguientes niveles de distribución:

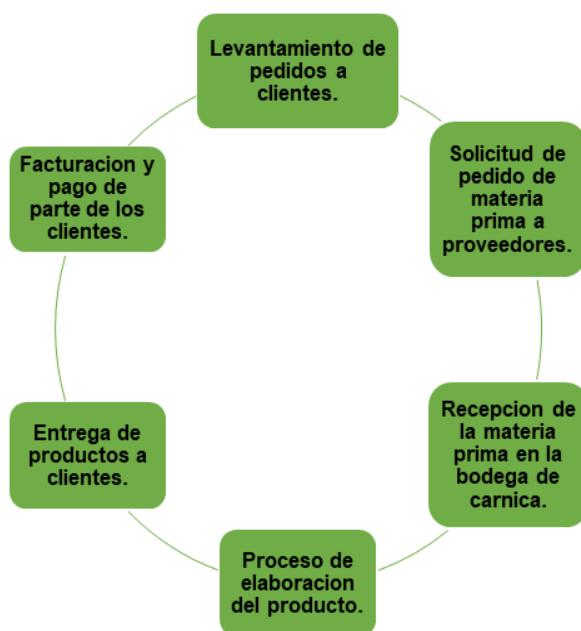


Figure 1

Ilustración 1 Plan de comercialización

7.1. DEMANDA DEL MERCADO

Para analizar la demanda, se debe segmentar el mercado, según se crea conveniente comercializar o distribuir el producto, tomando en cuenta varios factores donde estratégicamente se logre reducir costos de producción y se logre la rentabilidad de producción proyectada.

Los embutidos poseen una gama de presentaciones y estatutos balanceados en la alimentación y confianza de marcas por el gusto de sus consumidores. Este producto o línea cárnica se encuentra posicionado en los diferentes negocios del país como: pulperías, restaurantes, mercados locales, misceláneas, distribuidoras, comiderías y supermercados etc.

Existen marcas posicionadas, entre las cuales se encuentran diferentes presentaciones de productos, como también de precios accesibles para el consumidor final. Pero, también hay variedades de línea como el chorizo criollo y parrilleros de alto costo para personas de status social alto, esto es según la economía del cliente quién decide que quiere degustar.

Conociendo las opiniones de los encuestados de diferentes edades, nos damos cuenta del consumo y gustos por consumir. Al ofertar un producto nuevo en la línea de embutidos, algo que aún no se ha visto en el mercado nacional al que estamos enfocados, se maneja como una oportunidad para el nuevo emprendimiento.

El consumo de este producto, según los encuestados, es consumible en un 41.1%, con una frecuencia de 1 o 2 veces por semana. Este producto, en especial, no hay persona del total de la población proyectada que no pueda degustar, ya que es una línea que no perjudica la salud del cliente, solo se considera en porciones pequeña por el contenido de grasa para personas con sobre peso.

Para cuantificar la demanda de los productos se utilizó principalmente datos de fuentes de información primaria (Técnicas de encuestas en línea). Se realizó una encuesta (modelo estructurada) con la finalidad de complementar información recopilada. La encuesta está dirigida a la población de Rivas, como mínimo 200 personas con el objetivo de conocer: las opiniones de los encuestados en cuanto al consumo de los embutidos, presentaciones, marcas preferidas, sabores o de líneas, de igual manera conocer las marcas presentes como su preferencia, precio que está dispuesto a pagar, tipo de presentación y si está dispuesto a consumir un producto nuevo en su departamento que satisfaga sus necesidades.

Tomar en cuenta la opinión de los encuestados nos permite conocer el mercado y poder tomar decisiones para el nuevo emprendimiento. Nos dice a qué tipo de negocios debemos enfocarnos para la puesta en marcha de nuestro negocio, prestaciones que debemos ofertar y la confianza con la que nos comprarán el producto.

¿Le gusta consumir Embutidos Salchichon de pollo con Chiltoma?

202 respuestas

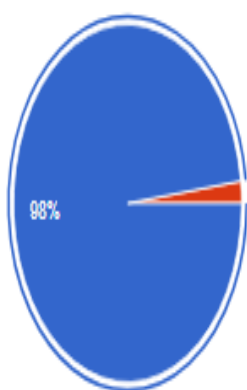


Ilustración 2 Le gustaría consumir embutidos

El Gráfico No. nos muestra el porcentaje de aceptación del consumo del producto a ofrecer en el municipio de Rivas.



El presente gráfico nos refleja, de acuerdo a las encuestas realizadas en las zonas del municipio de Rivas. que el 98% de los encuestados les gusta consumir el producto a ofertar por la nueva Mipyme EMBUTIDOS RIVENSES y que apenas el 2% dicen que no les gusta consumir el producto.

7.2. OFERTA DE NEGOCIO

La nueva Mipyme EMBUTIDOS RIVENSES, ofrecerá sus productos principalmente en pulperías, mercado nacional Héroes y Mártires y posiblemente en distribuidoras. Pretendiendo ampliar en el futuro sus canales de distribución, poniendo en venta sus productos (salchichón de pollo con chiltoma) en los súper mercados. entre otros.

En el Municipio de Rivas y sus comunidades, no existen personas o pequeñas industrias que se dediquen a la producción de embutidos en forma artesanal. Pero, por otro lado, en el sector agroindustrial existen productos similares que son comercializados de forma semi artesanal, con presentaciones y envase adecuado que ponen en práctica la higiene y seguridad del proceso productivo.

Los embutidos que ofrecerá la nueva Mipyme serán productos elaborados con altos estándares de calidad, con un precio accesible a los consumidores y con los datos veraces expuestos en sus etiquetas, en cuanto a peso neto y registros sanitarios.

7.2.1. Principales Competidores

A nivel nacional y en el Municipio de Rivas se conoce la competencia principal en los productos embutidos, la cual es ofrecida por la marca CAINSA con el mayor porcentaje del 45.5% del total de encuestados, la cual tiene un mercado ya establecido, años de comercialización y muchos factores que han permitido su posicionamiento.

En cuanto a competencias locales no hay existencia, pero existe una que abastece en gran cantidad el mercado municipal. Esta empresa que comercializa un producto similar al propuesto en nuestra idea es COOSEMMPA (Cooperativa de Servicios Múltiples de Mujeres de Pacayita) la marca DESUR con el 21.8% de preferencia por los consumidores a nivel de los mercados nacionales, la cual tiene su fábrica en la ciudad de Masaya y una gama de productos de la misma línea y con varias presentaciones.

Esta cooperativa consideramos que, es la única micro empresa que está en el mismo nivel de la nuestra por su poca existencia en el mercado, ya que se dedica a la producción de la misma línea de producto que el nuestro. Sin embargo, en el sector agro industrial, existen productos similares que son comercializados de manera formal, que los venden en empaques adecuados y elaborados con la debida calidad y seguridad alimentaria, con las medidas higiénicas y con la manipulación adecuada de los alimentos para destino de consumo humano

¿Qué tipo de marca prefiere?

202 respuestas

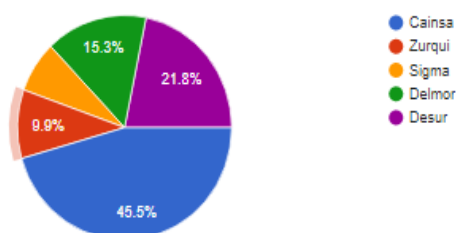


Ilustración 3 Que tipo de marca prefiere?

El presente gráfico nos refleja, de acuerdo a las encuestas realizadas en las zonas del Municipio de Rivas, que el 45.5% prefieren la marca CAINSA, el 21.8% DESUR, el 15.3% DELMOR, el 9.9% ZURQUI, y el 7.4% SIGMA, se muestra, por los

porcentajes, que CAINSA es la de más preferencia ante los clientes y que DESUR es la marca en segundo lugar y que ésta tiene una cercanía a la nueva Mipyme que se pretende desarrollar.

De acuerdo al estudio de mercado, la competencia oferta sus productos en los mercados locales de los municipios aledaños, la referencia que se obtiene es que aún no ha llegado a las pulperías de los municipios a los que estamos destinados como nuevo negocio emprendedor de productos cárnicos.

7.2.2. Tipo de Presentación.

¿En qué presentación adquiere este producto?

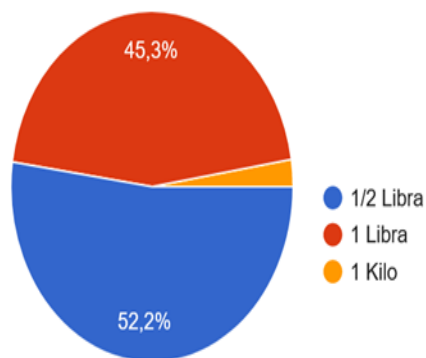


Ilustración 4 En que presentación adquiere este producto?

Según los datos del estudio de mercado, se muestran resultados de la presentación del producto donde el 52.2% lo adquieren en presentación de $\frac{1}{2}$ lb, el 45.3% la presentación de 1 lb y apenas el 2.5% la presentación de 1 kilogramo. Este dato no dice qué presentación es la de mayor adquisición actualmente, según los requerimientos o necesidades de nuestros futuros clientes, a los que está destinado

nuestro nuevo negocio emprendedor.

El Gráfico No. nos muestra los porcentajes de presentaciones preferidas por los encuestados, a la cual podemos llegar a ofertar el nuevo producto en los municipios.

¿ En qué presentación le gustaría adquirir este producto?

202 respuestas

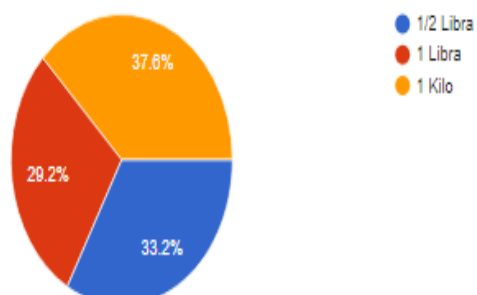


Ilustración 5 En que presentación le gustaría adquirir este producto?

El presente gráfico nos refleja, de acuerdo a las encuestas realizadas en el Municipio de Rivas, que el 33.2% les gustaría la presentación de $\frac{1}{2}$ libra, el 37.6% le gustaría de 1 kilo y un 29.2% le gustaría de 1 libra. Resultados que nos dicen lo que nuestros clientes prefieren como su prioridad.

Para la Mipyme EMBUTIDOS RIVENSE existe una ventaja, encontrando como factor importante, que aún la competencia existente a su nivel no ha tomado

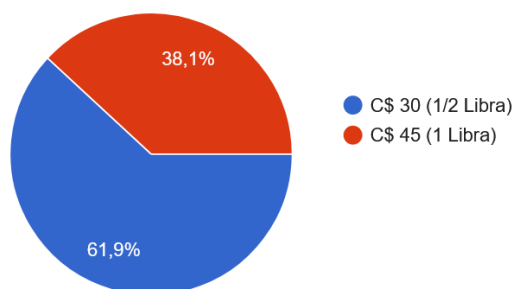
posesión en los negocios a los que se tiene previsto para la comercialización de sus productos y según los datos del estudio de mercado, las presentaciones que deberá elaborar, de acuerdo con los clientes que quieren adquirirlo en presentaciones de ½ lb, 1 lb y de al menos 5 libras para negocios como por ejemplo las comiderías.

7.3. PRECIO DEL PRODUCTO

Los embutidos elaborados por Productora de alimentos EMBUTIDOS RIVENSES, serán productos con altos estándares de calidad, con un precio accesible a los consumidores y con los datos veraces en sus etiquetas, donde se implementa la norma del etiquetado número; 03-021-11 y se pondrá también su debido registro sanitario y toda la información necesaria para el cliente consumidor.

Se muestra el porcentaje de precio del consumo del producto a ofrecer en el municipio de Rivas

¿A qué precio adquiere este producto?



Se muestran los resultados obtenidos en respecto al precio del producto, siendo el 61.9% que adquieren en C\$45 córdobas la presentación de 1 libra; y el 38.1% lo adquieren en C\$30 córdobas la presentación de ½ libra.

Ilustración 6 A qué precio adquiere este producto?



Ilustración 7 Cuanto estaría dispuesto a pagar por este producto?

El presente gráfico nos refleja, de acuerdo a las encuestas realizadas las zonas del municipio de Rivas, que 37.1 % estaría dispuesto a pagar de 90 a C\$ 95 la presentación de 1kilo, el 33.2% de C\$ 25 a C\$ 30 la presentación de ½ libra y el 29.7%

Figure 3

pagaría de C\$ 40 a C\$ 45 la libra de

embutidos.

Se muestran los porcentajes de precio a los cuales están dispuestos a pagar por la experiencia del consumo de los clientes actuales y potenciales para la empresa EMBUTIDOS RUVENSES, reflejando un promedio de precio que oscila entre C\$ 40.00 como mínimo y C\$ 45.00 córdobas como máximo, con un precio promedio de C\$ 42.5 córdobas en la presentación de 1 libra.

Para EMBUTIDOS RIVENSE, según los costos de producción más el margen de ganancia, tiene precio estipulado de C\$ 30.9 para sus clientes principales, como inicio al posicionamiento en el mercado.

7.4. COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO.

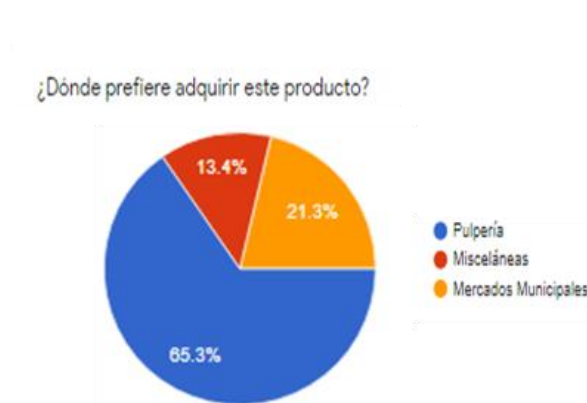


Ilustración 8 Donde prefiere adquirir este producto?

El Gráfico No. nos muestra el porcentaje de preferencia de adquirir el producto según el consumo del producto a ofrecer en los municipios del Departamento de Rivas.

El presente gráfico nos refleja, de acuerdo a las encuestas realizadas en las zonas del departamento de Rivas, que el 65.3% adquiere el producto en las

pulperías, el 21.3% lo adquiere en mercados municipales y el 13.4% en misceláneas.

Se muestra el grafico con los porcentajes de los negocios donde están, actualmente, adquiriendo los productos los clientes encuestados, esto nos muestra que la puerta a nuestro mercado meta serían las pulperías para ofertar nuestro producto nuevo, de las cuales tienen alta aceptación de consumo por las compras de los clientes.

EMBUTIDOS RIVENSES ofrecerá sus productos principalmente en pulperías de los municipios y mercados locales del Municipio de Rivas. Pretende ampliar en el futuro sus canales de distribución, poniendo en venta sus productos (Embutidos) en los supermercados, distribuidoras mayoristas y otros.

7.5. PROYECCIÓN DE VENTAS CON SU CALENDARIZACIÓN

Producto/Servicios	PRECIO	CALENDARIZACIÓN												Cantida lb SALCHICHON DE POLLO CON CHILTOMA.	Año 1
	UNITARIO	ENER	FEB	MRZO	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEP	OCT	NOV	DIC		
SALCHICHON DE POLLO CON CHILTOMA	0.87	3806	3806	3806	3806	3806	3806	3806	3806	3806	3806	3806	3806	45677	39685.3
TOTAL		3806												45677	39685.3

Tabla 4 Proyección de Ventas

En este cuadro se muestran las ventas potenciales en forma mensual para el año uno, fundamentada en el estudio realizado en cuanto a la aceptación y demanda que se realizó al producto. Para los próximos cinco años de operación de la MIPYME, se calcula un incremento del 9 % en las ventas por cada año, claro, tomando en cuenta el incremento del 2% de la demanda y el 7% de la inflación anual. Se deberá encontrar una alianza que permita diversificarse, mantener un abastecimiento seguro, incrementar las ventas y los márgenes de comercialización y mantener las ventajas competitivas.

Para el cálculo del precio de venta, se le sumó al costo unitario de producción un margen de ganancia del 55%, para esto se tomó en cuenta el precio de venta al público de la competencia (sin incluir IVA) logrando así un precio bajo, competitivo y que nos permitirá cubrir los gastos operativos y la recuperación del capital de trabajo invertido.

7.6. MARKETING DE SU PROYECTO

7.6.1. NOMBRE DE SU EMPRESA

“EMBUTIDOS RIVENSES”

El nombre de la Mipyme se elige alusivo a su destino de producción, dándole una razón de su propósito enfocado en la línea de producción de embutidos a base de carne de pollo.

Por su nombramiento, Rivense es el sentir del lugar de nuestra comercialización, se prevé que nuestros clientes estén identificados con orgullo de su Municipio Rivas, pueblo con gente laboriosa.

7.6.2. ESLOGAN PUBLICITARIO

“COMO A TI TE GUSTA”

7.6.3. LOGOTIPO



Ilustración 9 Logotipo

Figure 5

El logotipo representa lo siguiente: el engrane es el símbolo de trabajo y esfuerzo, dentro y fuera del círculo laboral; en el centro se encuentra el puño de lineamiento al que se enfoca directamente la transformación de la carne de pollo.

7.6.4. ETIQUETA



Ilustración 10 Etiqueta

Nuestra etiqueta está diseñada con el objetivo de brindar la información necesaria a nuestros consumidores, presentando los ingredientes hasta su método de conservación para mantener la calidad del producto. De igual forma, representamos la transformación de la materia a nuestro producto final; Sus colores son utilizados de manera que influya en la percepción del consumidor, sus colores son el **rojo** que significa atracción, fuerza, vida, valentía y vigor; el **amarillo** es un color que expresa accesibilidad y cercanía, entre los colores el **amarillo** es uno de los colores más alegre; el **verde** significa transmitir tranquilidad y calma, se asocia con la naturaleza, prosperidad, fertilidad, salud, y generosidad.

7.6.5. PRODUCTO

- Mantener y mejorar la asistencia técnica en la elaboración de nuestro producto, implementando las buenas prácticas de manufactura en toda la cadena de proceso.
- Mantener un inventario diversificado, para que el cliente encuentre en un solo lugar todo lo que necesita.
- Mantener siempre una oferta de productos de calidad y las presentaciones más adecuadas a la necesidad del cliente.
- Ofrecer algún tipo de garantía a todos los posibles clientes potenciales que serán mi mercado meta una vez que se le haya levantado el pedido y haber establecidos arreglos de pago.
- Ampliar la producción por medio de la utilización de maquinarias adecuada al producto incrementando utilidades y satisfacción de la demanda proyectada.

7.6.6. Plaza

- Alianzas con negocios a los que la empresa tiene enfocado como clientes potenciales.
- Visitas personalizadas sistemáticas a los negocios.
- Mantener y cuidar la imagen de las instalaciones físicas de la empresa (Punto de Venta), con los colores oficiales y el logotipo de la empresa.
- Mantener siempre en orden y organizados los espacios internos en función de la eficiencia en el proceso de producción, siempre dándole asistencia para evitar cualquier inconveniente o mala presentación que perjudique la imagen de la empresa.

¿Cómo preferiría comprar este producto Embutidos Salchichón de pollo con Chiltoma?

202 respuestas

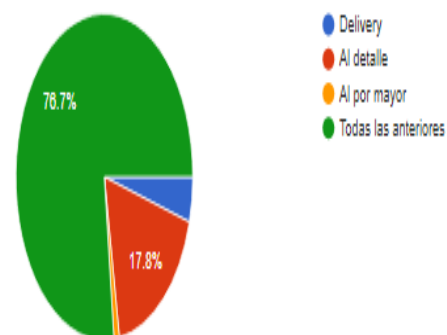


Ilustración 11 Como prefiere comprar este producto?

7.6.7. Precio

- Descuentos y precios preferenciales a clientes estrellas.
- Créditos a clientes seguros a un plazo de 8 días.
- Fidelidad con la durabilidad y calidad del producto
- Se planteará una asistencia en el uso óptimo de todas las materias utilizadas para el proceso de producción, en los que se implementarán estrategias para producir a un costo factible y ofrecer a los clientes productos a bajo costo, de esa manera obtener ganancias vía de volumen de ventas.
- Buscar al mejor proveedor de materia prima que ofrezca un bajo precio así no permitirá disminuir los costos de producción al producto.

7.6.8. Promoción.

- Promocionar el producto en ferias, vías estrategias de alianzas aprovechando recursos del medio, a través de degustaciones en las diferentes comunidades, municipios y departamentos donde impulsa el gobierno e instituciones internacionales proyectos para el mejoramiento de vida.

¿Por qué medio le gustaría ver la publicidad de nuestros productos?

202 respuestas

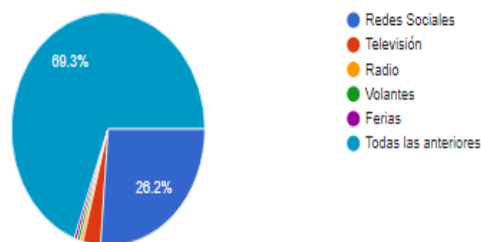


Ilustración 12 Medios de promoción

- Poner anuncios en Internet como reconocimiento de la existencia del producto con una nueva marca.
- Crear actividades promocionales y de conexión para atraer a los clientes a través de degustación del producto.
- Mantener los anuncios publicitarios, al menos en el tiempo que asegure que fueron observados y conocieron de nuestro producto, rotulación externa para todo visitante que llegue y desea conocer más de nuestra empresa.
- Publicidad a través de brochures y volantes.

8. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico puede subdividirse a su vez en cuatro partes, que son: Determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo, operativo y legal. (Urbina, 2010, pág. 8)

La futura Mipyme Alimentos EMBUTIDOS RIVENSES, tendrá como objetivo principal la producción y la comercialización de EMBUTIDOS en específico SALCHICHON DE POLLO CON CHILTOMA.

El centro de procesamiento agroindustrial Mipyme contará con las secciones, los equipos, maquinarias y utensilios necesarios para la transformación y procesamiento del producto. De esta manera garantizando un área adecuada para su destino procesamiento cárnico.

8.1. TAMAÑO

Según Baca Urbina, para la determinación del tamaño de un proyecto existen factores y condiciones que se deben de considerar para la formulación y ejecución de un proyecto y de esta manera definir la nueva unidad de producción.

La demanda es uno de los factores más importantes para condicionar el tamaño de un proyecto, dado que se toma en cuenta el fin de la producción de manera didáctica.

Para este proyecto de elaboración de productos de la línea de cárnicos en la producción de salchichón, las instalaciones constarán con secciones o áreas específicas de forma continua siguiendo un flujo de proceso a como la normativa lo exige.

El tamaño de la planta de procesamiento cumplirá con los requerimientos, según lo establecido en la norma RTCA 67.01.33:06 de Buenas Prácticas de Manufactura, será una estructura de 11.32 metros de largo X 8.43 de ancho

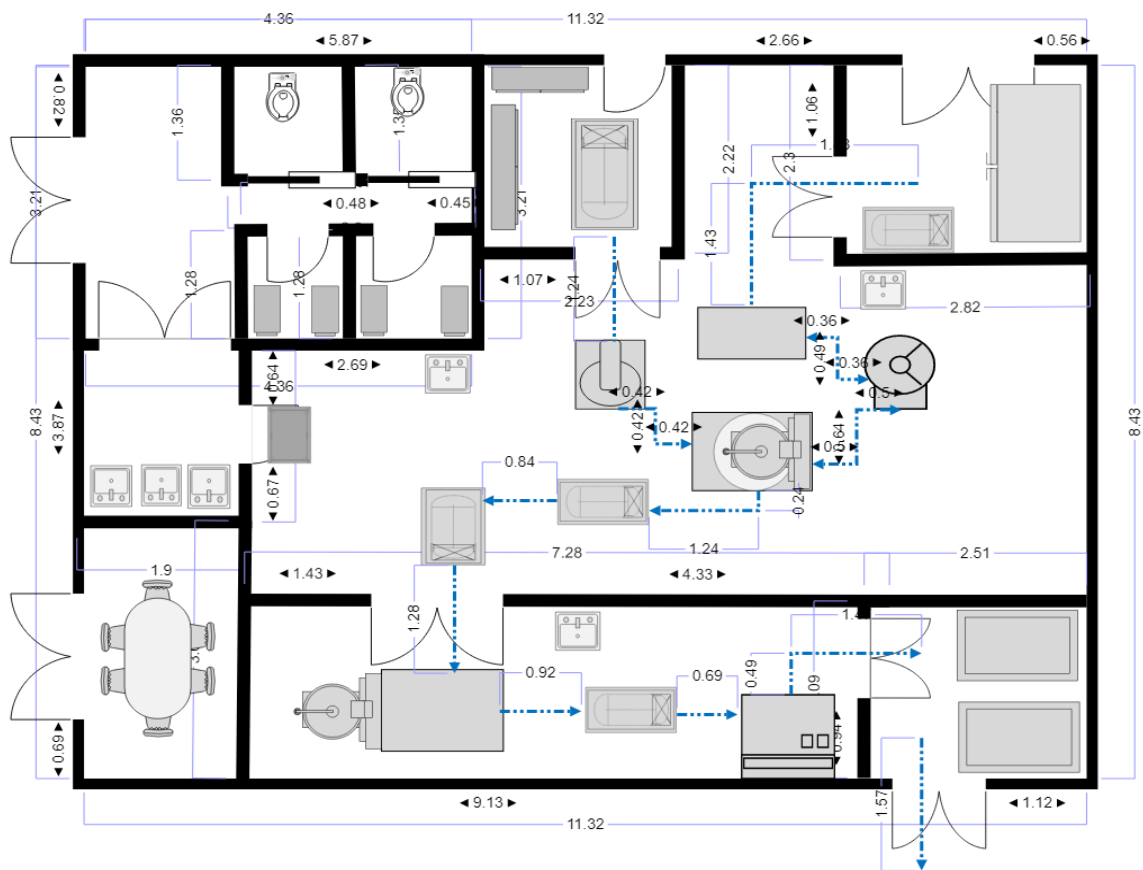


Ilustración 13 Planos de la Planta

Se cuenta con la planta de proceso EMBUTIDOS RIVENSES. Donde se ubican los espacios requeridos por el proceso de la elaboración de embutidos.

➤ **La primera sección o área es la Recepción de Materias Primas**, esta área es común para todos los procesos, en este caso la recepción de la carne, pesado y transformada. Cuenta con los equipos y utensilios necesarios son:

- a) Balanza de plataforma para quintales
- b) Polines de acero inoxidable para poner los sacos de la carne.

➤ **Área de producción**, aquí es recibida la materia prima, ahí se hacen las demás operaciones de producción del producto con los equipos y maquinarias necesarias:

- a. Mesas de acero inoxidable.
 - b. Hachas de picar manual
 - a. Molino # 52
 - b. Licuadora industrial con capacidad de 25 litros.
 - c. Panas plásticas grandes
 - d. Pala de acero inoxidable grande
 - c. Tablas de material plástico para cortar
 - d. Cuchillos de acero inoxidable
- a. **Cocina a gas industrial con 3 quemadores y ollas** correspondientes que cocinan en un tiempo necesario, según la naturaleza del producto.

➤ **El área de formulación** abastecimiento de Envases y Aditivos: en ella se necesitan los siguientes equipos:

- a. Polines de tamaño estándar.
- b. Estante para almacenamiento de aditivos.
- c. Balanza para pesar gramos.

➤ **El área de cuarto frío producto terminado:**

- a) Frízer de refrigeración.
- b) Mesa para el proceso de etiquetado, lotificado y luego para hacer despachado, se debe empacar en sacos macén.
- c) Codificadoras lote y vence.

Esta bodega mantendrá los productos ya elaborados y listos para su comercialización en su debida refrigeración.

8.2. LOCALIZACIÓN

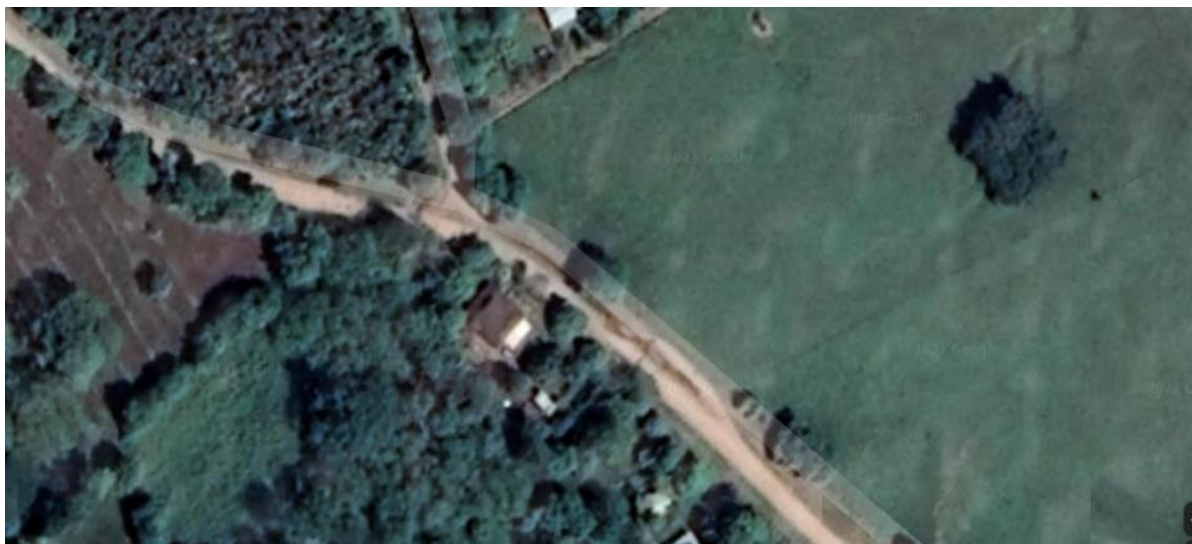


Ilustración 14 Ubicación satelital San Antonio

Nombre del Municipio	BELEN
Nombre del Departamento	Rivas
Fecha de Fundación	30 de enero de 1892, (presidente: Tomás Martínez)
Extensión Territorial	246.26 Km ² .
Posición Geográfica	Está ubicado entre las coordenadas 11°30' latitud norte y 85°53' longitud oeste.
Límites	Norte: Municipio de Nandaime. Sur: Municipio de Rivas. Este: Municipio de Potosí. Oeste: Municipio de Tola.
Clima	El clima del Municipio es seco, su temperatura oscila entre los 26° y 33° C, presenta una precipitación entre los 1,400 y 1,600 mm.
Densidad Poblacional	Total: 67.24 hab./Km ² . Rural: 40.00 hab./km ² . Urbana: 5,132.00 hab./km ² .

Características Orográficas principales	El Municipio de BELEN está conformado por un sistema montañoso, de relieve marcado y valles relativamente planos. El sistema montañoso es parte de la formación Brito y el material que origina estos suelos es la Lutita. Los valles son de origen aluvial, coluvial y volcánico. El paisaje está conformado por planicies 3,948.2 Ha. (13.8%) y sistemas montañosos, a los cuales corresponde una partición de 24,651.8 Ha. (86.2%). El área del Municipio de BELEN está conformado por sistemas montañosos de origen volcánico, con relieve predominante de escarpado a muy escarpado y de vocación forestal. Generalmente carecen de vegetación boscosa debido a la intervención humana, en respuesta a las necesidades básicas de subsistencia; el área de esta vegetación representa apenas el 29.4% del uso total de la tierra en el Municipio.
Altitud sobre el nivel del mar	Presenta una altura aproximada sobre el nivel del mar de 80 m.s.n.m.
Número de localidades	Rural: 28 Comunidades, Urbana: 2 Comunidades.

Tabla 5 Datos municipales de Localización

8.3. PRODUCCIÓN Y FLUJO DE PROCESO

8.3.1. PRODUCCIÓN

Desde tiempos muy antiguos, el ser humano ha logrado aplicar ciertos tratamientos físicos, químicos o biológicos a sus alimentos, con el objetivo de alargar el tiempo de la disponibilidad de los mismos, ya sea, como una materia prima o como un alimento listo para el consumo. Si bien es cierto, muchas tecnologías se desarrollaron bajo el método de prueba y error y otras surgieron como “errores” meramente dichos, cada una de ellas ha contribuido a que dispongamos de alimentos por un mayor tiempo posible, independientemente de los ciclos de producción, tiempos de cosecha y vida útil en su estado natural.

En la actualidad, la ciencia ha logrado desarrollar de manera más acertada esas tecnologías de transformación y conservación de los alimentos, hasta llegar a límites extremos en cuanto a la sustitución de lo natural por lo sintético.

Considerando que la industrialización de los alimentos, se ha vuelto una necesidad, está en desarrollo la creación de la Mipyme “Embutidos Rivenses” en el Municipio de Belén, Departamento de Rivas, la que contará con su diseño y puesta en marcha de la Planta Procesadora de Alimentos, la cual se plantea como una solución a la necesidad de la transformación de sus materias primas alimenticias en un producto alterno en la alimentación de los consumidores finales.

8.3.2. FICHA TÉCNICA

	EMBUTIDOS RIVENES		
	FICHA TECNICA		
	NOMBRE DEL PRODUCTO	SALCHICHON DE POLLO CON CHILTOMA	
FECHA DE ELABORACION	N.º LOTE 220111-01		
DESCRIPCION DEL PRODUCTO			
El salchichón es un producto procesado, cocido, embutido, elaborado con ingredientes y aditivos de uso permitido, introducido en tripas autorizadas, con un diámetro entre 38 hasta 45 milímetros, ahumado o no sometido a tratamiento térmico.			
DESCRIPCION DE CALIDAD			
Este producto es elaborado cumpliendo con las normas de legislación sanitarias vigente, lo que garantiza un producto con excelente calidad sanitaria, tomando en cuenta las prácticas de higiene y seguridad en todo el proceso de elaboración, desde la recepción de la materia prima, su procesamiento, empackado, etiquetado y distribución garantizando la calidad e inocuidad del producto final hasta su debida distribución.			
LUGAR DE ELABORACION			
Este producto es elaborado en la Comunidad San Antonio, de la Esc. San Antonio 300 vs. al sur, Municipio de Belén, Departamento de Rivas. N.º de celular: 8809-9689			
INGREDIENTES	PRIMARIOS	Carne de pollo, grasa animal,	
	SECUNDARIOS	Agua, Almidón de yuca, Harina de trigo, Colorante, Condimento, Soya aislada, Chiltoma fresca, Benzoato de sodio.	
CARACTERISTICAS SENSORIALES Y QUIMICAS			
AROMA	Característico a la Carne (carne molida deshuesada de pollo)	T° de refrigeración	0° a 5° C
COLOR	Uniforme, característico a al producto	APARIENCIA	Textura blanda, característico al producto
SABOR	Característico (vegetal chiltoma)		
FORMA DE CONSUMO			
Listo para consumir, y se puede consumir como bocadillos o para la elaboración de subproductos como comidas rápidas, etc.			

ALMACENAMIENTO Y VIDA UTIL
Conservar a temperatura de refrigeración, su vida útil de 45 días hábiles mientras se conserven las condiciones adecuadas
ADVERTENCIAS
Suspender su consumo si presenta mal olor, color no característico, o si su fecha de caducidad esta vencida.

Tabla 6 Ficha Técnica

8.3.2.1. Análisis que se deben realizar a los embutidos en los diferentes laboratorios correspondientes

	ANÁLISIS PROXIMAL (EMBUTIDOS)	
DETERMINACIONES	SALCHICHÓN N.º LOTE 220111-01	MÉTODOS AOAC XVII ed.
HUMEDAD (100-105)°C X 6h AL VACÍO	65.89%	934.01
Grasa cruda total	8.93	960.39
Proteínas (N x 6.25)	7.97	984.13
Cenizas (600°C)	2.82	942.05
Fibra	0.66	962.09
Carbohidratos x diferencia	13.73	974.06
Total	100.00 %	
Calcio	0.01 %	935.13
Fósforo	0.13%	964.06

Tabla 7 Análisis de Laboratorios

8.3.3. INFORME DE RESULTADO MICROBIOLÓGICO DE ALIMENTOS.

NOMBRE DEL PRODUCTO:	Salchichón de pollo con chiltoma		
N° LOTE	N.º LOTE 220111-01		
MARCA:	SALCHIKEN		
PAIS DE ORIGEN:	Nicaragua		
PROCEDENCIA:	EMBUTIDOS RIVENSES		
PROPIETARIO:	María Fernanda Bolaños M.		
CAUSA:	Registro sanitario		
REMITIDASPOR:	Propietario		
CODIGO MINSA / CNDR:			
FECHA DE ENSAYO:			
PAIS DE RECEPCIÓN:			
FECHA DE EMISIÓN:			
DETERMINACIÓN REALIZADA	MÉTODO	REFERENCIA	RESULTADO
ESCHERICHIA COLI NMP/g	NÚMERO MAS PROBABLE	BAM/FDA	3
STAPHYLOCOCCUS AUREUS UFC/g	RECuento EN PLACA	BAM/FDA	1,0X10 ²
SALMONELLA SPP	AISLAMIENTO EN PLACA	BAM/FDA	AUSENCIA EN 25 g

Tabla 8 Resultados Microbiológicos

NOTA: Se da únicamente a muestras realizada

8.3.4. DIAGRAMA DE FLUJO PARA LA ELABORACION DE SALCHICHON DE POLLO CON CHILTOMA SEGÚN SIMBOLOGIA ISO 9000

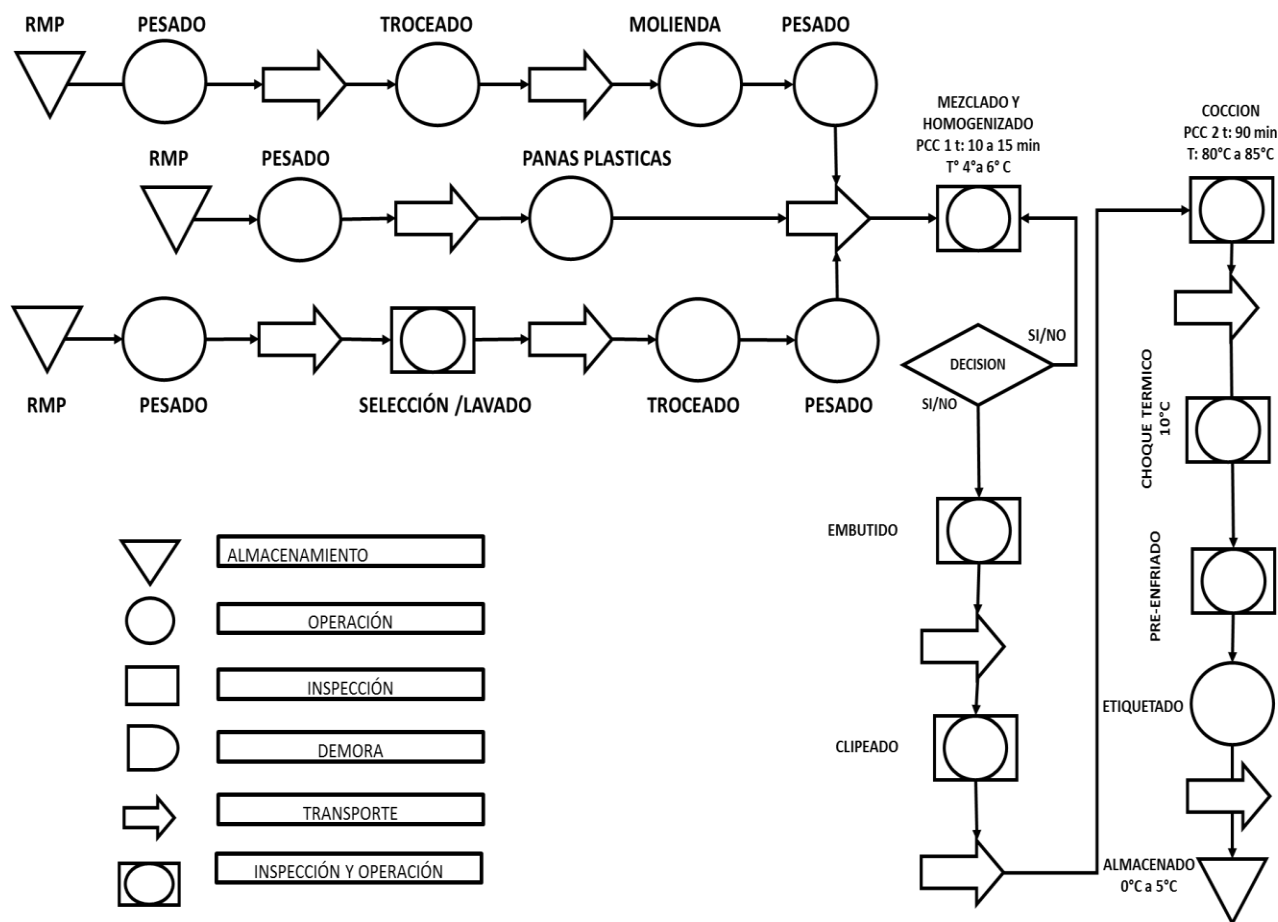


Ilustración 15 Diagrama de Flujo

La Norma ISO 9000 establece otro tipo de simbología necesaria para diseñar un diagrama de flujo, siempre enfocada a la Gestión de la Calidad Institucional, son normas de "calidad" y "gestión continua de calidad", que se pueden aplicar en cualquier tipo de organización o actividad sistemática, que esté orientada a la producción de bienes o servicios. Se componen de estándares y guías relacionados con sistemas de gestión y de herramientas específicas como los métodos. El diagrama de flujo esté acoplado de manera a como lo exige el proceso de producción, o sea semi-artesanal, debido al alto costo de maquinarias requeridas, las cuales se muestran en el anexo.

8.3.5. CARTA TÉCNICA

Tabla 9 Carta Técnica

	CARTA TÉCNICA	
	PRODUCTO:	<i>Salchichón de pollo con chiltoma</i>
OPERACIÓN	DESCRIPCION	
Transporte de la materia prima a la fabrica	La materia prima será trasladada hacia la planta de proceso, directamente al área de cuarto fríos cárnicos.	
Recepción de la materia prima. (materia prima cárnica y materia prima seca) Área de cuarto fríos cárnicos.	En la recepción se realizan pruebas físicas, tomando en cuenta distintos parámetros de calidad. Se observan las características organolépticas como: color, aroma, textura y la apariencia general de la carne de POLLO Y LA GRASA. A las materias primas secas se les verifica calidad en cuanto a color, apariencia física y luego se mandan a hacer pruebas a la cocción para verificar textura, ésta se hace en el almidón de yuca, materia con la cual se debe tener más cuidado por la calidad en su textura y sabor. Para este proceso se necesitan cajillas plásticas que sirven de trazado de la misma.	
Troceado de materia prima Cárnica.	Se realiza un debido troceado de manera manual, la carne y la grasa en pequeñas partículas para luego pasar al paso de la molienda.	
Pesaje de carnes / formulación de materia primas secas.	Se procede una vez teniendo la orden de producción a procesar datos según línea de producción a formular para saber la cantidad de materia prima a usar y enseguida pesar por bachada, dependiendo de la capacidad de mezcla. La formulación es pesar las cantidades de MPS, que van en la fórmula definida para obtener el producto final.	

Molienda	Consiste en el proceso de moler la materia principal como: la carne y la grasa para pasar al proceso de mezclado, al ser combinados se obtiene la pasta.
Pesaje de materia prima cárnica	Una vez teniendo la carne molida se debe de pesar la cantidad que se aplicará en la mezclada u homogenizado de la pasta.
Homogenizado / mezclado de pasta final	Proceso que consiste en mezclar de forma homogénea toda la masa cárnica con sus correspondientes ingredientes.
Embutido	Proceso que consiste en envasar la masa cárnica en su respectiva tripa, obteniendo la forma del embutido deseado y tomando en cuenta el calibre y presión de la textura.
Atado	Se realiza el atamiento de ambas puntas de la tripa, con el objetivo de garantizar que a la hora de la cocción no se presente ningún inconveniente que provoque desnaturalización físico - químico del producto terminado.
Cocción	Aquí se procede a la cocción del producto dándole un tiempo de 1h a 1h con 35 minutos y a una temperatura de 85°C, permitiendo la cocción del producto de forma homogénea.
Enfriado	Se deja a temperatura ambiente en un tiempo de ½ hora como mínimo, y que le permita al producto un enfriamiento homogéneo preparado para ser puesto en su temperatura adecuada de refrigeración.
Almacenamiento en refrigeración	Se procede al almacenamiento previo después de la ½ hora de enfriamiento para luego someterlo al cuarto frío a una temperatura de refrigeración a 4°C en su embalaje, asegurando que pueda mantener sus características organolépticas en condiciones de consumo hasta su distribución.

8.3.6. CANTIDAD DE MATERIA PRIMA E INSUMOS PARA

8.3.6.1. LA FABRICACIÓN DEL PRODUCTO.

EMBUTIDOS RIVENSES						
Balances de Materia Prima en dolares						
Concepto	Proveedor	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario	Mensual	Anual
CARNE DE POLLO	CARGIL	LB	1148.27	0.70	807.28	9687.32
GRASA ANIMAL	CARGIL	LB	245.87	0.34	82.97	995.64
ALMIDON DE YUCA	NICARAGUATH	LB	409.91	0.37	149.85	1798.24
HARINA DE TRIGO	MONISA	LB	328.08	0.25	83.03	996.41
COLORANTE	DIMEX	LB	16.37	1.55	25.29	303.48
CODIMENTO	OPA INDUSTRIAL DE	LB	102.38	1.37	140.33	1683.94
SOYA AISLADA	OPA INDUSTRIAL DE	LB	85.25	2.43	206.97	2483.69
CHILTOMA FREZCA	MERCADO LOCAL HEROES Y	LB	238.64	0.40	95.83	1149.96
BENZOATO DE SODIO	DIMEX	GR	1903.00	0.005	9.52	114.18
GRAPA S628T	DIMEX	UN	10.33	0.005	0.05	0.61
EMBALAJE	SACOS MASEN	UN	38.73	0.14	5.45	65.35
ETIQUETA	CRITOS	UN	3867.34	0.002	7.73	92.82
TRIPA SINTETICA (Material de	DIMEX	MT	1291.04	0.28	363.87	4366.40
TOTAL					1978.17	23738.0

Tabla 10 Fabricación del Producto

EMBUTIDOS RIVENSES	
COSTOS DE PRODUCCIÓN	
Unidad Monetaria en Dólar	T/P 35.56
MATERIALES UTILIZADOS EN PRODUCCIÓN	COSTOS
CARNE DE POLLO	807.28
GRASA ANIMAL	82.97
ALMIDON DE YUCA	149.85
HARINA DE TRIGO	83.03
COLORANTE	25.29
CODIMENTO	140.33
SOYA AISLADA	206.97
CHILTOMA FREZCA	95.83
BENZOATO DE SODIO	9.52
HILO DE AMARRE	47.00
EMBALAJE	5.45
ETIQUETA	116.02
TRIPA SINTETICA (Material de Empaque)	363.87
COSTO TOTAL DE PRODUCCION \$	2133.40
UNIDADES PRODUCIDAS 1 LIBRA	3806
COSTO TOTAL POR UNIDAD \$	0.56

Tabla 11 Costos de Producción

La presente tabla de costos de producción se realizó tomando en cuenta los siguientes elementos:

1. Para conocer la cantidad de materia prima e insumos que necesitamos utilizar, nos basamos en la fórmula del producto tomando en cuenta, también, los precios de cada uno de ellos que conforman para determinar los costos de producción.

Tabla 12 Formula del Producto

FORMULA DEL PRODUCTO	
SALCHICHON DE POLLO CON CHILTOMA.	
INGREDIENTES	%
AGUA	32.30%
CARNE DE POLLO	30.20%
ALMIDON DE YUCA	10.80%
HARINA DE TRIGO	8.60%
GRASA	6.50%
CHILTOMA FRESCA	6.29%
PACK CONDMENTO HOT DOG	2.70%
SOYA AISLADA	2.20%
BENZOATO DE SODIO	0.01%
COLORANTE DE ARROZ ROJO	0.40%
Total	100.00%

2. Para calcular los costos unitarios de la materia prima e insumos que necesitamos de acuerdo a nuestra demanda potencial proyectada, recurrimos a:
 - ✓ Cotizaciones por vía telefónica de los precios que ofrecen las empresas proveedoras como Dimex Nicaragua.
 - ✓ Conocer los costos, al por mayor de la materia prima, mediante visitas directas a diversas empresas y distribuidoras de nuestro producto.
 - ✓ En el caso de la tripa sintética, material fabricado en Costa Rica se efectuaron consultas directas con la empresa destruidora DIMEX (proveedor).

- ✓ Con relación a la etiqueta, se hicieron entrevistas directas a imprentas del departamento de Managua donde se encontraron precios accesibles y materiales resistentes a T° bajas.
 - ✓ Para determinar el número de operarios con el que contará la nueva Mipyme se tomó en cuenta el flujo grama y la maquinaria que se requiere para la elaboración del producto final. (Ver Anexos).
3. Para conocer los costos directos de mano de obra, se realizó el siguiente análisis de acuerdo a la siguiente tabla, ahí tomamos en cuenta la cantidad de operarios con base en el flujo de proceso y en nuestra propia experiencia llevada a cabo en prácticas de producción, en la cual tenemos datos reales del tiempo de fabricación de forma semi-artesanal.

Tabla 13 Mano de Obra

EMBUTIDOS RIVENSES				
de Mano de Balance de produccion En dolares				
Cargo	Cantidad	Salario mensual	Salario por la cantidad	Salario Anual
Gerencia	1	130.12	130.12	1561.44
Operario	4	130.12	520.48	1561.44
Total de Salarios	5	260.24	650.6	3122.88

Respecto a los salarios de mano de obra, éste se estima en dependencia de la cantidad a producir durante un mes de trabajo, además, se estima según el proceso productivo y de manera semi artesanal. Para el inicio de la Mipyme se mantendrá un salario mínimo reducido, y según ventas proyectadas se irán haciendo ajustes a los salarios.

8.4. BALANCE DE MAQUINARIA, MOBILIARIOS Y EQUIPOS

Tabla 14 Balance de Maquinaria

EMBUTIDOS RIVENSES						
Balance de Maquinaria en dolares						
Concepto	Proveedor	Cantidad	Costo Instalado	Vida util	Valor residual	Total
Cocina a gas industrial 3 quemadores	Industrias Lopez	1	380.00	5.00	38	380
Ollas de hierro Colado	Industrias Lopez	2	45.00	5.00	4.5	90
Mesas de Acero Inoxidable	Industrias Lopez	3	322.00	5.00	32.2	966
Bascula de plataforma	IMISA	1	245.00	5.00	24.5	245
Molino	IMISA	1	900.00	5.00	90	900
Licuada semi indsutrial de 25 lit	IMISA	1	400.00	5.00	40	400
Embutidora Manual	IMISA	1	735.00	5.00	73.5	735
Hachas Manuales	SINSA	2	3.00	5.00	0.3	6
Congeladores	venta de electrodomesticos	2	300.00	5.00	30	600
	Ernesto Lopez					
					0	0
Total					333	4322

Tabla 15 Equipos de cocina

EMBUTIDOS RIVENSES					
Equipo de Cocina					
Unidad Monetaria Dólar					
Concepto	Proveedor	Cantidad	Costo del activo	Valor residual	Total
Hachas Manuales	SINSA	2	3.00	0.3	6
Panas de 10 libra	DISTRIBUIDORA PROPLAZA	3	2	0.15	5
Baldes plasticos 20 lit	DISTRIBUIDORA PROPLAZA	2	3	0.25	5
Cuchillo	Industrias Lopez	1	2	0.2	2
Cucharones	Industrias Lopez	2	3	0.3	6
Tijeras	Librería maria uxiliadora	3	2	0.15	5
Tabla de picar	PROPLAZA	1	2	0.2	2
Total					30

Tomando en consideración la naturaleza del producto y la demanda, los requerimientos necesarios para la producción de embutidos se detallan en las tablas anteriores; estos requerimientos se definen como maquinarias, equipos y utensilios. Cada uno de ellos ocupa un factor importante e indispensable para el procesamiento de nuestro producto.

8.5. CRITERIOS O PARÁMETROS DE CALIDAD PARA DEFINIR LA CALIDAD DE CARNES A PROCESAR.

Según la FAO, en función de su calidad composicional (coeficiente magro-graso) y de factores de palatabilidad, tales como su aspecto, olor, firmeza, ternura, y sabor. La calidad nutritiva de las carnes es objetiva, mientras que la calidad como producto comestible, tal y como es percibida por el consumidor, es altamente subjetiva. La calidad de las carnes procesadas en los alimentos, según los consumidores lo definen por:

Apariencias	Color de la carne y la grasa, forma y peso de las piezas.
Composición	Proporción de carne y grasa en la pieza y de los residuos que sobran.
Características organolépticas	Terneza, sabor, jugosidad y satisfacción.

Tabla 16 Criterios de Calidad

8.5.1. Análisis de peligro

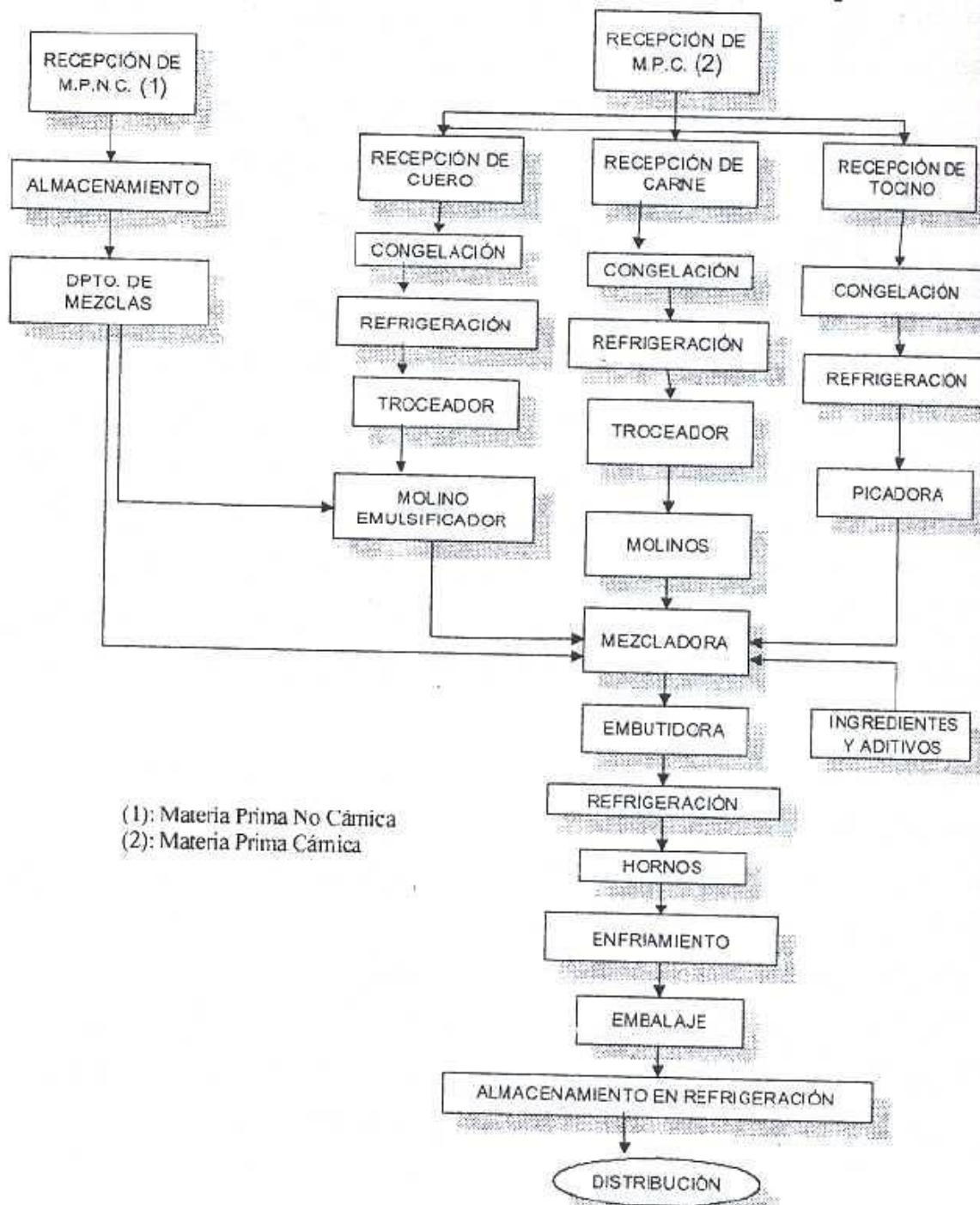
Secuencia lógica para la aplicación de un sistema HACCP (4,6,13,15,16).

ETAPAS

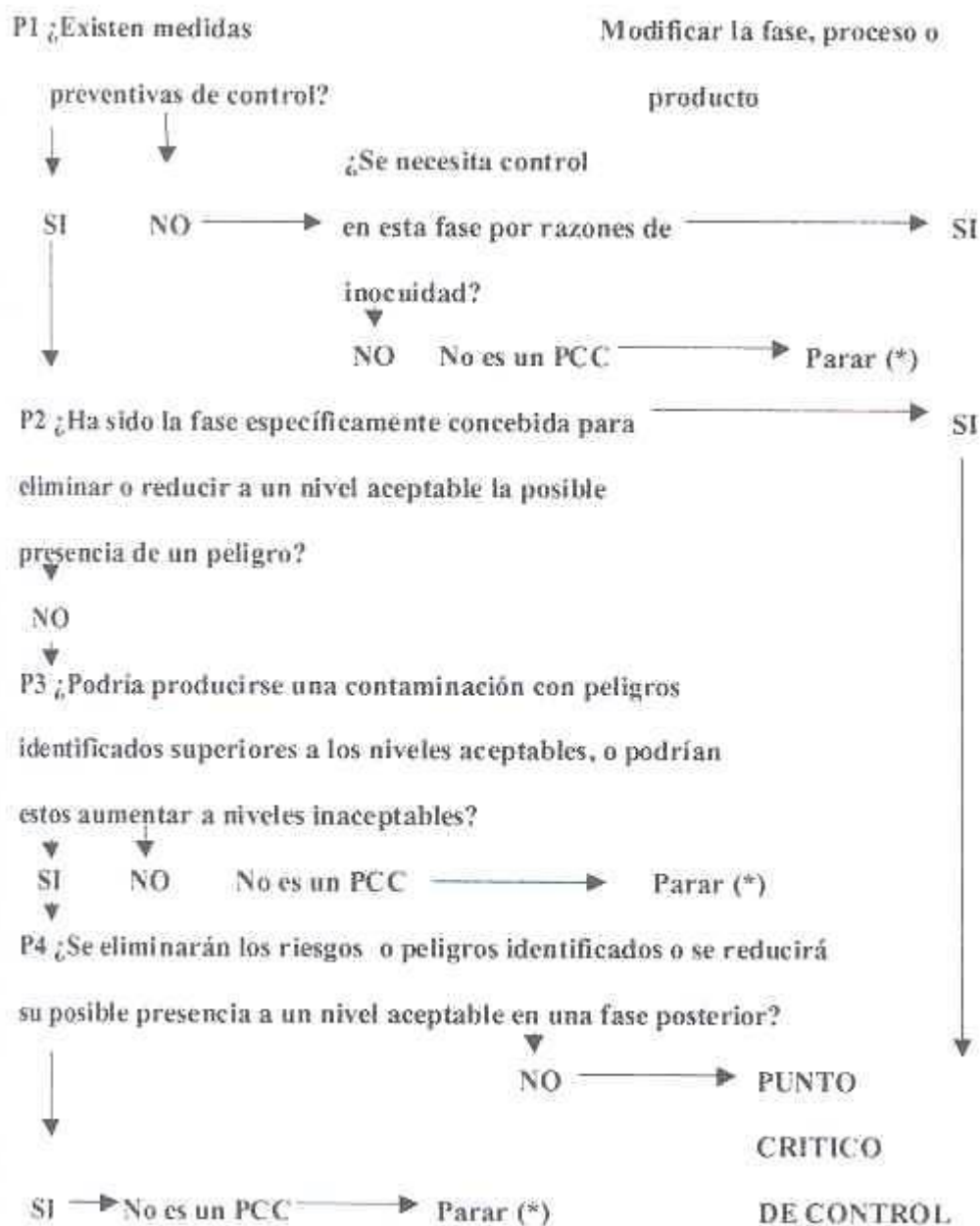
PROCEDIMIENTO HACCP

1. Definición del ámbito de estudio
2. Selección del equipo de trabajo
3. Descripción del producto
4. Determinación del uso del producto
5. Determinación del diagrama de flujo
6. Verificación práctica del diagrama de flujo
7. Análisis de peligros y asignación de categorías de riesgo
8. Determinación de los PCC
9. Establecimiento de los límites críticos para cada PCC
10. Establecimiento de un sistema de vigilancia de límites críticos para cada PCC
11. Establecimiento del plan de acciones correctivas
12. Establecimiento de un procedimiento de verificación
13. Establecimiento de un procedimiento de documentación

Diagrama de flujo de la mortadela tipo especial



Árbol de decisión para la determinación de un punto crítico de control (6,12,14)



(*) Pasar al siguiente peligro identificado del proceso descrito.

RESULTADOS

Una vez realizado el estudio en la línea de Mortadela tipo Especial en la empresa de productos cárnicos se desarrollaron las diferentes etapas que comprenden el Sistema de HACCP, obteniéndose los siguientes resultados:

El equipo de trabajo HACCP se constituyó con las siguientes personas: Especialistas en Calidad, Producción, Higiene y Saneamiento de la planta, Mantenimiento y Recursos Humanos.

El Diagrama de flujo se amplió con la descripción del proceso, desde las materias primas hasta la distribución del producto, lo cual se puede observar en la [Figura 2](#).

El Análisis de peligros y asignación de categorías de riesgo (15), se puede observar en la [Tabla 1](#).

Los resultados de la asignación de categorías de riesgos microbiológicos (15) se encuentran en la [Tabla 2](#).

La asignación de categorías de riesgos químicos y físicos (15) se puede observar en la [Tabla 3](#).

Los puntos críticos de control (PCC) (4) , se pueden observar en la [Tabla 4](#).

El establecimiento de los Límites Críticos para cada Punto Crítico de Control, de un sistema de monitoreo, de un plan de acciones correctivas y de un procedimiento de documentación, se pueden observar en la [Tabla 5](#).

Análisis de peligros: mortadela tipo especial

Tabla 17 Análisis de Peligros

Tipos de peligros potenciales			
Ingredientes	Microbiológico	Químico	Físico
Carne de res	<i>Salmonella</i> , <i>L. monocytogenes</i> , <i>E. coli</i> O157:H7, <i>C. perfringens</i> <i>C. botulinum</i>	Plaguicidas, desinfectantes	Metales
Cuero	<i>Salmonella</i> , <i>L. monocytogenes</i> , <i>S. aureus</i> , <i>B. cereus</i>	Plaguicidas, desinfectantes	Metales
Tocino	<i>Salmonella</i> , <i>L. monocytogenes</i> , <i>E. coli</i> O157:H7, <i>S. aureus</i> , <i>C. perfringens</i>	Plaguicidas, desinfectantes	Metales
Sal	No contiene	Nitrito	Piedras
Espicias	<i>Salmonella</i> , <i>S. aureus</i> , Esporulados	Plaguicidas	Piedras, palos, excrementos, insectos y sus huevos y larvas
Azúcar	No contiene	Plaguicidas	Piedras, palos.
Harina de trigo	<i>Salmonella</i> , <i>S. aureus</i> , Esporulados	Plaguicidas	Piedras, palos, insectos y sus huevos y larvas
Aislado proteínico de soya	<i>Salmonella</i> , <i>S. aureus</i> , Esporulados	Plaguicidas	Piedras, palos, insectos y sus huevos y larvas
Aditivos	No contiene	Contaminantes químicos	No contiene
Agua	Patógenos entéricos	Contenido de metales, desinfectantes y productos químicos	No contiene

Hielo	Patógenos entéricos	Contenido de metales, desinfectantes y productos químicos	No contiene
-------	---------------------	---	-------------

Asignación de riesgos para peligros microbiológicos

Materias primas o ingredientes y producto terminado	A Población especial de alto riesgo	B Ingredientes sensibles	C Existe una etapa en el proceso que destruya los microorganismos	D Recontaminación entre el proceso y el empaque	E Manejo abusivo en la distribución/ Consumidor		Categorías de riesgo
Carne de res	0	+	Si	+	+	Si	III
Cuero	0	+	Si	+	+	Si	III
Tocino	0	+	Si	+	+	Si	III
Sal	0	0	Si	0	0	Si	O
Espicias	0	+	Si	+	0	Si	II
Azúcar	0	0	Si	0	0	Si	O
Harina de trigo	0	+	Si	0	0	Si	I
Aislado proteínico de soya	0	+	Si	0	0	Si	I
Aditivos	0	0	0	0	0	0	O
Agua	0	+	0	+	0	0	II
Hielo	0	+	0	+	0	0	II
Producto Terminado (refrigeración)	+	+	0	+	+	+	V

0 = Sin riesgo + = Con riesgo

Peligros químicos y físicos: Mortadela Tipo Especial

Tabla 18 Asignación de Riesgos

Asignación de riesgos para peligros químicos y físicos							
	A Población especial de alto riesgo	B Ingredientes sensibles	C Existe una etapa en el proceso que remueva los químicos tóxicos y agentes físicos peligrosos	D Recontaminación entre el proceso y el empaque	E Contaminación por parte del distribuidor/ Consumidor	F El consumidor puede detectar o remover el químico tóxico o agente físico	Categorías de riesgo
Materias primas o ingredientes y producto terminado							
Carne de res	0	+	+	+	0	+	IV
Cuero	0	+	+	+	0	+	IV
Tocino	0	+	+	+	0	+	IV
Sal	0	0	+	0	0	+	II
Especias	0	+	+	+	0	+	IV
Azúcar	0	0	+	+	0	+	III
Harina de trigo	0	+	+	+		+	IV
Aislado proteínico de soya	0	+	+	+	0	+	IV
Aditivos	0	0	+	+	0	+	III
Agua	0	+	+	0	0	+	III
Hielo	0	+	+	0	0	+	III

Producto Terminado (refrigeración)	+	+	+	+	+	+	VI
------------------------------------	---	---	---	---	---	---	----

0 = Sin riesgo + = Con riesgo

Puntos críticos de control: mortadela tipo especial

Tabla 19 Puntos Críticos de Control

Etapa	Respuestas al árbol de decisiones				
	P1	P2	P3	P4	¿PCC?
Recepción de Materia Prima Cárnica	Si	No	Si	Si	NO
Suministro de Agua	Si	No	No	NO	NO
Recepción de Materia Prima No Cárnica	Si	No	Si	Si	NO
Almacenamiento de Materia Prima Cárnica (Congelación)	Si	No	No	Si	NO
Almacenamiento de Materia Prima No Cárnica	Si	No	Si	Si	NO
Refrigeración (Carne, Cuero, Tocino)	Si	No	No	No	NO
Troceador	Si	No	Si	Si	NO
Picadora	Si	No	Si	Si	NO
Molinos	Si	No	Si	Si	NO
Mezcladora	Si	Si	NO	NO	SI
Embutidora	Si	No	Si	Si	NO
Material de Empaque	Si	No	Si	Si	NO
Cava de Refrigeración Producto Embutido	Si	No	Si	Si	NO
Hornos	Si	Si	NO	NO	SI
Enfriamiento	Si	No	Si	No	SI
Embalaje y Almacenamiento	Si	No	Si	No	SI
Distribución	Si	No	Si	No	SI

Donde: P1: ¿Existen medidas preventivas de control?

P2: ¿Ha sido la fase específicamente concebida para eliminar o reducir a un nivel aceptable la

posible presencia de un riesgo o peligro?

P3: ¿Podría producirse una contaminación con riesgos o peligros identificados superiores a los

niveles aceptables, o podrían estos aumentar a niveles inaceptables?

P4: ¿Se eliminarán los riesgos o peligros identificados o se reducirá su posible presencia a un nivel

aceptable en una fase posterior?

Na: No aplica

TABLA 5

Límites críticos para cada punto crítico de control, sistema de vigilancia, y medidas correctivas: Mortadela Tipo Especial

Tabla 20 Limites Criticos

PCC	Límite crítico	Sistema de vigilancia	Medidas correctivas
Mezcladora	* Límite de aditivos autorizados (NaCl máx. 2%, Nitrito máx. 150 ppm, Nitrato máx. 150 ppm)	* Control de la pesada. * Identificación y preparación de los aditivos utilizados en producción. * Control del funcionamiento de equipos de pesada. * Adecuada identificación de cada uno de los aditivos.	* De acuerdo al error de pesada, tomar las medidas respectivas para el caso. * Revisar programa de mantenimiento y calibración de los equipos de pesada.

Hornos	* Mínimo 72 °C en el centro de la pieza por 30 min.	* Registro de los tiempos y temperaturas de cocción.	* Ajustar el programa de cocción. * Revisar programa de mantenimiento de los hornos.
Enfriamiento	* Temperatura del agua de enfriamiento = 20 °C * Niveles de cloro residual = 0,1 ppm	* Control de la temperatura del agua de enfriamiento. * Determinación de los niveles de cloro residual.	* Revisión de la temperatura del agua de enfriamiento. * Revisar programa de tratamiento del agua.
Embalaje y Almacenamiento	* Temperatura de conservación entre 5 y 7°C	* Control de la temperatura de la cava de almacenamiento.	* Revisión de la temperatura de la cava de almacenamiento. * Mantenimiento de los equipos
Distribución	* Temperatura de conservación entre 5 y 7°C	* Control de la temperatura del transporte * Revisión de la carga	* Mantenimiento de los equipos * Revisión de temperatura

Cuando el Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control para el proceso de manufactura de la Mortadela tipo Especial se haya implementado, deberá someterse a una verificación para corroborar que funciona correctamente, que la aplicación práctica responde a lo previsto en el diseño teórico del sistema y esto debe dar como resultado la ratificación inicial del sistema o su modificación, si se considera que algunos criterios o acciones no fueron los adecuados o pueda mejorarse su eficacia (16). Además, debe realizarse una verificación de los PCC rutinariamente en cada lote, como parte del proceso de producción diario, y una verificación del Programa HACCP cada tres meses o cuando ocurran cambios en el producto-proceso o se tenga nueva información disponible (15).

Estas verificaciones serán realizadas por personal que integra el equipo HACCP (15,16).

La verificación de los PCC incluye la revisión del control de los parámetros determinados en cada punto crítico. El procedimiento de Verificación para el control de los PCC se encuentra en la Tabla 6.

TABLA 6

Procedimiento de Verificación y Registro: Mortadela Tipo Especial

Tabla 21 Procedimiento y verificación y Registros

PCC	Verificación de los puntos críticos de control	Registros
Mezcladora	Verificar que los límites críticos de aditivos autorizados han sido adecuadamente determinados para el control del riesgo microbiológico (<i>C. botulinum</i> , <i>L. monocytogenes</i> , <i>E. coli</i> O157:H7); el cumplimiento del control de pesada e identificación y preparación de las mezclas; que se aplicaron las medidas respectivas, si se comete algún error en la pesada; que fue realizada la revisión del programa de mantenimiento y calibración de los equipos de pesada como medida correctiva en caso de detectarse desviaciones en los límites críticos y que ésta fue efectiva para garantizar la inocuidad del producto; revisar los registros de identificación, pesada y entrega de las mezclas a producción; revisar los registros de mantenimiento y calibración de los equipos de pesada	* Registros de identificación y entrega de los aditivos a producción * Registros de mantenimiento y calibración de equipos de pesada * Registros de pesada de todos los ingredientes
Hornos	Verificar: que los límites críticos para la temperatura en el centro de la pieza y el tiempo de cocción han sido adecuadamente determinados para el control del riesgo microbiológico (<i>C.</i>	* Registros de temperatura y tiempo de cocción

	<i>botulinum</i>, <i>L. monocytogenes</i>, <i>E. coli</i> O157:H7); los registros de tiempos y temperatura de cocción; que fue aplicado el ajuste del programa de cocción como medida correctiva en caso de detectarse desviaciones fuera de los límites críticos y que fue efectivo para garantizar la inocuidad del producto; que se realizó la revisión del programa de mantenimiento de los hornos como medida correctiva en caso de detectarse desviaciones en los límites críticos y que ésta fue efectiva para garantizar la inocuidad del producto; revisar los registros del tratamiento térmico y tiempo de cocción; revisar los registros de mantenimiento de los hornos	* Registros del mantenimiento de los hornos
Enfriamiento	Verificar: que los límites críticos para la temperatura del agua de enfriamiento y los niveles de cloro residual han sido adecuadamente determinados para el control del riesgo microbiológico (<i>C. botulinum</i>, <i>L. monocytogenes</i>, <i>E. coli</i> O157:H7); que fue realizada la revisión de la temperatura del agua de enfriamiento como medida correctiva en caso de detectarse desviaciones en los límites críticos y que ésta fue efectiva para garantizar la inocuidad del producto; que fue realizada la revisión del programa de tratamiento del agua como acción correctiva, en caso de detectarse desviaciones en los límites críticos y que ésta fue efectiva para garantizar la inocuidad del producto; revisar los registros de tiempo y temperatura de enfriamiento; revisar los registros de los resultados obtenidos en los análisis de laboratorio	* Registros de tiempo y temperatura de enfriamiento * Registros de la concentración de cloro residual
Embalaje y Almacenamiento	Verificar: que el límite crítico de temperatura de conservación ha sido adecuadamente determinado para el	* Registros de temperatura y humedad relativa de

	control del riesgo microbiológico (<i>C. botulinum</i>, <i>L. monocytogenes</i>, <i>E. coli</i> O157:H7); que fue realizada adecuadamente la revisión de la temperatura en la cava de almacenamiento como medida correctiva en caso de detectarse desviaciones en los límites críticos y que ésta fue efectiva para garantizar la inocuidad del producto; la realización adecuada del mantenimiento de los equipos como medida correctiva en caso de detectarse desviaciones en los límites críticos y que ésta fue efectiva para garantizar la inocuidad del producto; revisar los registros de temperatura de la cava de almacenamiento del producto terminado	la cava de almacenamiento de producto terminado
Distribución	Verificar: que el límite crítico de temperatura de conservación fue determinado adecuadamente para el control del riesgo microbiológico (<i>C. botulinum</i>, <i>L. monocytogenes</i>, <i>E. coli</i> O157:H7); que se cumple el control de temperatura del transporte; que se cumple la revisión de la carga; que fue aplicado debidamente el mantenimiento de los equipos como medida correctiva en caso de detectarse desviaciones en los límites críticos y que ésta fue efectiva para garantizar la inocuidad del producto; que fue realizada la revisión de la temperatura de conservación como medida correctiva en caso de detectarse desviaciones en los límites críticos y que ésta fue efectiva para garantizar la inocuidad del producto; revisar el registro de conformidad de salida del transporte	* Registro de conformidad de la salida del transporte * Registros de temperatura

Una vez completada la etapa de verificación, debe prepararse un reporte escrito para certificar que el plan HACCP se está ejecutando tal como fue diseñado. Las desviaciones del plan HACCP deben estar listadas en el reporte y éstas deben ser discutidas con la Gerencia de la planta. Igualmente deben estar documentadas las acciones correctivas tomadas en respuesta a cada una de las desviaciones identificadas (15).

Cultivos iniciadores y su función en el proceso de maduración de embutidos fermentados secos y semisecos.

Las bacterias ácido lácticas (BAL) comprenden un número elevado de bacterias Gram-positivas, cuya característica común es la producción de ácido láctico a partir de los carbohidratos. Todas las BAL que se emplean como cultivos iniciadores en la elaboración de los productos cárnicos fermentados, deben ser homofermentativas, es decir, deben formar principalmente ácido láctico como producto de la fermentación de azúcares. Las BAL tienen una gran importancia en alimentación y tecnología alimentaria, sobre todo por su capacidad de inhibir el crecimiento de microorganismos patógenos y deteriorantes de los alimentos.

El efecto conservador de las BAL durante la fabricación y almacenaje de alimentos fermentados se debe a la producción de altos niveles de ácido láctico y otras sustancias inhibidoras del crecimiento microbiano, como las bacteriocinas, lo que se traduce en productos más seguros, higiénicos y de mayor durabilidad.

Las bacterias de la familia Micrococáceas son componentes fundamentales en los cultivos iniciadores, siendo *Staphylococcus carnosus*, *Staphylococcus xylosus* y *Micrococcus varians*, las especies más representativas. Las principales funciones de las bacterias pertenecientes a este grupo microbiano, incluyen la formación del color y la estabilización y desarrollo del aroma, a través de su actividad catalasa y nitrato-nitrito reductasa y su intervención en el metabolismo lipídico. La actividad lipolítica presente en estas cepas es muy importante, impartiendo aromas particulares en los embutidos.

La actividad proteolítica no es significativa en la familia Micrococcaceae, sin embargo, la actividad y exoproteolítica, ha sido identificada en diferentes especies de *Staphylococcus* y *Micrococcus*.

9. ACTIVIDAD DE AGUA DE EMBUTIDOS.

9.1. Grupos principales de alimentos en relación con su AW

Según información escrita en portales de la investigación científica, tienen la aw entre 0,98 y 0,93 la leche concentrada por evaporación, el concentrado de tomate, los productos cárnicos y de pescado ligeramente salados, las carnes curadas enlatadas, los embutidos fermentados (no secos), **los embutidos cocidos o precocidos**, los quesos de maduración corta, queso de pasta semidura, las frutas enlatadas en almíbar, el pan, las ciruelas con un alto contenido en agua. La concentración máxima de sal o sacarosa en la fase acuosa de estos alimentos está entre el 10% y 50%, respectivamente. Todos los microorganismos conocidos causantes de toxiinfecciones alimentarias pueden multiplicarse al menos a los valores más altos de aw comprendidos en este intervalo.

Tienen aw entre 0,85 y 0,60 los alimentos de humedad intermedia, las frutas secas, **la harina**, los cereales, las confituras y mermeladas, las melazas, el pescado muy salado, los extractos de carne, algunos quesos muy madurados, las nueces. Las bacterias patógenas no crecen en este intervalo de AW. La alteración, cuando ocurre, se debe a microorganismos xerófilos, osmófilos o halófilos. Ejemplo: en relación al uso de harina en la formulación de los embutidos de pollo con chiltoma.

10. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

8.1. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA MIPYME

8.1.1. ORGANIGRAMA

Presentación del organigrama propuesto para la nueva MIPYME Productora de Salchichón de Pollo con Chiltoma “EMBUTIDOS RIVENSES”.

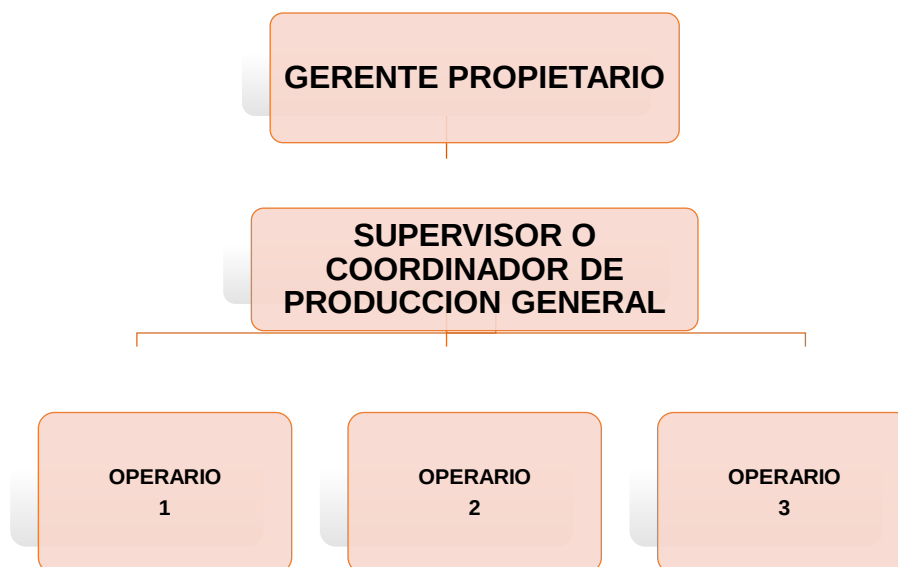


Ilustración 16 Organigrama

La Gerencia General será asumida por María Fernanda Bolaños Muñiz. Al finalizar las actividades preoperativas procederemos a entrevistar, contratar y capacitar a las personas encargadas para trabajar en las instalaciones durante el proceso de elaboración del producto.

8.1.2. DEFINICIÓN DEL PERFIL Y DESCRIPCIÓN DE PUESTO.

En el presente proyecto, se define una estructura organizativa integrada por dos niveles jerárquicos, ésta se mantendrá para los próximos tres años en función del cumplimiento de la demanda encontrada durante el proceso de encuestas de mercado y nuestra oferta que podamos cubrir con nuestro capital inicial.

Se han definido los cargos y funciones de acuerdo a una estructura organizativa, adaptada para pequeñas empresas en proceso de apertura. La estructura organizativa facilitará el flujo de información oportuna y adecuada para lograr una organización funcional, altamente efectiva y competitiva.

Se tiene establecido el pago de las prestaciones de ley para todo el personal. La jornada laboral que se está planteando en condiciones normales de producción y de acuerdo a la demanda esperada será la siguiente:

Lunes a viernes: de 7.00 am a 12:00 m y de 1:00 pm a 5.30 pm

Completando una jornada laboral de 48 horas semanales conforme a lo establecido por el Ministerio del Trabajo.

Esta jornada puede variar en dependencia de los niveles de la demanda y los turnos que se deben de realizar durante la semana, pero si quedará establecido dentro de la tabla de costos de producción lo que devengará un operario por unidad producida.

La experiencia de cada colaborador va de acuerdo al cargo propuesto, todas son personas comprometidas con los objetivos y estrategias de la nueva Empresa.

El proceso de formación de los colaboradores será por medio de capacitaciones recomendadas para desarrollar otros aspectos de interés, como, por ejemplo: mejorar y profundizar los conocimientos requeridos y los ya adquiridos.

Forma de Constitución de la Mipyme

La Mipyme procesadora de alimentos EMBUTIDOS RIVENSES, iniciará operaciones a partir del mes de enero del año 2022, por su Propietaria **María Fernanda Bolaños Muñiz**, Ingeniera en Agroindustria de Alimentos con experiencia en la elaboración de productos de la línea de cárnicos embutidos.

La nueva Mipyme iniciará sus operaciones en las instalaciones físicas de producción, donde se permitirá procesar la materia prima y obtener un producto con estándares altos de calidad elaborados bajo la Normas Técnicas de Buenas Prácticas de Manufactura Alimenticia, garantizando un excelente proceso de industrialización de la materia prima y enfocándonos en la comercialización de los productos a ofertar, con el propósito de garantizar en el futuro, un mejor nivel de vida de cada Emprendedor, su capacidad de gestión empresarial, la competitividad de la nueva empresa y ayudar a la reducción de la pobreza en el suroriente del país.

Cargos a desempeñar en Mipyme

Tabla 22 Descripción del Puesto

Nombre del cargo: Gerente propietario	Descripción: Encargado de Mipyme Función: Planificar, dirigir, verificar y evaluar los procesos que se ejecuten en la empresa. Tareas: Administración general y financiera de la empresa, encargado de la organización del personal que estará laborando durante el proceso de producción de alimentos, así como garantizar toda la legislación, funcionamiento y dirigir al personal, implementando actividades culturales y deportivas para la recreación y mantener la armonía entre colaboradores de la empresa. Sexo del funcionario (a): Femenino.
--	---

Nombre del cargo: Operario	Descripción: Participación en la elaboración del producto (salchichón de pollo). Función: Recepcionista de la materia prima en óptimas condiciones de calidad. proceso productivo para la obtención de salchichón Tareas: Será el encargado de recepcionar la materia prima, tomando en cuenta los estándares de calidad que debe tener, llevarla hasta el área de proceso, implementando para desarrollar el debido proceso, las Buenas Prácticas de Manufactura Alimentaria. Competencia: Bachiller con calidad. Edad: 18 años cumplidos en adelante. Sexo del funcionario (a): Femenino y Masculino.
---	---

Puestos de trabajo de la Empresa.

EMBUTIDOS RIVENSES, pretende generar un promedio de 5 nuevos empleos directos de forma permanente (incluyendo a su gerente propietaria), los que se mantendrán para los próximos tres años. En el cuadro siguiente se muestran los cargos propuestos, así como información adicional de cada persona.

Tabla 23 Puestos de Trabajo

Nombre	Cargo	Escolaridad	Edad	Área de Trabajo	Salario ¹ Mensual U\$
Ma. Fernanda Bolaños	Gerente	Ingeniera en Agroindustria de Alimentos	25	Gerencia General	130.12
Operario 1	Operario de Producción	Bachiller	18	Producción	130.12
Operario 2	Operario de Producción	Bachiller	18	Producción	130.12
Operario 3	Operario de Producción	Bachiller	18	Producción	130.12
Operario 4	Operario de Producción	Bachiller	18	Producción	130.12

Para esta primera etapa del proyecto se está determinando que el Gerente propietario de la nueva Mipyme tenga un salario mínimo igual al del resto de colaboradores, al ser productivo y rentable, a como se proyecta nuestro negocio, pues así se mejorará el salario de cada colaborador

¹ Salario propuesto de acuerdo a Ley del Salario Mínimo acordado para el año 2021-CNSM-25.02.2021 para el sector micro y pequeña Industria Artesanal y Turística Nacional Artesanal.

8.2. ASPECTOS LEGALES.

8.2.1. REQUISITOS LEGALES

Inscripción persona natural (cuota fija y régimen general)

Administración de Rentas. RUC, (Registro Único de Contribuyente) Acude a la Administración de Rentas más cercana al domicilio donde se realizará la actividad económica, presentando los siguientes Requisitos.

Persona Natural (CUOTA FIJA):

1. Tener la edad de 18 años cumplidos.

2. Documento de identificación ciudadana:

a) Nacionales: Cédula de Identidad Ciudadana, de acuerdo a lo establecido en el literal f) del artículo 4, de la Ley N° 152 Ley de Identificación Ciudadana.

b) Nacionales residentes en el exterior: Pasaporte y/o Cédula de Residencia en el extranjero, en base al artículo 1 de la Ley N° 514 Ley de Reforma a la Ley N° 152, Ley de Identificación Ciudadana.

c) Extranjeros: Pasaporte extendido por la autoridad competente de su país de nacionalidad, de conformidad a lo establecido en Artos. 87, 89 y 213 de la Ley N° 761, Ley General de Migración y Extranjería; Arto. 65, inciso 2 y Arto. 69, inciso 1.3 de su reglamento. La Cédula de residencia permanente condición 1 (A TRABAJAR) queda de manera opcional, o sea si la persona solicita que la inscriban con dicho documento.

3. Documentos para hacer constar el Domicilio Fiscal: Debe presentar al menos una de las siguientes facturas de servicios básicos: agua, energía eléctrica, teléfono o contrato de arriendo del inmueble. Si la factura no está a su nombre, debe adjuntarle constancia de la persona que aparece reflejada en la misma.

4. En caso de ser una tercera persona quien realiza el trámite, la representación deberá ser mediante un escrito simple.

¿Cuál es el costo de la inscripción en Dirección General de Ingresos - DGI?

La Administración Tributaria no aplica ningún arancel, pero si es importante señalar que, para el proceso de la inscripción se completa el formulario DUR (Documento Único de Registro) con el cual simultáneamente se inscribe en DGI, Alcaldía e Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS).

¿Qué requisitos debe presentar?

- Original y copia del número RUC.
- Original y Copia de la cédula de identidad.
- Solvencia municipal o boleta de no contribuyente.
- Carta poder (si actúa en representación del contribuyente).
- Especificar el barrio, teléfono y dirección exacta del negocio y del dueño de la actividad.
- Completar el Formulario de apertura de matrícula de cuota fija debidamente.

El valor de la matrícula del negocio se establece según el tipo de actividad económica, entre C\$ 80.00 a C\$ 1,500.00 córdobas.

Licencia Sanitaria

Si tu negocio es del sector de alimentos, bebidas, farmacéutico o de elaboración de esencias y cosméticos, visita la unidad de salud (Centro de salud - MINSA) más cercana de acuerdo a la ubicación geográfica de tu emprendimiento.

Presenta la solicitud y se te entregará un Formulario de Solicitud de Trámite de Licencia Sanitaria y se programará la inspección del local.

Se procede a realizar la inspección sanitaria, el tiempo aproximado desde que se realizó la solicitud hasta la fecha que se realizará la inspección, la cual es de 20 días máximo. Posterior a la inspección el interesado entrega los siguientes requisitos:

Matricula de la Alcaldía.

- Certificación de Inspección de Bomberos.
- Constancia de Fumigación.
- Certificados de Salud (Art 5.2 NTON de la Norma de Manipulación de Alimentos).
- Fotocopia de la cédula, si es persona natural o cédula RUC en caso de ser jurídico.
- Resolución Administrativa emitida por la Policía Nacional. (Los establecimientos que no tengan expendio de bebidas alcohólicas, omitir este requisito).
- Ficha de Inspección Sanitaria.
- Pago de arancel.

Se reciben y revisan los requisitos en el Centro de Salud correspondiente, si la documentación está completa y conforme, se le regresa al usuario para que éste se dirija al Sistema Local de Atención Integral en Salud (SILAIS) de su localidad.

El SILAIS correspondiente recibe y revisa los documentos y se entrega constancia de trámite de la Licencia Sanitaria.

Si la revisión de la documentación es satisfactoria se emite la Licencia Sanitaria, la cual debe estar firmada y sellada por las autoridades competentes.

Se debe tener en cuenta que: Si en la inspección no cumple con la regulación sanitaria, se llega a una negociación con el interesado, para establecer los plazos de cumplimiento de las recomendaciones emitidas por el MINSA.

Conforme los plazos establecidos, posteriormente se realiza inspección para verificar el cumplimiento y continuar el procedimiento de trámite de Licencia Sanitaria.

Si el establecimiento cambia de ubicación deberá solicitarse una nueva Licencia Sanitaria. Se debe colocar la Licencia Sanitaria en un lugar visible en el establecimiento, para que sea de conocimiento de la población.

Vigencia: La Licencia Sanitaria tendrá una vigencia de dos años, renovándola treinta días antes de su fecha de vencimiento.

Los costos estimados en pago de la Licencia Sanitaria son de C\$ 5,500.00, detallados así: C\$500.00 por inspección y C\$5,000 por Licencia.

Registro Sanitario

Se debe realizar una pre-solicitud del Registro Sanitario en línea, **<http://wserver.minsa.gob.ni:8091/PreRegSan/>**, ahí se encontrará el formulario que se debe completar con la información del producto.

Se recibirá una notificación por el correo que se proporcione, donde se indicará la fecha para presentar las muestras del producto a registrar.

Una vez notificada la fecha, se debe acudir al Complejo Nacional de Salud Conchita Palacios, a la Dirección de Alimentos y presentar lo siguiente:

- Licencia Sanitaria vigente.
- Bosquejo de la etiqueta del producto.
- Ficha técnica del producto.
- En el caso de que el producto sea sólido, 3 muestras de 500 gramos cada uno. •En el caso de que sea líquido 3 muestras de 1 litro cada uno.
- Pago de arancel, C\$ 50.00 córdobas por la pre-solicitud, C\$1,500.00 a C\$2,000.00 córdobas por el análisis de laboratorio y C\$500.00 córdobas del Registro Sanitario.

Los resultados de los análisis estarán disponibles en un máximo de 20 días, se recibe la notificación mediante correo electrónico en donde indican la fecha para retirar el certificado de libre venta.

REGISTRO DE MARCA

¿Qué es una marca?

La marca es el símbolo que identifica el producto o servicio en el mercado y los hace diferentes al resto de los demás.

Para realizar el Registro de Marca debe presentarse al MIFIC, en la Dirección General de Registro y Propiedad Intelectual (RPI):

- Llena el formulario con la información del negocio.
- En el caso de enviar a un apoderado, éste debe presentar un poder de representación que lo acredite para registrar la marca.
- Presentar el documento gráfico de la marca (grafía, forma o color especiales, marca figurativa, mixta o tridimensional).
- Examen de forma: Verifica que ésta no tenga duplicidad y que todos sus detalles sean acordes a la descripción.
- Publicación en La Gaceta, Diario Oficial.
- Periodo de oposición: Plazo menor de 2 meses con fundamentos y pruebas.
- Examen de fondo: Es una verificación que se realiza con el auxilio del sistema informático y base de datos de marcas concedidas o en trámite.
- Resolución: Hace constar la titularidad y vigencia de la marca registrada, la cual deberá ser publicada en el Diario Oficial, La Gaceta.
- Emisión del certificado.

Inversión para la inscripción de la marca:

- Tasa básica: U\$ 135 dólares, se paga al solicitar el registro.
- Tasa complementaria: U\$ 65 dólares.
- Formulario: U\$ 2 dólares.
- Publicación en la Gaceta Diario Oficial: C\$ 800.00 córdobas.

Gastos Pre-Operativos

Tabla 24 Gastos Pre-Operativos

Balance de Constitucion	
Concepto	Costo
Permiso de operación de los bomberos	20.00
Matricula Alcaldia	40.00
Permiso SILAIS	
Permiso del MINSA	16.00
libros contables	20.00
Licencia Sanitaria	50.00
Registro Sanitario	50.00
Registro de la Marca	100.00
Total	296.00

Para la constitución y legalización de un negocio se exigen permisos que son de mucha importancia para los negocios que se dedican al procesamiento de alimentos y de esta manera poder comercializar el producto. Entre estos permisos y los más importantes son: Licencia Sanitaria y Registro Sanitario, lo que garantiza que nuestro producto sea de libre venta y que cumple con los requerimientos de BPM (Buenas Prácticas de Manufactura); Matricula de la alcaldía y Registro de Contribuyente, de igual forma son necesarios para estar legales y evitar así futuras sanciones.

Actividades Pre-Operativas

El primer punto es indispensable, una vez asegurado el local es que podemos trabajar en los otros puntos. Así que las actividades pre-operativas están divididas en dos etapas: la primera se refiere al local, una vez conseguido se pueden realizar simultáneamente las tres siguientes, es hasta el final que contrataremos las personas que ocuparán los puestos claves.

Dentro de los permisos de operación que se estarán tramitando antes y después de haber iniciado las operaciones de producción en la planta son: Licencia Sanitaria (Minsa-Local) y Registro Sanitario del Producto (Minsa-Central); Registro para Pequeños Negocios (MEFCCA), Certificado de Matricula (Alcaldía Municipal de la Localidad), Registro Único de Contribuyente (RUC-DGI).

11. PLAN DE INVERSIÓN

9.1. EXPLICACIÓN DE LA ESTRUCTURA DEL PLAN DE INVERSIÓN

Tabla 25 Plan de Inversion

EMBUTIDOS RIVENSES	
Balanza de Inversión Consolidada	
CIFRA EN DOLARES	
CONCEPTOS	VALOR
Inversión en Capital de Trabajo:	
CAJA	100.00
BANCOS	5,547.54
Sub Total Inversión en Capital de Trabajo	5,647.54
Inversión en Capital Fijo:	
MUEBLERIA Y EQUIPO	30.00
INFRAESTRUCTURA	5,000.00
MAQUINARIA	4,322.00
Sub Total Inversión en Capital Fijo	9,352.00
Inversión en Gastos Preoperativos:	
CONSTITUCIÓN	296.00
INVERSION EN INVESTIGACION DE MERCA	93.00
Sub Total Inversión en Gastos Preoperativos	389.00
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	15,388.54

La inversión inicial fue estimada mediante los siguientes cálculos, estimando los gastos de muchas actividades, como la investigación del estudio de mercado. El saldo en el banco es un cálculo que permitirá asumir los primeros dos meses de funcionamiento.

El requerimiento de inventario para la producción de Salchichón de pollo con chiltoma contempla la inversión de maquinaria, equipos y mueblerías necesarias para para el funcionamiento del mismo. Para ello se estima una inversión inicial de \$15,388.54 dólares.

Hay que tener presente que estas cifras se determinaron en el periodo cero, es decir antes de realizar la inversión. Las estimaciones de lo requerido en activos fijos se hicieron mediante: un análisis al proceso de producción, organización de la empresa y considerando las condiciones laborales para que las actividades puedan ejecutarse sin dificultades.

9.2. PLAN DE FINANCIAMIENTO.

9.2.1. FUENTES DE FINANCIAMIENTOS

Embutidos Rivenses gestionará un préstamo por la suma de \$9,233.12 dólares, el cual se pagará con cuotas mensuales durante un periodo de 3 años de plazo, con una tasa de interés anual de 18% con una amortización de forma nivelada. Para la obtención de este préstamo será gestionado en BANPRO (Banco de la Producción), el cual facilita el financiamiento de los emprendimientos.

9.2.2. COSTOS DE LAS FUENTES

Tabla 26 Plan de Amortización

EMBUTIDOS RVENSES Plan de Amortización de la Deuda en Dolares							
Valor Préstamo:		9,233.12	Frec. Pagos:	Mensual	Tipo Amortiz:	Cuota nivelada	Moneda
Plazo en años:		3 Años	Tasa anual:	18.00%	Fecha entrega:	1-dic-22	☐ c\$ ☒ u\$
							Procesar
36	31	-	-	-	-	-	-
0	44896						9233.124267
1	1/1/2023	31/1/1900	333.8	0	143.11	190.69	9042.43
2	1/2/2023	31	333.8	0	140.16	193.64	8848.79
3	1/3/2023	28	333.8	0	123.88	209.92	8638.87
4	1/4/2023	31	333.8	0	133.9	199.9	8438.97
5	1/5/2023	30	333.8	0	126.58	207.22	8231.75
6	1/6/2023	31	333.8	0	127.59	206.21	8025.54
7	1/7/2023	30	333.8	0	120.38	213.42	7812.12
8	1/8/2023	31	333.8	0	121.09	212.71	7599.41
9	1/9/2023	31	333.8	0	117.79	216.01	7383.4
10	1/10/2023	30	333.8	0	110.75	223.05	7160.35
11	1/11/2023	31	333.8	0	110.99	222.81	6937.54
12	1/12/2023	30	333.8	0	104.06	229.74	6707.8
13	1/1/2024	31	333.8	0	103.97	229.83	6477.97
14	1/2/2024	31	333.8	0	100.41	233.39	6244.58
15	1/3/2024	29	333.8	0	90.55	243.25	6001.33
16	1/4/2024	31	333.8	0	93.02	240.78	5760.55
17	1/5/2024	30	333.8	0	86.41	247.39	5513.16
18	1/6/2024	31	333.8	0	85.45	248.35	5264.81
19	1/7/2024	30	333.8	0	78.97	254.83	5009.98
20	1/8/2024	31	333.8	0	77.65	256.15	4753.83
21	1/9/2024	31	333.8	0	73.68	260.12	4493.71
22	1/10/2024	30	333.8	0	67.41	266.39	4227.32
23	1/11/2024	31	333.8	0	65.52	268.28	3959.04
24	1/12/2024	30	333.8	0	59.39	274.41	3684.63
25	1/1/2025	31	333.8	0	57.11	276.69	3407.94
26	1/2/2025	31	333.8	0	52.82	280.98	3126.96
27	1/3/2025	28	333.8	0	43.78	290.02	2836.94
28	1/4/2025	31	333.8	0	43.97	289.83	2547.11
29	1/5/2025	30	333.8	0	38.21	295.59	2251.52
30	1/6/2025	31	333.8	0	34.9	298.9	1952.62
31	1/7/2025	30	333.8	0	29.29	304.51	1648.11
32	1/8/2025	31	333.8	0	25.55	308.25	1339.86
33	1/9/2025	31	333.8	0	20.77	313.03	1026.83
34	1/10/2025	30	333.8	0	15.4	318.4	708.43
35	1/11/2025	31	333.8	0	10.98	322.82	385.61
36							

9.3. COSTOS DEL CAPITAL PROMEDIO PONDERADO

Tabla 27 Costo Ponderado

EMBUTIDOS RIVENSES
Tasa de Rentabilidad Mínima Requerida del Proyecto
CIFRA EN DOLARES

FUENTES	APORTE MONETARIO	PESO (%)	COSTO	COSTO PONDERADO
FINANCIAMIENTO BANCARIO	9,233.12	60%	18.00%	10.80%
APORTES DE SOCIO	6,155.42	40%	8.00%	3.20%
TOTAL	15,388.54	100%	CCPP:	14.00%

Según el dato de inversión inicial, se necesita una inversión de \$15,388.54 dólares para el inicio de operaciones de Embutidos Rivenses. El 60% de la inversión será aportado por un banco, quien presta fondos para los nuevos emprendimientos con una tasa de interés anual del 18%, proyectando así un costo ponderado del 14%, el cual representa nuestro indicador mínimo para la tasa de interés de retorno (TIR); en cuanto al 40% restante será aportado por el propietario de la pyme María Fernanda Bolaños Muñiz.

9.3.1. PROYECCIÓN DE INGRESO

Tabla 28 Proyección de Ingresos

EMBUTIDOS RIVENSES
Tabla # 2
Proyección de ingresos por ventas
CIFRA EN DOLARES



CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
		-	-	-	-
Ingresos por venta de servicios	39,685.32	42,794.43	46,147.12	49,762.47	53,661.06
		-	-	-	-
Ingresos Totales	39,685.32	42,794.43	46,147.12	49,762.47	53,661.06

Las proyecciones se hacen para 5 años, iniciando a partir del mes de enero del año 2022 a diciembre del año 2026. Se prevé un crecimiento sostenido de aproximadamente un 9 % en las ventas para cada año proyectado, tomando en cuenta el crecimiento de la demanda que es de un 2% y la de la inflación anual que es de un 5.72%.

Los ingresos por la venta de Salchichón de Pollo con Chiltoma, se proyectan en \$39,685.32 dólares para el primer año, presentando un incremento en la demanda entre cada año del segundo al quinto año. Este incremento de La demanda se da, tomando en cuenta que el sector ha presentado un incremento del 2% anual. Para lograr captar \$39,685.32 dólares se pretende vender 45,677 unidades de embutidos a un precio de en \$0.87 dólares la unidad de 1 libra o su equivalente en moneda nacional de C\$ 30.89 córdobas, al cual se le aplica un 55% de margen de ganancia. El cumplimiento de esta meta mantendrá a la Empresa con un excelente desempeño económico-financiero, lo que favorecerá la autosostenibilidad, mejorará la solvencia financiera, aumentará la credibilidad y confianza ante sus aliados, acreedores y proveedores.

9.3.2. PROYECCIÓN DE COSTOS VARIABLES

Tabla 29 Proyección de Costos Variables

EMBUTIDOS RIVENSES
Proyección de costos variables
CIFRAS EN DOLARES

CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
COSTO DE PRODUCCIÓN	25,603.43	27,609.31	29,772.33	32,104.82	34,620.04
		-	-	-	-
Costos variables totales	25,603.43	27,609.31	29,772.33	32,104.82	34,620.04

La proyección de los costos variables se realiza mediante una estimación de los fondos que se necesitan para el funcionamiento de la empresa, de esta manera sustentar los costos. Para ello, se muestra una proyección de los primeros 5 años de funcionamiento. Al tener en cuenta estos datos podemos apreciar que los costos son menores a los ingresos, por lo tanto, es factible.

9.3.3. PROYECCIÓN DE COSTOS FIJOS

Tabla 30 Proyección de Costos Fijos

EMBUTIDOS RIVENSES Proyección de Costos Fijos CIFRA EN DOLARES

CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
<u>Gastos personales:</u>					
Salarios	3,122.88	3,294.33	3,475.18	3,665.97	3,867.23
Prestaciones de ley	218.60	230.60	243.26	814.66	859.39
Gastos patronales	624.58	691.81	729.79	769.85	812.12
Sub total gastos personales	3,966.06	4,216.74	4,448.24	5,250.49	5,538.74
<u>Gastos no personales:</u>					
Cargos básicos	1,030.00	1,088.92	1,151.20	1,217.05	1,286.67
Gasto en papelería y útiles	634.00	670.26	708.60	749.14	791.99
Gastos en materiales y suministro	567.76	600.24	634.57	670.87	709.24
Gastos en publicidad	208.00	208.00	208.00	208.00	208.00
Otros Gastos	100.00	105.72	111.77	118.16	124.92
Sub total gastos no personales	2,539.76	2,673.14	2,814.14	2,963.21	3,120.81
Gastos fijos totales	6,505.82	6,889.87	7,262.38	8,213.70	8,659.55

Se contemplan los gastos fijos como los gastos personales, los que abarcan el pago de los salarios de los colaboradores anualmente y sus prestaciones de ley. Los gastos no personales incluyen los cargos básicos como agua, fluido eléctrico, teléfono e internet, también se incluyen materiales y suministro, mantenimiento de maquinaria y equipo, así como los gastos que se incurrirán en publicidad.

9.3.4. PROGRAMA DE APRECIACIÓN DE ACTIVOS Y AMORTIZACIÓN DE INTANGIBLES.

Tabla 31 Programa de depreciación

Programa de depreciación de activos CIFRA EN DOLARES											
ACTIVO	CANTIDAD	COSTO INSTALADO	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL					DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
					1	2	3	4	5		
Cocina a gas industrial 3 quemadores	1	380.00	38.00	5 Años	68.40	68.40	68.40	68.40	68.40	342.00	38.00
Ollas de hierro Colado	2	45.00	4.50	5 Años	16.20	16.20	16.20	16.20	16.20	81.00	9.00
Mesas de Acero Inoxidable	4	322.00	32.20	5 Años	231.84	231.84	231.84	231.84	231.84	1,159.20	128.80
Bascula de plataforma	1	245.00	24.50	5 Años	44.10	44.10	44.10	44.10	44.10	220.50	24.50
Molino	1	1,000.00	100.00	5 Años	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	900.00	100.00
Licuada semi indsutrial de 25 lit	1	400.00	40.00	5 Años	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	360.00	40.00
Embutidora Manual	1	735.00	73.50	5 Años	132.30	132.30	132.30	132.30	132.30	661.50	73.50
Hachas Manuales	2	3.00	0.30	5 Años	1.08	1.08	1.08	1.08	1.08	5.40	0.60
TOTALES					745.92	745.92	745.92	745.92	745.92	3,729.60	414.40

A continuación, se detalla la depreciación de los activos que posee la pyme. Cada uno presenta un periodo de vida útil de 5 años; de igual forma se muestra el monto por año de su depreciación de los primeros 5 años de funcionamiento. Al final de este tiempo se obtendrá un monto de dinero, el cual permitirá sustituir el activo ya depreciado que haya cumplido su etapa de funcionamiento; permitiendo así la renovación de sus activos.

9.4. EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO.

9.4.1. FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO.

Tabla 32 Flujo de Caja

EMBUTIDOS RIVENSES						
Flujo de caja del proyecto						
CIFRA EN DOLARES						
Conceptos	Años de operación del proyecto					
	0	1	2	3	4	5
<u>Inversiones realizadas en el año cero</u>						
Inversión en Capital de Trabajo	(5,647.54)					
Inversión en Capital Fijo	(9,352.00)					
Inversión en Gastos Preoperativos	(389.00)					
<u>Flujos operativos del proyecto</u>						
Ingresos por venta de bienes y servicios		39,685.32	42,794.43	46,147.12	49,762.47	53,661.06
Costos variables de bienes y servicios		(25,603.43)	(27,609.31)	(29,772.33)	(32,104.82)	(34,620.04)
Costos fijos		(6,505.82)	(6,889.87)	(7,262.38)	(8,213.70)	(8,659.55)
Depreciaciones		(745.92)	(745.92)	(745.92)	(745.92)	(745.92)
Amortización de intangibles		(77.80)	(77.80)	(77.80)	(77.80)	(77.80)
Utilidades antes de impuestos		6,752.35	7,471.53	8,288.68	8,620.23	9,557.75
Impuestos sobre la renta (15%)		(1,012.85)	(1,120.73)	(1,243.30)	(1,293.03)	(1,433.66)
Utilidades después de impuestos		5,739.50	6,350.80	7,045.38	7,327.19	8,124.09
(+) Depreciaciones y amortizaciones		823.72	823.72	823.72	823.72	823.72
(=) Flujos de caja anuales del proyecto		6,563.22	7,174.52	7,869.10	8,150.91	8,947.81
<u>Flujo de caja del último año</u>						
Retorno del Capital de trabajo						5,647.54
Valores de salvamento neto						414.40
Sub total flujo de caja del último año						6,061.94
Flujos de caja neto sin financiamiento	(15,388.54)	6,563.22	7,174.52	7,869.10	8,150.91	15,009.75
Financiamiento						
Préstamos	9,233.12					
Amortización del principal		(2,525.32)	(3,023.17)	(3,299.02)	-	-
Escudo fiscal de los intereses		444.08	294.73	111.83	-	-
Flujos de caja neto con financiamiento	(6,155.42)	4,481.98	4,446.08	4,681.92	8,150.91	15,009.75

Este estado financiero permite reflejar de manera concreta y confiable la situación económica de la Mipyme en escenarios proyectados, visualizando la cantidad de fondos que se necesitarán en fechas posteriores para la operatividad de la Mipyme ejecución de inversiones para expansión, diversificación, modernización, entre otros. A continuación, puede observarse el flujo de efectivo del periodo del año 2022 al año 2026, desglosado año por año. Del 2022 (1) al 2026 (5), las entradas de efectivo están representadas únicamente por los ingresos producto de la venta de las unidades disponibles para ser vendidas, los egresos por los costos de producción, gastos operativos y los impuestos de cada año.

9.4.2. ESTADOS DE RESULTADOS

Tabla 33 Balance de Estados de Resultados

EMBUTIDOS RIVENSES					
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	39,685.32	42,794.43	46,147.12	49,762.47	53,661.06
costos variables	25,603.43	27,609.31	29,772.33	32,104.82	34,620.04
Utilidad Bruta	14,081.89	15,185.12	16,374.78	17,657.65	19,041.02
Gastos operativo	760.36	395.89	261.04	3,709.13	3,866.73
(gastos de vta y de ad	2539.76	2673.14	2814.14	2963.21	3120.81
(Depreciaciones)	745.92	745.92	745.92	745.92	745.92
(amortizaciones)	(2,525.32)	(3,023.17)	(3,299.02)	-	-
Utilidad Operativa	14,842.25	15,581.01	16,635.83	21,366.78	22,907.75
Gastos Financieros					
Interes por pagar	444.08	294.73	111.83	-	-
Utilidad antes de Imp.	15,286.33	15,875.74	16,747.66	21,366.78	22,907.75
impuestos ISR (30%)	(1,012.85)	(1,120.73)	(1,243.30)	(1,293.03)	(1,433.66)
Utilidad Neta	16,299.19	16,996.47	17,990.96	22,659.82	24,341.42

Se presenta a continuación el estado de resultados de la nueva Mipyme proyectado a cinco años.

Se calcula un incremento del 9% aproximadamente por cada año a partir del segundo año. Los resultados son producto de la venta de las unidades de salchichón disponibles para ser vendidas, en el año 2023 y 2024 las ganancias aumentan a causa del incremento de la demanda y una disminución en los gastos operativos. Para los siguientes años, la tendencia de los resultados es ascendente ya que:

- En el 2024 se da un incremento en la demanda de nuestras ventas efectivas
- En el 2025-2026, los aumentos de las utilidades son originados por el aumento de los márgenes de ganancia, disminución de los gastos en concepto de amortizaciones (gastos de instalación y organización) e indemnización.

9.4.3. CÁLCULO DE INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA (PRI, VPN, TIR Y R B/C).

Tabla 34 Programa de Indicadores

INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA	
PERÍODO DE RECUPERACIÓN (PRI)	1.38 Años
VALOR PRESENTE NETO AL 14.00%	16,979.01
TASA INTERNA DE RETORNO	80.99%
RELACIÓN BENEFICIO/COSTO	3.76

El PRI (Periodo de recuperación de la inversión), nos muestra que el periodo en que se recupera la inversión de los 5 años en los que se proyectaba, es de 1.38 años, lo que significa que la Mipyme se recuperará de su inversión inicial en un 1 año y 3 meses, al cumplir con las obligaciones. Transcurrido este tiempo, EMBUTIDOS RIVENSES estará solventando la deuda adquirida para la apertura y funcionamiento del negocio, después de eso la pyme se proyecta mayores y mejores utilidades ya habiendo recuperado lo invertido a partir del 2025.

El Valor Actual Neto, (VAN), es el monto en dólares de ganancia que pretende obtener el proyecto durante los primeros 5 años de operación del negocio. \$ 16,979.01 dólares es la ganancia que obtendrá durante este tiempo, un monto positivo para el proyecto que demuestra su viabilidad y el crecimiento que pueda desarrollar con el paso del tiempo con las proyecciones realizadas según sus ventas.

La TIR (Tasa Interna de Retorno) es el porcentaje de ganancia que se obtendrá durante los cinco años proyectados; éste nos indica los porcentajes de ganancias que dará el negocio en este periodo de tiempo, en este caso el porcentaje es efectivo con un 80.99 % de viabilidad para el desarrollo de la Mipyme, la cual promete tener un futuro próspero financieramente. La Relación beneficio costo nos refleja un \$ 3.76 esto quiere decir que por cada dólar invertido la ganancia será de \$ 2.76. Con estas cifras queda claro que los beneficios son mayores que los costos invertidos. Dicho de esta forma, la ejecución del proyecto de elaboración y comercialización de embutidos es viable y factible para ser llevado a la realidad.

9.4.4. PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla 35 Punto de Equilibrio

		CF	+	UTI ODJ + AMORT DE PRESTAMO	
				<u>1-T</u>	
PUNTO DE EQUILIBRIO		<u>P.V - C. V</u>			
		SUSTITUYENDO			
		6,505.82		<u>2,154.40</u>	<u>2525.32</u>
				1	0.3
Punto. Equilibrio=		<u>0.9 0.6</u>			
		6,505.82			6,685.31
Punto. Equilibrio==		<u>0.3</u>			
Punto. Equilibrio=	Punto. Equilibrio=	28,190.56	unidades	28,190.56	
		costo unitario promedio			
	Salchichón de pollo con chiltoma	28,190.56	x	0.561	= 15,801.86
	TOTAL				15,801.86

Punto de Equilibrio Económico: con este indicador se muestra cuando una empresa es autosostenible y confiable para continuar su crecimiento. Este indicador nos permite decir que los ingresos planificados en este proyecto son suficientes para cubrir totalmente sus costos y gastos operativos, muy por encima de su punto de equilibrio. Los resultados del punto de equilibrio muestran que para el 2022 se deben producir 28,191 unidades, lo que representa el 99% de nuestras ventas pronosticadas para poder hacerle frente a todos los costos fijos y gastos de nuestra empresa en ese periodo.

9.4.5. VALORACIÓN DE LA INVERSIÓN.

Tenemos que tener presente que si los aspectos planificados en este proyecto como: (Ventas, Costos de productos/servicios, Promoción,), son variados, significativamente, los cambios repercuten directamente en el negocio, ya que esto obligaría a incrementar los costos de operación y hacen menos competitivo el negocio por el nivel de las ventas y el mercado meta que tiene proyectado atender, el cual es vulnerable económicamente a dichos cambios y al efectuar medidas correctivas en el corto plazo, no podría tener las utilidades proyectadas.

Para realizar el análisis financiero de la Mipyme productora y comercializadora de salchichón de pollo con chiltoma “EMBUTIDOS RIVENSES”, hemos tenido en cuenta los datos económicos y financieros del estado de resultados, donde:

- 1.- Se prevé un escenario conservador en el que predomine un clima de negocios positivo en las zonas descritas para la comercialización del producto,
- 2.- Que los costos de la materia prima y los gastos se mantengan bajo control para aumentar la eficiencia operativa de la empresa en los próximos tres años.
- 3.- Se espera mantener un crecimiento sostenido del 2.5 al 3%, en cada año proyectado.

Se considera este proyecto técnicamente realizable, debido a que se tiene la facilidad para adquirir los equipos necesarios para la producción y la materia prima e insumos para la elaboración de nuestros productos, además con el personal, que estará debidamente capacitado, obtendremos un buen funcionamiento de la planta y además que nos ubicaremos en una zona de rápido y fácil acceso de los proveedores y clientes.

X. MEDIO AMBIENTE

INCIDENCIA AMBIENTAL DEL PROYECTO.

Las normativas ambientales en Nicaragua establecen que todas las personas naturales o jurídicas que realicen actividades económicas que puedan causar algún impacto al medio ambiente, están obligadas a ejecutar una serie de acciones que contribuyan a compatibilizar la actividad realizada con el entorno ambiental, impidiendo de esta manera daños graves e irreversibles a éste.

Medio físico.

Los factores ambientales que conforman el medio físico lo constituyen: el suelo, el agua, el aire, la flora y la fauna, con el objeto de conocer los potenciales efectos que se pueden generar sobre ellos y de esta forma protegerlos y conservarlos, ya que son recursos vitales para la supervivencia de los seres vivos especialmente para los seres humanos.

IMPACTO DEL PROYECTO SOBRE EL SUELO, AGUA, AIRE, FLORA, FAUNA.

Tabla 36 Impacto del Proyecto

CONCEPTOS	Leve	Moderado	Severo
Suelo	•		
Agua		•	
Aire	•		
Fauna	•		

El suelo.

Los desechos sólidos en el suelo, particularmente los alimenticios, constituyen una reserva alimenticia importante para la vida, crecimiento y reproducción de organismos molestos y transmisores de enfermedades como las ratas, cucarachas y moscas. En conclusión, se puede decir que un mal manejo de estos desechos provoca el deterioro del suelo y el ambiente.

La deposición de residuos industriales, tanto sólidos como líquidos, en la superficie de los suelos, da lugar a la modificación de las características de los mismos, haciéndolos menos aptos para la agricultura, construcción de parques, y en el peor

de los casos, los hacen infértiles e inutilizables, y promueve la proliferación de microorganismos y vectores transmisores de enfermedades al ser humano, en especial las industrias procesadoras de alimentos, ya que sus residuos son de naturaleza orgánica, es decir, fácilmente putrescible.

En la elaboración de salchichón de pollo con chiltoma, que distribuirá la Mipyme EMBUTIDOS RIVENSES, no se harán impactos al suelo, de manera que tratará de controlar dentro de la planta producir con pocos materiales que perjudiquen al medio, el cual todo residuo se ubicará en los puntos establecidos para basura inorgánica y con los residuos orgánicos, quizás se emplee algún tipo de venta a alguna persona que se presente y saque algún provecho.

El agua.

El proceso de producción de embutidos genera diferentes impactos ambientales, entre ellos se destaca el alto consumo de agua. El agua es utilizada antes, durante y después del procesamiento de la carne para hacer el embutido. Los altos estándares de calidad e higiene que se le exige a esta industria alimenticia hacen que grandes cantidades de agua fresca deban ser utilizadas a lo largo del proceso, estos usos del agua son:

- ◆ Lavado de utensilios y equipos previo a la preparación del producto con agua clorada y uso de sanitizantes.
- ◆ Lavado final de equipos y utensilios con agua hervida para eliminar la grasa acumulada en el trayecto de la producción en los equipos y una vez finalizado el proceso de elaboración.
- ◆ Consumo de agua para la cocción del embutido.

Aunque resulte fácil limpiar los residuos cárnicos de los equipos y utensilios utilizando agua, esto representa problemas para la planta, ya que si quedan restos de carne en la tubería se generan malos olores, por lo que el desarrollo óptimo de los procesos y el uso eficiente del agua representan beneficios para la empresa y para el ambiente.

Generalmente, el agua utilizada para este tipo de industria proviene de pozos ubicados en la planta y son éstos quienes nos proporcionarán las condiciones para el reciclaje del agua desechada del proceso.

El aire.

El problema principal que se asocia con las industrias de procesamiento de alimentos se relaciona con los olores molestos.

Las emisiones de gases que podrían generarse durante el proceso provienen del funcionamiento de gas butano usado con cocinas industriales.

Otra área de la planta donde se generan olores y residuos de polvos es el área de formulación de condimentos, especias y aditivo, los que son añadidos, según la formulación que sirven como son los conservantes y espesantes.

La planta, por el hecho de su ubicación, tendrá las condiciones de alejamiento hacia la población o a quienes le pueda perjudicar el proceso con los olores.

La fauna.

La fauna que habita en el área donde se encuentra la planta puede ser afectada, principalmente, por la producción de ruido que pudiera generar dicha planta, este aspecto podría ocasionar stress a la fauna y por consiguiente su huida o cambio de hábitat.

Tomando en consideración que el área donde se encuentra ubicada la planta de procesamiento presenta un alto grado de intervención al ser una zona urbana, se puede deducir que en el área existen especies de fauna adaptadas a ambientes intervenidos, dentro de este grupo se identifican las aves como zanates, palomas, y otras especies de pájaros, las que son afectadas por la contaminación acústica de la ciudad.

En conclusión, no habrá ningún impacto contra el medio físico natural con la elaboración de los embutidos SALCHICHA DE POLLO CON CHILTOMA, teniendo en cuenta todos los requerimientos legales correspondientes a las Mipyme agroindustriales.

Causas del Impacto

En el caso de nuestra MYPIME “EMBUTIDOS RIVENSES”, no hay tanto problema de impacto. Los daños que se pueden causar al medio ambiente podrían ser provocados por la actividad de los consumidores del producto. Podría ser que en ciertas ocasiones arrojen basura, como el empaque del producto al suelo, y no sea desechado en el bote de la basura, entre otras; pero independientemente de estas ocasiones, no representamos gran daño al medio ambiente, ya que la planta donde vamos a procesar nuestros productos cuenta con los permisos sanitarios correspondientes y la evaluación de impacto ambiental.

Medidas de prevención, mitigación y compensación

Las medidas de mitigación ambiental tienen por finalidad evitar o disminuir los efectos adversos del proyecto o actividad. En la empresa nos encargamos de estos aspectos, acorde con nuestra idea de negocio. Realizaremos actividades que vayan a favor de nuestro medio ambiente. Colocaremos depósitos de basura adentro y fuera de la empresa y se distribuirán volantes de sensibilización para concientizar sobre la importancia y la necesidad de no contaminar la naturaleza.

Las medidas de compensación ambiental tienen por finalidad producir o generar un efecto positivo alternativo y equivalente a un efecto adverso identificado. Dichas medidas se expresarán en un Plan de Medidas de Compensación, el que incluirá el reemplazo o sustitución de los recursos naturales o elementos del medio ambiente afectados por otros de similares características, clase, naturaleza y calidad.

Las medidas de reparación y compensación ambiental sólo se llevarán a cabo en las áreas o lugares en que los efectos adversos significativos resulten afectados por la actividad que se presenten o se generen.

Para mitigar el daño en la flora que rodea nuestra planta de producción se tratará de concientizar a las personas sobre la importancia de los árboles, ya que son parte vital de todos los seres vivos.

XI. CONCLUSIÓN

La nueva Mipyme “**EMBUTIDOS RIVENSES**” cuenta con los recursos humanos, materiales y financieros para cumplir exitosamente con las metas descritas en el presente proyecto, como se puede observar en el estudio de Mercado y Producción, las estrategias establecidas y los niveles de ventas planificados que muestran la rentabilidad financiera que se puede alcanzar.

El éxito de la puesta en marcha del proyecto dependerá del esfuerzo y empeño de todos los involucrados, siempre y cuando trabajen con dedicación, pasión, amor, con unidad, con orden y disciplina.

Los resultados de los indicadores financieros que presenta la Empresa, consideramos que son satisfactorios, teniendo presente y no olvidando que su consecución y la mejoría de cada uno de ellos dependerá de un efectivo manejo administrativo y financiero, llevando a cabo las estrategias de marketing con el fin de cumplir las metas de ventas previstas en un mercado altamente competitivo.

Finalmente, el proyecto se considera que es un proyecto viable y que merece un reconocimiento con un desarrollo adecuado, tomando en cuenta todas sus fortalezas y oportunidades para su inicio.

- Recomendaciones:

- Recomendamos hacer un estudio rápido de mercado para tener una idea más precisa de las condiciones actuales de las zonas las cuales estamos proponiendo comercializar.
- Mejorar a futuro los conocimientos técnicos y prácticos relacionados con la línea de producción de cárnicos.
- Trabajar de forma puntual en las debilidades encontradas para que a corto plazo poderlas contrarrestar y convertirlas en fortalezas o bien en oportunidades.

XII. BIBLIOGRAFIA.

- <http://biblioteca.enacal.com.ni/bibliotec/Libros/enacal/Caracterizaciones/Rivas/Belen.html>
- <https://www.scribd.com/doc/74434102/Empresa-Procesadora-y-Comercializadora-de-Embutidos-Auditoria>
- ADMINISTRACION UNA PERSPECTIVA GLOBAL y EMPRESARIAL.
- Harold Koontz, Heinz Weihrich, Mark Cannice
- 14ª edición. Capítulo 5-Estrategias, Políticas y Premisas de la Planeación
- Pag.145-Análisis de la Industria y Estrategias Competitivas genéricas de Porter
- [https://es.wikipedia.org/wiki/Rivas_\(Nicaragua\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Rivas_(Nicaragua))
- Banco Central de Nicaragua, Banco Mundial y otras publicaciones.
- <http://www.bancomundial.org/es/country/nicaragua>
- <http://www.laprensa.com.ni/2016/04/09/economia/2014888-pib-per-capita-nicaragua-ya-supera-los-us2000>
- https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas
- <https://es.slideshare.net/mobile/jessicasagnay/maquinarias-y-equipos>
- <https://prezi.com/m/r-2977cbfhwi/maquinaria>
- Programa de Formación de Consultores Empresariales
- Módulo 4:12/2001- Proyecto Fomento a PYMES en 4 Regiones
- MITINCI-GTZ / Cámaras de Comercio e Industria/Producción de Trujillo,
- Cajamarca, Tarapoto y Pucallpa
- © GTZ/Recursos SAC, Lima / Integration GmbH. Frankfurt; 12/2001
- Reyes Ponce Agustín. ADMINISTRACION DE EMPRESAS. TEORIA Y PRACTICA (PRIMERA Y SEGUNDA PARTE). Editorial LIMUSA. México
- <https://www.elsitioporcino.com/news/28731/crecimiento-de-la-produccion-de-embutidos-en-nicaragua/>

XIII. ANEXOS.

COTIZACIONES

ANEXO COTIZACIONES



De: DIMEX NICARAGUA, S.A

FECHA: miércoles 29 de septiembre -2021

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Funda roja calibre 38.

EQUIPOS Y MAQUINARIA REQUERIDOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO.



MEZCLADORA INDUSTRIAL



MOLINO INDUSTRIAL



EMBUTIDORA MANUAL



TINA ADAPTADA COMO UNA COCINA INDUSTRIAL



Glipadora para la tripa sintetica.

CUARTO FRIO DE REFRIGERACION



PESA GRAMERA



ENCUESTAS

Embutidos de Pollo con Chiltoma

Estimados encuestados, pertenezco a un grupo de estudiantes de la Universidad Internacional Antonio de Valdivieso de la Carrera de Agroindustria, Aspirante al título de Ingeniero en Agroindustria de Alimentos. El objetivo de la presente encuesta es determinar el nivel de la demanda y oferta de mermeladas y de esta manera conocer la aceptación de un producto nuevo en el mercado como es el salchichón de pollo con chiltoma , por tal razón le solicitamos nos apoye con unos minutos de su tiempo para el llenado de la misma con la información necesaria para este estudio.

*Obligatorio

1. Edad *

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ 15 A 25 AÑOS
- ☐ 26 A 35 AÑOS
- ☐ 36 A 45 AÑOS
- ☐ 46 A 55 AÑOS
- ☐ 56 A MAS AÑOS

2. SEXO *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Femenino
- ☐ Masculino

3. ¿Usted se encuentra laborando? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
- ☐ No

4. ¿Cuál es su ingreso promedio mensual en córdobas? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ C\$500 a C\$1,000
- ☐ C\$3,000 a C\$4,500
- ☐ C\$4,500 a C\$6,500
- ☐ C\$6,500 a C\$8,000
- ☐ C\$8000 a más

5. ¿Consume usted Salchichón (embutidos)? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
- ☐ No

6. ¿Qué tipo de embutidos consume? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Cerdo
- ☐ Pollo
- ☐ Pavo

7. ¿Por qué consume este tipo de embutidos? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sabor
- ☐ Color
- ☐ Olor
- ☐ Textura
- ☐ Precio
- ☐ Calidad
- ☐ Todas las anteriores

8. ¿Con qué frecuencia consume usted este producto? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Diario
- ☐ 1 ó 2 veces por semana
- ☐ 1 ó 3 veces por semana
- ☐ Semanal
- ☐ Quincenal
- ☐ Mensual

9. ¿En qué meses del año consume usted más embutidos? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Enero, Febrero y Marzo
- ☐ Abril, Mayo, Junio
- ☐ Julio, Agosto y Septiembre
- ☐ Octubre y Noviembre
- ☐ Diciembre
- ☐ Todos los meses anteriores

10. ¿En qué tiempo de comida lo consume? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Desayuno
- ☐ Almuerzo
- ☐ Cena
- ☐ Todas las anteriores

11. ¿Dónde adquiere este producto? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Supermercados
- ☐ Mercado Municipal
- ☐ Misceláneas
- ☐ Pulperías

12. ¿Qué tipo de marca prefiere? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Cainsa
- ☐ Zurqui
- ☐ Sigma
- ☐ Delmor
- ☐ Desur

13. ¿Por qué prefiere esa marca? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Disponibilidad del Producto
☐ Precio
☐ Diversidad de Presentaciones

14. ¿En qué presentación adquiere este producto?

Marca solo un óvalo.

- ☐ 1/2 Libra
☐ 1 Libra
☐ 1 Kilo

15. ¿Con qué frecuencia compra el producto? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Diario
☐ Semanal
☐ Quincenal
☐ Mensual

16. ¿A qué precio adquiere este producto? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ C\$ 30 (1/2 Libra)
☐ C\$ 45 (1 Libra)

17. ¿Le gusta consumir Embutidos Salchichon de pollo con Chiltoma? *

Marca solo un óvalo.

☐ Sí

☐ No

18. ¿En qué presentacion le gustaria adquirir este producto? *

Marca solo un óvalo.

☐ 1/2 Libra

☐ 1 Libra

☐ 1 Kilo

19. ¿Cuánto estaria dispuesto a pagar por este producto? *

Marca solo un óvalo.

☐ C\$ 25 a C\$ 30 (1/2 Libra)

☐ C\$ 40a C\$ 45(1 Libra)

☐ C\$ 90 a C\$ 95 (1 Kilo)

20. ¿Qué espera de nuestro producto? *

Marca solo un óvalo.

☐ Calidad

☐ Sabor

☐ Textura

☐ Color

☐ Olor

☐ Todas las anteriores

21. ¿Dónde prefiere adquirir este producto? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Pulpería
- ☐ Misceláneas
- ☐ Mercados Municipales

22. ¿Cómo preferiría comprar este producto Embutidos Salchichón de pollo con Chiltoma?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Delivery
- ☐ Al detalle
- ☐ Al por mayor
- ☐ Todas las anteriores

23. ¿Por qué medio le gustaría ver la publicidad de nuestros productos? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Redes Sociales
- ☐ Televisión
- ☐ Radio
- ☐ Volantes
- ☐ Ferias
- ☐ Todas las anteriores

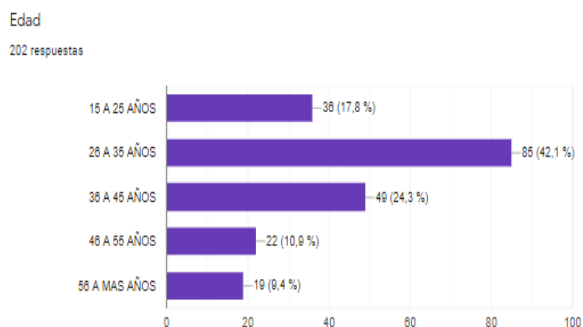
24. Si existiera un nuevo emprendimiento en el departamento de Rivas en la producción de Embutidos Salchichón de pollo con Chiltoma, ¿Estaría dispuesto a apoyar comprando este producto? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
- ☐ No

RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS APLICADA EN LINEA.

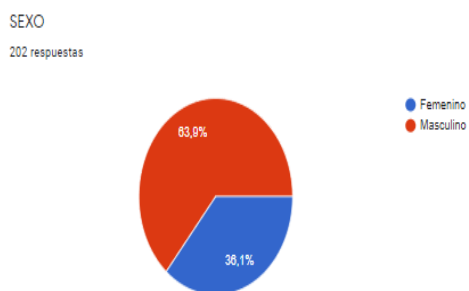
Gráfico #1: Según encuestas aplicadas en el Municipio de Rivas se obtuvo como



promedio mínimo 202 encuestas realizadas, en las que se aplicaron a diferentes edades, como se puede lograr al observar el gráfico de barra. El mayor porcentaje está entre 26 a 35 años con un 42.1% de un total de 85 personas encuestadas entre la población joven que aún están en desarrollo de trabajos con ingresos activos.

Esto significa estar dentro de la población mayoritaria de consumos del producto y que son activos económicamente.

Gráfico #2: Se refiere al sexo representado por los encuestados, teniendo valores promediados, en donde el 63.9 % son masculinos y el 36.1% son femeninos.



¿Usted se encuentra laborando?
202 respuestas

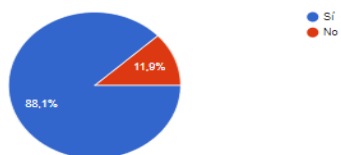


Gráfico #3: Según datos de los encuestados, el 88.1 % se encuentra laborando y el 11.9% no se encuentra laborando.

¿Cuál es su ingreso promedio mensual en córdobas?
202 respuestas

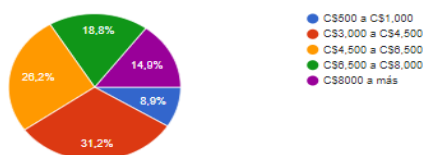


Gráfico #4: Y que, dentro de los ingresos promedios, el más alto entre los porcentajes es el 31.2 %, con un ingreso mensual entre 3,000 a 4,500 córdobas. Esto nos permite darnos cuenta que

nuestra población no está en condiciones de comprar productos con alto costo y que se debe producir alimentos con accesibilidad, apegados a sus condiciones económicas actuales.

¿Consumen usted Salchichón (embutidos)?
202 respuestas

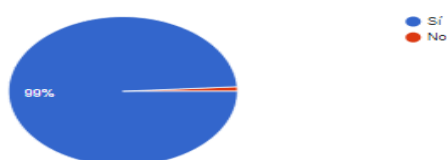


Gráfico #5: Según datos del total de encuestados, el 99% dice consumir embutidos y apenas el 1% no lo consume, lo que para el nuevo emprendimiento es una fortaleza dentro de su inicio de operaciones de la línea destinada según flujo productivo y apegado a sus proyecciones de venta.

¿Qué tipo de embutidos consume?
202 respuestas

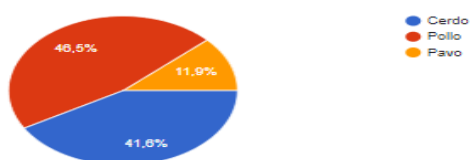


Gráfico #6: Según los consumidores, dentro de las líneas de embutidos, en cuanto a sus características el 46.5 % lo prefieren sabor a cerdo, 41.6 % sabor de pollo y apenas el 11.9 % sabor de pavo. Lo que nos indica que es aceptable la línea de pollo en su mayoría de los clientes encuestados.

Gráfico #7: Se muestran datos de la razón por el cual consumen los productos de embutidos dentro de la serie de opciones en un 66.3%, sin especificar alguna en especial.

¿Por qué consume este tipo de embutidos?
202 respuestas

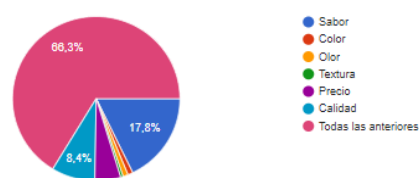


Gráfico #8: Su frecuencia de consumo es de manera semanal con un promedio del 41.1% de manera periódica de 1 a 2 veces por semana.

¿Con qué frecuencia consume usted este producto?
202 respuestas

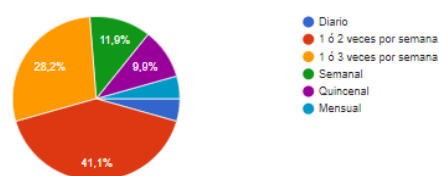


Gráfico # 9: Según épocas de consumo en su mayoría, con un 91.1 % dicen consumir el producto en todas las épocas del año, lo que quiere decir que es un producto rentable en cuanto a su consumo por los clientes en general sin excepción de edades.

¿En qué meses del año consume usted más embutidos?
202 respuestas



Gráfico # 10: Se muestran datos del tiempo en el cual consumen el producto, donde el 64.9% dicen que consumen todas las opciones anteriores, por lo cual no hay una preferencia específica.

¿En qué tiempo de comida lo consume?
202 respuestas

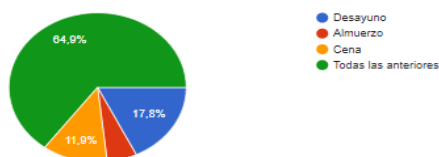


Gráfico # 11: Muestra donde los clientes actualmente adquieren el producto y se representa en un 50.5% en los negocios como pulperías.

¿Dónde adquiere este producto?
202 respuestas

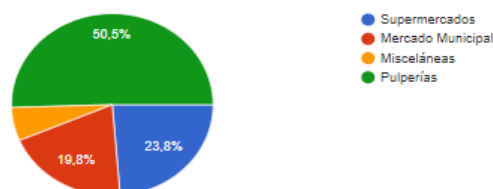
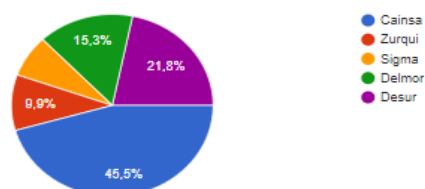


Gráfico # 12: Muestra la marca preferida por el consumidor donde se representa que el 45.5% prefieren la marca CAINSA, por ser una empresa de años de existencia en el mercado.

¿Qué tipo de marca prefiere?
202 respuestas



¿Por qué prefiere esa marca?

202 respuestas

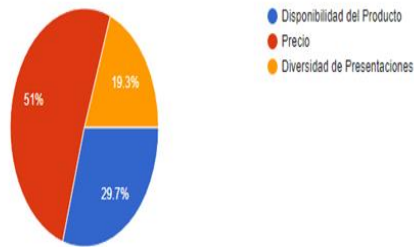


Gráfico # 13: Muestra por qué los encuestados prefieren la marca de su preferencia: el 51% dice que es por el precio, el 29.7% por la disponibilidad de producto y apenas el 19.3% dice que es por la diversidad de presentaciones.

¿En qué presentación adquiere este producto?

201 respuestas

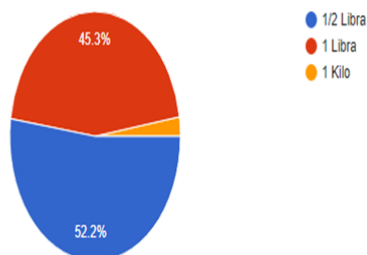


Gráfico # 14: Se muestra porcentualmente las presentaciones de los productos en preferencia de los clientes encuestados, en la que el 52.2% prefiere de ½ lb, el 45.3% de 1lb y apenas el 2.5 % en presentación de kilogramos.

¿Con qué frecuencia compra el producto?

202 respuestas

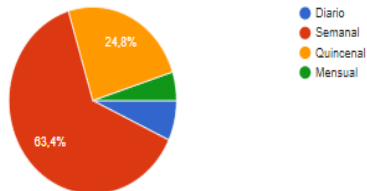


Gráfico # 15: La frecuencia de compra del producto es de manera semanal en un mayor porcentaje de 63.4%.

¿A qué precio adquiere este producto?

202 respuestas

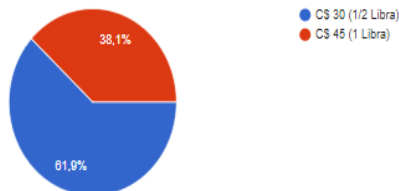


Gráfico # 16: El precio con el cual se compra actualmente es de C\$ 45.00 la libra en un 38.1%; y la de ½ libra a C\$ 30 córdobas en un 61.9%, precios con el que lo adquieren y que nuestro nuevo negocio ofertará con un precio más accesible para el consumidor final.

¿Le gusta consumir Embutidos Salchichon de pollo con Chiltoma?

202 respuestas

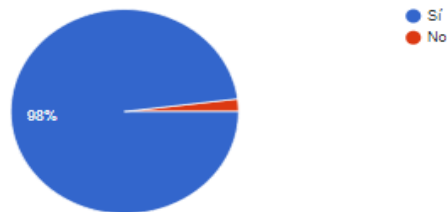


Gráfico # 17: Al preguntar a los encuestados si desean comprar el embutido con Chiltoma, el 98% dice que le gustaría consumir el producto y apenas el 2% dice que no desea consumir el producto.

¿ En qué presentación le gustaría adquirir este producto?

202 respuestas

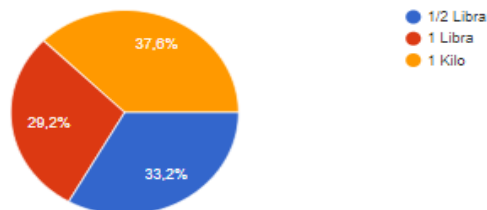


Gráfico #18: La presentación preferida en un mayor porcentaje, el 37.6 % en presentación de kilogramos.

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este producto?

202 respuestas



Gráfico #19 La disposición de adquirir el producto en su mayor porcentaje con un 33.2% está la presentación de ½ con un precio de C\$ 25 a C\$ 30.

¿Qué espera de nuestro producto?

202 respuestas

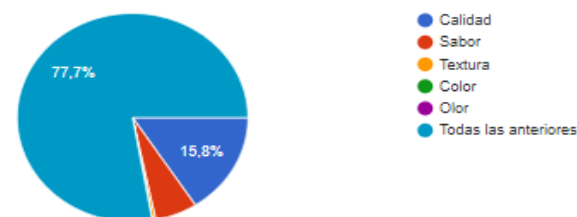


Gráfico # 20 se refiere a que espera el consumidor del nuevo producto a ofertar en

cuanto a su característica organoléptica en un mayor porcentaje nos dice que el 77.7 % todas las anteriores sin especificar una sola u otra de las características.

¿Por qué medio le gustaría ver la publicidad de nuestros productos?

202 respuestas



Gráfico # 21 según el 65.3% dicen adquirir el producto en las pulperías negocios al que el nuevo emprendimiento tiene previsto ofertar su producto como inicio.

Si existiera un nuevo emprendimiento en el departamento de Rivas en la producción de Embutidos Salchichon de pollo con Chiltoma, ¿Estaría dispuesto a apoyar comprando este producto?

202 respuestas

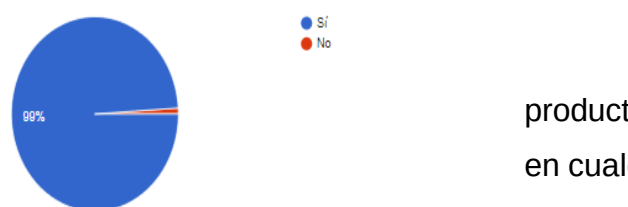


Gráfico # 22 la preferencia de adquirir el producto dicen quererlo en un 76.7 % en cualquier forma que se encuentre ya sea delivery, al detalle o al por mayor.

Gráfico # 23 Según encuestados, dicen en un 76.7% no tener una sola preferencia de publicidad dan la opción en todas las anteriores expuestas en escala de opciones como las redes sociales más utilizadas en la actualidad.

Gráfico # 24 Nos dice que el 99% estaría dispuesto a apoyar en nuevo emprendimiento y apenas el 1% dice no apoyar. Lo que significa que la desaprobación es nula en apoyar el negocio, lo cual es una fortaleza para la libre comercialización con un alto porcentaje de población que desea consumir el producto.

Imágenes según proceso de producción.

Proceso de molienda de carne molino #52
Proceso de mezclado



Proceso de Embutido Manual



Proceso y/o operación de clipeado

