UNIVERSIDAD INTERNACIONAL
ANTONIO DE VALDIVIESO

PLAN DE NEGOCIO MERMELADA DE AYOTE “DEL NORTE” PARA OPTAR AL TITULO DE TÉCNICO SUPERIOR EN AGROINDUSTRIA DE ALIMENTOS.

Autor:

- Br. Sobeyda Lisbeth Gadea Jarquin.

Tutoras:

- Lic. Karen Celene Ruiz Mora.
- Ing. Junieth Raquel Moya Briceño.
- Esp. Johana de los Ángeles Mairena

Rivas, Nicaragua. Febrero 2022.

DEDICATORIA.

Dedico este trabajo principalmente a Dios padre celestial que me ha cuidado siempre y dado sabiduría para lograr cada una de mis metas, al esfuerzo de mi madre María Irma Jarquín que se levanta día a día a su labor para sacar adelante a sus hijos, quien me ha brindado su apoyo incondicional en cada uno de los procesos realizados y a mi familia que me han enseñado que cada una de las cosas buenas son las que más cuestan en la vida, gracias por estar conmigo en todo momento.

También a mis tutoras y maestros quienes con su dirección, conocimientos, enseñanzas, colaboración y paciencia ayudaron al desarrollo de mi trabajo.

Finalmente quiero dedicar y agradecer a todas mis amistades por apoyarme cuando necesito de ellos por extenderme su mano en las dificultades que se presentan en distintos momentos, el apoyo de alguien siempre es una gran ayuda.

AGRADECIMIENTO.

Son tantas las palabras que tengo para agradecer especialmente a Dios, quien me ha dado fuerza, valentía y esperanza para aprovechar cada una de las oportunidades. A mi madre que es una guerrera que lucha día a día para verme crecer como una persona profesional y mis hermanas quienes aconsejan para que logre cada uno de los sueños que quiero cumplir.

De igual manera, agradezco a mis tutoras: Lic. Karen Celene Ruiz Mora, Ing. Junieth Raquel Moya Briceño y Esp. Johana de los Ángeles Mairena, quienes han sido uno de los apoyos más grandes que he tenido a lo largo del desarrollo del presente documento y amistades que hicieron posible que este documento lo diera por finalizado ya que con su apoyo suficiente hicieron que no me diera por vencida cuando todo parecía complicado e imposible, infinitas gracias por su apoyo.

INDICE

I RESUMEN EJECUTIVO. 8

II INTRODUCCIÓN 10

III NATURALEZA DEL PLAN 12

3.1 Breve descripción del negocio. 12

3.2 Información sobre el negocio: 12

3.2.1 Misión. 12

3.2.2 Visión. 13

3.2.3 Valores 13

3.2.4 Objetivos del negocio. 14

3.2.5 Número de RUC, dirección, teléfono, email, etc. 14

3.3 Análisis FODA 16

3.4 Las 5 fuerzas de PORTER 17

IV ESTUDIO DE MERCADO 18

4.1 Descripción del producto. 18

4.2 Segmento del mercado. 19

4.3 Demanda de mercado 20

4.4 Oferta del negocio 21

4.5 Precio del producto 21

4.6 Comercialización del producto. 22

4.7 Plan de Marketing. 22

4.7.1 Objetivo del plan de marketing. 23

4.7.2 Estrategias de marketing. 23

4.7.3 Cuatro “P”. 24

4.7.4 Plaza. 26
4.7.5 Precio 26
V ESTUDIO TÉCNICO. 28
5.1 Tamaño y Localización. 28
5.1.1 Localización. 29
5.2 Producción. 30
5.2.1 Capacidad productiva. 30
5.2.2 Programa de producción 30
5.3 Determinar las necesidades y consumos totales y unitarios de materia prima, insumos para la elaboración del producto, Mano de obra y tecnología. . 31
5.4 Cuantificar las unidades a producir y cuáles serán los tiempos de producción 31
5.5 Flujo de proceso 32
5.5.1 Formulación de Mermeladas del Norte. 33
5.5.2 FICHA TÉCNICA 34
5.5.3 Descripción del flujo de proceso de mermelada de ayote. 35
5.5.4 Controles de calidad. 38
5.5.5 Marco Regulatorio. 39
5.5.6 Causas y defectos de la mermelada. 40
5.5.7 Análisis de riesgos en los puntos críticos de control. 42
5.6 Infraestructura, Maquinaria, Equipamiento y Otros 43
5.7 Costos Operativos. 45
5.7.1 Costos de producción. 45
5.7.2 Costos de comercialización. 48
5.7.3 Costos fijos y costos variables 49

VI ESTUDIO ORGANIZACIONAL- LEGAL. 50
6.1 Estructura organizativa de la empresa..... 50
6.2 Definición del perfil y ocupación de puestos. 51
6.3 Aspectos legales. 51
6.3.1 Requisitos legales. 51
6.4 Costos de los requisitos legales 54
VII ESTUDIO FINANCIERO 55
7.1 Definición del periodo de evaluación o vida útil de este negocio. 55
7.2 Ingresos proyecto. 55
7.2.1 Balance de ingresos con precio..... 55
7.2.2 Balance anual..... 56
7.3 Costos operativos 57
7.3.1 Costos anuales..... 57
7.4 Presupuesto de costos variable. 58
7.5 Punto de equilibrio. 59
7.6 Depreciación de los Activos. 60
7.7 Amortización. 61
7.8 Paga de impuestos. 62
7.9 Valor de Salvamiento al Final del Periodo Evaluado. 63
7.10 Inversión inicial necesaria. 64
7.11 Capital de trabajo inicial. 65
7.12 Fuente inicial de financiamiento. 66
7.13 Flujo de caja..... 67
7.14 Estado de resultado proyectado. 68
7.15 Indicadores de rentabilidad, (PRI, VAN, TIR, RB/C). 69

VIII Estudio ambiental 70
IX CONCLUSIONES. 71
X RECOMENDACIONES. 72
XI BIBLIOGRAFÍA 73
XII ANEXOS 74

I RESUMEN EJECUTIVO.

“Del Norte", es una mipyme que se encarga de la elaboración de mermeladas a base de ayote para luego ser comercializada la cual se ubica en san José de Bocay, departamento de Jinotega a 5 minutos del casco urbano contiguo a la antena Tigo.

El nuevo producto es muy interesante al dar valor agregado y reconocimiento a una materia prima al elaborar un producto considerado como nuevo e innovador en nuestro país, la idea surge como una oportunidad para promover un alimento tradicional en Nicaragua como (ayote en miel), por otro lado se visualizó que la demanda en la compra existente de mermeladas es bastante alta ya que las personas consumen a diario distintos sabores de la misma, esto indica una oportunidad nueva de negocio y así la población pueda probar otro sabor, es por ello que la mipyme quiso dar la alternativa diferente para todas las personas que aman las mermeladas. Cuenta con una gran ventaja y una de ella son los conocimientos técnicos en la Agroindustria de Alimentos y que en el departamento de Jinotega no existe una empresa que produzca este tipo de producto que por otro lado cumple con todas las normas sanitarias y controles de calidad para adquirir un producto que sea competitivo en el país como es el exterior a futuro, teniendo como objetivo dejar en alto el nombre del municipio de san José de Bocay, Jinotega. La idea del negocio, Mermeladas del Norte nace a partir de una necesidad por parte de la población consumidora, ya que es la que consumirá productos nacionales, es por eso que se analizó el mercado, la posible demanda y competidores donde la intención es producir un nuevo producto como mermelada de ayote utilizando las herramientas y equipos necesarios para procesar con valor agregado para incentivar la producción de ayote para elaborar un plan de negocio que brinde la información acerca del mercado se necesita de un estudio técnico de viabilidad y factibilidad los cuales van a incidir directamente en la economía de San José de Bocay para el año 2022.

Este producto nuevo e innovador será promocionado haciendo uso de estrategias de marketing para ofertarlo, participación en ferias, rotulación, volantes con el fin de hacer reconocida la nueva marca y entrar a competir en el mercado como producto nuevo que cumple con las características necesarias para ser consumido por la población.

La mipyme está capacitada para producir 4,425 unidades de 4 onzas para el primer año obteniendo un de margen de utilidad al 80% con un ingreso $ 31,043 dólares.

La forma de financiamiento adoptada por la mipyme es indicada al 40% con recursos propios y un 60% de préstamo bancario encogiendo la tasa de interés al 18.00% por parte de BANPRO, con un monto de $ 3,694.76 dólares para posible para hacer posible la idea del proyecto asegurando la capital inicial, complementando con el $ dólares de 6,157.94 recursos propios.

La inversión requerida para iniciar la operación de la mipyme, están divididas en capital de trabajo que equivale $ 1,180,64 dólares, inversión en capital fijo equivalente a $ 3,198.83 dólares y gastos pre operativos $1,778.47 para totalizar $ 6,157.94 dólares en inversión inicial. La tasa interna de retorno de la mipyme equivale a 80.48%.

II INTRODUCCIÓN.

En el mundo actual el mercado y su estructura son factores predominantes para el desarrollo de cualquier proyecto, por lo que resulta indispensable realizar un estudio de mercado, el cual consiste en la determinación de la cantidad de bienes y servicios que las empresas están en la disponibilidad de producir para atender las necesidades de la población a un nivel de precio fijado por la competencia.

Mermeladas de ayote “Del Norte”, realizo mediante un estudio de mercado la recopilación de información que se ve reflejado en la toma de decisiones ya que nuestro producto contiene niveles altos en azúcar y por ello se debe tomar en cuenta el porcentaje de personas diabéticas (10%) que no pueden consumir este producto, está definido que puede ser consumido por personas mayores de 10 años en adelante quienes ya pueden realizar sus compras. Considerando que nuestro país brinda la materia prima y resulta conveniente pensar en elaborar un producto que permita el aprovechamiento de la misma como lo es la mermelada de ayote, siendo un paso importante para el desarrollo agroindustrial y económico del país y que, además, permita añadirle un valor agregado al momento de transformarlo en un producto terminado.

Se pretende ofrecer envases de vidrio para lograr alargar su vida útil, con su etiqueta de manera de ofrecer una buena presentación, por otro lado, se realizan las degustaciones con el fin de obtener críticas constructivas por parte del consumidor así mismo entrar al mercado ofertar en producto en distintos puntos de ventas.

La ciudad de Jinotega en los últimos años ha crecido, con potencial alto en lo que es emprendimientos donde han logrado satisfacer las necesidades y gustos de los consumidores tanto nacional como extranjero presentando productos innovadores, de buena calidad que están a la par de la competencia en un mercado, donde el ser competitivo es indispensable mantenerse. Se toma muy en cuenta que en la ciudad de Jinotega no existe empresas que procesen de este tipo de productos, la

competencia se da por la distribución de otros lugares que se encargan de abastecer de manera directa.

Nuestros clientes van a adquirir un producto de buena calidad, agradable al paladar que puede servir como aperitivo además es un alimento deliciosa y saludable que aporta nutrientes al organismo. La creación de esta empresa también se fomenta como una nueva oportunidad de trabajo con el fin de disminuir las tasas de migración existente en el país y proporcionar un mejor nivel de vida para distintas personas.

Este plan de negocio ha sido realizado por la gerente propietaria cuyo nombre corresponde a Sobeyda Lisbeth Gadea Jarquin, Técnico Superior en Agroindustria de Alimentos, quien desea invertir, elaborar y comercializar una nueva mermelada debido a la gran demanda que existe en el municipio de san José de Bocay, Jinotega.

También se considera que existe consumidores que tienen la curiosidad de probar un producto nuevo para luego descubrir que características cumple y cuáles no. Pretendo establecer una marca de una mermelada elaborada a base de la materia prima ayote, siendo, esta una estrategia para dar valor agregado aprovechando una materia prima que por décadas no se ha sabido dar un mayor uso en la industria alimentaria entrando al mercado como una marca nueva haciendo competencia a otras marcas existentes de manera que mi nuevo producto dará otra cara en el mercado extendiéndose a través de los niveles de aceptación por los consumidores.

La mipyme cuenta con una inversión en instalaciones propias, equipos y herramientas, mano de obra, mercadeo transporte y publicidad para comercializar el nuevo producto de manera que nuestra visión es entrar al mercado como una marca nueva para alcanzar reconocimiento nacional e internacional y lograr cada uno de nuestros objetivos.

III NATURALEZA DEL PLAN

3.1 Breve descripción del negocio.

Mermeladas de ayote “Del norte,” es una pequeña (mipyme) que está situada en san José de Bocay, Jinotega, encargada de procesar y comercializar un alimento como es mermelada de ayote dándole seguimiento a la línea de frutas y hortalizas, la idea es dar a conocer y establecer el producto en el mercado para permitir una mejor competitividad de la nueva mipyme ya que este producto es innovador que cumple con las normas sanitarias y fitosanitarias y todos los estándares de calidad que debe cumplir un producto que dará otra cara a una materia que no se ha aprovechado por décadas en el país.

Este establecimiento cuenta con la infraestructura, maquinarias y equipos adecuados que garantizan la inocuidad del producto para que sea de mayor satisfacción del cliente.

3.2 Información sobre el negocio.

3.2.1 Misión.

Comercializar un producto sano y exquisito elaborado artesanalmente con los mejores estándares de calidad y con un alto valor nutricional para satisfacer las necesidades de nuestros consumidores de mermelada de ayote. Somos una mipyme innovadora que elabora y comercializa producto de la línea de frutas y hortalizas, contamos con un amplio local para procesar mermeladas de ayote, así como el personal calificado y capacitados, además con la maquinaria y equipos para procesar.

3.2.2 Visión.

Establecer en el mercado con un producto mejorado, ser reconocidos como empresa a nivel nacional que ofrece productos naturales y sanos, únicos en el municipio de san José de Bocay, Jinotega socialmente responsables y comprometidos con el desarrollo y comercialización de productos de calidad como mipyme agroindustrial de frutas y hortaliza (mermelada de ayote), comprometido a ofrecer el producto innovador al alcance de los consumidores, fomentando la confiabilidad de todo el personal de manera de crecer juntos.

3.2.3 Valores.

Innovación: la empresa procesa y ofrece un producto innovador al consumidor siendo beneficiada la sociedad como la misma empresa.

Honestidad: ofrecemos un producto de calidad, seguro para nuestros clientes y con un precio justo.

Respeto: como trabajadores se demuestra la comprensión y aceptación de opinar para crecer juntos como empresa.

Responsabilidad: somos personas responsables contribuyendo al cumplimiento de reglas y normas para garantizar el producto hasta llegar a manos de cada consumidor.

Confianza: somos una familia que aspira confianza entre labradores para compartir nuestras faltas e ideas mejores para lograr éxito en cada producción que se les brindara a nuestros clientes.

Seguridad: contamos con un establecimiento que cumple con los requisitos para realizar procesos y con un personal calificado que contribuye a brindar un servicio de calidad.

3.2.4 Objetivos del negocio.

3.2.4.1 Objetivo General.

Presentar un plan de negocio dando valor agregado a una materia prima para la producción de un nuevo producto como es mermelada de ayote y lanzarlo al mercado para el año 2022, ubicado en el municipio de San José de Bocay, Jinotega.

3.2.4.2 Objetivo Específico.

- Determinar la oferta y demanda de consumo de mermeladas en el mercado de san José de Bocay, a través de encuestas aleatorias.
- Describir estrategias marketing para comercializar el producto en el mercado local.
- Diseñar nuestra propia marca como empresa para competir en el mercado.
- Representar la viabilidad financiera de la producción y comercialización de mermeladas de ayote en el municipio de san José de Bocay, Jinotega.

3.2.5 Número de RUC, dirección, teléfono, email, etc.

Datos principales del negocio.	
Nombre de la empresa	“Del Norte”
Dirección de la empresa	San José de Bocay de Bocay Jinotega contiguo antena Tigo
Teléfono	82268405
Email	Sobeydagadea1@gmail.com
Número Ruc.	

Mermeladas de Ayote “Del Norte” surgió en el mes de abril del año 2021 al crear una idea de negocio para procesar un nuevo producto, elaborado con materia prima de primera calidad para poder lanzarlo al mercado, siguiendo la tecnología de frutas y hortalizas siendo interesante la materia prima como es el ayote ya que en nuestro país no ha sido aprovechado al máximo.

El negocio es de tipo manufactura ya que se encarga de transformar una materia prima dando valor agregado, fabricar y distribuir un producto innovador de consumo humano que llamara las expectativas de dichos clientes para luego entrar al mercado.

La estructura legal del negocio es sociedad anónima ya que el propio jefe es quien se encarga de llevar a cabo cada una de las funciones de la empresa para llegar a nuestras expectativas como es entrar al mercado con un producto de calidad.

El propietario del negocio es Sobeyda Lisbeth Gadea Jarquín de manera natural quien asume sus responsabilidades dentro de la empresa, como experiencia tengo conocimientos técnicos en Agroindustria ya que soy estudiante de esta carrera donde he adquirido conocimientos básicos desde proceso, transformación y distribución de productos inocuos alimenticios.

Este negocio de mermeladas “del norte” pretende dar seguimiento a una visión a largo plazo donde primeramente entraremos al mercado a través de los niveles de aceptación para año con año crecer aumentando el porcentaje a altos niveles de proceso y producción para luego mejorar la estructura física del establecimiento, aumentar mano de obra y exportar a otros países este nuevo producto que ofrece la empresa.

3.3 Análisis FODA

Debilidades	Amenazas
Falta de recursos financieros	Pandemia actual en el país
Producto nuevo, poco conocimiento de la marca	Mala estabilidad económica en el país
Falta de maquinaria.	Competidores dentro del mercado.
Falta de infraestructura, gran capital de inversión. Competidores dentro del mercado.	Tamaño reducido de los potenciales clientes.
Fortalezas	**Oportunidades**
Producto innovador, sin conservantes químicos, manteniendo un sabor agradable, fresco y casero. Bajos costos de materia prima para la producción. Precios accesibles. Altos porcentaje de aceptación. Generador de empleo.	Materia prima, en nuestro país contamos con grandes cantidades de producción de ayote. Mano de obra disponible. Ofrecer al consumidor una nueva marca de mermeladas, con propiedades nutricionales únicas.
Mano de obra calificada cada operario cuenta con los conocimientos y están capacitados para obtener productos de calidad	apertura del mercado.
somos un grupo joven dispuesto a trabajar	Variedad de plataformas accesibles para hacer publicidad del producto.

3.4 Las 5 fuerzas de PORTER

Concepto		Análisis
Poder de negociación de los clientes	MEDIA – ALTA	Esta calificación es media alta ya que el producto innovador y es aceptado por los consumidores, ya que considero que son la base fundamental para el funcionamiento de una empresa pequeña, que está iniciando a producir, la demanda de compradores o clientes será para todas las edades, confío que con el tiempo y la calidad de presentación y conocimiento de mi producto vaya creciendo.
Poder de negociación de los proveedores	MEDIA- ALTA	Esta calificación considera de manera tal porque nuestros insumos son propios del país, contamos con los proveedores suficientes, la producción de ayote es permanente y esta materia prima no es muy usada de manera que podemos con nuestra demanda. Me asegure que estas sean personas responsables y me ofrezcan materia prima de calidad que cumpla con los estándares y los precios sean justos y adecuados para nuestros bolsillos, porque de esto depende el éxito y la calidad de mi producto final.
Amenazas de nuevos competidores entrantes	MEDIA – BAJA	Esta fuerza la evaluó como media porque no existe competencia directa, pero existen diversos emprendimientos nuevos acerca de mermeladas con sabores distintos como: guayaba, piña, manzana, etc. y con precios aceptables en el mercado que cumplen con los estándares de calidad e inocuidad. Este es una innovación que va acompañada con la estrategia de mercado permitiendo posicionarse de acuerdo con la sostenibilidad en la mente del cliente quienes están dispuestos a consumir el producto y siendo muy interesante para el consumidor final por su presentación, sabor y precio.
Amenazas de nuevos productos sustitutivos	MEDIA-BAJA	Esta calificación es baja ya que existen varios productos sustitutos más cercanos como otros tipos de mermeladas con sabores distintos y que cumplen con la calidad necesaria, y se puede entrar con otro producto como es la mermelada de ayote con también cumple con la calidad y con precios accesibles que satisfaga las necesidades del consumidor final.
Rivalidad entre los competidores.	MEDIA- BAJA	En esta calificación se considera ya que existe buena competencia en el mercado, y mi producto entra como una nueva competencia a seguir en el mercado como mermelada de ayote.

IV ESTUDIO DE MERCADO.

Mermeladas de Ayote “Del Norte”, es un producto nuevo e innovador que tiene como objetivo introducir al mercado para ello se elaboraron encuestas aleatorias para conocer los niveles de aceptación por parte de los clientes por otro lado el producto está elaborado a base de una materia prima abundante en nuestro país que por décadas no ha sido aprovechada nada más como una tradición como es ayote en miel, nuestra idea viene a dar otra cara a este producto no existe en el mercado.

4.1 Descripción del producto.

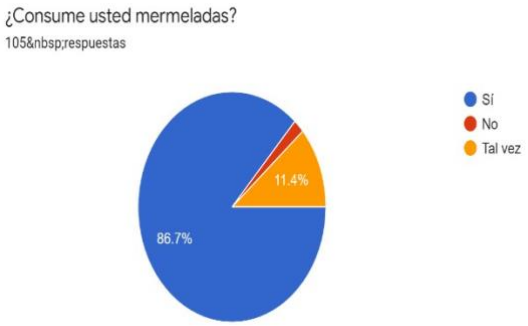
Mermeladas de Ayote “Del Norte”, es un producto nuevo e innovador ya que está elaborado a base de una materia prima abundante en nuestro país que por décadas no ha sido aprovechada nada más como una tradición como es ayote en miel, nuestra idea viene a dar otra cara a este producto no existe en el mercado.

Mermeladas de ayote “Del Norte” es un producto de consistencia pastosa o gelatinosa y de color amarillento, obtenida por la cocción y concentración de pulpa de ayote y otros ingredientes como: azúcar, estabilizante, ácido cítrico y benzoato de sodio, este es un producto único por ello me pareció muy interesante la idea. Este es un producto de calidad donde se cumplen con los estándares de calidad, así como su color, olor, sabor y textura.

Este producto da seguimiento la alinea de frutas y hortalizas siendo el ayote un vegetal rico en carbohidratos, carotenos, azúcar contiene vitaminas B1 y B2 que participan en los procesos metabólicos, además este aliento lo podemos acompañar con pan o galleta en cualquier momento el día.

4.2 Segmento del mercado.

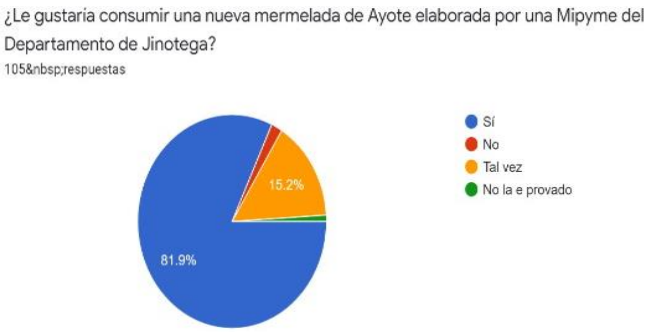
En el segmento de mercado que va dirigido la mipyme que produce mermeladas de ayote, es a la población del municipio de san José de Bocay departamento de Jinotega, donde se pretende abarcar toda la zona urbana y cubrir la demanda y necesidades que va dirigida a las personas de 10 años en delante de cualquier género.



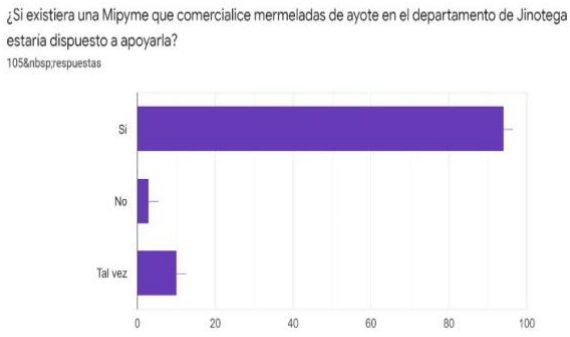
Según la encuesta aplicada en el departamento de Jinotega y el municipio de San José de Bocay un 86.7% de las personas encuestadas dieron a conocer que consumen mermeladas se muestra una tendencia alta del consumo de este y por otro lado un 11.4% de las personas dieron a conocer que tal vez podrían consumir de manera que por medio

de esta se encuentran grandes posibilidades que mi producto será consumido por distintas personas que compran productos como es la mermelada.

4.3 Demanda de mercado

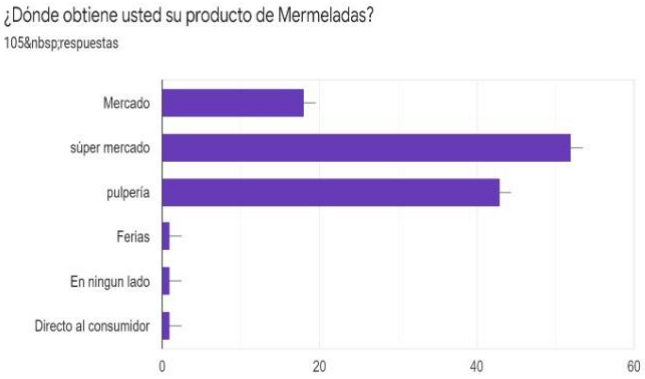


De acuerdo a la encuesta aplicada refleja que un 81.9% de personas están dispuestos a adquirir el producto siendo este un alto nivel de aceptación. Comprándolo diariamente un 7.6%, quincenal un 30.5%, mensual un 41.9 % y anual un 16.2% siendo estos los rangos en los cuales los encuestados consumen mermeladas.



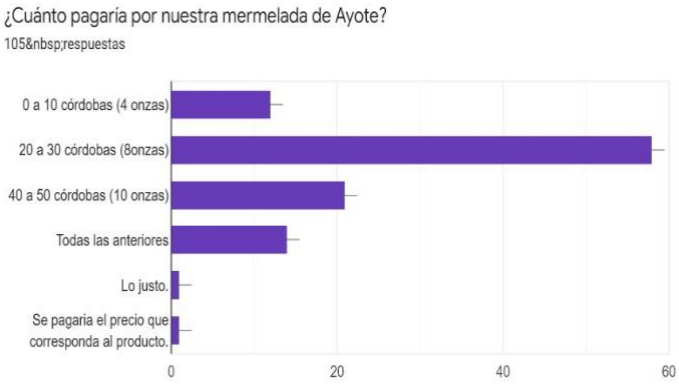
Una respuesta más que importante es el nivel de apoyo a la nueva mipyme por parte de las personas encuestadas obteniendo el 89% están dispuesto a apoyar el emprendimiento y por otro lado el 9.5% de personas tal vez apoyarían siendo estos grandes resultados positivos

4.4 Oferta del negocio



En el departamento de Jinotega la oferta de mermeladas es realmente baja, ya que este producto es encontrado solo en pulperías y supermercados, según la encuesta nos muestra que 17.1% de personas lo obtienen en el mercado local, el 49.5% en el supermercado, el 41% en pulperías, el 3% en ferias y directo al consumidor.

4.5 Precio del producto



De acuerdo con las encuestas aplicadas indica que parte de la población que consume mermeladas el 55.2% pagarían entre 20 a 30 córdobas por una mermelada de 8 onzas y un 20% pagarían entre 40 a 50 córdobas por una mermelada de 10 onzas, los cuales son precios bajos en

relación al resto de marcas dando a conocer que prefieren un producto accesible a su bolsillo.

donde se realizan estrategias para atraer a los clientes ofreciendo un producto nuevo y delicioso, etiquetado, con envases de calidad e inocuidad.

4.6 Comercialización del producto.

La comercialización de mermeladas de ayote “Del norte” va destinada al departamento de Jinotega, municipio de san José de Bocay la cual va dirigida a negocios a pulperías, misceláneas, súper mercado y directo a los consumidores finales ya que es en ellos donde encontramos nuestro mayor potencial de consumidores.

Se utilizarán 3 canales de comercialización para el producto mermeladas “Del norte”.

Canal indirecto: desde nuestro pequeño establecimiento hasta el supermercado, pulperías, misceláneas y otros lugares cercanos al departamento como el resto de sus municipios para hacer llegar el producto final al consumidor.

Canal directo: desde nuestra mipyme hasta la visita directa de los clientes para aclarar cualquier sugerencia necesaria por parte del cliente haciendo uso de Delivery.

4.7 Plan de Marketing.

En el estudio de marketing definimos las estrategias comerciales que se usó como base a los resultados obtenidos de las encuestas realizadas se recogieron todos los estudios de mercado realizado por la microempresa con el objetivo de conseguir las estrategias a implementar y la planificación para llevarlo a cabo utilizando las cuales nos hizo posible realizar un análisis real para así alcanzar las ventas proyectadas aprovechando al máximo el establecimiento de producción y dando a conocer el costo que conlleva la ejecución de este negocio aparte que se analizó y

se deja claro las ventajas competitivas que posee al momento de competir con otros productos existentes en el mercado.

4.7.1 Objetivo del plan de marketing.

- Dar a conocer nuestra propia marca
- Evaluación el nivel de aceptación del producto
- Captar nuevos clientes.
- Plasmar herramientas que serán utilizadas para promocionar en nuevo producto.

4.7.2 Estrategias de marketing.

Ofrecer a nuestros clientes un producto que esté al alcance de sus bolsillos.

Dar a conocer detalladamente información verídica en la etiqueta del producto.

Brindar un producto que satisfaga las necesidades del consumidor.

Contar con un buen canal de comercialización para que el producto llegue hasta el cliente.

4.7.3 Cuatro “P”.

4.7.3.1 Producto.

La mermelada es un producto innovador elaborado a base de la concentración de ayote, azúcar y sus conservantes dando mayor aprovechamiento a una materia prima que no ha sido aprovechada en el país aparte que este producto lleva grandes ventajas a nuestros consumidores al conservar propiedades nutricionales ya que da seguimiento la alinea de frutas y hortalizas siendo el ayote un vegetal rico en carbohidratos, carotenos, azúcar contiene vitaminasB1 y B2 que participan en los procesos metabólicos, además este aliento aperitivo lo podemos acompañar con pan o galleta en cualquier momento el día.

El nuevo producto es el que viene a dar otra cara a una materia prima que no ha sido aprovechada por décadas ofreciendo un servicio de calidad que llamara la atención de nuestros clientes al ser una sociedad innovadora que va brindar algo nuevo al mercado de manera que el consumidor satisfaga su necesidad con producto nuevo, rico, presentable con un envase y etiqueta, favorable , y lo mejor de todo que cumple con los estándares de calidad y aporta beneficios como carbohidratos, azúcar que contiene vitaminas B1 y B2 que participan en los procesos metabólicos, además acompañar con pan simple o galleta en cualquier momento del día.

4.7.3.2 Envase.

El envasado de alimentos en material de vidrio con una capacidad de 4 onzas suele conservar las características organolépticas del producto y por ende mayor vida útil, para ello se empaca a 85ºc cada producto y se esteriliza cada envase.

4.7.3.3 Etiqueta.

4.7.3.4 Gama cromática.

En la etiqueta se da a conocer toda la información necesaria al consumidor desde el nombre de la mipyme y el nombre del producto Mermelada de Ayote del Norte, donde se da a conocer los ingredientes que componen el producto, con un color amarillo claro que está relacionado con la alegría, la originalidad y la inteligencia, el color blanco que resalta la impureza, en la parte central se aprecia una imagen de la principal materia prima que esta elabora la mermelada como es ayote y en la parte baja y su eslogan que es una pequeña frase que dice “Deja que tu paladar deguste esta dulce tentación” con el fin de llamar la atención del consumidor, contiene información de contacto como número de teléfono y correo, el método de conservación donde indica que el producto debe permanecer en refrigeración una

vez abierto, su registro sanitario de manera que lleva registro por parte del MINSA dando una mayor seguridad al consumidor por otro lado el número de lote es por el cual este lleva orden de elaboración, lleva su respectivo código barra y el signo de reciclaje y cuido del medio ambiente. Cumpliendo con los nueve principios de la NTON 03 021-11

4.7.3.5 Eslogan.

"Deja que tu paladar deguste esta dulce tentación"

4.7.4 Plaza.

En cuanto a la distribución de mermeladas se realizará de manera local en el municipio de san José de Bocay y comunidades cercanas hasta alcanzar el nivel de aceptación y su estabilidad económica en todo el departamento de Jinotega, su comercialización se realizará de manera directa a través de la pequeña empresa ubicada en Bocay, se pretende actuar con intermediarios llevando este producto al por mayor a las pulperías cercanas de san José de Bocay y sus comunidades para hacer extender la venta del producto. (Si la distribución es directa o con intermediarios, el alcance si es local, nacional, regional o internacional)

4.7.5 Precio.

De acuerdo a las encuestas realizadas el precio del producto se fijará entre un rango de C$20 a C$30 la presentación de C$8 onzas y de C$ 40 a C$ 50 la presentación de 10 onzas ya que estos son los rangos con porcentajes de precios más aceptables por los que nuestros clientes están dispuestos a pagar por nuestro producto, tomando en cuenta que ya existen diversos precios de productos similares ya estipulado, tomando como idea brindar un precio más favorable conforme al bolsillo de nuestros consumidores siendo esta una manera favorable de entrar al mercado

con un precio competitivo ganando muchos más clientes y ganar la fidelidad de nuestros potenciales clientes y crecer como empresa.

Para ello se debe de tomar en cuenta los costos de producción para cada producto, donde se acordó que cada producto contiene 4 onzas a un precio de $0,51 dólares.

Promoción.

Para llevar a cabo la promoción de venta de la nueva mermelada se hará uso de la redes sociales ya que estas son plataformas donde las personas tienen mayor acceso siendo este el medio más común para dar a conocer con lujos y detalles la comercialización del producto y logrando diversificar dicha promoción por medio de las publicaciones teniendo un mayor alcance a un público amplio y siendo este un medio favorable económicamente por otro lado están las degustaciones para aquellos clientes al detalle, promocionar campañas por medio de redes para clientes mayoristas y brindando un precio más favorable por el volumen de compra; parte que hay otros medios que podemos favorables que podemos tomar en cuenta para hacer la promoción como volantes, radio y carteles que son bastante usados también en la localidad.

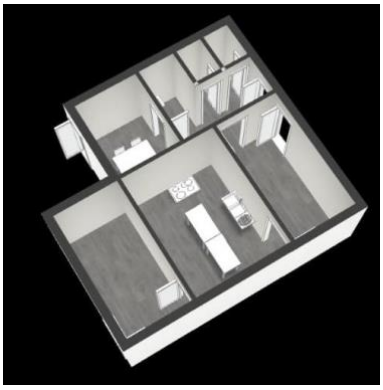
En la promoción se les dará a conocer resaltando las propiedades nutricionales de sus ingredientes y sus beneficios de consumir el nuevo producto plasmado en el eslogan del producto para atraer al cliente despertando el interés y que este pueda satisfacer sus necesidades y haya conformismo con dicha marca.

V ESTUDIO TÉCNICO.

El estudio técnico se realizó para conocer donde, cuando, cuanto y con que producir mermeladas el norte y todo esté en orden con el funcionamiento y la actividad productiva.

5.1 Tamaño y Localización.

El tamaño de la mipyme que procesa mermeladas de ayote contara con un área de recepción de materia prima con una medida de 7,26m2 en donde se recibirá (ayote), el área de procesamiento donde se laborara toda la producción diaria, envasado, etiquetado y empaque. Cuenta con área de baños para realizar actividades fisiológicas como higiénicas del personal además contara con un área de procesamiento de 9,41m2 y área de almacenamiento 7,39m2 de mermeladas del norte. A futuro se pretende hacer mejoras del local de manera que el proyecto ira creciendo año con año.



5.1.1 Localización.

La mipyme mermeladas de ayote del norte se ubica en el Municipio de San José de Bocay, departamento de Jinotega a 5 minutos del centro del municipio o casco urbano, contiguo a antena Tigo sector C.

5.2 Producción.

La mipyme Mermeladas de Ayote del Norte, estima procesar una cantidad de 4,425 unidades mensualmente, y 1,106.25 unidades semanales y diarias 221.25 unidades, en el proceso están el operario 1 con ayuda del gerente como operario 2 estas personas están capacitadas para llevar a cabo toda la cadena de proceso tomando sábado y domingo de descanso.

Durante el proceso de Mermeladas de Ayote se deben tomar aspectos importantes como son las BPM, se debe evitar el desperdicio de materia prima ya que esto puede generar perdida, los controles de calidad y puntos críticos deben ser controlados ya que son un factor que pueden afectar la cadena de proceso para la elaboración de mermeladas de ayote.

5.2.1 Capacidad productiva.

Mermeladas de Ayote del Norte pretendemos entrar en el mercado a pesar de la competitividad que se presente con los años.

El local tiene un espacio con capacidad de producción a nivel artesanal, aplicando los conocimientos que se han adquirido durante los estudios realizados. Pretendemos procesar 221,25 unidades diarias. Es evidente que con el paso del tiempo la empresa va a crecer económicamente por lo tanto se pretende hacer cambios en la parte estructural y la parte productiva.

5.2.2 Programa de producción.

Mermeladas de Ayote “Del Norte”, tiene un programa sencillo teniendo una distribución de horarios, se realizarán procesos productivos 5 veces a la semana donde al mes se laborarán 20 días por lo tanto por cada día se elaboran 221.25 unidades para obtener una cantidad total de 4425 unidades mensualmente.

Se lleva un control de horario de entrada de 7: 30 am y salida a las 2:30 cumpliendo con un horario de 8 horas a laborar, se da un receso de 30 minutos para el almuerzo, también se distribuye un tiempo para la limpieza y desinfección de utensilios y áreas.

5.3 Determinar las necesidades y consumos totales y unitarios de materia prima, insumos para la elaboración del producto, Mano de obra y tecnología.

Para obtener las cantidades de materia prima e insumos para hacer presupuestos los costos que incurrirá la MIPYME, para producir, se elaboró una formula estandarizada con porcentajes y cantidades en gramos con esto se logró determinar las cantidades a producir (4425 unidades mensuales)

Concepto	Unidad de medida	Cantidad.	Mensual
Ayote	Libras	569.17	108.14
Azúcar	Libras	508.32	167.75
Estabilizante	Kilogramos	12.04	37.09
Ácido crítico	Kilogramos	0.75	2.11
Preservante	Kilogramos	0.25	2,51

5.4 Cuantificar las unidades a producir y cuáles serán los tiempos de producción.

La mipyme mermeladas de ayote del norte se dirige al 0.60% de la población de San José de Bocay que equivale a 12,542 habitantes donde se producirá 4,425 unidades de 4 onzas siendo esta la meta a producir para la mipyme.

Mermeladas de ayote opera 5 días a la semana de 7:30 Am a 2: 30 PM destinadas para la limpieza, almuerzo y producción.

5.5 Flujo de proceso.

⟸ PCC: esta etapa requiere de control eficaz para eliminar o minimizar hasta niveles aceptables un peligro para la seguridad alimentaria.

⟹ PC: permite identificar, evaluar y controlar peligros significativos para la inocuidad de los alimentos.

5.5.1 Formulación de Mermeladas del Norte.

Ingredientes.	**Cantidad porcentual.**
Ayote	51.45%
Azúcar	45.95%
Estabilizante	2.40%
Ácido cítrico	0.15%
Preservante	0.05%
Total	100%

5.5.2 FICHA TÉCNICA

FICHA TÉCNICA DE MERMELADA DE AYOTE “DEL NORTE”	
Producto: mermelada de ayote “Del norte”	Fecha de elaboración: 23/02/2022.
Nombre del producto: Mermelada de Ayote “Del Norte”	
Ingredientes:	Ayote, azúcar, estabilizante, ácido cítrico y preservante
Procedimiento General de Fabricación:	Este producto lo elaboramos cumpliendo con las BPM, lo cual garantiza un producto de calidad esto se debe a las prácticas higiénicas, para la debida elaboración seleccionamos materia prima de calidad (ayote), primeramente, troceamos, cocemos y licuamos para luego en una olla de acero inoxidable agregar la pulpa y el resto de los ingredientes hasta lograr homogenizar y hacer medición de grados brix. Luego se procede con el empacado a 85°c, almacenado y distribución lo cual garantizan la inocuidad del producto como es mermeladas de ayote.
Uso Esperado:	Listo para consumirse.

Empaque Primario:	Vaso de vidrio con tapa de rosca
Contenido Neto:	4 onza
Vida Útil:	6 meses
Instrucciones de Distribución:	Mantener la temperatura ambiente. Higiene del transporte.
Punto de Venta:	Venta directa al consumidor

5.5.3 Descripción del flujo de proceso de mermelada de ayote.

Recepción de materia prima: En esta primera etapa se recepciona la materia prima e insumos que se van a utilizar, observando que esta cumpla con los estándares de calidad necesarios para llevar a cabo un proceso para obtener un producto que contenga las características deseadas. Dicha actividad se realiza con el fin de verificar que nuestra materia prima se encuentre en óptimas condiciones de manera que esta no presente daños físicos, químicos o microbiológicos.

Selección: en esta etapa se escoge la hortaliza que se encuentre en mejores condiciones para la transformación revisando que estas no presenten daños físicos como cortaduras, daños internos y magulladuras que pueden afectar la calidad de nuestro producto.

Lavado: se lleva a cabo con el uso de abundante agua y jabón sumergiendo varias veces con el fin de eliminar materias extrañas, así como tierra que puedan estar adheridas al ayote de manera que esto ayudara a minimizar los riesgos de contaminación producto a la suciedad de la materia prima.

Pesado: se procede a pesar el ayote para obtener el peso de cada uno de ellos y obtener la cantidad a procesar.

Cortado: se realizó el proceso de cortado haciendo uso de un cuchillo de acero inoxidable en forma de cuadros para separar la semilla.

Cocción: se lleva a cabo este proceso haciendo uso de ollas de acero inoxidable dejando por 30min en abundante agua y a temperaturas altas para lograr la cocción requerida.

Enfriado: retiramos de la cocina y dejamos a temperatura ambiente para lograr el enfriamiento del ayote para continuar el proceso.

Despulpar: Este proceso consiste en separar la pulpa de la cascará haciendo uso de un separador de este para obtener solo la pulpa que es lo que se va a necesitar.

Pesado: se lleva a cabo en una pesa a gramos con el fin de obtener el peso final una vez que ha pasado por el proceso de cocción que tiende a perder peso en este proceso.

Licuefacción: haciendo uso de una licuadora industrial limpia se realiza este proceso por un determinado tiempo con el fin que la pulpa quede totalmente licuada alcanzando su consistencia deseada.

Cocción: la actividad se realiza haciendo uso de una olla de acero inoxidable donde agregamos la pulpa ya licuada por 5 minutos, estas ollas se adaptan a una mejor obtención de producto de calidad

Adición de ingredientes: adicionamos la pulpa al alcanzar el primer hervor a 100°c por 5 minutos luego procedemos a adicionar la mitad de azúcar con estabilizante ya mezclados y removemos por 5 minutos para una vez que este alcanza su segundo hervor adicionamos el restante de azúcar que funciona como aditivo natural y eficaz para conservar y es un factor inhibidor en la creación de microorganismos y evitar la oxidación, ácido cítrico el cual funciona como gelificante, previene la oxidación, decoloración de la fruta y regula el pH, estabilizante que actúa como un agente

espesante un coloide protector. Y finalmente movemos de manera circular por 10 minutos hasta lograr una consistencia pastosa homogénea y amarillenta.

Concentración: este procedimiento se realiza haciendo uso de una pequeña muestra donde medimos los grados Brix de la mermelada en un rango de 65° a 70 ° brix, para la concentración de azúcar disuelta que contiene, siendo una unidad de medida que la industria alimentaria utiliza habitualmente en mermeladas siendo este el rango que debe alcanzar una mermelada para que este permita alargar la vida útil del producto.

Enfriado: dejamos enfriar a temperatura ambiente para seguir el siguiente proceso.

Empacado y sellado: Empacamos a 85°c en un empaque de vidrio esterilizado con tapa de rosca sellando de manera manual para evitar la entrada de oxígeno que pueda afectar la vida de utilidad de este producto.

Etiquetado: se realiza de manera manual colocando sobre la superficie de cada producto donde su etiqueta brinda la información requerida cumpliendo con los 9 principios según las normas técnicas obligatorias nicaragüense.

Almacenado: se realiza en un área limpia, ventilada adecuada y ordenada al almacenaje de productos alimenticios usando polines con una distancia de 5 cm de distancia y estantes de acero y cajas con su debido código de producción para evitar que el producto tenga contacto directo con el piso o contaminación microbiológica y facilite la limpieza en el área.

5.5.4 Controles de calidad.

Materia Prima	Función
Ayote	El ayote es la principal materia prima que ocupa el 50% de concentración de ayote en el producto.
Azúcar	Es un ingrediente esencial, desempeña un papel vital en la gelificación de la mermelada. La concentración de esta impide tanto la fermentación y la cristalización, lo que permite mantener el color y sabor de la fruta. El porcentaje de azúcar está comprendido entre el 35 y 40% total en mermeladas.
Estabilizante (pectina)	Es obtenida de la membrana de las células d las frutas siendo una sustancia natural gelificante. Su concentración es de0,2- 1,5%. Poder gelificante. Absorbe rápidamente el agua. Brinda al producto firmeza y textura
conservante	Es una sustancia que se le añade a las mermeladas para prevenir su deterioro, de manera que se evita el

	desarrollo de microrganismos como: hongo y levaduras los más usados son benzoato de sodio y sorbato de potasio. La dosis máxima de conservante es del 0.05-0.1%
Ácido Cítrico	Tiene un aspecto granulado de color blanco se puede adicionar jugo de limón. Tiene como función: Gelificación: Confiere brillo, color de la mermelada. La cantidad empleada es de o.15-0,2%

5.5.5 Marco Regulatorio.

En el marco regulatorio encontramos un conjunto de normas que se aplican a las actividades y funciones de la microempresa para elaborar un producto de calidad. Las normas aplicadas son las normas técnicas obligatorias nicaragüenses.

NTON 03 069-06 Norma técnica obligatoria nicaragüense. Industria de alimentos y bebidas procesadas. Buenas prácticas de manufactura. Principios generales. (envasado y etiquetado del producto)

NTON 03 021-08 Norma técnica obligatoria nicaragüense de etiquetado de alimentos preenvasados para consumo humano. (Etiquetado de alimentos preenvasados, estableciendo los requisitos mínimos que cumple el producto para consumo humano.)

NTON 03 026-10 Norma técnica obligatoria nicaragüense de manipulación de alimentos. Requisitos sanitarios para manipuladores. (Aplicación en procesamiento,

recepción de materia prima, envasado, almacenamiento, transporte, comercialización y todos los manipuladores de alimentos.)

5.5.6 Causas y defectos de la mermelada.

Para determinar las causas de los defectos que se producen la mermelada y se debe comprobar los siguientes factores: contenido de solidos soluble, PH, color y sabor

Principales defectos de la mermelada:

Causa:

• Cocción prolongada que origina hidrolisis de la pectina.

• Acidez demasiada elevada.

• Acidez demasiado baja.

• Elevada cantidad de sales minerales o tampones presente en la fruta.

• Carencia de pectina en la fruta.

• Elevada cantidad de azúcar. Sinéresis o sangrado: se presenta cuando la masa solidificada suelta líquido. Causas:

• Acidez demasiado baja.

• Deficiencia de pectina.

• Exceso de azúcar invertida. Cristalización: se produce la granulación de la mermelada. Causas:

• Elevada cantidad de azúcar.

• Acidez demasiado elevada.

• Acidez demasiado baja.

• Exceso de cocción.

Cambio de color: la mermelada presenta una coloración poco atractiva produciéndose la caramelizarían del azúcar.

Causas:

• Cocción prolongada, da lugar a la caramelizarían del azúcar.

• Deficiente enfriamiento después del envasado.

• Contaminación con metales: el estaño o hierro. Crecimiento de hongos y levadura en la superficie. Causas:

• Humedad excesiva en el almacenamiento.

• Contaminación anterior al cierre de los envases.

• Envase poco hermético.

Antes de proceso.

•Realizar pruebas en la materia prima al momento de su recepción garantizando que esta entre en excelentes condiciones.

Desinfectar botas y manos antes de entrar al área de proceso.

Verificar que el equipo este ben condiciones óptimas para llevar a cabo el proceso.

Durante el proceso:

Medir grados Brix a la materia prima para conocer el nivel de azúcar que posee.

Usar redecillas, guantes, botas de hule blancas y gabacha.

Determinar tiempo, temperatura y grados Brix.

Empacar 80º c en envase de vidrio.

Después del proceso:

Almacenar el producto en un lugar fresco y limpio donde no se exponga a

los rayos solares.

5.5.7 Análisis de riesgos en los puntos críticos de control.

Proceso	Riesgo físico	Riesgo químico	Riesgo biológico.
R.M.P.		• Presencia de Agroquímicos.	• Patógenos, Virus, Bacterias, Hongos presentes en la materia prima.
	• Magulladuras.	• Micotoxinas.	
	• Madurez	• Dioxinas.	
Pesado.	• Contaminación cruzada.	• Presencia de químicos de limpieza en la balanza o equipos.	
	• Presencia o adición de objetos extraños.		
Lavado.	• Contaminación cruzada.	• Presencia de químicos de limpieza en la balanza o equipos.	
	• Objetos extraños.		
Cocción.	• Temperatura y tiempo de cocción.		
Licuefacción.	• tiempo de licuefacción.	• Presencia de químicos de limpieza en la licuadora.	
Homogenizado.	• Contaminación cruzada.		
Cocción.	• Temperatura y tiempo de cocción.		
Concentración.	• Temperatura y tiempo de cocción.		
	• Grados brix.		
Envasado.	• Envase no esterilizado	• Presencia de químicos en el envase.	• Patógenos, Virus, Bacterias, Hongos presentes en el envase.
Sellado.	• Temperatura de sellado.		
Etiquetado y almacenado.	• Etiquetas en mal estado		

5.6 Infraestructura, Maquinaria, Equipamiento y Otros

Es una inversión importante que realizo la empresa para hacer posible la producción y elaboración de mermeladas de ayote del norte y para ello es necesario contar con equipamiento, maquinaria entre otras cosas.

Tabla número 1: tabla de presupuesto de mejora al local de procesamiento.

Presupuesto de mejoras a la Planta de Procesamiento				
Descripción del material	**Descripción del material**	**Descripción del material**	**Descripción del material**	**Descripción del material**
Cemento	unidad	5	9,63	48,15
Ceramica	Metros cuadrados	35	7,53	263,55
Cemento para ceramica	unidaqd	15	3,61	54,15
Puertas alta 210, ancho 88 cm	Unidad	2	45,1	90,2
Ventanas alta 1mtr, ancho 80	Unidad	2	10,54	21,08
Ventana de cedazo	Unidad	3	30,12	90,36
Puerta de cedazo	Unidad	2	30,12	60,24
Bujia ahorrativas	Unidad	3	2,3	6,9
Lava mano	Unidad	1	26,8	26,8
Pintura	Cubeta	3	18	54
Mano de Obra	Maestro de obra	1	602,4	602,4
Total (U$)	**Total (U$)**	**Total (U$)**	**786,15**	**1317,83**

La mipyme que procesa mermeladas de ayote, se le realizo una inversión de mejora de acuerdo a las necesidades que presenta el local; como señalas las buenas prácticas de manufactura el establecimiento debe estar en perfeccionamiento para llevar a cabo un proceso. El total en gastos de materiales de mejora y mano de obra de $1317,83 en dólares.

Tabla número 2: Tabla de mobiliario y equipo de producción.

PLAN DE NEGOCIO MERMELADA DE AYOTE "DEL NORTE" Mobiliario y equipo de produccion de mermeladas de ayote.						
Concepto	Concepto	Cantidad	Costo Instalado	Vida util/años	Valor residual	Total
Mesa de aceroinoxidable	Economart	1	213,04	5	42,61	213,04
Olla de aceroinoxidable	Economart	3	12,25	5	7,35	36,75
Cucharon de aceroinoxidable	La economica	2	2,16	5	0,86	4,32
Cocina industrial	Economart	1	200	5	40,00	200,00
Panas plasticas	La economica	4	3	5	2,40	12,00
Balde plastico	La economica	4	1,11	5	0,89	4,44
Licuadora industrial	Gallo mas gallo	2	44,45	5	17,78	88,90
Pesa(En libra)	Economart	1	109,59	5	21,92	109,59
Lava Manos	Ferreteria la amistad	1	6	5	1,20	6,00
Termometro digital	Economart	1	12	5	2,40	12,00
Refractometro	Grober	1	13,78	5	2,76	13,78
Estante	Economart	4	25	5	20,00	100,00
pantri de acero inoxidable	Economart	1	20	5	4,00	20,00
Bandeja platica	La economica	3	1,5	5	0,90	4,50
impresora	Economart	1	390	5	78,00	390,00
Escritorio	Gallo mas gallo	1	120	5	24,00	120,00
Cilindro de gas	Tropigas	1	100	5	20,00	100,00
Computadora	Gallo mas gallo	1	445,68	5	89,14	445,68
Total (U$)					**376,20**	**1 881,00**

Se muestra de manera detallada que la maquinaria que se comprará será la adecuada para realizar las operaciones de manera que se cotizo precios accesibles para dicho funcionamiento como es proceso de Mermeladas de Ayote. Donde se usara una pesa que es indispensable para medir las cantidades exactas según se ha estipulado en la formulación, olla de acero inoxidable para realizar la cocción, una licuadora industrial para hacer la licuefacción del ayote una vez cocido, una cocina industrial que será útil para llevar a cabo la cocción de la mermelada ya con sus ingredientes, el refractómetro que es de gran utilidad para medir los grados Brix lo cual nos revela los niveles de azúcar del ayote, con esto vamos a cumplir con nuestra producción necesaria. Se hizo una inversión de $1,881.00.

5.7 Costos Operativos.

Los costos operativos son los gastos en los que se incurrirán en las operaciones de Mermeladas del Norte para su función plena. En los costos operativos tenemos: costos de producción, costos de comercialización, costos fijos y variables.

5.7.1 Costos de producción.

Los costos de producción son elementos de suma importancia en la estructura financiera y operativa de la empresa ya que de ella depende la viabilidad de la misma. De manera que el costo de producción de mermeladas de ayote fue calculado tomando en cuesta cada uno de sus ingredientes y elementos como el envase, etiqueta siendo materiales necesarios para producir el producto terminado.

Tabla número 3: tabla de presupuesto de materia prima.

PLAN DE NEGOCIO MERMELADA DE AYOTE DEL NORTE. Presupuesto de Materia Prima Unidad Monetaria US $						
Concepto	Proveedor	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario	Mensual	Anual
Ayote	FINCA LAS MERCEDES	Libras	569.17	0.19	108.14	1,297.70
Azucar	CASUR	Libras	508.32	0.33	167.75	2,012.95
Estabilizante	Aseal	kilogramos	12.04	3.08	37.09	445.10
Acido Citrico	Aseal	Kiligramos	0.75	2.80	2.11	25.29
Preservante	Aseal	Kilogramos	0.25	10.00	2.51	30.11
Envase de vidrio	Provinco	unidad	4425	0.25	1,106.25	13,275.00
Etiqueta	Imprenta San Jose	unidad	4425	0.05	221.25	2,655.00
TOTAL					**1,645.10**	**19,741.15**

En esta tabla de presupuesto materia prima esta detallado el costo por cantidad y el gasto mensual de la materia prima que será compra en libra (ayote) , el azúcar a utilizar, cantidad de estabilizante, ácido cítrico, preservante, envases y etiqueta cada uno de ellos son importantes para llevar a cabo el proceso de tales cantidades y se necesita una inversión de $1,645.10 (mensual) y $19,741.15 dólares (anual) en total de presupuesto de toda la materia prima, envase y etiquetas que se necesitaran.

Tabla número 4: presupuesto de mano de obra.

PLAN DE NEGOCIO MERMELADAS DE AYOTE "DEL NORTE" Presupuesto de Mano de Obra de producción de Mermeladas del Norte.					
Concepto	Cargo	Cantidad	Salario mensual	Total	Salario Anual
Gerente Operarios	Administrador Operarios	1	150,00	150,00	1.800,00 3.420.00
		1	135,00	285,00	5.220,00
Total	de Salarios U$		285,00	435,00	

La mipyme mermeladas de ayote del norte cuenta con dos operadores los cuales son los responsables de toda la cadena de producción subdividiendo el trabajo, donde uno ocupa el puesto de Administrador y propietario del negocio y el otro ocupa el cargo de operario responsable de la producción. De manera que entre los dos realizaran el trabajo de manera equitativo para hacer producir las cantidades acordadas y mantener la limpieza adecuada del local para ofrecer productos inocuos aptos para nuestros consumidores.

Los gastos incurridos que se llevaran a cabo serán mensual y anual donde al operario se le pagara un salario justo de $135,00 mensuales y el administrador $150,00 mensual, estableciendo los cálculos anuales de un valor de $5,220,00 que es lo que la empresa pagara en mano de obra.

Tabla número 5: tabla de presupuesto de mantenimiento de limpieza.

PLAN DE NEGOCIO MERMELADA DE AYOTE DEL NORTE Presupuesto de mantenimiento de Limpieza Unidad Monetaria dólar						
Concepto	**Proveedor**	**Unidad de medida**	**Costo unitario**	**Cantidad**	**Total**	**Total Anual**
Escoba	Distribuidora Keyling	Unidad	1,11	3	3,33	3,33
Lampazo	Distribuidora Keyling	Unidad	3,34	3	6,68	6,68
Mecha	Distribuidora Keyling	Unidad	2,18	2	4,36	4,36
Basurera	Distribuidora Keyling	Unidad	5,42	3	16,26	16,26
Palas recolectoras de basura	Distribuidora Keyling	Unidad	1,11	2	2,22	2,22
Cloro	Distribuidora Keyling	Galon	2,78	2	5,56	22,24
Azistin	Distribuidora Keyling	Litro	2,77	2	5,54	22,16
Alcohol gel	Distribuidora Keyling	Litro	5,36	2	10,72	42,88
Papel toalla	Distribuidora Keyling	Unidad	1,17	3	3,51	14,04
Jabon liquido	Distribuidora Keyling	Galon	3,89	2	7,78	31,12
Jabon extra	Distribuidora Keyling	Unidad	1,78	1	1,78	7,12
Tapa boca	Distribuidora Keyling	Caja	2,22	1	2,22	8,88
Bolsa vikingo grande	Distribuidora Keyling	Unidad	0,60	1	0,60	2,40
Guantes	Distribuidora Keyling	Caja	4,17	1	4,17	16,68
Detergente blanca nieve	Distribuidora Keyling	Kilogramo	1,67	3	5,01	20,04
Redecia	Distribuidora Keyling	Caja	1,94	1	1,94	1,94
Desinfectante	Distribuidora Keyling	Galon	1,50	2	3,00	12,00
llimpon	Distribuidora Keyling	Unidad	0,66	4	2,64	10,56
Total				**Anual**		**244,91**

Para el buen funcionamiento de la mipyme se mantiene un balance de suministro el cual es de gran importancia dentro de la misma para que el establecimiento de producción este limpio en totalidad y operar en un ambiente sano y libre de cualquier agente de contaminación que pueda llevar a consecuencias de afectar el producto.

Los gastos incurridos anualmente son de $244,91.

5.7.2 Costos de comercialización.

Los costos de comercialización son los aquellos medios que se incurrirán para llevar a cabo la venta de nuestro producto Mermeladas de Ayote.

Tabla número 6: tabla de presupuesto de promoción y publicidad.

Presupuesto de Mercado **Promoción y Publicidad**									
Actividad	**Medios ***						**Período (Duración)**	**Frecuencia**	**Costo Anual US$**
	P	**R**	**E**	**TV**	**Me**	**Md**			
Elaboración de volantes	X						1	Mensual	9,6
Elaboración de Pagina Web/Med Digital						X	1	Mensual	20
Apertura de Facebook						X	1	Mensual	20
Particion en en ferias Nacionales y regionales			X				2	Mensual	12
Total (U$)									**61,6**
*** P: Papelería (volantes y broshures), R: Radio, E: Eventos, TV: Televisión, Me: Medios escritos, Md: Medios digitales**									

La mipyme necesita medios para llevar a cabo la comercialización de mermeladas de ayote “Del norte” donde se hará uso de volantes, página web (Facebook) y participación en ferias nacionales y regionales. De manera que se obtendrá un gasto mensual de $ 61.6 para llevar a cabo la publicidad del producto.

5.7.3 Costos fijos y costos variables

Tabla número 7: tabla de proyecciones de costos fijos.

PLAN DE NEGOCIO MERMELADA DE AYOTE DEL NORTE

Proyección de Costos Fijos
(Cifras en US$)

CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Gastos personales:					
Salarios	5 220,00	5 481,00	5 755,05	6 042,80	6 344,94
Prestaciones de ley	365,40	383,67	402,85	423,00	444,15
Gastos patronales	1 096,20	1 151,01	1 208,56	1 268,99	1 332,44
Sub total gastos personales	**6 681,60**	**7 015,68**	**7 366,46**	**7 734,79**	**8 121,53**
Gastos no personales:					
Cargos básicos	1 383,84	1 427,15	1 471,82	1 517,89	1 565,40
Gasto en papelería y útiles	166,38	171,59	176,96	182,50	188,21
Gastos de Suministros	244,91	252,58	260,48	268,63	277,04
Gastos en publicidad	61,60	63,53	65,52	67,57	69,68
Otros gastos	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
Sub total gastos no personales	**1 936,73**	**1 994,85**	**2 054,78**	**2 116,59**	**2 180,34**
Gastos fijos totales	**8 618,33**	**9 010,53**	**9 421,24**	**9 851,38**	**10 301,86**

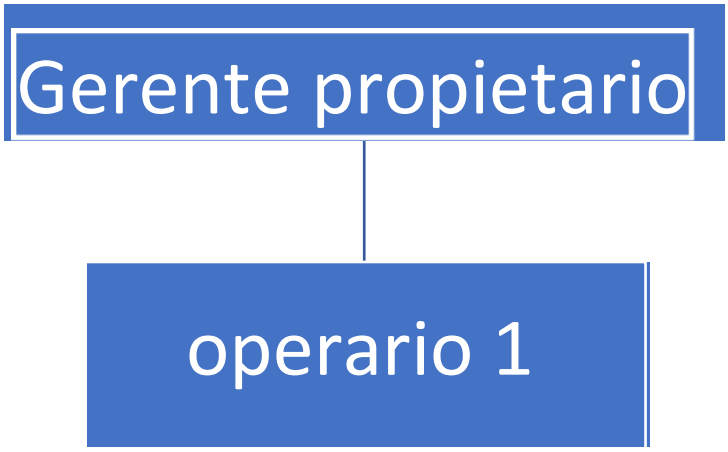
La tabla refleja los costos fijos del primer año y las proyecciones de los años 2, 3, 4, y 5. El salario tendrá un ajuste correspondiente, de igual manera las prestaciones de la ley anual y gastos patronales. En cargos básicos del primer año es de $1383,94, en gastos de papelería $166,38, en gastos de suministro $244, 91, gastos de publicidad $61,60, en otros gastos $ 80.00 y el incremento para los siguientes años es 3.13% de según la inflación y el ajuste salarial un ajuste del 5%.

VI ESTUDIO ORGANIZACIONAL- LEGAL.

El estudio organizacional es determinar la estructura organizacional administrativa óptima y los planes de trabajo administrativos con la cual opera el proyecto una vez este esté en función.

6.1 Estructura organizativa de la empresa

La mipyme Mermeladas “Del Norte” que procesa y comercializa mermeladas de ayote está estructurada de la manera siguiente:



6.2 Definición del perfil y ocupación de puestos.

Gerente propietario: la gerencia general es asumida por Sobeyda Gadea quien es dueña de la empresa, encargada de los lineamientos estratégicos de la empresa y el cumplimiento de los objetivos y metas de corto y largo plazo además es responsable de toma de decisiones de la empresa, relacionadas a su crecimiento y de nuevas oportunidades además tiene como objetivo planificar, organizar, dirigir y controlar los procesos involucrados en la producción y de la productividad de los recursos utilizados el buen funcionamiento de la empresa antes, durante y después de las operaciones diarias de manera de establecer y aprobar los planes de acciones específico y su ejecución para cada dependencia y aprobar el presupuesto anual de la empresa.

Operario 1: persona capacitada para participar directamente en el proceso diario de mermeladas de ayote manejando las maquinarias y herramientas específicas, responsable de la limpieza, selección y empaque, embalaje y almacenaje con el fin de lograr el objetivo de transformación de materia prima siguiendo las especificaciones flujo de proceso y formula.

6.3 Aspectos legales.

En este acápite se describen los requisitos legales que se necesitan para establecer la mipyme e iniciar sus operaciones.

6.3.1 Requisitos legales.

Constituir un negocio requiere de permisos legales que son indispensables para poder comercializar un producto más cuando lo que se quiere es ofrecer un alimento. Entre los permisos tenemos:

Permiso de operación de los bomberos con el fin de asegurar las instalaciones en casos de emergencias, matrícula de la alcaldía donde está registrado el negocio, renta y MINSA son papeles y registros que hacen contar que el producto cumplirá

con las normas de salubridad tanto como del producto e instalaciones donde se elabora.

Matricula alcaldía:

Solicitar matricula de la alcaldía debe presentar copia del registro Único de Contribución (RUC) proporcionado por la DGI Requisitos:

Copia y original del número RUC.

Copia y original de la cédula de identidad.

Solvencia municipal o boleta de NO contribuyente.

Carta poder (si actúa en representación del contribuyente).

Permiso de la policía nacional, urbanismo y medio ambiente (si aplica).

Especificar el barrio, teléfono, y dirección exacta del negocio y del duelo de la actividad. Formulario de apertura de matrícula de cuota fija debidamente lleno. Valor de la matrícula del negocio: el valor de la matrícula se establece según el tipo de actividad económica.

3) Renta RUC:

Gestionar el número de registro Único de Contribuyente (RUC) ante la dirección general de ingresos (DGI). Requisitos:

Cédula de identidad nicaragüense o cédula de residencia.

Recibo público (agua, luz, teléfono, o contrato de arriendo notariado), del domicilio o del negocio.

Formularios de inscripción de contribuyente Persona Natural completamente llenos, (1 original y 2 copias).

4) MINSA.

Se presenta la solicitud ante la autoridad sanitaria del centro de salud correspondiente, de acuerdo con su ubicación geográfica. Posteriormente se

procede al llenado de formulario para la solicitud de trámite de licencia sanitaria y el centro de salud. La fecha aproximada para realizar la inspección es de 20 días máximo, Posterior a la inspección el interesado entrega los siguientes requisitos:

Matricula de la alcaldía.

Constancia de fumigación.

Certificados de salud.

Fotocopia de la cedula, si es persona natural o cedula RUC en caso de ser jurídico.

Resolución administrativa emitida por la policía nacional (Los establecimientos que no tengan expendios de bebidas alcohólicas, omitir este requisito).

Ficha de inspección sanitaria.

Costos de los requisitos legales

6.4 Costos de los requisitos legales

Tabla número 8: tabla de presupuesto de constitución.

PLAN DE NEGOCIO MERMELADA DE AYOTE DEL NORTE Presupuesto de Constitucion	
Concepto	**COSTO TOTAL**
Matricula Alcaldia	6,02
Renta (Ruc)	83,00
Minsa	6,02
Bomberos	6,02
Total	**89,02**

En la parte legal de constitución de este negocio se registra ante el estado como una persona natural, de forma que solo existe un propietario, es importante describirlo para así constituir legalmente la pequeña empresa, en costo de la matrícula de alcaldía es de $ 6,02, renta (RUC) $ 83,00 MINSA $ 6.02, bomberos $ 6.02 se pagaran un total en presupuesto de constitución de $ 89.02 dólares netos.

VII ESTUDIO FINANCIERO

El presente estudio financiero nos muestra la capacidad de Mermeladas “Del Norte” necesita para ser sostenible, viable y rentable según las proyecciones plasmadas.

7.1 Definición del periodo de evaluación o vida útil de este negocio.

El negocio que procesa y comercializa mermeladas de ayote tiene una determinación de un periodo de 5 años con el fin de recuperar inversión y lograr estabilidad de la mipyme y entrar al mercado de manera fija con nuestro producto.

7.2 Ingresos proyecto.

7.2.1 Balance de ingresos con precio.

La siguiente tabla nos muestra las proyecciones de unidades de mermelada de ayote a vender durante un año y monto de ventas correspondientes por unidad de 4 onzas.

Tabla número 9: tabla de ingreso con precio de venta.

PLAN DE NEGOCIO MERMELADA AYOTE DEL NORTE															
	Ingresos	CALENDARIZACION													
Producto/Servicios	UNITARIO	ENER	FEB	MRZO	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEP	OCT	NOV	DIC	Cantidad total	Año 1
mermelada de ayote 4 onzas, Consumidor Final	0.58	4425	4425	4425	4425	4425	4425	4425	4425	4425	4425	4425	4425	53101	31042.6
TOTAL		4425												53101	31,043

La tabla indica que la mipyme producirá tomando en cuenta el precio unitario de venta ($ 0.58 = 20.82 córdobas) 4,425 unidades mensualmente y 53,101 unidades divididas según la venta, arrojando que se tendrá un ingreso de $31,043 dólares anual.

7.2.2 Balance anual.

La proyección muestra el balance anual de ventas de mermeladas de ayote “Del norte” que se extenderá durante 5 años tomando en cuanta un incremento por año de 2% de la demanda y el proceso de la tasa de inflación por años de un 3.13% determinando al final los años de venta un total de incremento de ingresos de 5.13%.

Tabla número 10: tabla de proyección de ingresos por venta.

PLAN DE NEGOCIO MERMELADA DE AYOTE DEL NORTE Proyección de ingresos por ventas (Cifras en US$)					
CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Ingresos por venta de productos	31,042.62	32,654.54	34,350.16	36,133.83	38,010.11
Ingresos Totales	**31,042.62**	**32,654.54**	**34,350.16**	**36,133.83**	**38,010.11**

Según lo que tabla de ingresos indica que en el primer año de producción se obtendrá un total de $ 31,042.62, en el segundo año un total de $ 32,654.54, para el tercer año un total de $ 34,350.16, para el cuarto año $ 36,133.83 y para el quinto año se obtendrá un total de $ 38,010.11dólares.

7.3 Costos operativos

7.3.1 Costos anuales.

La taba nos refleja el costo anual de materia prima, envases, empaques etc.

Tabla número 11: tabla de proyecciones de costos variables.

PLAN DE NEGOCIO MERMELADA DE AYOTE DEL NORTE Proyección de costos variables (Cifras en US$)					
CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Costos variables de productos	19,647.23	20,667.43	21,740.61	22,869.51	24,057.03
Costos variables totales	**19,647.23**	**20,667.43**	**21,740.61**	**22,869.51**	**24,057.03**

La tabla de proyecciones de costos variables representa un costo para el primer año de $19,647.23, para el segundo año un total de 20,667.43, para el tercer año un total de $ 21,740.61, para el cuarto año $ 22,869.51y para el quinto año del negocio un total de $ 24,057.03. Indicando que con cada año irán aumentando por porcentaje en extensión e inflación.

7.4 Presupuesto de costos variable.

Los costos variables son los que se modifican según las variaciones de las cantidades en las que se produce el producto, son gastos que varían en función del nivel de actividad de producción y comercialización, depende la demanda del mercado, entre mayor la cantidad de producción, el precio de estos es menor. Estos son la materia prima, el envase y la etiqueta. En el balance podemos encontrar las proyecciones de producción mensual con su costo variable:

Tabla número 12: tabla de presupuesto de costa variable.

	PLAN DE NEGOCIO MERMELADA DE AYOTE DEL NORTE														
	COSTO	CALENDARIZACION													
Producto/Servicios	UNITARIO	ENER	FEB	MRZO	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEP	OCT	NOV	DIC	Cantidad total	Año 1
MERMELADA DE AYOTE 4 ONZAS	0.37	4425	4425	4425	4425	4425	4425	4425	4425	4425	4425	4425	4425	53101	19647.23
TOTAL															19,647.2

La mipyme mermeladas de ayote “Del Norte” va a producir la cantidad de 4425 unidades por mes con una presentación de 4 onzas, de manera que se obtienen una cantidad de 53,101 unidades anuales con un costo variable unitario de $ 0,37 dólares, de modo que costara producir un total de $ 19,647.2 dólares anual.

7.5 Punto de equilibrio.

Tabla número 13: tabla de punto de equilibrio.

El punto de equilibrio representa el cálculo de las cantidades o productos a elaborar para logar la viabilidad de la mipyme según la producción mínima o la ponderación de la Mipyme que necesita para lograr su estabilidad financiera.

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{CF + \dfrac{\text{UTI ODJ + AMORT DE PRESTAMO}}{\dfrac{1}{30\%}}}{\text{P.V - C.V}}$$

SUSTITUYENDO

$$\text{Punto. Equilbr=} \frac{8{,}618.33 + \dfrac{948.32 \quad (1{,}019.83)}{70\%}}{0.58 \quad 0.37}$$

$$\text{Punto. Equili=} \frac{8{,}546.82}{0.21}$$

Punto. Equilibr= 39,826.76 unidades

Según la imagen nos arroja la cantidad necesaria de productos a elaborar que es de 39,826.76 unidades estando por debajo de la producción por la mipyme (Mermeladas de Ayote “Del Norte”) es decir que el negocio es auto sostenible al necesitar una cantidad menor a las cantidades que produce la mipyme.

7.6 Depreciación de los Activos.

Tabla número 14: tabla de depreciación de los activos.

PLAN DE NEGOCIO MERMELADA DE AYOTE DEL NORTE

Programa de depreciación de activos
(Cifras en US$)

ACTIVO	CANTIDAD	COSTO INSTALADO	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL					DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
					1	2	3	4	5		
Mesa de aceroinoxidable	1	213,04	42,61	5 Años	34,09	34,09	34,09	34,09	34,09	170,43	42,61
Olla de aceroinoxidable	2	48,27	9,65	5 Años	15,45	15,45	15,45	15,45	15,45	77,23	19,31
Cucharon de aceroinoxidabl	2	2,16	0,43	5 Años	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	3,46	0,86
Cocina industrial	1	200	40,00	5 Años	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	160,00	40,00
Panas plasticas	4	3	0,60	5 Años	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	9,60	2,40
Balde plastico	4	1,11	0,22	5 Años	0,71	0,71	0,71	0,71	0,71	3,55	0,89
Licuadora industrial	2	44,45	8,89	5 Años	14,22	14,22	14,22	14,22	14,22	71,12	17,78
Pesa(En libra)	1	109,59	21,92	5 Años	17,53	17,53	17,53	17,53	17,53	87,67	21,92
Lava Manos	1	6	1,20	5 Años	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96	4,80	1,20
Termometro digital	1	12	2,40	5 Años	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	9,60	2,40
Refractometro	1	13,78	2,76	5 Años	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	11,02	2,76
Estante	4	25	5,00	5 Años	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	80,00	20,00
pantri de acero inoxidable	1	20	4,00	5 Años	3,20	3,20	3,20	3,20	3,20	16,00	4,00
Bandeja platica	3	1,5	0,30	5 Años	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	3,60	0,90
impresora	1	390	78,00	5 Años	62,40	62,40	62,40	62,40	62,40	312,00	78,00
Escritorio	1	120	24,00	5 Años	19,20	19,20	19,20	19,20	19,20	96,00	24,00
Cilindro de gas	1	100	20,00	5 Años	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	80,00	20,00
Computadora	1	445,68	89,14	5 Años	71,31	71,31	71,31	71,31	71,31	356,54	89,14
TOTALES					**310,53**	**310,53**	**310,53**	**310,53**	**310,53**		**388,16**

En la depreciación haciendo uso del método de línea recta demuestra la cantidad en la cual será depreciado el activo, con un 10% de valor de rescate; es decir, el costo del activo se le resta el 10% y se divide entre la vida útil para obtener de esta manera el valor en libros que en este caso es de $ 388,16 dólares totales de todos los activos del negocio (mermeladas de Ayote “Del Norte”.)

7.7 Amortización.

Tabla número 15: tabla de amortización de la deuda.

PLAN DE NEGOCIO MERMELADA DE AYOTE DEL NORTE
Plan de Amortización de la Deuda

						Moneda
Valor Préstamo:	3 694,76	**Frec. Pagos:**	Mensual	**Tipo Amortiz:**	Cuota nivelada	C$ U$ ✓
Plazo en años:	3 Años	**Tasa anual:**	18,00%	**Fecha entrega:**	10-ene-22	Procesar

CUOTA N°	FECHA	DIAS	PAGO	MANTEN. VALOR	INTERESES	AMORTIZACIÓN	SALDO
0	10-01-22						3 694,76
1	10-02-22	31	133,57	-	56,48	77,09	3 617,67
2	10-03-22	28	133,57	-	49,95	83,62	3 534,05
3	10-04-22	31	133,57	-	54,03	79,54	3 454,51
4	10-05-22	30	133,57	-	51,11	82,46	3 372,05
5	10-06-22	31	133,57	-	51,55	82,02	3 290,03
6	10-07-22	30	133,57	-	48,67	84,90	3 205,13
7	10-08-22	31	133,57	-	49,00	84,57	3 120,56
8	10-09-22	31	133,57	-	47,71	85,86	3 034,70
9	10-10-22	30	133,57	-	44,90	88,67	2 946,03
10	10-11-22	31	133,57	-	45,04	88,53	2 857,50
11	10-12-22	30	133,57	-	42,28	91,29	2 766,21
12	10-01-23	31	133,57	-	42,29	91,28	2 674,93
13	10-02-23	31	133,57	-	40,89	92,68	2 582,25
14	10-03-23	28	133,57	-	35,66	97,91	2 484,34
15	10-04-23	31	133,57	-	37,98	95,59	2 388,75
16	10-05-23	30	133,57	-	35,34	98,23	2 290,52
17	10-06-23	31	133,57	-	35,02	98,55	2 191,97
18	10-07-23	30	133,57	-	32,43	101,14	2 090,83
19	10-08-23	31	133,57	-	31,96	101,61	1 989,22
20	10-09-23	31	133,57	-	30,41	103,16	1 886,06
21	10-10-23	30	133,57	-	27,90	105,67	1 780,39
22	10-11-23	31	133,57	-	27,22	106,35	1 674,04
23	10-12-23	30	133,57	-	24,77	108,80	1 565,24
24	10-01-24	31	133,57	-	23,93	109,64	1 455,60
25	10-02-24	31	133,57	-	22,25	111,32	1 344,28
26	10-03-24	29	133,57	-	19,23	114,34	1 229,94
27	10-04-24	31	133,57	-	18,80	114,77	1 115,17
28	10-05-24	30	133,57	-	16,50	117,07	998,10
29	10-06-24	31	133,57	-	15,26	118,31	879,79
30	10-07-24	30	133,57	-	13,02	120,55	759,24
31	10-08-24	31	133,57	-	11,61	121,96	637,28
32	10-09-24	31	133,57	-	9,74	123,83	513,45
33	10-10-24	30	133,57	-	7,60	125,97	387,48
34	10-11-24	31	133,57	-	5,92	127,65	259,83
35	10-12-24	30	133,57	-	3,84	129,73	130,10
36	10-01-25	31	132,09	-	1,99	130,10	-
TOTALES			**4 807,04**	**-**	**1 112,28**	**3 694,76**	

En esta tabla se aprecia la suma de dinero ($ 3,694.76) que se prestará para dar función como mipyme, con la tasa de interés al 18% ofrecido por BANPRO, además de las cuotas mensuales por cumplir con la fecha de inicio y las estipuladas de pago, esto en un plazo de tres años.

7.8 Paga de impuestos.

Como toda mipyme tenemos el deber de pagar impuestos a las autoridades.

Tabla número 16: tabla de paga de impuesto.

PLAN DE NEGOCIO MERMELADA DE AYOTE "DEL NORTE" Presupuesto de Constitución Concepto	COSTO TOTAL
Matricula Alcaldía	6,02
Renta (Ruc)	83,00
Minsa	6,02
Bomberos	6,02
Total	89,02

Estos valores deberán de ser pagados a las distintas autoridades correspondientes para la consiguiente revisión y certificación de las instalaciones del local por parte del MINSA y Alcaldía donde este deberá cumplir con las especificaciones y requerimientos de cada uno de estos para la realización de procesos productivos con un total de $ 89,02 dólares.

7.9 Valor de Salvamiento al Final del Periodo Evaluado.

Tabla número 17: tabla de salvamiento.

Se aprecia en la siguiente tabla, los activos depreciados los cuales deben un 10% de valor de rescate a la Mipyme, es decir Mermeladas del Norte al prescindir de estos activos logrará recuperar $ 388,16 dólares de valor de rescate o valor residual de los mismos, según la inversión inicial.

PLAN DE NEGOCIO MERMELADA DE AYOTE DEL NORTE

Programa de depreciación de activos
(Cifras en US$)

ACTIVO	CANTIDAD	COSTO INSTALADO	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL					DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
					1	2	3	4	5		
Mesa de aceroinoxidable	1	213,04	42,61	5 Años	34,09	34,09	34,09	34,09	34,09	170,43	42,61
Olla de aceroinoxidable	2	48,27	9,65	5 Años	15,45	15,45	15,45	15,45	15,45	77,23	19,31
Cucharon de aceroinoxidabl	2	2,16	0,43	5 Años	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	3,46	0,86
Cocina industrial	1	200	40,00	5 Años	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	160,00	40,00
Panas plasticas	4	3	0,60	5 Años	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	9,60	2,40
Balde plastico	4	1,11	0,22	5 Años	0,71	0,71	0,71	0,71	0,71	3,55	0,89
Licuadora industrial	2	44,45	8,89	5 Años	14,22	14,22	14,22	14,22	14,22	71,12	17,78
Pesa(En libra)	1	109,59	21,92	5 Años	17,53	17,53	17,53	17,53	17,53	87,67	21,92
Lava Manos	1	6	1,20	5 Años	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96	4,80	1,20
Termometro digital	1	12	2,40	5 Años	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	9,60	2,40
Refractometro	1	13,78	2,76	5 Años	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	11,02	2,76
Estante	4	25	5,00	5 Años	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	80,00	20,00
pantri de acero inoxidable	1	20	4,00	5 Años	3,20	3,20	3,20	3,20	3,20	16,00	4,00
Bandeja platica	3	1,5	0,30	5 Años	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	3,60	0,90
impresora	1	390	78,00	5 Años	62,40	62,40	62,40	62,40	62,40	312,00	78,00
Escritorio	1	120	24,00	5 Años	19,20	19,20	19,20	19,20	19,20	96,00	24,00
Cilindro de gas	1	100	20,00	5 Años	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	80,00	20,00
Computadora	1	445,68	89,14	5 Años	71,31	71,31	71,31	71,31	71,31	356,54	89,14
TOTALES					310,53	310,53	310,53	310,53	310,53		388,16

7.10 Inversión inicial necesaria.

Para iniciar el negocio se necita de una inversión consolidada para su ejecución.

Tabla número 18: tabla de inversión inicial.

PLAN DE NEGOCIO MERMELADA DE AYOTE DEL NORTE Balanza de Inversión Consolidada (Cifras en U$)	
CONCEPTOS	**VALOR**
Inversión en Capital de Trabajo:	
Caja	80.00
Banco	1,100.64
Sub Total Inversión en Capital de Trabajo	**1,180.64**
Inversión en Capital Fijo:	
Mobiliario y equipos	1,881.00
Presupuesto de mejoras	1,317.83
Sub Total Inversión en Capital Fijo	**3,198.83**
Inversión en Gastos Preoperativos:	
Gastos de Investigación	25.39
Gastos Legales	89.02
Presupuesto de reclutamiento	18.96
Gatos de materia prima	1,645.10
Sub Total Inversión en Gastos Preoperativos	**1,778.47**
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	**6,157.94**

La mipyme Mermeladas “Del Norte” de acuerdo con el capital de trabajo, cuenta con un respaldo de caja de un total de 80,00 dólares y con un subtotal de inversión de capital de trabajo de $ 1,180,64 dólares.

Para la inversión en capital fijo, se toman en cuenta los mobiliarios y equipos de producción que se utilizaran en la elaboración de mermelada de ayote del Norte, con un total de $ 3198.83 dólares, las mejoras que se realizaran al local según las

normas de higiene y calidad en la producción de los alimentos es de un total de $ 1, 317,83 dólares, aplicando la suma se totalizan $ 3,198 ,83 dólares en inversión de capital fijo.

La mipyme necesitará incurrir en gastos preoperativos, en los cuales se incluyen, gastos de investigación que consisten en las acciones tomadas para la recopilación de información correspondiente para la formulación del plan de negocio con un total de $ 25,39 dólares, los gastos legales de un total de $ 89,02 dólares y los gastos de publicidad que serán los que nos pondrán en un lugar en el mercado con el marketing planeado según lo especificado en el plan estratégico de publicidad con un total de $ 18,96 dólares y en gastos de materia prima un total de $ 1645.10 . Todo esto sumado para una totalización de inversión en gastos preoperativos de $1778.47 dólares y un total en inversión inicial consolidada $ 6157.94.

7.11 Capital de trabajo inicial.

El capital de trabajo es importante para iniciar a operar en el proyecto, así como la tasa de rentabilidad mínima requerida, mostrando los recursos propios y financiados.

Tabla número 19: tabla de tasa de rentabilidad mínima requerida del proyecto.

PLAN DE NEGOCIO MERMELADA DE AYOTE DEL NORTE
Tabla # 5
Tasa de Rentabilidad Mínima Requerida del Proyecto
(Cifras en US$)

FUENTES	APORTE MONETARIO	PESO (%)	COSTO	COSTO PONDERADO
Recursos Propios	2,463.18	40.00%	11.50%	4.60%
Prestamo Bancario	3,694.76	60.00%	18.00%	10.80%
TOTAL	**6,157.94**	**100.00%**	**CCPP:**	**15.40%**

Según la necesidad del negocio donde cuenta con un capital inicial del 40% y el 60% del préstamo bancario realizado lo que equivale a $ 2463.18 y $ 3694.76 dólares respectivamente y con un préstamo bancario al 18% de interés en BANPRO el costo ponderado es de 15,40% indicando el mínimo de la tasa interna de retorno (TIR)

7.12 Fuente inicial de financiamiento.

La fuente de financiamiento es de un préstamo al 60% de la capital inicial que es de un total de $ 3,694.76 dólares con una tasa de interés al 18% por parte de BANPRO con un pago frecuente mensual por un periodo de tres años.

Tabla número 20: tabla de fuente de financiamiento.

PLAN DE NEGOCIO MERMELADA DE AYOTE DEL NORTE
Plan de Amortización de la Deuda

Valor Préstamo:	3 694,76	Frec. Pagos:	Mensual	Tipo Amortiz:	Cuota nivelada	Moneda C$	U$ ✓
Plazo en años:	3 Años	Tasa anual:	18,00%	Fecha entrega:	10-ene-22	Procesar	

7.13 Flujo de caja

21: tabla de flujo de caja del proyecto.

En el flujo de caja se da a conocer que en el año cero el flujo neto de caja con financiamiento es negativo y a partir del año uno al cinco el monto pasa se positivo aumentando según los porcentajes financiados con un total $ 5153.17 dólares en el quinto año.

PLAN DE NEGOCIO DE AYOTE DEL NORTE
Tabla # 7
Flujo de caja del proyecto
(Cifras en Dolares)

Conceptos	Años de operación del proyecto					
	0	1	2	3	4	5
Inversiones realizadas en el año cero						
Inversión en Capital de Trabajo	(1,180.64)					
Inversión en Capital Fijo	(3,198.83)					
Inversión en Gastos Preoperativos	(1,778.47)					
Flujos operativos del proyecto						
Ingresos por venta de bienes y servicios		31,042.62	32,654.54	34,350.16	36,133.83	38,010.11
Costos variables de bienes y servicios		(19,647.23)	(20,667.43)	(21,740.61)	(22,869.51)	(24,057.03)
Costos fijos		(8,618.33)	(9,010.53)	(9,421.24)	(9,851.38)	(10,301.86)
Depreciaciones		(310.53)	(310.53)	(310.53)	(310.53)	(310.53)
Amortización de intangibles		(355.69)	(355.69)	(355.69)	(355.69)	(355.69)
Utilidades antes de impuestos		**2,110.84**	**2,310.36**	**2,522.09**	**2,746.72**	**2,985.00**
Impuestos sobre la renta		(66.85)	(66.85)	(66.85)	(66.85)	(66.85)
Utilidades después de impuestos		**2,043.99**	**2,243.51**	**2,455.24**	**2,679.87**	**2,918.15**
(+) Depreciaciones y amortizaciones		666.22	666.22	666.22	666.22	666.22
(=) Flujos de caja anuales del proyecto		**2,710.21**	**2,909.74**	**3,121.46**	**3,346.09**	**3,584.37**
Flujo de caja del último año						
Retorno del Capital de trabajo						1,180.64
Valores de salvamento neto						388.16
Sub total flujo de caja del último año						**1,568.80**
Flujos de caja neto sin financiamiento	(6,157.94)	2,710.21	2,909.74	3,121.46	3,346.09	5,153.17
Financiamiento						
Préstamos	3,694.76					
Amortización del principal		(1,019.83)	(1,219.33)	(1,455.60)	-	-
Escudo fiscal de los intereses		174.90	115.05	43.73	-	-
Flujos de caja neto con financiamiento	**(2,463.18)**	**1,865.29**	**1,805.46**	**1,709.59**	**3,346.09**	**5,153.17**

7.14 Estado de resultado proyectado.

22: tabla de estado de resultado.

Son resultados del análisis de ingresos y costos donde ofrece la utilidad antes y después de impuestos, se refleja los gastos y conceptos básicos financieros del plan.

PLAN DE NEGOCIO MERMELADA DE AYOTE DEL NORTE Cifra en Dolares Tabla # 9 *ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO*					
Concepto	***Año 1***	***Año 2***	***Año 3***	***Año 4***	***Año 5***
Ventas	31,042.62	32,654.54	34,350.16	36,133.83	38,010.11
costos variables	19,647.23	20,667.43	21,740.61	22,869.51	24,057.03
Utilidad Bruta	11,395.39	11,987.11	12,609.55	13,264.32	13,953.08
Gastos operativo	8,264.72	8,457.42	8,631.86	10,517.60	10,968.08
(gastos de vta y de adm)	8,618.33	9010.53	9421.24	9851.38	10301.86
(Depreciaciones)	666.22	666.22	666.22	666.22	666.22
(amortizaciones)	(1,019.83)	(1,219.33)	(1,455.60)	-	-
Utilidad Operativa	3,130.67	3,529.69	3,977.69	2,746.72	2,985.00
Gastos Financieros					
Interes por pagar	174.903	115.053	43.728	0	0
Utilidad antes de Imp.	2,955.77	3,414.64	3,933.96	2,746.72	2,985.00
impuestos ISR	(66.85)	(66.85)	(66.85)	(66.85)	(66.85)
Utilidad Neta	**3,022.62**	**3,481.49**	**4,000.81**	**2,813.57**	**3,051.85**

La tabla presenta la producción y comercialización de mermeladas de ayote una utilidad neta de $ 3,022.62, para el año segundo un total de $ 3,481.49, para el tercer año un total de $ 4,000.81, para el cuarto año un total de 2,813.57, y en el quinto un total de $ 3,051.85 dólares. Existe un incremento notable en el año 2 y 3 y una disminución en los años 4 y para el año 5 no ha bajado del rango esperado.

7.15 Indicadores de rentabilidad, (PRI, VAN, TIR, RB/C).

23: tabla de indicadores de rentabilidad.

INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA	
PERÍODO DE RECUPERACIÓN (PRI)	1.33 Años
VALOR PRESENTE NETO AL 15.40%	6,026.05
TASA INTERNA DE RETORNO	80.48%
RELACIÓN BENEFICIO/COSTO	3.45

PRI (periodo de recuperación de inversión) muestra el periodo en que se recupera la inversión en los 5 años proyectados, dando como resultado 1.33 años lo que demuestra que vamos a recuperar la cuenta en 1 año con 3 mes y 9 días.

VAN (Valor Actual Neto) es el monto en dólares de ganancia que se proyecta el plan de negocios durante 5 años de vida útil, $ 6,026.05 dólares es la ganancia que se obtendrá durante los 5 años, fuera de inversión.

TIR (Tasa Interna de Retorno) es el porcentaje de ganancia que se obtendrá durante los 5 años, su cálculo está en el costo ponderado con un valor de 15,40% menor al porcentaje obtenido en el PN es de 80.48% que está por encima del valor otorgado por el banco siendo rentable el plan de negocios de Mermeladas de Ayote.

RB/C (Relación Beneficio Costo) muestra que por cada dólar invertido se obtiene una ganancia de 2.45 dólares.

De manera que indica que Mermeladas de Ayote “Del Norte” es una mipyme auto sostenible dentro de los estándares de negocio rentable según los indicadores de viabilidad.

VIII Estudio ambiental

“Del Norte”, es una mipyme procesadora y comercializadora de mermeladas de Ayote donde aplica el estudio ambiental ya que es necesario realizarlo cuando se pretende constituir una empresa. Mermelada de ayote dedicada a elaborar productos para dar mayor aprovechamiento a una materia prima donde es importante considerar las afectaciones que trae consecuencias al medio ambiente, teniendo como objetivo:

Llevar a cabo un plan de manejo ambiental sencillo de aplicar donde se establezcan límites permisibles de acuerdo con las normativas ambientales para la mitigación, minimización o anulación de impactos negativos, bajo sistema d reciclajes, limpieza y programas que puedan ayudar al municipio teniendo pequeñas charlas de concientización desde el personal como clientes.

El cumplimiento de las normas y leyes establecidas para el cuidado del medio ambiente como la ley 217 que establece normas para la conservación, protección, mejoramiento y restauración del medio ambiente y recursos naturales por lo mismo se toman medidas de ahorro para el uso de bombillos ahorrativos y el buen manejo del agua potable evitando fugas estas medidas no son más que poner en práctica los valores de ayudar a nuestro medio ambiente y trabajar en conjunto para el bien de todos y nuestro pequeño negocio no tenga impactos negativos para el medio ambiente que nos rodea

La mipyme Doña María procesadora de mermeladas representa un porcentaje de riego para el medio ambiente es por ello que se tomó conciencia ya que somos un negocio que va de la mano con el cuido y manejo del medio ambiente y para evitar una contaminación directa se toma la decisión de comercializar la mayor parte de desechos (cascaras de ayote) para reducir riesgos y aprovecharlo como alimentos para cerdos o bien como para otro fin como es abono orgánico llegando a tener un

impacto económico aceptable de manera que logramos minimizar y controlar impactos sobre el ecosistema durante la producción.

IX CONCLUSIONES.

Este documento tiene recopilada toda la información necesaria de un plan de estudio donde se concluye que se obtuvieron resultados positivos al comercializar un producto nuevo para emprender e iniciar como mipyme en san José de Bocay del departamento de Jinotega, donde a través de encuestas realizadas nos dieron a conocer una demanda bastante alta de aceptación a pesar de ser un producto nuevo están dispuestos a comprarlo en distintos puntos de ventas.

La mipyme según los datos proyectados de 5 años, es rentable desde el primer año, siendo una nueva oportunidad de trabajo para muchas personas con los años que vaya creciendo y entrando el lleno al mercado, además se está dando valor agregado a una materia prima que por años no ha sido aprovechada donde se oferta un producto nuevo e innovador que cumple con los estándares de calidad.

El local está remodelado con las maquinarias y utensilios adecuados como lo establecen las Buenas Prácticas de Manufactura para ofrecer a nuestros clientes un producto apto para el consumo humano.

X RECOMENDACIONES.

Iniciar con una inversión que cubra las necesidades que necesitamos para crear una mipyme y obtener cálculos exactos en las proyecciones aumentando los porcentajes producción para no quedar estancados con una misma cantidad productiva de ventar para mantener el negocio auto sostenible durante los años que se proyecta el negocio que en este caso son 5 años y

Proponer otras estrategias de marketing para lograr ingresar en lleno al mercado y obtener clientes potenciales directos o indirectos.

Se deben dar charlas entre trabajadores proponiendo ideas para seguir creciendo en conjunto y compartir valores con el fin de mantener un liderazgo en el ambiente de trabajo.

XI BIBLIOGRAFÍA

file:///H:/Downloads/TESIS%20MERMELADA%20DE%20MARACUYA.pd f

file:///H:/Downloads/SAN%20JOSE%20DE%20BOCAY.pdf

https://www.laprensagrafica.com/mujer/Propiedades-y-beneficios-del-ayote-20150430-

0002.html

http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/7DCB76C06DF62D1806257736

007676D0?OpenDocument

https://www.intedya.com/internacional/103/consultoria-buenas-practicas-demanufactura-bpm.html

https://www.fao.org/3/y1579s/y1579s03.htm#:~:text=Punto%20cr%C3%ADtico%20de% 20control%20(PCC,reducirlo%20a%20un%20nivel%20aceptable

http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/7DCB76C06DF62D1806257736

007676D0?OpenDocument

https://www.google.com/search?q=estrategias+de+marketing&oq=estrategias+de+mark

etin&aqs=chrome.0.0i512l4j69i57j0i512l5.15351j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8

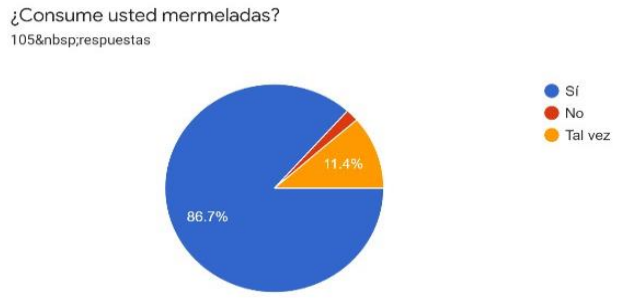
https://www.google.com/search?q=que+tipos+de+microorganismos+se+pueden+encont

rar+em+memreladas&oq=que+tipos+de+microorganismos+se+pueden+encontrar+em+ memreladas&aqs=chrome..69i57.28042j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8

XII ANEXOS

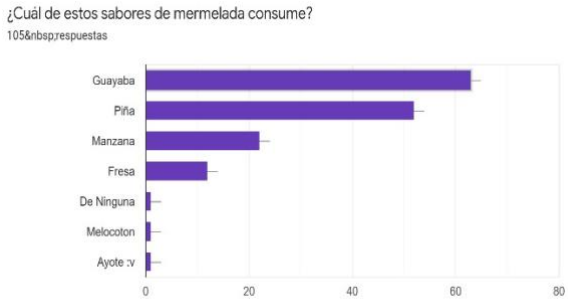
Encuesta de Mermelada de Ayote. “Del Norte”

Estimados encuestados, soy estudiante de la Universidad Internacional Antonio de Valdivieso, de la facultad de Agroindustria, estoy realizando una encuesta con el objetivo de conocer el nivel de aceptación o rechazo del producto de mermelada de ayote. Solicito de su tiempo ya que su opinión es importante.



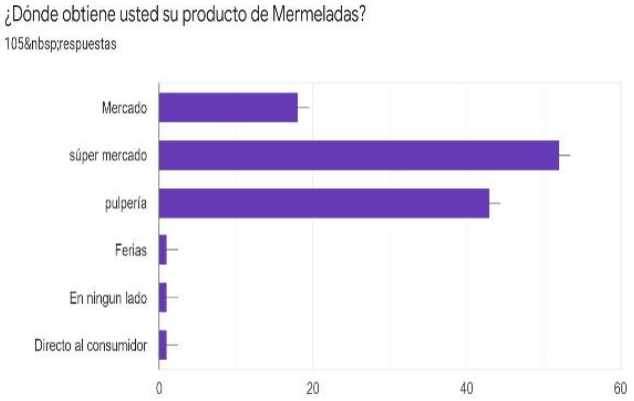
según la encuesta aplicada en el departamento de Jinotega, San José de Bocay un 86.75% de las personas encuestadas dieron a conocer que consumen mermeladas donde se muestra una tendencia alta de consumo y por otro lado un 11.4% de las personas dieron a conocer que talvez podrían consumir y el 1.85% de personas no consumen mermeladas.

En la encuesta nos muestra que (60%) de las personas consumen mermelada de guayaba, (49.5%) consumen mermeladas sabor a piña, (21%) consumen mermeladas de sabor a manzana, (11.4%) consume mermelada de fresa, (1%) no



consume, (2%) consume mermelada sabor a melocotón y ayote. Siendo estos los sabores variados

que las personas prefieren.

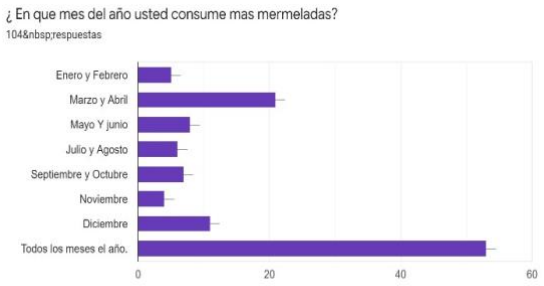


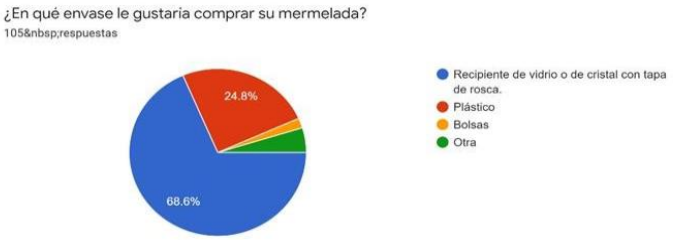
La frecuencia en la que los consumidores comprar sus productos es un dato importante donde se muestra que (7.6%) compra diario mermeladas, (30.5%) compra quincenal, (41.9%) compra mensual, (16.2%) hace sus compras anuales, el (1.9%) nunca compra

productos como mermeladas y el (5%) comprar en ocasiones y semanal.

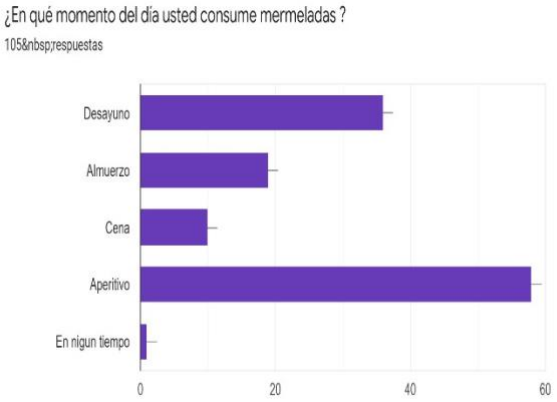
Es importante saber en qué meses o temporadas del años los consumidores prefieren consumir este tipo de producto donde se muestra que entre Enero y Febrero (4.8%), entre

Marzo y Abril (20.2%), entre Mayo y Junio (7.7%), entre julio y Agosto (5.8%), Septiembre y Octubre (6.7%), Noviembre (3,8%),y el último mes de Diciembre (10.6%) y durante todos los meses del año (51%) donde se muestra que durante todo el año las personas prefieren comprar este tipo de producto.



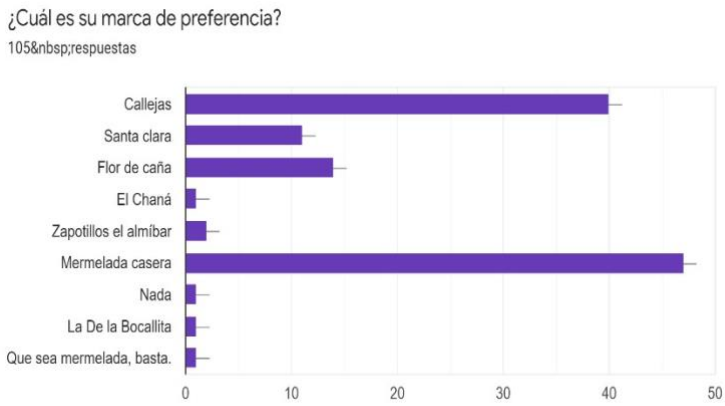


En la encuesta realizada a las personas nos mostró que obtienen su producto en el mercado (17.1%), en el super mercado (49.5%) en las pulperías (41%), en ferias el (1%), y en otros lugares y directo al consumidor (2%), se muestra que hay distintos sitios donde obtienen sus productos de mermeladas

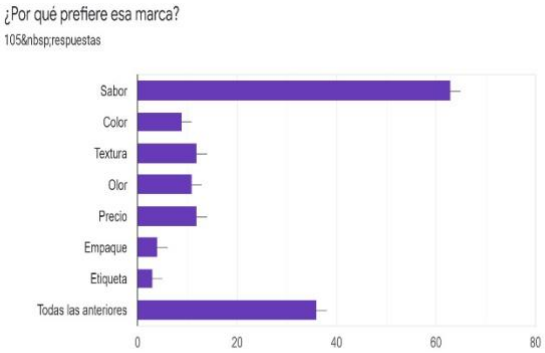


En la encuesta se refleja que el (34.3%) lo consumen a la hora del desayuno, el

(18.1%) lo prefieren a la hora del almuerzo, el (9.5%) lo prefiera a la hora de la cena, y el (55.2%) lo prefiere aperitivo y el (1%) no consume en ningun tiempo.

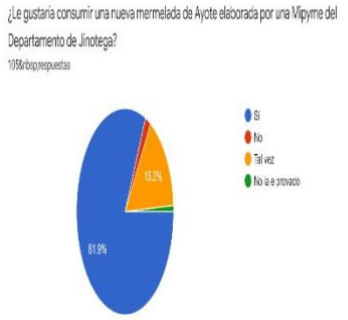


De acuerdo a la encuesta se mostró distintas marcas que las personas prefieren con un (38.1%) prefieren la marca de callejas, el (10.5%) prefiere la marca Santa Clara, el (13.5%) prefiere la marca de Flor de Caña, el (1%) prefiere el Chana, el (1.9%), prefiere zapotillos el almíbar, el (44.8%) prefiere mermeladas caseras y el (3%) prefieren cualquier marca.



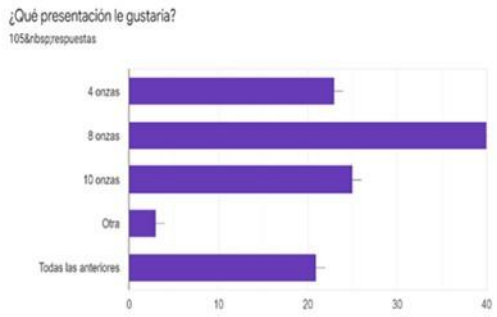
Todos los encuestados tienen su razón de preferencia donde nos mostraron las encuestas que el (60%) la prefiere por su sabor, el (8.6%) por su color, el (11.4%) por su textura, el (10.5%) por su olor, el (11.4%) por el precio, el (3.8%) por su empaque, el

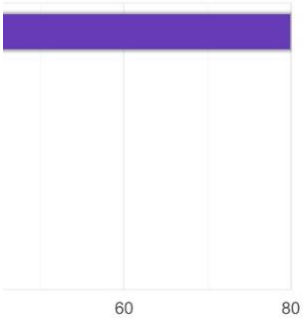
(2.9%) y todas las anteriores un (34.3%).



De acuerdo a la encuesta aplicada refleja que un 81.9% de personas están dispuesto adquirir el producto siendo este un alto nivel de aceptación, El envase es importante para presentar nuestro producto por lo tanto de acuerdo a las encuestas las personas prefieren en recipiente de vidrio o de cristal con tapa de rosca (68.6%), en envase plástico (24.85) y entre bolsas de empaque y otra (6.55%).

De acuerdo a la encuesta aplicada se muestra que las personas prefieren una presentación de 8 onzas (31.35%) de 4 onzas (21.95%), 10 onzas (23.8%), otras presentaciones (2.9%) y todas las presentaciones anteriores (20%).

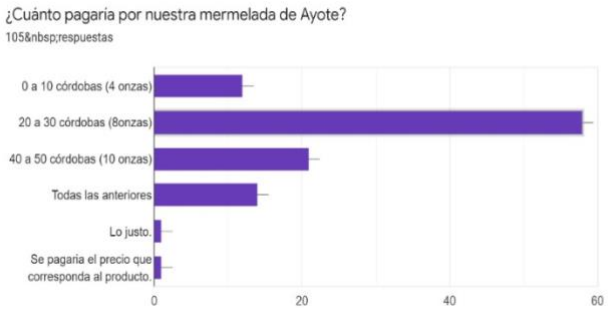




La encuesta nos muestras un 78.6% de las personas que les gustaría comprar mermeladas de ayote, un 18.4% de las personas que talvez comprarían el producto, un 3% de las personas no comprarían este producto, la encuesta nos muestra que los porcentajes de aceptación de compras es bastante alto y aceptable

De acuerdo a las encuestas aplicadas indica que parte de la población que consume mermeladas el 55.2% pagarían entre 20 a 30 córdobas por una mermelada de 8 onzas y un 20% pagarían entre 40 a 50 córdobas por una mermelada de 10 onzas, los cuales son precios bajos en relación al resto de marcas dando a conocer que prefieren un producto accesible a su bolsillo.

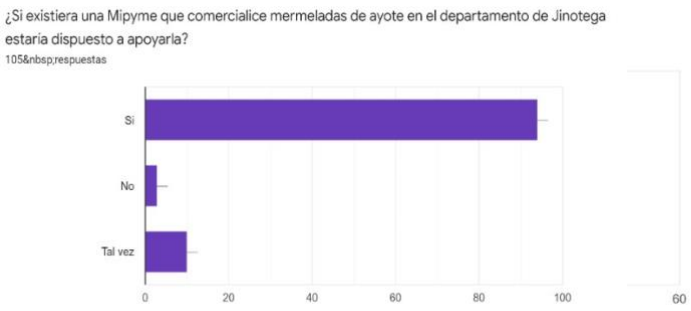
donde se realizan estrategias para atraer a los clientes ofreciendo un producto nuevo y



delicioso, etiquetado, con envases de calidad e inocuidad.

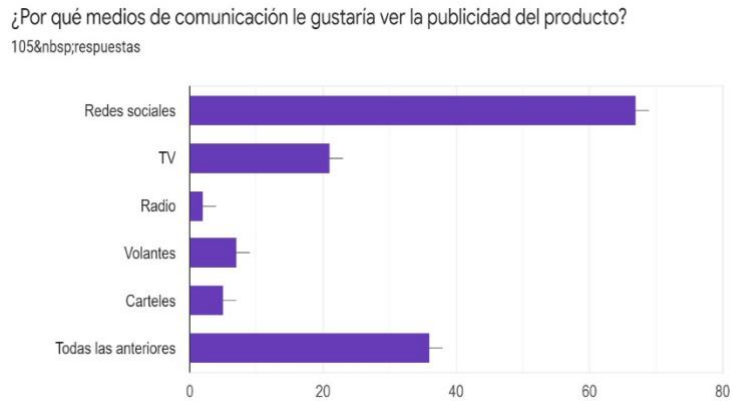
Según las encuestas nos muestran que al momento de comprar el producto un (76.2%) lo prefiere al detalle, (9.5%) lo

prefiere por mayor, el (21.9%) lo prefiere delivery, el (2%) lo compra de cualquier manera.



El lugar de distribución es muy importante donde la encuesta nos muestra que el (27.6%) le gustaría que encontrarlo en el mercado, el (47.6%) en el supermercado, el (22.9%) en misceláneas, el (49.5%) en pulperías, en otro el (4.8%), en la empresa local (1%) y en cualquier lugar o donde sea el (1%)

De distintos medios de comunicación donde se puede ofertar y publicar el producto



las personas encuestadas nos dieron a conocer a través de la encuesta que por medio de las redes sociales que es la más usada hoy en día el (63.8%), por medio de tv (20%), (1.9%) por la radio, el (6.7%) por volantes, (4.8%) por medio de carteles, y el (34.3%) prefieren todas las anteriores ya que todas son medios de comunicación que aportaran al desarrollo de nuestra mipyme y el conocimiento de nuestro nuevo producto.

Una repuesta más que importante es el nivel de apoyo a la nueva mipyme por parte de las personas encuestadas donde se obtuvo que el 89% están dispuestos apoyar el emprendimiento y por otro lado el 9.5% de personas talvez apoyarían, el 1.5 de

personas no apoyarían. De manera que estos son resultados positivos para llevar a cabo este negocio.

Evaluación sensorial de mermelada de ayote

Encuesta y gráficos de la degustación.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL ANTONIO DE VALDIVIESO

EVALUACIÓN SENSORIAL DE MERMELADA DE AYOTE ELABORADA POR ESTUDIANTE DE III AÑO IAA EN LA PLANTA DE PROCESAMIENTO DE AGROINDUSTRIA.

FECHA DE EVALUACIÓN: 26 JUNIO 2021.

SEXO: FEMENINO MASCULINO EDAD_____

TABLA DE EVALUACIÓN (Señale con “X” cada criterio evaluado).

CARACYERISTICAS ORGANOLEPTICAS	ESCALA HEDÓNICA DE EVALUACIÓN				
	1 Muy malo	2 Malo	3 Regular	4 Bueno	5 Muy bueno
Color					
Olor/aroma					
Sabor					

Textura					
Apariencia					

OBSERVACIONES:

_____

_____

¡MUCHAS GRACIAS!!!

_____

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL ANTONIO DE VALDIVIESO

PRUEBAS SENSORIALES: HEDÓNICAS

PRODUCTO: MERMELADA DE AYOTE.

PRUEBA DE ACEPTACIÓN

Indique con una cruz según corresponda:

¿Suele usted comprar Jaleas? Si ( ) No ( )

¿Cuántas veces compra este producto? Todas las semanas ( ) De vez en cuando ( ) Rara vez ( )

¿Es fiel a una marca? Si ( ) No ( )

¿Compraría usted este producto en particular? Si ( ) No ( ) ¿Por qué?

_____

_____

PRUEBA NIVEL DE AGRADO

Gusta muchísimo

_____ Gusta mucho

_____ Gusta moderadamente

Gusta un poco

_____ Me es indiferente

_____ Disgusta un poco

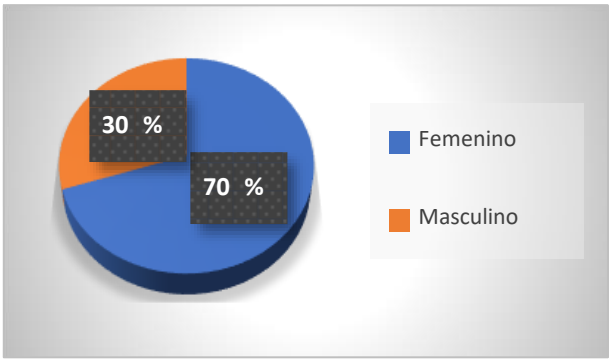
_____ Disgusta moderadamente

_____ Disgusta mucho

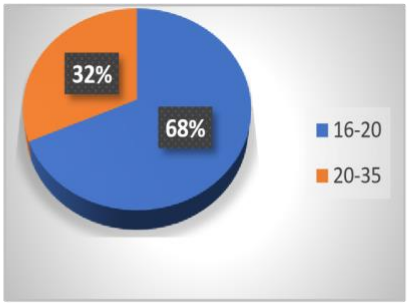
Disgusta muchísimo

MUCHAS GRACIAS

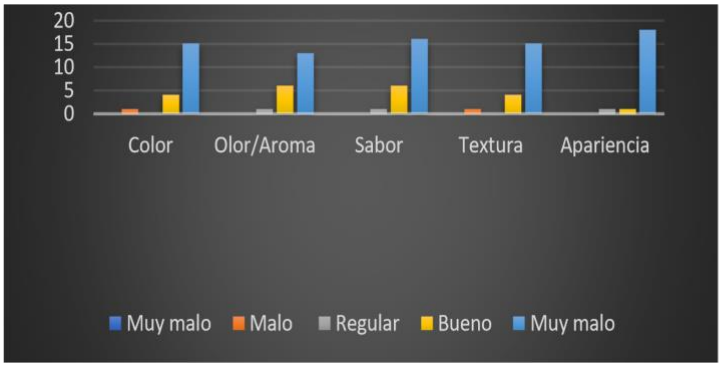
Sexo



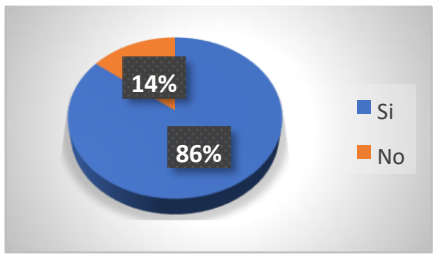
Edad por rango



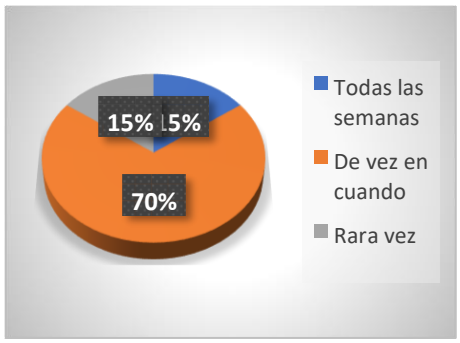
Características organolépticas



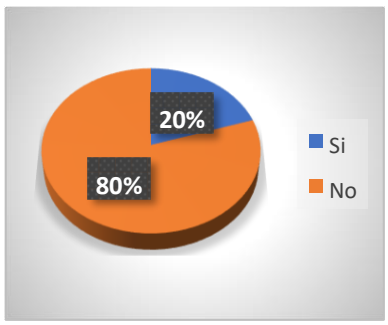
¿Suele usted comprar mermeladas?



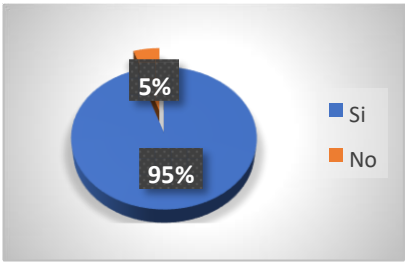
¿Cuántas veces compra este producto?



¿Es fiel a una marca?



¿Compraría usted este producto en particular?



IMÁGENES DE PROCESO.

FERIA DE DEGUSTACION.