



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL
ANTONIO DE VALDIVIESO

PROYECTO AGROINDUSTRIAL PARA OPTAR AL TITULO DE INGENIERIA EN AGROINDUSTRIA DE LOS ALIMENTOS



Néctar de Calala

Estudio de Factibilidad económica y financiera del proyecto Splash Nica

Autor:

Tec. Zabdi Fabian Navarro Vargas

Tutor:

Lic. Karen Celene Ruiz Mora

Rivas, Nicaragua noviembre 2024

Índice

I. RESUMEN EJECUTIVO.....	7
II. INTRODUCCIÓN	8
III. ASPECTOS ESTRATÉGICOS DEL PROYECTO:.....	9
3.1 BREVE DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	9
3.2. ANÁLISIS FODA.	13
3.3. POSICIONAMIENTO DE LA MICROEMPRESA CON RESPÉCTO A LAS FUERZAS DE PORTER.....	14
3.4. OBJETIVOS DEL PROYECTO	18
IV. ESTUDIO DE MERCADO.....	19
4.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	19
4.2. SEGMENTO DE MERCADO	21
4.3. DEMANDA DEL MERCADO.....	23
4.4. OFERTA DE MERCADO.....	23
4.5. PRECIO DEL PRODUCTO	24
4.6. COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO	24
4.7. PLAN DE MARKETING.	27

V. ESTUDIO TÉCNICO.....	34
5.1. TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN.....	34
5.2. PRODUCCIÓN Y FLUJO DE PROCESO	37
VI. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	52
6.1. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	52
6.2. ASPECTOS LEGALES	60
6.2. PLAN DE INVERSIÓN	64
6.4. PLAN DE FINANCIAMIENTO	65
6.4.1. PRESUPUESTOS PROYECTADOS (MPD, MOD, SUMINISTROS, PAPELERIA, MAQUINARIA ETC	66
6.4.3. PROYECCIÓN DE INGRESOS	73
6.4.4. PROYECCIÓN DE COSTOS VARIABLES	73
6.4.5. PROYECCIÓN DE COSTOS FIJOS	74
6.4.6. PROGRAMA DE DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS Y AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA.....	75
6.4.7. FUENTES DE FINANCIAMIENTO	76
6.4.8. COSTOS DE LA FUENTE	77
6.5. COSTO DE CAPITAL PROMEDIO PONDERADO.....	78
6.5.1. ESTADO FINANCIERO PROYECTADO (B G Y ER)	79
6.6. EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO	80
6.6.1. FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	80
6.6.2. PUNTO DE EQUILIBRIO	82

6.6.3. CÁLCULO INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA	82
6.7. CONCLUSIONES	84
VII. ESTUDIO AMBIENTAL	85
VIII. BIBLIOGRAFÍA	87
IX. ANEXOS.....	91

DEDICATORIA

El presente proyecto va dedicado a mi familia por nunca desampararme, llenarme de consejos y entendimiento en aquellos momentos en los que lo único que conocía era el estrés, también he de dedicarlo a aquellas personas que estuvieron dispuestas a apoyarme en este largo camino sin darle lugar a la duda y todo a creer en mí, gracias a esos deseos es que pude completar este mi documento de proyecto.

La pieza fundamental de todo esto fue DIOS quien me lleno de sabiduría y entendimiento, sin su compañía hubiese sido imposible alcanzar este logro tan importante.

AGRADECIMIENTOS

En primera instancia agradezco al creador por ser fuente de fortaleza, a mis padres por ser los pilares que me sostuvieron en momentos difíciles, a mi tutora Lic. Karen Ruiz y a mí por todo el esfuerzo ejercido, gracias a todos puede sobre llevar la carga de realizar este documento y hacer a Splash Nica una realidad. Las esperanzas depositadas en este proyecto de grado se mantuvieron constantes por cada persona que contribuye de alguna manera ya sea directa o indirecta aun ya terminada la redacción del presente, en cualquiera de los casos me mantuvo de pie, ahora ya cercano a mi titulación como Ingeniero en Agroindustria de los alimentos solo puedo decir que ¡GRACIAS! Por la paciencia y dedicación dada.

No es solo un método para la adquisición de dicho título, más que eso, es una visión de un producto que contribuirá de manera positiva a la sociedad, que solucionará una problemática existente y que permitirá un mejor desarrollo económico en el país.

I. Resumen Ejecutivo

El presente proyecto detalla los elementos requeridos para la constitución de una comercializadora y productora de Néctar de Calala en el municipio de Rivas para el año 2025, Splash Nica será liderado por Zabdi Fabian Navarro Vargas el cual contara con un correo electrónico Splasnica@gmail.com y número telefónico 86651191 con el propósito de mantener una comunicación profesional constante, del mismo modo el eslogan “LA FRESCURA QUE UN NICA NECESITA” se identifica con nicho de mercado enfocado, la dirección correspondería a colonia de los maestros, villa 29 de junio. Casa número 56.

El néctar de calala está pensada para compensar la pérdida de líquidos del cuerpo humano a causa del clima caluroso que se presenta en el municipio de Rivas, por medio de una materia prima no tan explorada en el rubro como lo es la calala, el principal atractivo es su conformación totalmente natural que contribuye enormemente a la salud del consumidor previniendo desde la deshidratación hasta el cáncer. **Splash Nica** tiene como objetivo general el desarrollo de procedimientos técnicos para la elaboración de néctar de calala, identificar los procesos imprescindibles para obtención de un producto inocuo y de calidad, justificar la rentabilidad de la comercialización del producto y evaluar los requerimientos para la conformación de la MIPYME.

Las estrategias publicitarias se centraran en la participación en ferias con dinámicas y el uso constante de redes sociales como Facebook e Instagram, además de un precio introductorio y descuentos en el producto. La proyección de venta mensual es del 2.5%, es decir 3,746 unidades equivalente a C\$ 164,812.08 córdobas y 44, 949 unidades anuales por C\$ 1, 977,745 córdobas. El financiamiento corresponderá de un 50% de BANPRO y la segunda mitad de recursos propios por lo que el total de inversión será de C\$ 357,875.35 córdobas. Concluyendo que el proyecto “Splash Nica” es muy rentable por un retorno del 87.85%.

II. Introducción

Splash Nica nace como un enfoque alternativo desde un enfoque donde existe un exceso de bebidas carbonatadas y se presenta el néctar de calala como una alternativa saludable con buen sabor. No se busca competir con dichas bebidas, más bien agregar una opción beneficiosa totalmente natural que permita el reparo del organismo.

Este proyecto se plantea a partir la necesidad de hidratación que tiene la población rivense, se pretende determinar los costos necesarios para la conformación de la MIPYME al mismo tiempo de justificar el monto que conforma inversión inicial del cual dependerá la adecuación, equipamiento, publicidad y gastos básicos para la constitución de Splash Nica cuyo monto total asciende a C\$ 357,875.35 córdobas. Para esto el financiamiento será de la mano de BANPRO a una tasa anual del 18% durante tres años.

III. Aspectos Estratégicos del Proyecto:

3.1 Breve Descripción del Proyecto

La concepción de una MIPYME cuyo rubro sea la elaboración y comercialización de bebida isotónica con calala “Splash Nica”, radica en la necesidad de hidratación constante de la población rivense, esto con base a las constantes olas de calor que sufre el municipio de Rivas, debido a su origen natural es recomendable para el consumo de toda la población, sin alguna restricción de edad real. El cubrir las necesidades del sistema humano se ve reforzado con un sabor totalmente novedoso y natural en el mercado, en este sentido el uso de la calala como fruto y materia prima esencial concluye con múltiples beneficios para la salud del nicaragüense.

Para abril del 2025, Splash Nica pretende iniciar sus operaciones, en el primer año se buscará producir 3746 unidades de Néctar de Calala desde el municipio de Rivas, se comenzará a trabajar con solo dos personas, de las cuales una asumirá las responsabilidades de propietario junto con un operario que estará estrechamente relacionado con el cumplimiento de la higiene y la reproducción del producto. En el desarrollo de las condiciones será de carácter prioritario la presencia de proveedores para el abastecimiento de insumos y materia prima, en su mayoría serán locales debido a la facilidad de comercio que otorgan, sin embargo, las botellas serán adquiridas mediante NovaPlast empresa que se ubica en Managua.

3.1.1 Información sobre el proyecto

Tabla 1 Generalidades de la Microempresa

Datos generales de la MIPYME	
RUC	12364580001
Dirección	Colonia del maestro, villa 29 de junio. Casa #56.
Teléfono	86651191
Email	SplashNica@gmail.com
Propietario	Zabdi Fabian Navarro Vargas

- **Misión.**

En Splash Nica producimos y comercializamos néctar a base de calaca en el casco urbano del municipio de Rivas, ofreciendo una opción saludable, deliciosa y de calidad, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes. Impulsamos el desarrollo económico local promoviendo la diversificación agroindustrial comprometida con el medio ambiente, mediante la innovación ergonómica y saludable enfocada con la reducción del uso de químicos en nuestro producto.

- **Visión.**

Conquistar el mercado nacional de la mano con nuestra buena imagen y tecnología de procesamiento, en la búsqueda de la mejora continua orientada a la optimización de los procesos requeridos para la obtención de una bebida hidratante de calidad comprometida con la responsabilidad ambiental, utilizando ingredientes saludables, apoyando a la comunidad para un desarrollo económico y social.

Valores de Splash Nica

Splash Nica está comprometida con la transparencia y el bienestar de sus consumidores por lo que nuestros valores son los siguientes:

Transparencia: Sabemos que ser transparente es fundamental para entablar una relación sólida con nuestros clientes y consumidores, por este motivo serlo es un valor al cual decidimos apegarnos con la finalidad de mantener contacto prolongado a causa de la confianza que se piensa generar mediante el seguimiento de este.

Empatía: A modo interno la empatía aportara a la solución de deficiencias entre los integrantes de Splash Nica y externamente a la supresión de perjuicios en el entorno cercano a Splash Nica. Consideramos que esto brinda un punto de vista subjetivo hacia cada uno de los habitantes externos y propios de nuestro país.

Diligencia: Contar con la atención a cada proceso a realizar permite que la MIPYME garantice la agilidad de emitir un producto de calidad, de la misma forma otorga un al consumidor la despreocupación de ingerir una bebida sin resultados negativos hacia su salud.

Compromiso: Comprometeros es nuestro combustible, nos motiva a mantenernos fieles hacia nuestros valores y el aseguramiento de la calidad mediante la constancia para el logro de cada una de nuestros objetivos y metas ya establecidos.

- **Objetivos del Proyecto a largo plazo.**

Como MIPYME nos proyectamos a 5 años con un crecimiento exponencial dentro de nuestro nicho, apuntando hacia la expansión en mercados más diversos y exigentes como usualmente es el mercado nacional. La finalidad corresponde a la construcción de Splash Nica como marca reconocida dentro y fuera del territorio nicaragüense, por lo tanto:

1. Optimizar la formulación de la bebida para maximizar la retención de electrolitos y vitaminas con un 85% de los nutrientes claves.
2. Evaluar el cumplimiento del proceso de elaboración de néctar de calala de Splash Nica basado a la ISO 22000 de Seguridad Alimentaria con el fin de corregir las no conformidades.
3. Maximizar ingresos y minimizar costos gestionando eficientemente los recursos disponibles.
4. Implementar un modelo de producción sostenible para el néctar de calala de la MIPYME por medio de la aplicación de técnicas de economía circular y eliminación de tiempos, materiales y movimientos innecesarios (Lean Manufacturing) con el fin de reducir merma de materia prima, costos de producción e incrementar la rentabilidad.

3.2. Análisis FODA.

Tabla 2 análisis FODA

Amenazas	Oportunidades	Fortalezas	Debilidades
Alta competencia por empresas consolidadas que ofrecen productos similares.	Crecimiento de la demanda en productos innovadores	Conocimientos prácticos y técnicos sobre la elaboración de bebidas.	Reciente ingreso al mercado con poca experiencia comercial.
Inflación económica que afecta el poder adquisitivo de los clientes.	Acceso a financiamiento y programas Gubernamentales.	Disponibilidad de materia prima nacional.	Maquinaria y equipos limitados al ser una microempresa nueva.
Afectaciones climáticas que pueden afectar la operación y logística.	Tendencia hacia una Alimentación en bebidas más saludables y naturales.	Producto natural e innovador de sabor tropical y atractivo no solo para los deportistas sino; a personas activas y quienes buscan alternativas refrescantes.	Limitación en la distribución al carecer de medios de transportes adecuados.
Cambios en las tendencias del mercado.	Crecimiento en el uso de las Redes sociales y el Marketing Digital, lo que facilita la publicidad de los productos	Marca fresca, atractiva y con buenos precios.	Dependencia directa de los proveedores.

3.3. Posicionamiento de la Microempresa con respecto a las Fuerzas de Porter.

Tabla 3 Fuerzas de Michael Porter

FUERZA	IMPACTO
Poder de negociación de los clientes	Medio bajo
El poder de negociación de los proveedores	Alto
Amenaza de los nuevos competidores entrantes.	Alto
Amenaza de nuevos productos sustitutivos	Medio alto
Rivalidad entre competidores	Media

- **Poder de negociación de los clientes**

El cliente representa una fuerza medio baja tomando en cuenta la aceptación de los posibles consumidores finales. Los clientes son la principal fuente de ingresos del negocio por lo que sin ellos sería imposible permanecer en el mercado, dependemos de sus preferencias para la comercialización del producto.

Nuestro producto no posee grandes limitaciones, es consumible para casi todas las edades debido a la diversidad de opciones de alimentación que posee junto a ciertos beneficios que le otorga a nuestro organismo. Es prioritario fomentar la confianza de los clientes, para esto se implementará una inversión mayor en áreas como el marketing del producto, incrementar su calidad o la adición de un valor agregado que lo innove. **(Medio bajo)**

Debido a las tácticas de negociación usadas por los clientes o consumidores hemos, como MIPYME hemos dispuesto de tres estrategias,

- 1) Diversificación de los canales de venta e inversión en marketing,
- 2) Cuido de la calidad y presentación.
- 3) Innovación constante para reforzar la presencia del producto.

- **El poder de negociación de los proveedores**

Es una fuerza alta, en el caso de la elaboración de nuestro producto los insumos necesarios para su elaboración son obtenibles dentro del país y con diversidad de proveedores de calala, del mismo modo el empaque utilizado para el producto y aquello con relación son adquiribles dentro del territorio nacional, a lo que no es asignable un proceso de negociación fija que dé lugar a amenazas de un alto nivel.

Algunas de las acciones a tomar a manera de precaución son el establecimiento de alianzas a largo plazo con los proveedores optando siempre por el mejor precio, calidad y logística. Otra opción es cultivar materia prima propia, de este modo la calidad

sería custodiada de primera mano y se garantizaría una comodidad mayor en cuanto a suplir al negocio se refiere.

Para reforzar la falta de materia prima y las alzas de precios contemplamos que es necesario la implementación de las siguientes acciones. **(Alto)**

- 1) Establecimiento de alianzas estratégicas a largo plazo.
- 2) Sistema de reservas de materia prima.
- 3) Manejo de cartera de proveedores.

- **Amenaza de los nuevos competidores entrantes.**

Los nuevos competidores son una fuerza alta según mi criterio, tras una investigación he sustraído información la cual da a conocer que la competencia indirecta existente lleva mucho tiempo presente en el mercado, sin embargo, presenta un atractivo diferencial, ser una variante de estas que incluye el aprovechamiento de una materia prima poco usada en procesos semi o industriales como es la calala para la obtención de productos comerciales que buscan llegar a un nivel industrial en el país, en adición a ello se cuenta con una buena aceptación por parte de los posibles consumidores. **(Alto)**

Como respaldo está el entablamiento de una diferenciación clara del producto y la identificación de la marca, ambas con la intención de mantener clara la diferencia entre la competencia y Splash Nica.

Contramedidas:

- 1) Diferenciación clara del producto.
- 2) Identificación de la marca.
- 3) Aumentar los canales de venta y distribución.
- 4) Reducción de precio.

- **Amenaza de nuevos productos sustitutivos**

Al existir productos similares en nuestro nicho de mercado consideramos esta fuerza como media alta, a esta le influye el precio del producto, su calidad y su origen natural. Para combatir esta amenaza y, de manera en que se busque la estabilidad de la demanda se haría uso del incremento de la calidad del producto, reducción de su costo o diversificar los productos ante productos que puedan sustituir el propio. (Media alta)

Contramedidas:

- 1) Incremento de la calidad del producto o reducción de su costo.
- 2) Diversificar los productos ante productos que puedan sustituir el propio.

- **Rivalidad entre competidores**

Al ser una fuerza media baja a causa de la rivalidad entre empresas que comercializan y producen harina acaparando una buena parte del mercado con sus diversas presentaciones de sus productos, al ser Splash Nica un nuevo negocio posee como ventaja lo novedoso de su producto que aparte de estar constituido de una materia prima que las demás empresas ya existentes no poseen en sus productos, atrae a los consumidores por ser algo nuevo acaparando así la atención local. Sin olvidar la experiencia que tiene la competencia debido al tiempo que han permanecido en el comercio. **(Media)**

Las medidas que pueden ser aplicadas para mantener un nivel de demanda estable y no sucumbir ante la competencia puede ser el asociarse con otros negocios, mejorar la experiencia del usuario e incentivar a los consumidores por medio de dinámicas.

Contramedidas:

- 1) Asociarse con otras organizaciones.
- 2) Mejorar la experiencia ofrecida al usuario.
- 3) Incentivar a los clientes y consumidores.

3.4. Objetivos del Proyecto

Objetivo General.

Elaborar un proyecto agroindustrial sostenible y rentable que produzca néctar a base de calala altamente Naturales contribuyendo así al desarrollo económico local a fin de satisfacer la demanda local y promover el consumo de productos alimentarios saludables en el Casco Urbano del municipio de Rivas para el año 2025

Objetivos Específicos.

- Implementar estrategias de marketing efectivas para promocionar el producto, resaltando su saludabilidad y sabor único, con el fin de incrementar su visibilidad y generar interés entre los consumidores, impulsando así su aceptación y demanda en el mercado.
- Maximizar la rentabilidad del proyecto agroindustrial a través de prácticas de gestión eficientes y la optimización de costos, contribuyendo al desarrollo económico sostenible del municipio de Rivas.
- Reducir el impacto ambiental mediante prácticas ecoamigables en la producción, gestionando eficientemente los desechos y promoviendo la conservación de los recursos naturales.

IV. Estudio de Mercado

El presente estudio de mercado tiene como objetivo principal analizar y evaluar la viabilidad comercial de nuestro néctar de calala a base de la variedad amarilla **Passiflora edulis f. flavicarpa**. Splash Nica, una iniciativa orientada a la creación y comercialización de productos innovadores en el sector de bebidas en Nicaragua.

Este análisis se llevará a cabo mediante la recopilación y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, con el fin de identificar las oportunidades y desafíos del mercado, así como las preferencias y comportamiento de los posibles consumidores en el municipio de Rivas para el mes de abril del 2025.

4.1. Descripción del Producto

Splash Nica pretende entrar en el sector bebidas con la elaboración y comercialización de un néctar de calala de origen natural y sin preservantes químicos.

Splash Nica pretende embarcarse en el sector productor de bebidas no alcohólicas mediante la producción y comercialización de néctar al por menor. La bebida de calala que se pretende ofertar tiene y conserva su origen natural sin el aditamento de químicos agresivos para la salud humana.

- **Beneficios del néctar**

Al ser completamente natural nuestra bebida tiene múltiples beneficios debido a la materia prima usada:

Calala ò Maracuyá.

1. Podemos tomar como punto de partida que esta fruta es muy rica en antioxidantes, estos ayudan a combatir los radicales libres del cuerpo causantes

del daño de las proteínas, lípidos y ADN siendo sinónimo del desarrollo del envejecimiento, Alzheimer, Parkinson, diabetes y hasta cáncer.

2. En un cambio de sintonía la calala es reconocida como alta en fibra dietética lo que ayuda al mejoramiento del tráfico intestinal y la prevención del estreñimiento.
3. Posee vitaminas A, B2, B3, B6 y C, minerales como el potasio, hierro, magnesio y fósforo. Estos nutrientes son esenciales para el mantenimiento del sistema inmunológico y la salud en general.
4. Es reductora de los niveles de colesterol LDL llamado “colesterol malo” lo que mejora significativamente la salud cardiovascular, además de tener propiedades calmantes con las reducciones de los nervios y bajos niveles de calorías debido a su alto contenido de agua que aporta a las dietas de control de peso.

- **Características Organolépticas.**

Tabla 4 Características organolépticas del producto

CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS	
Color	Amarillo pálido.
Olor	Cítrico.
Sabor	Levemente cítrico.
Textura	Líquida.

4.2. Segmento de Mercado

Los posibles consumidores finales es toda la población del municipio de Rivas ya que consumir el producto “Néctar de calala” de Splash Nica juega un papel muy importante para todas las edades a partir de los 18 años hasta los 65 años siempre que se tome con moderación. La bebida está orientada a habitantes con un poder adquisitivo medio-alto dentro del casco urbano del municipio y con un estilo de vida demandante de movimiento y esfuerzo ya sea en deporte o por el calibre de su labor.

El factor que hace surgir a Splash Nica es el cansancio, los golpes de calor y la falta de líquido en el sistema humano. Para que estos fenómenos se vean interrumpidos es el nacimiento de nuestro néctar de calala ya que debido a la reposición de sales que contiene mantendrá el equilibrio entre la presión arterial y líquidos, sin apartar el hecho que ayuda a la solidificación ósea y la relajación muscular sumado a los diversos beneficios ya mencionados de la fruta usada como materia prima ocasiona una multitud de aportes importantes al sistema humano.

Con cada uno de estos beneficios es indispensable, tener en cuenta su participación en lo cotidiano y aún más, en el deporte y trabajos exigentes. No existe una limitante real en cuanto a edad, únicamente el consumo regulado con el fin de una reposición adecuada de los electrolitos que permiten una mayor absorción, evitando así la deshidratación específicamente en picos de alta demanda física en deportes, gimnasio, trabajo de alto impacto, etc...

Para la determinación de los parámetros de deseabilidad hacia el producto fue necesaria el lanzamiento de una encuesta por medio de Google Drive, de este modo también se obtuvo la segmentación de posibles consumidores. En el mismo orden de ideas se procedió a la realización del cálculo de la muestra poblacional cuyo resultado fue de 126 personas, expresado de otra manera, ciento cincuenta encuestados.

- Cálculo de la muestra.

Siguiendo la simbología aplicada para la conformación de la ecuación que da lugar al tamaño de la muestra necesitado por medio del reemplazo de estos por los datos recopilados por la investigación realizada en la exploración del mercado en el que se ha de ubicar Splash Nica.

n = Tamaño de muestra buscado

N = Tamaño de la Población o Universo

Z = Parámetro estadístico que depende el Nivel de Confianza (NC)

e = Error de estimación máximo aceptado

p = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito)

$q = (1 - p)$ = Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado

La ecuación siguiente es el ordenamiento resultante al incorporar los datos obtenidos tras la ya mencionada recopilación.

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Sustitución de datos:

Parámetro	Valor
N	55,739
Z	1.96
P	50.00%
Q	50.00%
e	8.00%

$$n = \frac{55,739 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.08^2 * (55,739 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5} = 149.66$$

4.3. Demanda del Mercado

Según calendarización se pretende producir 44,949 unidades en el primer año operativo este dato es el resultado de una constante salida de unidades mensuales, siendo estas 3,746 en base a un 2.5% de la población rivense con relación de 1:1 entre unidades y consumidores.

Financieramente hablando el precio ya establecido y las unidades destinadas a comercialización representan la permanencia de la MIPYME a causa del costo de producción y costo de venta moderado más el porcentaje adicional de crecimiento estimado.

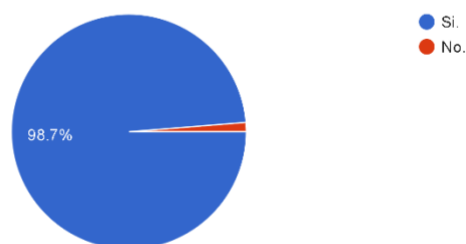
4.4. Oferta de Mercado

Nuestros encuestados demostraron un 98.7% de aceptación del producto al responder con un "si" a "¿Estaría dispuesto a comprar nuestra bebida de 500 ml?", dicha respuesta da pie a un panorama acogedor del mercado hacia

Splash Nica ya que la disposición de compra resultó ser más que satisfactoria para el comienzo de las operaciones de comercialización futuras. Este dato se podría interpretar como un 100% en el sentido de la escasa minoría respondió con un "No".

Ilustración 1 Aceptación del producto

¿Estaría dispuesto a comprar nuestro néctar de calala de 500 ml?
157 respuestas



4.5. Precio del Producto

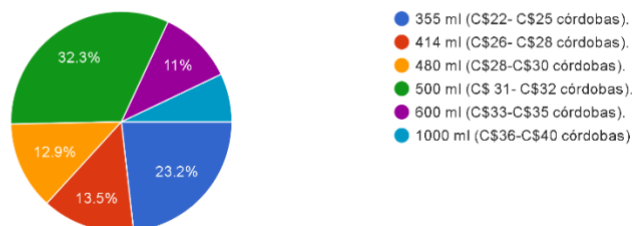
Al adentrarnos en pregunta “¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?”

revelamos que nuestros posibles consumidores disponen en un 32.3% de pagar hasta 32 córdobas por medio litro de nuestra

bebida, no obstante, hay quienes marcaron la opción de 355 ml con 25 córdobas de precio aproximadamente dando un porcentaje del 23.2% y ubicando como segunda opción preferida ante nuestra encuesta.

Ilustración 2 Estimación del precio

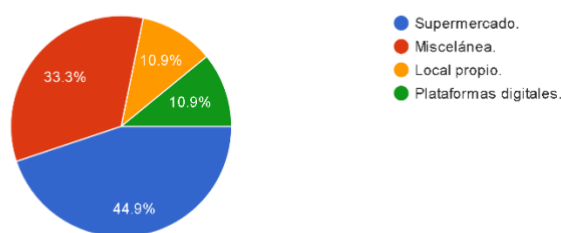
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?
155 respuestas



4.6. Comercialización del producto

Ilustración 3 Canal de distribución

¿En qué localidad le gustaría que esté presente nuestro producto?
156 respuestas



Inicialmente se contará con la distribución en local propio debido a la poca visibilidad que tendremos como MIPYME, siguiendo con los intereses de los encuestados nos inclinaremos al 33.2% que indico

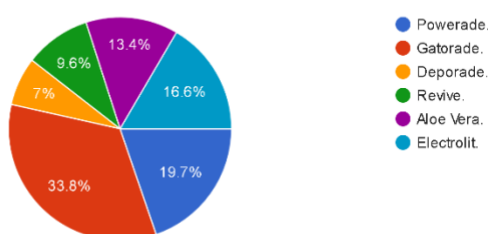
que le gustaría que la presencia de nuestro producto se da en misceláneas.

Esto debido a que es de mayor facilidad introducirse en ellas, de ahí nuestra ruta seria marcada por el 44.9% correspondiente a supermercado, ya que la dificultad de ingreso

es mayor esto se ve a futuro como una expansión a plazo medio. Nuestro canal de comercialización directa será la venta de primera mano minorista. La venta mayorista a misceláneas y supermercados, además del uso de medios digitales con el fin de facilitar la interacción con el cliente y por supuesto, con el consumidor final.

Ilustración 4 Competencia

¿Qué bebidas ha consumido?
157 respuestas



Dentro de los muchos datos obtenidos por medio de la encuesta aplicada esta la preferencia de los consumidores respecto a la competencia existente, detallando a la mayoría con un 34% como compradores de la Gatorade, 19.9%

de Powerade, 16% Electrolit y el restante 30% dividido entre Aloe Vera, Deporate y Revive. Concluyendo de este modo que el competir con más presencia es Gatorade con sus múltiples presentaciones.

Esto demuestra los múltiples competidores existentes, además, según experiencias de consumidores de algunas de estas marcas se ha concluido que Splash Nica tiene una clara ventaja al ser totalmente natural usando materia prima de primera calidad e insumos cuidadosamente adicionados con el fin de proteger la salud de todos nuestros consumidores.

4.7. Proyección de Ventas con su Calendarización.

En cuanto al primer año, se estima la venta de 44,949 unidades de 500 ml a un precio de C\$ 44 córdobas que dejarían como resultado la acumulación de C\$ 1, 977,745 córdobas teniendo en cuenta que el margen utilitario es del 37% o bien C\$ 16.28 córdobas con respecto a los C\$27.87 córdobas que representa el costo de producción del néctar de “Splash Nica”. La MIPYME rivense organiza un calendario de producción

5 días, en los cuales se pretende mantener el laburo con el fin de cumplir el objetivo asignado.

Mensualmente 3,746 unidades están contempladas a producirse. Es importante la mención de la ganancia anual, correspondiente a un millón novecientos setenta y siete mil setecientos cuarenta y cinco córdobas, dicho monto es el resulta y parte de la evidencia de la rentabilidad financiera adquirida en los primeros doce meses de la MIPYME.

Proyecto Bebida Rehidratante de Calala - Splash Nica															
Cifras en Córdobas.															
Ingresos		CALENDARIZACION													
Producto	UNITARIO	ENER	FEB	MRZO	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEP	OCT	NOV	DIC	Cantidad total	Año 1
Bebida Rehidratante de calala	44.0	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	44949	1977745
TOTAL															1,977,745

4.8. Plan de Marketing.

Las redes sociales abarcan enormemente la atención de la población mundial y, desde luego, la nicaragüense. Basándonos en este hecho tomamos la decisión de basar nuestro marketing en redes sociales dándole visibilidad a nuestro producto mediante la apertura de cuentas en Facebook e Instagram, estas serán principalmente para la promoción y captación de clientes y consumidores, del mismo modo se ocupará una cuenta en WhatsApp Bunnisses para el levantamiento de pedidos y estar en cercano contacto con aquellos que nos han otorgado su confianza mediante el consumo de nuestro néctar.

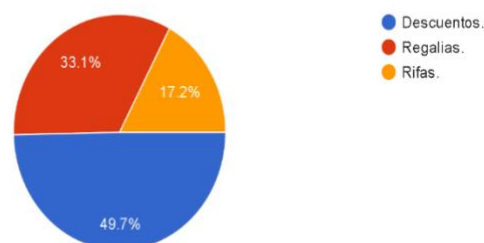
La implementación de publicidad tangible (carteles y volantes) en un futuro con el propósito de obtener un mayor alcance, al mismo tiempo se busca ofertar un producto inocuo y de calidad ya que se considera que la publicidad de “boca en boca” es crucial para lograr este objetivo por lo que el cuidado de la imagen del producto y la atención que se brinde tendrá influencia directa en nuestro progreso.

Esto último involucra los puntos de distribución que se establezcan conforme el tiempo de funcionamiento de “Splash Nica” e igual su refinamiento en virtud de la adaptabilidad del mercado y sus nuevas tendencias.

Adicional a todo esto encuestamos las posibles promociones de agrado para nuestros consumidores objetivos, esto dio como resultado un 49.7% de preferencia por los descuentos, 33.1% en regalías y un 17.2% que se inclinó por las rifas por lo que el interés por estas dinámicas ha provocado su incorporación teniendo en cuenta que su implementación será por periodos de tiempo determinados con la finalidad de no afectar el ámbito económico de la MIPYME.

Ilustración 5 Promociones

¿Qué tipo de promociones le interesaría?
157 respuestas



- **Objetivos de Marketing**

Objetivo General.

Generar interacción entre consumidores y la MIPYME.

Objetivos Específicos.

- Organizar estrategias de marketing dinámicas.
- Crear un etiquetado atractivo en base a normativas vigentes.

- **Promociones o estrategias de ventas.**

Promover un bajo precio de entrada.

Principalmente servirá como una introducción al mercado y método de captación de confianza de parte de los clientes y consumidores tomaremos en cuenta el precio de producción de C\$ 28 córdobas nicaragüenses, esta estrategia buscaría introducir al mercado el producto dando a un precio favorable al consumidor, a pesar de no generar ganancias al ser empleada permitirá la creación y el crecimiento de la cartera de clientes.

Descuentos:

A causa de la desconfianza presentada en los comienzos de la MIPYME la medida a implementar es la venta de unidades a precio de producción, este monto moderado abrirá una brecha en la cual no solo se logre vender el producto, también dará a conocer el negocio por medio de la llamada “publicidad de boca en boca” por lo que dicho de otro modo la atracción de consumidores y posibles clientes se hará constante debido a que los precios serán más llamativos y generaran ventas mayores.

Las estrategias se llevarán a cabo en un intervalo de tiempo distinto entre sí con el propósito de mantener a la población interesada en nuestro producto mediante la actividad constante y posibles ahorros por participar en eventos promocionales. Dicho descuento rondara alrededor del **20%**.

4.8.1.Producto.

El néctar de calala procesado por Splash Nica se comprende de un embotella simple pero eficaz, este corresponde a botellas anilladas **Polietilentereftalato (PET)** de 500ml que además de resistentes traen consigo ergonomía ya que permite un mejor agarre del consumidor y agrega profundidad a su propio diseño. Cuenta con un diámetro en su cuello de 2,8 centímetros. 20,45 centímetros de altura y en su mayor diámetro 6,5 cm.



En la parte frontal llevará la etiqueta, en él se plasmará las características esenciales establecidas por la **NTON 03 021-08** correspondiente al etiquetado, siendo los requisitos esenciales que corresponden al nombre del producto, eslogan, vencimiento, descripción de su contenido, cantidad neta contenida en el envase, indicaciones de uso, dirección y contacto del fabricante. Con estas características Splash Nica estaría

cumpliendo así de manera satisfactoria con las diferentes características brevemente mencionadas.

Hay que destacar el principal encanto, en mercado donde abunda el uso excesivo de químicos preservantes nos comprometemos a entregar al consumidor algo sumamente natural que ha de mantener la salud del consumidor y al mismo tiempo, reponer las energías invertidas en su jornada diaria. Esta conclusión ha sido tomada gracias a las investigaciones de Splash Nica con respecto al mercado actual y opiniones genuinas tomadas desde encuestas aplicadas por nosotros hacia habitantes del casco urbano de Rivas como municipio.

De modo objetivo nuestra bebida se ve caracterizada organolépticamente entre cítrica e insípida. Color amarillo pálido, textura al paladar suave, similar al agua debido a la alta presencia de este, en el caso del olor no es especialmente notable, denota ligeramente la criticidad de la calala. Al ser natural y sin químicos dañinos añadidos otorga un mejoramiento grande a la salud del consumidor, aportando al sistema cardiovascular, prevención del cáncer y fortalecimiento general.

- **Etiqueta**

Las dimensiones de la etiqueta llegan a los 17 centímetros de largo con el propósito de cubrir el diámetro de la botella, en cuestión de altura requerimos de 6 centímetros para un mayor ajuste a las proporciones de la botella.

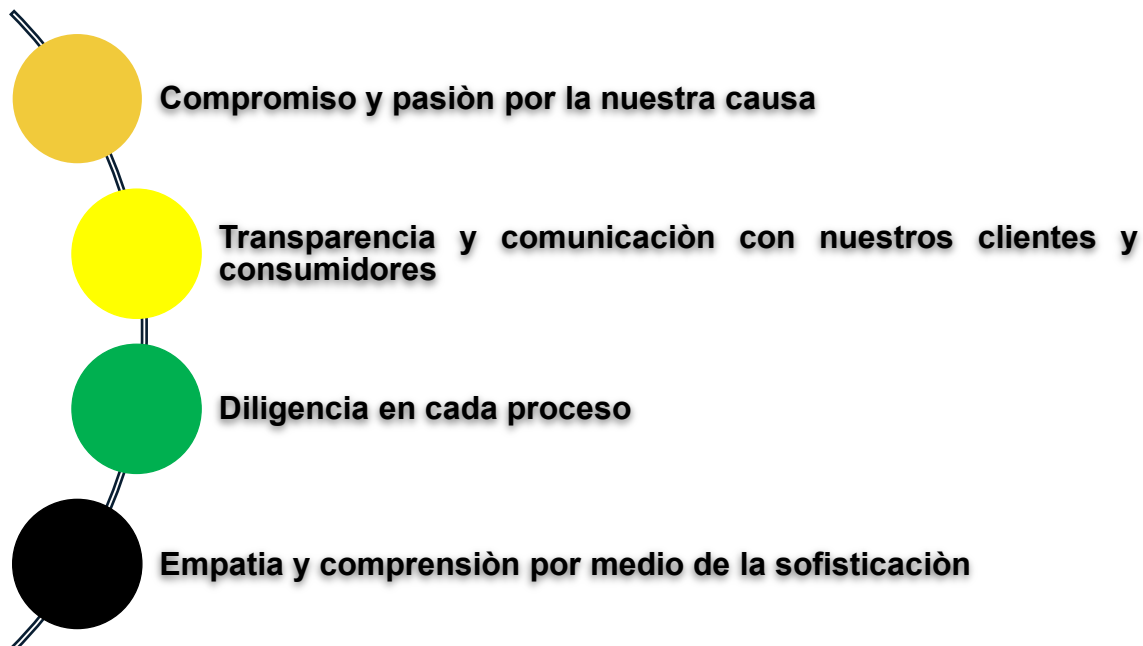
Un agregado de esta etiqueta es un sello que indica lo natural de la bebida, cualidad que se resalta por su aporte en el sentido de la salud y bienestar humano, por otro lado, se agrega un código de barra cuya funcionalidad es la caracterización de las unidades producidas y la optimización de estas.

Tabla 5 Etiqueta del producto



En la gama cromática se consideran las características de nuestra materia prima y la transmisión de nuestros valores en formato visual reflejado en el etiquetado.

Ilustración 6 Descripción de los valores



- **Eslogan del producto**

Nuestro eslogan “**La frescura que un nica necesita**” hace alusión a las cualidades refrescantes que posee nuestra bebida, este fue pensado un mensaje directo al

consumidor en un llamado claro para búsqueda de una bebida revitalizante natural para combatir el calor sufrido por los nicaragüenses, además de incitar un sentido de pertenencia y orgullo local que fortalezca la relación con nuestros compradores.

Otro elemento de suma importancia es la tabla nutricional en la cual no solo se detallan los elementos usados en la bebida si no que, describe las porciones por envase, su tamaño en gramos y los nutrientes expresados en cantidad con sus porcentajes exactos correspondientes.

4.8.2. Precio

El precio establecido para la presentación de 500ml (medio litro) del néctar de calala de “Splash Nica” será de **C\$ 44 córdobas**, este precio es el resultado del valor agregado que posee al ser natural y sus intervenciones positivas en la salud. Al no ser comprometido con químicos su valor monetario se ve incrementado por el uso de materia prima e insumos de buena calidad más un margen de ganancia bajo que brinda una mayor accesibilidad hacia el producto.

Aseguramos un margen de ganancia competitivo sin comprometer la calidad del producto, este corresponde porcentualmente a **37%** lo que dará lugar a las funciones requeridas por los procesos de Splash Nica como productora y comercializadora del producto antes mencionado.

4.8.3. Plaza.

Los posibles consumidores podrán contactar con Splash Nica por medio de las redes sociales, número telefónico y un correo. Los canales de distribución a ocupar son pulperías locales y venta directa al consumidor, por otro lado, la competencia opta por métodos similares con la única diferencia de que tienen presencia en supermercados conocidos debido a su trayectoria.

Ante estas circunstancias Splash Nica se mantiene en una posición recatada, posición que se va a ver superada según el paso del tiempo con la aplicación adecuada de medios digitales para la propagación de publicidad y cercanía con el consumidor por medio de la atención personalizada que se otorgara.

La planta de procesamiento de Splash Nica se encontrará en el municipio de San Jorge, aunque logísticamente se comercializará en el Rivas como municipio, la venta será directa al consumidor con puntos de distribución en misceláneas locales. Nuestra promesa a largo plazo no es solo tener mercado nacional, en 5 años nos planteamos tener presencia internacional.

4.8.4. Promoción.

Sin lugar a duda el marketing digital será una herramienta vital para la comercialización del producto. Las redes sociales representan para Splash Nica un método de relación con sus consumidores, su uso no se limita únicamente al contactar con ellos sino a las posibilidades de interactuar por medio de dinámicas con las cuales los posibles consumidores y clientes se familiaricen, seguido la propagación de noticias relevantes que estén relacionadas con el negocio. Del mismo modo se llevará a cabo la elaboración de una página web en donde se mantendrá un catálogo de los futuros productos, por último, la participación en ferias nacionales y regionales no se pasarán por alto a manera de obtención de prestigio y fiabilidad.

Cada uno de los puntos mencionados reforzará positivamente el crecimiento de Splash Nica, pudiendo habilitar aun crecimiento rápido y sólido mediante nuestra constante presencia.

V. Estudio Técnico.

5.1. Tamaño y Localización.

El lugar ideal para el desarrollo de las actividades de procesamiento debe ser la falta de humedad, un lugar que permita captar bien los rayos del sol, aislarse de las emisiones de gases causadas por el paso excesivo de vehículos y permitir la exhibición del producto para atraer a los clientes. Se puede decir que un buen lugar para vivir por negocios es un área que está ligeramente separada de la comunidad abarrotada o llena de tráfico vehicular.

En la actualidad, debido a factores tales como el aumento de la actividad comercial del municipio que se traduce en las limitaciones de espacio en el entorno independiente para el establecimiento de un negocio, se han optado por la optimización de instalaciones y ubicación propia con el fin de adaptarse a los procesos.

Ilustración 7 Plano de la planta procesadora

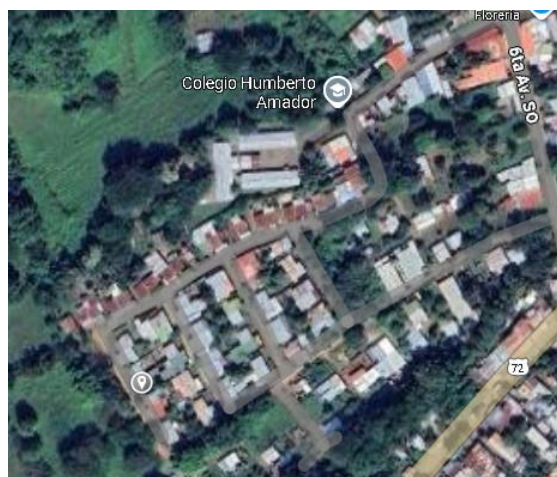


Ubicado en el barrio “29 de junio” de la entrada del Colegio Humberto Amador media Cuadra al Sur, una al Oeste (cuarta entrada), casa número 56, este será el lugar designado para las labores. Con medidas de 16 metros de largo y 11 metros de largo se planifica la división de espacios ya existentes para designar un área apta para el procesamiento, almacenamiento, recepción y todos los demás pasos necesarios para la elaboración y distribución del néctar “Nica Splash”.

El área de proceso mide 6 metros al cuadrado, contara con una cocina, pantri y mesa de acero inoxidable, al igual que múltiples herramientas que hacen de la producción

de Nica Splash posible, el área de recepción al igual que el área administrativa y bodega poseen un área de 3 metros al cuadrado cada uno. Además, el diseño ofrece un espacio para el deshidratado de la merma con el fin de que todos los desechos puedan ser agrupados y luego utilizables como abono esto según los lineamientos de nuestro plan ambiental.

Ilustración 8 Localización



Coordenadas: 11.433471 N, -85.834696 O.

Nota: El marcador gris indica la localización de manera más precisa.

5.2. Producción y Flujo de Proceso

5.2.1. Producción.

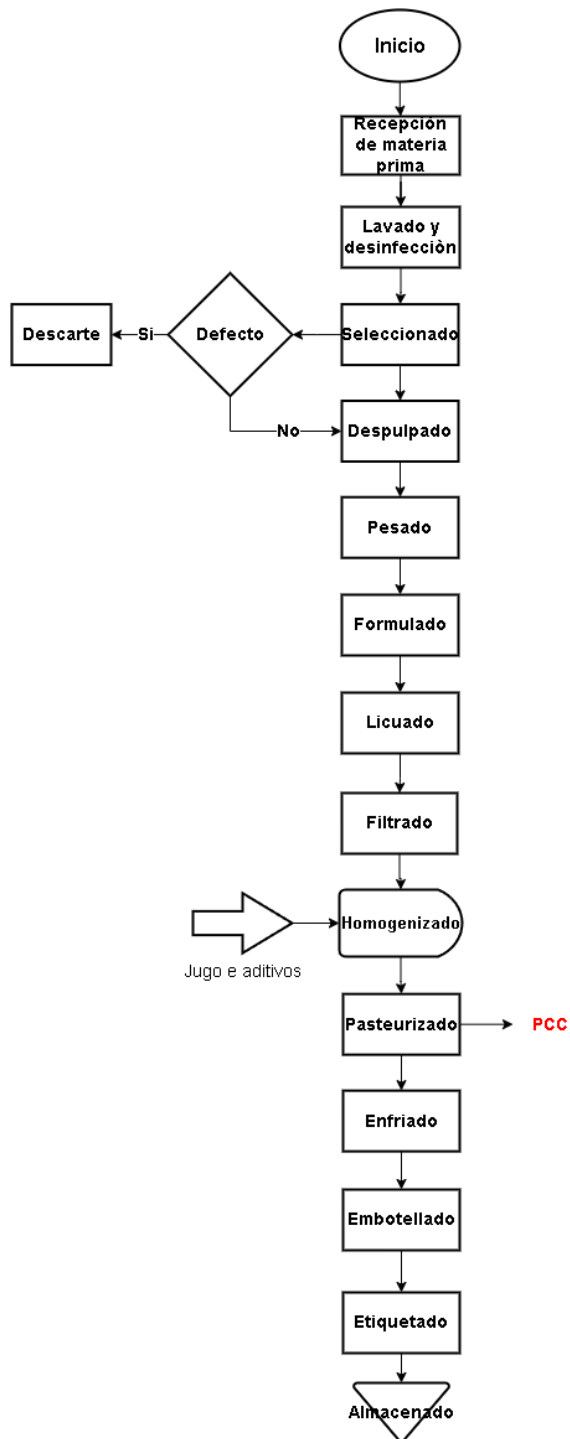
Tabla 6 Balance de producción

Proyecto Bebida Rehidratante de 500 ml														
Cifras en Córdoba														
Producto	COSTO	CALENDARIZACION												Cantidad total
	UNITARIO	ENER	FEB	MRZO	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEP	OCT	NOV	DIC	Año 1
Bebida rehidratante de calala	27.87	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	44949
TOTAL														1,252,898.62

La cadena de producción de Splash Nica contará con la capacidad de producir 3746 unidades mensuales del néctar de calala, 133 unidades diarias durante el periodo laboral lo que viene representando 17 unidades por hora. Al año se estimamos que de manera anual se producirán 44,949 botellas con nuestro néctar.

Dicha producción se repartirá entre las 2 personas que conformaran la MIPYME, dejando a 66 unidades diarias por integrante lo que reducirá la carga laboral adecuadamente y optimizará los procesos.

5.2.2. Flujograma de Proceso de Néctar de Calala



ISO 9001:2015

- **Formulación bebida Néctar de calala**

Una unidad de 500 ml de néctar está compuesta un 66.15% de agua equivalente a 330.75 ml de esta, 32.5% de calala ya pasada por los procesos detallados en el flujograma y carta técnica, de este modo se ha de presentar 162.5 ml para cada botella, además de contener el 1.25% de azúcar o lo que es lo mismo 12.5 gramos.

Esta también está compuesta con 0.25 ml de bicarbonato de sodio y otro 0.25 ml de sal, esto en conjunto con el otro 99.9% de los componentes representa un 100% que, a como se mencionó con anterioridad se obtiene una unidad de medio litro o 500 mililitros respectivamente.

Tabla 7 Formulación

FORMULACIÓN BEBID NÉCTAR DE CALALA		
Ingrediente	Cantidad	%
Agua	330.75 ml	66.15%
Calala	162.5 ml	32.5%
Azúcar	6.25 ml	1.25%
Bicarbonato	0.25 ml	0.05%
Sal	0.25 ml	0.05%
Total	500 ml	100%

- Carta Técnica del Producto

Tabla 8 Carta técnica Néctar de Calala

CARTA TÉCNICA BEBIDA NÉCTAR DE CALALA		
Recepción de materia prima	de	Se procede a recepcionar toda la materia prima, insumos y se verifica si están en las condiciones necesarias para el procesamiento adecuado del producto.
Lavado y desinfección	y	Se higieniza la materia prima, el área y los utensilios a ocupar durante el proceso.
Seleccionado		Se hace la selección y descarte definitivo de la materia prima que no cumple con las condiciones adecuadas para el proceso.
Despulpado		Extracción de la pulpa con ayuda de una cuchara o herramienta apta. En este punto se necesita del apoyo de un recipiente.
Pesado		Anotación del peso de la materia prima e insumos.
Formulado		Se cuantifican las cantidades de materia prima a utilizar, buscando el cumplimiento del porcentaje estandarizado.
Licuadao		Se establece el rompimiento de moléculas que conforman la pulpa mecánicamente, esta acción la ejerce una licuadora cuyo trabajo es la extracción de todo el contenido acuoso posible y la mínima cantidad de residuos sólidos.

Filtrado	Colado y filtrado, separa los residuos con mayor diámetro que ha dejado el licuado. Del mismo modo permite un líquido amigable con el sentido del gusto.
Homogeneizado	Para conformar el producto final se integra sal, azúcar y bicarbonato de sodio.
Pasteurizado	Se trata del sometimiento a 85 grados celsius durante 30 segundos de la pulpa ya licuada.
Enfriado	Se busca la regulación de la temperatura, se busca que esta sea similar a la del ambiente de manera expresa para detener el proceso de pasteurización.
Embotellado	Llenado mediante un embudo para la facilitación de paso del líquido.
Etiquetado	A cada botella se le coloca las etiquetas, estas deben ir en la parte frontal (lleva el nombre, contacto, logo, tabla nutricional, contenido neto), además de las instrucciones de uso, código de barra, el lugar de procedencia y la fecha de vencimiento.
Almacenado	Al finalizar todos los pasos del procedimiento se almacena el producto final hasta el momento de su distribución, esto debe ser a 15 cm del suelo, a 50 cm de la pared y no estar a menos de un metro del techo.

- **Ficha Técnica del Producto**

Tabla 9 Ficha técnica del producto

SPLASH NICA	
	La naturalidad con que se compone Splash Nica, sus valores y un enfoque distinta es lo que compone al logotipo de Splash Nica, no olvida su origen en “La ciudad de los mangos” y se mantiene apegado a sus raíces nicaragüenses.
Producto: Néctar	Fecha de elaboración:
Nombre del producto: Néctar de Calala	
Ingredientes:	Calala
Procedimiento general de fabricación:	El proceso de fabricación comienza con la recepción de la materia prima, que es seguida por su lavado y desinfección para garantizar la calidad sanitaria. Posteriormente, se procede a la selección de la materia prima adecuada, la cual es despulpada, continúa con el pesado preciso de los ingredientes, seguido por su formulación según la formulación establecida, la mezcla resultante es licuada y luego filtrada para remover impurezas posteriormente la solución se homogeneiza para asegurar una distribución uniforme de sus componentes, un paso crucial es la pasteurización (PCC) debido a que se debe hacer durante 30 segundos a, donde se aplica calor para eliminar patógenos (85° C). Tras este, la mezcla es enfriada para estabilizarla antes de su embotellado, finalmente las botellas son etiquetadas

	y almacenadas bajo condiciones controladas para mantener su calidad hasta su distribución.
Uso Esperado:	Listo para consumo
Empaque Primario:	PET
Contenido Neto:	500 ml
Instrucciones en la etiqueta:	Nombre del producto, ingredientes, fecha de vencimiento, número de lote, registro sanitario, peso neto, nombre de la empresa, país de origen, método de conservación, marca, logotipo, vida útil, mención a su composición natural, dirección, correo electrónico, número telefónico y tabla nutricional.
Factores Intrínsecos:	Sodio: 3% PH: 3
Factores Extrínsecos:	Temperatura de almacenamiento 2° C, mantiene sus características organolépticas y longevidad.
Vida Útil:	2 meses
Instrucciones de uso:	Conservación en frío.

- **Tabla Nutricional**

Tabla 10 Tabla nutricional basa en porción de 250 gramos

TABLA NUTRICIONAL		
Tamaño de la porción: 250 g		
Porciones por envase: 2 aproa		
	Cantidad	%VRN
	400 KJ/90	
Energía (KJ)	kcal	50%
Grasa total (g)	0.50 g	1.9%
Grasa saturada (g)	0 g	0%
Carbohidratos (g)	23 g	20.0%
Sodio (mg)	25 mg	3%
Proteína total (g)	2 g	10.0%

Valor en referencia del nutriente calculado en base a una dieta de 2000 Kcal

El diseño de la tabla nutricional se basó en el objetivo de proporcionar una guía clara y precisa sobre el contenido nutricional de cada alimento, asegurando que el consumidor tenga acceso a información transparente y comprensible, evitando cualquier tipo de confusión o engaño. Para la construcción de esta tabla, se hizo uso de una variedad de fuentes informativas que incluyen la tabla de composición de alimentos para América Central y el Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá (INCAP), la cual detalla los nutrientes por cada 100 gramos de ingrediente. Se aplicó el Reglamento Técnico Centroamericano (RTCA) sobre el etiquetado nutricional para productos preenvasados destinados al consumo humano desde los 3 años en adelante, que especifica los elementos indispensables para el etiquetado como tamaño de las porciones, contenido calórico, cantidad de proteínas, grasa saturada y total, entre otros, además de la disposición del etiquetado. La determinación del porcentaje del valor diario de referencia (%VRN) de cada nutriente se realizó siguiendo las directrices de la Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados

Unidos (FDA), adaptando estas cifras para que coincidan con las necesidades nutricionales de la población objetivo.

- **Marco regulatorio de Normativas Técnicas Obligatorias Nicaragüenses**

Tabla 11 Marco regulatorio de normativas

NORMATIVA	ASPECTO
CODEX ALIMENTARIUS	ALIMENTOS PRODUCIDOS ORGÁNICAMENTE
DECRETO N° 432	REGLAMENTO DE INSPECCIÓN SANITARIA
ISO 9001:2015	SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD
NTON 03 041-03	NORMA TÉCNICA OBLIGATORIA NICARAGÜENSE DE ALMACENAMIENTO DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS
NTON 03 043 -03	ESPECIFICACIONES DE NÉCTARES, JUGOS Y BEBIDAS NO CARBONATADAS
NTON 03 088 -10	DIRECTRICES SOBRE PROCEDIMIENTOS BÁSICOS PARA LA INSPECCIÓN VISUAL DE LOTES DE ALIMENTOS ENVASADOS
NTON 93 921-08	NORMA TÉCNICA OBLIGATORIA NICARAGUENSE DE ETIQUETADO DE ALIMENTOS PREENVASADOS PARA CONSUMO HUMANO
RTCA 67.01.33:06	REGLAMENTO TÉCNICO CENTROAMERICANO INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS PROCESADOS. BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA
RTCA 67.01.60:10	ETIQUETADO NUTRICIONAL DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS PREENVASADOS PARA CONSUMO HUMANO PARA LA POBLACION A PARTIR DE 3 AÑOS DE EDAD

- **Controles de Calidad para la obtención del Producto**

Análisis sensorial: Inspección de carácter visual: Es la primera instancia a la que es sometida el fruto, en este proceso se verifican las condiciones de la materia prima, el exceso de madurez, deformidades y fisuras son algunas de las condiciones no admisibles para el procesamiento. Las condiciones idóneas para su procesamiento deben incluir cero aperturas debido a la proliferación microbiana que puede causar y el desbalance organoléptico que puede garantizar golpes y condiciones de madures exageradas.

Monitoreo de temperatura: Con el empleo de un termómetro se verifica que la temperatura en el proceso de pasteurización se mantenga en 85 grados celsius.

Acidez: Específicamente poco antes del homogenizado se extrae una muestra del líquido y se somete a un análisis organoléptico en dependencia del resultado se procede la adición de bicarbonato de sodio según formulación como agente regulador.

Control de tiempo: Se lleva el seguimiento del tiempo en etapas específicas del proceso como es el licuado, pasteurización y enfriado. La finalidad es la obtención de la textura esperada y la conservación de los envases utilizados ya que al salirse del límite crítico correspondiente a 21 grados celsius los envases PET liberan químicos potencialmente dañinos y daño del envase.

Higiene en áreas de procesamiento

El proceso de higiene en la manufactura de néctar incluye la limpieza y desinfección de instalaciones al inicio y al final de cada jornada laboral, así como entre lotes de producción si es necesario. Se deben utilizar productos de limpieza aprobados y seguir

procedimientos estandarizados para la limpieza de pisos, paredes, techos y superficies de trabajo.

Todos los equipos y utensilios deben ser limpiados y desinfectados antes y después de su uso, incluyendo tanques de mezcla, embotelladoras y herramientas de medición. Cuando sea posible, los equipos deben ser desmontados para una limpieza más profunda y almacenados en lugares limpios y secos cuando no estén en uso.

El personal debe recibir capacitación continua en prácticas de higiene y manipulación de alimentos, y es obligatorio el uso de uniformes limpios, gorros, botas, guantes y mascarillas, los cuales deben ser lavados y desinfectados regularmente. Además, se deben establecer estaciones de lavado de manos en áreas estratégicas, con agua potable, jabón y desinfectante, y el personal debe lavarse las manos antes de comenzar a trabajar, después de cada pausa y cada vez que sea necesario.

✓ **Antes del proceso.**

❖ **Materia prima.**

Calala:

- Al recepcionar la materia prima se busca que está presente las condiciones más propicias por ende se examina que:
- Su color debe ser amarilla por fuera y su pulpa de un anaranjado vibrante, que no tenga una pigmentación oscura o tono café que indiquen anomalías como golpes en la materia prima.
- Que no posea algún hongo o bacteria que resulte comprometedor para el proceso y consumidor.

Se debe higienizar la materia prima, utensilios y equipo a utilizar para una manipulación fitosanitaria fructífera, libre de peligros físicos, químicos y biológicos. La finalidad siempre será la entrega de un producto de calidad e inocuo al consumidor.

✓ **Durante el proceso.**

Es importante mantener el enfoque en la etapa de pasteurizado, trata del sometimiento de la pulpa ya licuada del fruto con el fin de hacer más para para el consumo humano.

La temperatura correcta es de 60 grados celsius durante un periodo de 30 minutos de forma constante, esto impide la presencia de agentes perjudiciales para el consumidor. Esto contemplando las normativas asociadas a la manipulación de jugos y néctares.

✓ **Después del proceso.**

Después del proceso es importante revisar las características del producto terminado, además de realizar una correcta higiene del área de la planta.

Producto terminado.

Asegurarse que las características del producto estén intactas, un correcto sellado, un etiquetado eficiente y revisar las condiciones de salida del producto con la intención de afianzar las condiciones idóneas de empaque prometen al consumidor una bebida de calidad.

Es en este sentido que se realiza el almacenamiento del producto terminado en el espacio designado, dicho lugar estará separado del espacio de proceso y dejará que el producto descanse de la manipulación del operario a una distancia de 15 centímetros del piso sin superar un margen de un metro de separación con respecto al techo y a 50 centímetros de las paredes.

Al terminar el proceso de producción se debe realizar el higienizado del área para la prevención del acumulamiento de suciedad y otros elementos de riesgos para el proceso. Estos riesgos llegan a involucrar la contaminación cruzada siendo una ventana de altos percances a la hora de consumir del producto generando no solo degenerando la salud del consumidor sino, experiencias que pueden orillar a pérdidas humanas.

- **Análisis de Puntos Críticos de Control.**

Pasteurización

Tras la verificación realizada con el apoyo del **diagrama de decisiones** (también conocido como diagrama de árbol), se determinó que el punto crítico de control del procesamiento ejercido por Splash Nica es el pasteurizado debido a su importancia tan marcada en el sometimiento de cuerpos patógenos del néctar sin afectar sus características organolépticas, en este procedimiento se requiere el control de la temperatura adecuada para asegurar la erradicación de todo microorganismo perjudicial como: bacterias, levaduras y mohos sin afectar significativamente las propiedades sensoriales del producto.

Dicha temperatura es medida en grados **celsius** y el tiempo es tomado en minutos, se requiere de un tiempo y temperatura ya determinada por la **NTON 03 043-03** para dar por cumplido el objetivo principal, los parámetros mencionados corresponden a **30 segundos a 85 C°**.

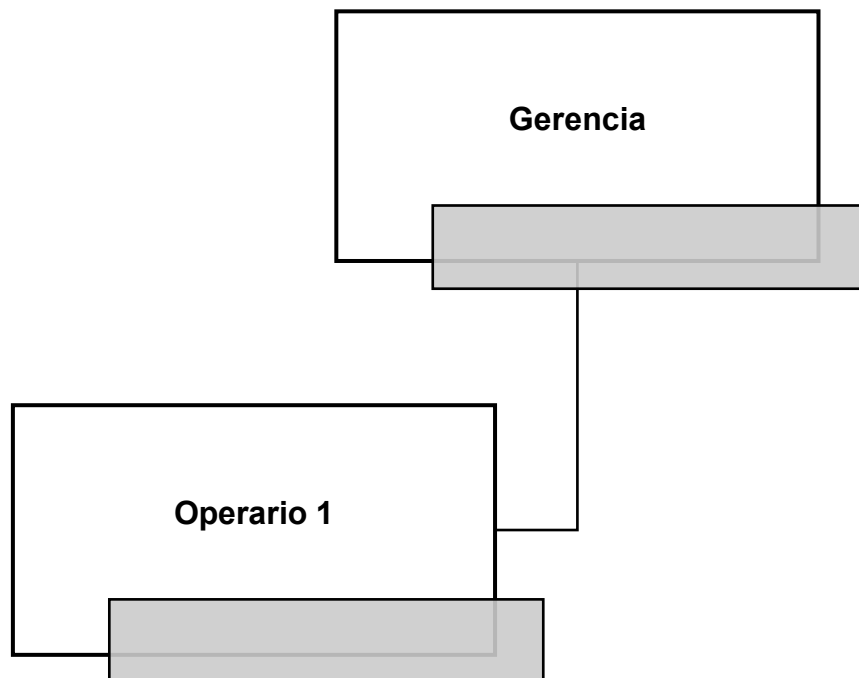
VI. Estudio Organizacional y Legal

El estudio organizacional de Splash Nica tiene como principal objetivo la definición de la estructura organizativa de la empresa, involucrando de igual manera los recursos humanos necesarios para que esta opere de manera eficiente. Este análisis incluye la identificación de las funciones y responsabilidades de cada puesto, así como los procesos administrativos y operativos que garantizarán el cumplimiento de los objetivos estratégicos.

6.1. Estructura Organizativa

Splash Nica estará compuesta por dos individuos que estarán divididos en diferentes labores y, en ocasiones compartirán los mismos.

Ilustración 9 Estructura organizacional



6.2.1.Descripción del Perfil y Descripción de Puesto

- Descripción de Perfil

Tabla 12 Descripción de cargos

A. Gerente General	
Responsabilidades	• Supervisión general de la empresa.
	• Toma de decisiones estratégicas.
	• Control financiero y presupuestario.
	• Supervisión general de la empresa.
B. Operario de Producción	
Responsabilidades	• Producción.
	• Control de calidad del producto.
	• Embalaje y preparación de productos para la distribución.
	• Producción.
	• Control de calidad del producto.

Producción:

El operario de producción se encarga de la elaboración de néctar de calala, asegurando que se cumplan los estándares de calidad y las cantidades mensuales a producir (3765 unidades).

Control de Calidad:

El operario también realiza controles de calidad para garantizar que cada lote de bebida cumpla con las especificaciones necesarias.

Gestión y Supervisión:

El gerente general supervisa el proceso de producción, asegurando que se mantengan los niveles de eficiencia y calidad.

Además, el gerente gestiona las finanzas, realiza análisis de costos y beneficios, y toma decisiones estratégicas para el crecimiento de la empresa.

Marketing y Ventas:

El gerente también se encarga de las estrategias de marketing y ventas, incluyendo la promoción del producto en el mercado local y la gestión de relaciones con los clientes.

Distribución:

Una vez que las bebidas están listas y empaquetadas, el gerente coordina la distribución a los puntos de venta en el municipio de Rivas.

- **Descripción de los Puestos**

Tabla 13 Descripción de los puestos

DESCRIPCIÓN DE PUESTOS	
Gerencia:	Puesto atendido de primera mano por el realizador del proyecto, mismo que deberá suplir las necesidades organizacionales, legales, económicas y la imagen del negocio con el fin de prosperar. Responsabilidades:

	➤ Supervisión de la Producción: Monitorear y coordinar todas las actividades de producción. He de asegurar que los productos se fabriquen dentro de los plazos establecidos y cumpliendo con los estándares de calidad. ➤ Optimización de Procesos: Identificar áreas de mejora en los procesos productivos. Implementar metodologías como Lean Manufacturing o Six Sigma para aumentar la eficiencia y reducir costos. ➤ Gestión de Equipos: Liderar y gestionar equipos multidisciplinarios, incluyendo técnicos, supervisores y operarios. Fomentar un ambiente de trabajo seguro y colaborativo. ➤ Control de Calidad: Hay que asegurar que todos los productos cumplan con los estándares de calidad. Implementar y supervisar programas de control de calidad. ➤ Mantenimiento Preventivo: Coordinar el mantenimiento preventivo de la maquinaria y equipos. He de asegurar que todos los equipos funcionen de manera óptima para evitar interrupciones en la producción. ➤ Gestión de Recursos:
--	---

	Administrar los recursos de la planta de manera eficiente. Controlar los costos operativos y buscar oportunidades para reducir gastos. Habilidades y Requisitos: Experiencia previa en gestión de plantas de producción. Conocimiento en metodologías de mejora continua. Habilidades de liderazgo y gestión de equipos. Excelentes habilidades de comunicación y resolución de problemas. Conocimiento de las leyes y regulaciones de salud y seguridad.
Operarios:	Encargados de realizar los procedimientos de la manera más inocua posible, la higienizan antes, durante y después del proceso, mantenimiento de la instancia de proceso y la distribución del producto. Estos deben cumplir con poseer conocimientos de BPM, ingenio, disponibilidad de horario y agudeza para la toma de decisiones apegadas a sus deberes. Responsabilidades: ➤ Operación de Maquinaria: Manejar y supervisar el funcionamiento de diversas máquinas en la línea de producción. Ajustar parámetros de operación para asegurar que la producción fluya sin interrupciones. ➤ Control de Calidad:

	Inspeccionar los productos durante todo el proceso de producción para asegurar que cumplan con los estándares de calidad. Realizar ajustes necesarios para corregir cualquier desviación. ➤ Mantenimiento Básico: Realizar tareas de mantenimiento preventivo en las máquinas, como lubricación y limpieza. Reportar cualquier problema al equipo de mantenimiento para su pronta solución. ➤ Seguridad Industrial: Seguir estrictamente los protocolos de seguridad para prevenir accidentes. Usar el equipo de protección personal adecuado en todo momento. ➤ Colaboración en Equipo: Trabajar en estrecha colaboración con otros operarios y supervisores para cumplir con los objetivos de producción. Participar en reuniones de equipo y capacitaciones para mejorar continuamente las habilidades y conocimientos. Habilidades y Requisitos: Experiencia previa en un entorno de producción. Habilidad para manejar maquinaria industrial. Atención al detalle y capacidad para seguir instrucciones precisas. Conocimiento básico de mantenimiento de equipos.
--	---

	Compromiso con la seguridad y la calidad.
--	---

- **Cronograma de Actividades**

En consistencia de la descripción de cargos se creó un cronograma detallado para las primeras cuatro semanas de funcionamiento, este involucra actividades de primera necesidad de Splash Nica, del mismo modo incorpora actividades con una sincronía menor con el flujo de proceso de la MIPYME.

Algunas de estas actividades están más relacionadas con el marketing por lo que mantienen una importancia significativa en el desarrollo comercial, también se menciona se ha detallado los inicio y comienzos década semana con el fin de separar los lotes en el mismo periodo de tiempo (equivalente a 5 días) por lo que en un mes se producirían 4 lotes de néctar de calala.

Tabla 14 Cronograma de la MIPYME

Semana	Día	Operario	Gerente
Semana 1	Lunes	Inicia la producción del primer lote.	Revisa inventarios, planifica la semana, coordina con proveedores.
	Martes	Continúa la producción, realiza controles de calidad.	Analiza costos y beneficios, ajusta estrategias de marketing.
	Miércoles	Finaliza la producción del primer lote, empaqueta productos.	Revisa ventas, coordina distribución del primer lote.
	Jueves	Realiza mantenimiento de maquinaria.	Gestiona relaciones con clientes, planifica promociones.
	Viernes	Prepara el siguiente lote de producción.	Revisa finanzas semanales, ajusta inventarios.
Semana 2	Lunes	Inicia la producción del segundo lote.	Coordina con proveedores, revisa estrategias de marketing.

	Martes	Continúa la producción, realiza controles de calidad.	Analiza datos de ventas, ajusta estrategias de distribución.
	Miércoles	Finaliza la producción del segundo lote, empaqueta productos.	Coordina la distribución del segundo lote.
	Jueves	Realiza mantenimiento de maquinaria.	Gestiona relaciones con clientes, planifica promociones.
	Viernes	Prepara el siguiente lote de producción.	Revisa finanzas semanales, ajusta inventarios.
Semana 3	Lunes	Inicia la producción del tercer lote.	Coordina con proveedores, revisa estrategias de marketing.
	Martes	Continúa la producción, realiza controles de calidad.	Analiza datos de ventas, ajusta estrategias de distribución.
	Miércoles	Finaliza la producción del tercer lote, empaqueta productos.	Coordina la distribución del tercer lote.
	Jueves	Realiza mantenimiento de maquinaria.	Gestiona relaciones con clientes, planifica promociones.
	Viernes	Prepara el siguiente lote de producción.	Revisa finanzas semanales, ajusta inventarios.
Semana 4	Lunes	Inicia la producción del cuarto lote.	Coordina con proveedores, revisa estrategias de marketing.
	Martes	Continúa la producción, realiza controles de calidad.	Analiza datos de ventas, ajusta estrategias de distribución.
	Miércoles	Finaliza la producción del cuarto lote, empaqueta productos.	Coordina la distribución del cuarto lote.
	Jueves	Realiza mantenimiento de maquinaria.	Gestiona relaciones con clientes, planifica promociones.
	Viernes	Revisa inventarios y prepara el siguiente mes de producción.	Revisa finanzas mensuales, planifica el próximo mes.

6.2. Aspectos Legales

6.2.1.Requisitos Legales

En los procedimientos de legitimación de la MIPYME se incluye gastos necesarios para que sea reconocida como un negocio, principalmente se debe obtener un registro sanitario por parte del MINSA para la manipulación de alimentos, matricularse en la alcaldía local, libros contables, el pago de la basura para evitar el acumulamiento de esta, bomberos para la inspección del local entre muchas otras que se detallaran en el presente acápite.

- **Requisitos legales**

1. Registro sanitario (MINSA).
2. Matrícula alcaldía.
3. RUC.
4. Mensualidad alcaldía.
5. Certificado de matrícula.
6. Basura.
7. Bomberos.
8. Libros contables.
9. Licencia sanitaria (MINSA).

- **Registro Sanitario.**

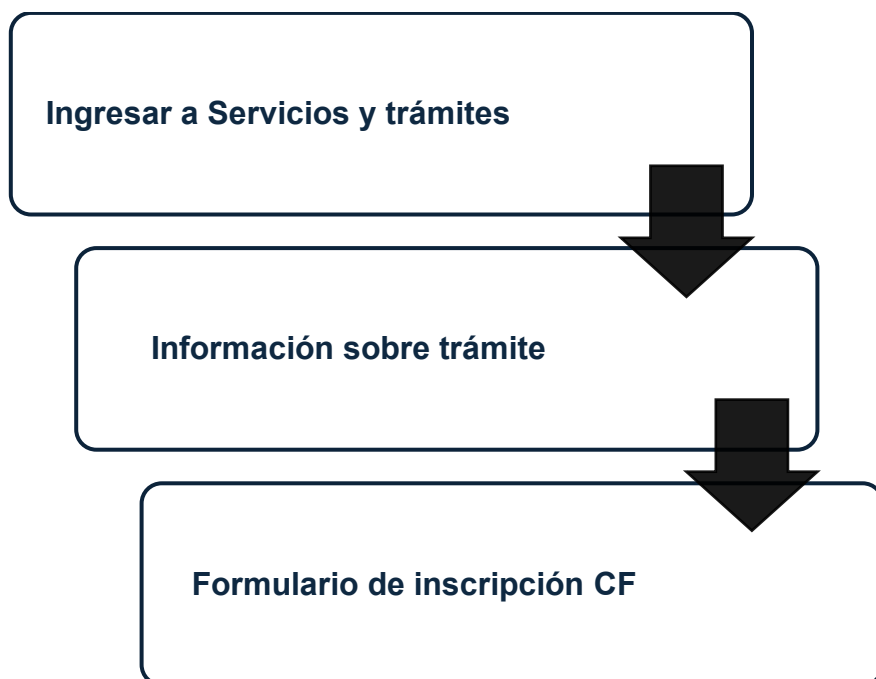
Para su obtención primero se debe realizar una solicitud ante el MINSA, esta tiene un costo de C\$ 50 córdobas, una vez pagado la instancia sanitaria procede a verificar el cumplimiento de todos los documentos en línea, al comprobarse la validez de todos los requisitos se procede a la aprobación y emisión del certificado correspondiente.

- **Registro Único del Contribuyente (RUC).**

Formulario lleno descargable por medio de la página principal del DGI (dgi.gob.ni).

Para obtenerlo se debe seguir el siguiente orden:

Ilustración 10 Inscripción RUC



También puede ser facilitado en físico en la Ventanilla Única de Inversiones (VU) del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC). Se necesita dos copias de cada documento solicitado.

Requisitos

- ✓ Fotocopia de Cédula de Identidad (Actualizada).
- ✓ Fotocopia de facturas de servicios básicos de agua y energía eléctrica que esté a su nombre (del domicilio tributario y dirección personal- presentarlo de carácter obligatorio), o contrato de arriendo del inmueble (debe adjuntar los dos recibos básicos del arrendador).
- ✓ Constancia firmada por la persona que aparece reflejada en los recibos de los servicios básicos (Declarando el dueño del bien y copia de cédula del dueño del bien), en caso de que el inmueble no esté a nombre del contribuyente.

Marco legal y registro

- ❖ El proceso de constitución del negocio se realizará siguiendo los pasos establecidos en la legislación nicaragüense:
- ❖ Elaboración de un acto constitutivo que detalle la razón social, objetivos y estructura del negocio.
- ❖ Registro ante el Registro Mercantil del municipio de Rivas.
- ❖ Obtención del RUC (Registro Único de Contribuyentes) y permisos sanitarios otorgados por el MINSA para la producción y comercialización de alimentos y bebidas.
- ❖ Inscripción en el INSS para asegurar el cumplimiento de las obligaciones laborales, en caso de contratar personal.

6.2.2. Costo de los Requisitos Legales

Tabla 15 Balance de costos legales

Proyecto Bebida Rehidratante de Calala		
Presupuesto de Constitución		
Concepto	Costo de Inscripción	Total
Matricula Alcaldia	634.18	634.18
Renta (Ruc)	317.1	317.1
Minsa(Licencia Sanitaria)	1200.0	1200.0
Registro de la marca	5851.4	5851.4
Registro Sanitario	925.00	925.00
Inspección Ambiental	100.00	1200.00
Bomberos	528.36	528.36
Libros Contables	150.00	300.00
Total	9706.07	10956.07

Para llevar a cabo la producción de la bebida hidrante es necesario contar con requisitos que son de suma importancia para que validen y den soporte que demuestren que es un producto con procedencia segura, los requisitos legales van desde la matricula, el RUC, la licencia sanitaria, registro de la marca, entre otros, el total de costos es de C\$ 10,956.07 córdobas anuales.

- **Constitución del negocio**

La generación de empleo es una de las consecuencias que se pretende generar con el fin de contribuir al desarrollo socio económico de la municipalidad, por ende, se lleva a cabo este estudio organizacional y legal.

Splash Nica se considerará una persona natural, la MIPYME se presentará en el inicio de sus funciones en el año 2025 en su primera mitad cuyo tiempo está destinado para su asentamiento en los primeros meses del año descrito, en este periodo se llevarán a cabo los trámites legales y la adecuación del local.

Splash Nica se considera una persona natural que se establece comercialmente en el

municipio de Rivas, legalmente nuestra misión es recurrir a las instancias correspondientes (Alcaldía Municipal, DGI, INSS, etc.) para el orden de la documentación legal y permisos en general que incluyan el descarte de basura generada.

Eventualmente se debe pagar los montos establecidos por cada institución, de este modo tener la totalidad legal, Licencia, matrícula, registro sanitario, RUC, entre otros.

6.2. Plan de Inversión

Tabla 16 Balance de inversión

Proyecto de grado				
Tasa de Rentabilidad Mínima Requerida del Proyecto (Cifras en Córdobas)				
FUENTES	APORTE MONETARIO	PESO (%)	COSTO	COSTO PONDERADO
Recursos Propios	356,875.35	50.00%	8.00%	4.00%
Prestamo Bancario	356,875.35	50.00%	18.00%	9.00%
		0.00%		0.00%
TOTAL	713,750.70	100.00%	CCPP:	13.00%

El proyecto inicialmente necesita una inversión de C\$ 713,750.70 córdobas nicaragüenses que incluye C\$ 459,667.78 de capital de trabajo y C\$ 238,526.85 de capital fijo y gastos preoperativos por un monto de C\$15,556.07 córdobas dando como total el primer monto descrito en este párrafo. Del total solo un 50% será financiado, es decir C\$ 7,783.035 córdobas vendrán de un préstamo bancario de parte de **BANPRO**, el restante tendrá procedencia de recursos propios destinados a este propósito.

6.4. Plan de Financiamiento

Tabla 17 Plan de financiamiento

Plan de Negocios:					
Plan de Amortización de la Deuda					
Valor Préstamo:	356,875.35	Frec. Pagos:	Mensual	Tipo Amortiz:	Cuota nivelad
Plazo en años:	3 Años	Tasa anual:	18.00%	Fecha entrega:	01-feb-24
					Moneda
					C\$ ☒ U\$ ☐
					Procesar

El financiamiento correspondiente al 50% de lo requerido se realizará en el Banco de la Producción (BANPRO), para el primer año las estimaciones apuntan a la resta de la deuda en C\$ 93,170.13 córdobas en el lapso de los 12 primeros meses de pago de este modo dejando C\$ 264,705.22 córdobas para los últimos 24 meses. Es importante resaltar que los pagos se harán mensuales según el agente bancario disponga, además de ser conscientes del porcentaje de interés se maneja en un 18%.

6.4.1. Presupuestos proyectados (MPD, MOD, SUMINISTROS, PAPELERIA, MAQUINARIA ETC)

- **Presupuesto de MPD**

Tabla 18 Balance de materia prima

Presupuesto de Materia Prima Unidad Monetaria C\$ Codobas						
Concepto	Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario	Mensual	Anual
Calala amarilla	Verdureria "La Morena"	Saco (20 docenas)	16.00	2600.00	41,600.00	499,200.00
Azucar	Distribuidora el gallo	Quintal	1.00	1250.00	1,250.00	11,250.00
Sal	Distribuidora el gallo	und (ib)	9.00	6.25	56.25	675.00
Bicarbonato	Distribuidora del Caribe	1Kg	4.00	92.00	368.00	4,416.00
Botellas plásticas 500ml	NovaPlast	200 Und	19	2000.00	38,000.00	456,000.00
Agua	Fuente Pura	Bidón(19 ltrs)	66.00	85.00	5,610.00	67,320.00
Etiquetas	Imprenta unicornio	Und	3746	3.5	13,111.00	157,332.00
TOTAL					99,995.25	1,196,193.00

Se totaliza de un a inversión en materia prima de C\$ 99,995.25 córdobas, divididos en la compra de 16 sacos de calala por un monto de C\$ 41,600 córdobas, azúcar en quintal a un valor de C\$ 1,250 córdobas por uno, 9 unidades sal en C\$ 56.25 córdobas, un kilogramo de bicarbonato por C\$ 92 de la moneda nacional, botellas plásticas anilladas de 500 ml por 19 bolsón de 200 unidades a un costo de C\$ 2,000 córdobas, 66 bidones de agua fuente pura y las etiquetas C\$ 13,111 córdobas en total por 3, 746 etiquetas. Estos montos están expresados de manera mensual y representan la producción de un mes de néctar de calala de Splash, en el caso de la inversión anual se describe un monto de C\$ 1, 196,199 córdobas en resultado de la sumatoria de toda la materia prima adquirida en un año para la sustentabilidad del procesamiento de la ya mencionada bebida.

- **Presupuesto de MOD**

Tabla 19 Balance de mano de obra

T.C

35.9

Proyecto Bebida Rehidratante de calala - Splash Nica
Presupuesto de Mano de Obra de producción de Bebida Rehidratante de Calala "Splash Nica"

Concepto	Cargo	Cantidad	Salario mensual	Total	Salario Anual
Gerente	Gerente	1	9,500.00	9,500.00	114,000.00
Operarios	Operarios	1	8,000.00	8,000.00	96,000.00
Total de Salarios Cordobas			17,500.00	17,500.00	210,000.00

En el caso de la mano de obra únicamente se darán los salarios mensuales, estos corresponden al gerente con C\$ 9,500 córdobas y un operario cuyo pago será de C\$ 8,000 córdobas, dejando de este modo C\$ 17,500 córdobas mensuales y C\$ 210,000 córdobas en total en un año. Estas cifras representan el pago por el cumplimiento de todas las actividades ya descritas en el apartado correspondiente de este documento, además de reconocer el esfuerzo que realizarán ambas partes involucradas.

- **Presupuesto de Suministro**

Tabla 20 Blance de suministros

**Presupuesto de mantenimiento de Limpieza
Unidad Monetaria Córdobas.**

Concepto	Proveedor	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad	Total	Total Anual
Escoba	Casa de la Limpieza	Unidad	57.83	2	115.66	346.98
Mecha de Lampazo	Casa de la Limpieza	Unidad	76.30	1	76.30	457.80
Basurero plástico.	Casa de la Limpieza	Unidad	253.74	2	507.48	1,014.96
Pala plástica	Casa de la Limpieza	Unidad	75.65	2	151.30	302.60
Cloro	Casa de la Limpieza	Galón	60.00	1	60.00	360.00
Alcohol	Casa de la Limpieza	Litro	184.00	2	368.00	2,208.00
Toalla de papel.	Casa de la Limpieza	Rollo	44.78	2	89.56	537.36
Jabón líquido	Casa de la Limpieza	Litro	133.04	2	266.08	1,596.48
Jabón de lavar trastes	Casa de la Limpieza	Unidad	19.52	2	39.04	468.48
Bolsas negras para basura	Casa de la Limpieza	Rollo	16.52	3	49.56	594.72
Detergente	Casa de la Limpieza	Kg	60.00	3	180.00	1,080.00
Lampazo	Casa de la Limpieza	Unidad	173.04	1	173.04	519.12
Desinfectante	Casa de la Limpieza	Galón	77.39	1	77.39	77.39
Toallas de tela	Casa de la Limpieza	Unidad	19.78	2	39.56	237.36
Papel higiénico	Casa de la Limpieza	Paquete	247.83	1	247.83	247.83
Mascarillas	Farmacia la Inmaculada	Caja	100.00	2	200.00	1,200.00
Fibra 3M d/u 3 pack	Casa de la Limpieza	caja	112.17	1	112.17	1,346.04
Guantes de latex	Farmacia la Inmaculada	Caja	320.00	2	640.00	3,840.00
Redecillas	Farmacia la Inmaculada	Caja	245.00	2	490.00	2,940.00
Botas	Mercado Héroes y Mártires de Rivas.	Par	340.00	2	680.00	1,360.00
Gabachas	Costurera local	Unidad	300.00	2	600.00	1,200.00
Total					5,162.97	
Anual						21,935.12

En concepto del mantenimiento de las instalaciones y el cuidado de la higiene de esta, se proyecta una inversión de C\$ 21, 935.12 córdobas anuales, estos están distribuidos en la compra de escoba, mecha de lampazo, basureros plásticos, pala, cloro, alcohol, toallas de papel, jabón líquido, jabón de lavar trastes, detergente, lampazo y demás suministros necesarios para la labor. Es importante mencionar que dentro de estas va la compra de redecillas, guantes, botas y gabachas en pos del cumplimiento de las **buenas prácticas de manufactura** y el cuidado de la integridad sanitaria del producto y salud del consumidor.

- **Presupuesto de Papelería**

Tabla 21 Balance de papelería y utensilios

Proyecto Bebida Rehidratante de Calala
Presupuesto de Papelería y utensilios de la MYPIME
Unidad Monetaria Córdoba.

Concepto	Proveedor	Cantidad	Costo unitario	Total	Total anual
Caja de lapiceros 12 unidades	Gomper Librería	2	58.65	117.30	234.60
Marcadores caja acrílico	Gomper Librería	2	229.18	458.36	916.72
Marcadores caja permanente	Gomper Librería	2	113.89	227.78	455.56
Caja de folder tamaño carta 100unds	Gomper Librería	1	252.39	252.39	504.78
Resma de hojas tamaño carta	Gomper Librería	1	162.16	162.16	486.48
Papel Carbon Caja	Gomper Librería	1	93.15	93.15	279.45
Agendas del año	Gomper Librería	2	173.95	347.90	347.90
Ampo	Gomper Librería	2	89.68	179.36	179.36
Calculadora	Gomper Librería	2	350.00	700.00	700.00
Sello de Almohadilla	Gomper Librería	1	60.41	60.41	60.41
Tinta de sello	Gomper Librería	1	40.34	40.34	242.04
Almohadilla	Gomper Librería	1	24.96	24.96	24.96
Talonario de Facturas	Gomper Librería	1	30.00	30.00	360.00
Engrapadora	Gomper Librería	1	277.91	277.91	277.91
Saca Grapas	Gomper Librería	1	30.00	30.00	30.00
Clamps	Gomper Librería	3	23.92	71.76	287.04
Clips	Gomper Librería	2	25.45	50.90	305.40
Grapas cajas	Gomper Librería	2	30.13	60.26	241.04
Regla	Gomper Librería	2	25.83	51.66	51.66
Caja de grafito	Gomper Librería	2	33.27	66.54	199.62
Ampo tabla	Gomper Librería	2	49.03	98.06	294.18
Fastener	Gomper Librería	2	44.96	89.92	269.76
Caja de folder tamaño legal 100 unds	Gomper Librería	2	300.15	600.30	3,601.80
Tijeras	Gomper Librería	2	112.53	225.06	225.06
Perforadora	Gomper Librería	1	123.20	123.20	123.20
Total				4,439.68	10,698.93

Ya mencionado la inversión en materia prima, mano de obra y suministros es turno de la descripción de la inversión en papelería y utensilios de oficina, en términos monetarios se necesitaran de C\$ 10,698.93 córdobas. Dentro del monto se incluye caja de lapiceros, marcadores, folder y hojas de tamaño carta, agenda, calculadora, talonario de facturas, grapas y demás material requerido para la correcta funcionalidad de Splash Nica desde el punto de vista administrativo.

- **Presupuesto de Equipos y Maquinaria**

Tabla 22 Balance de equipo y maquinaria

Proyecto Bebida Rehidratante de Calala - Splash Nica						
Equipo y maquinarias de producción de Bebida Rehidratante de Calala						
Concepto	Proveedor	Cantidad	Costo Instalado	Vida útil/años	Valor residual	Total
Mesa de acero inoxidable	PRICESMART	1	5,005.61	5	1001.122	5005.61
Cilindro de Gas de 100 Libras	Tropigas	1	6,758.72	5	1351.744	6758.72
Cocina Industrial	PRICESMART	1	17,338	5	3467.5	17337.5
Licuada	PRICESMART	1	30,702.00	5	6140.4	30702
Pesa de plataforma	BASCULAS DE NICARAGUA	1	3,102.50	5	620.5	3102.5
Termómetro Digital	BASCULAS DE NICARAGUA	1	657	5	131.4	657
Bascula gramera	BASCULAS DE NICARAGUA	1	2,372.50	5	474.5	2372.5
Refractometro	INDECO	1	3800	5	760	3800
Lavado	SINSA	2	819	5	327.6	1638
Escritorio	SINSA	1	5039	5	1007.8	5039
Laptop	Gallo mas Gallo	1	18,999	5	3799.8	18999
Silla	SINSA	2	1639	5	655.6	3278
Freezer 24 pies	PRICESMART	1	30,000	5	5999.99	29999.95
Estante de Acero inoxidable	SINSA	1	6789	5	1357.8	6789
Probeta	Grober	2	1,095	5	438	2190
Pantri de acero inoxidable	PRICESMART	1	9,073	5	1814.56	9,073
Congelador Horizontal	Gallo mas Gallo	1	11,999	5	2399.8	11,999
Impresora	Gallo mas Gallo	1	8,999	5	1799.8	8999
Total Cordobas			164,186.58		33,547.92	167,739.58

Naturalmente se ha de cubrir la necesidad de equipo y maquinaria dedicada a la producción de néctar de calala, por ende se ha de destinar C\$ 167,739.58 con el único propósito del realizar correctamente de los procedimientos que harán posible la producción en Splash Nica, en la tabla también se detalla la depreciación a 5 años de los bienes junto con su valor residual el cual equivale a un 20% de deterioro por cada año que pasa.

- **Presupuesto de Utensilios**

Tabla 23 Balance de utensilios

Bebida Rehidratante de Calala-Splash Nica
Equipos y utensilios de produccion
Cifras en Cordobas.

Concepto	Proveedores	Cantidad	Costo Instalado	Valor residual	Total
Cuchillos de Acero Inoxidable	Mercado Héroes y Mártires de Rivas.	2	124.83	49.932	249.66
Estante de plastico	Mercado Héroes y Mártires de Rivas.	1	1,564.02	312.804	1564.02
Tablas plasticas	Mercado Héroes y Mártires de Rivas.	3	500.41	300.246	1501.23
Bandejas plasticas	Mercado Héroes y Mártires de Rivas.	2	124	49.6	248
Panas plasticas pequeñas	Mercado Héroes y Mártires de Rivas.	4	124.83	99.864	499.32
Embudo	Mercado Héroes y Mártires de Rivas.	2	90	36	180
Tazas medidoras	Mercado Héroes y Mártires de Rivas.	4	229.22	183.376	916.88
Olla de Acero Inoxidable.	Mercado Héroes y Mártires de Rivas.	2	718.54	287.416	1437.08
Panas plasticas grande	Mercado Héroes y Mártires de Rivas.	2	219	43.8	438
Cuchara plastica	Mercado Héroes y Mártires de Rivas.	2	47.36	9.472	94.72
Colador acero inoxidable	Mercado Héroes y Mártires de Rivas.	2	140	28	280
Cucharón de Acero Inoxidable.	Mercado Héroes y Mártires de Rivas.	2	469.02	187.608	938.04
Total			3,944.87	1,588.12	8346.95

Los utensilios se refieren a las herramientas como cuchillos, embudo, cucharas, cucharón, tazas medidoras, ollas de acero inoxidable y demás objetos útiles en cocina cuyo uso es más que aplicable en el área de proceso, el costo total de la inversión C\$ 8,346.95 córdobas. Dicha cantidad incluye ya su instalación en caso de necesitarla.

6.4.2. Inversión Inicial

Tabla 24 Balance de inversión consolidada

Proyecto de grado "Splash Nica" Balanza de Inversión Consolidada (Cifras en Córdobas)	
CONCEPTOS	VALOR
<u>Inversión en Capital de Trabajo:</u>	
Caja	6,500.00
Banco	453,167.78
Sub Total Inversión en Capital de Trabajo	459,667.78
<u>Inversión en Capital Fijo:</u>	
Presupuesto Maquinaria y Equipos.	167,739.58
Presupuesto de Equipos y Utensilios	8,346.95
Mejoras al local	62,440.32
Sub Total Inversión en Capital Fijo	238,526.85
<u>Inversión en Gastos Preoperativos:</u>	
Gastos de Investigación	2,300.00
Gastos Legales	10,956.07
Gastos de publicidad	2,300.00
Sub Total Inversión en Gastos Preoperativo	15,556.07
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	713,750.70

Este balance reúne los gastos esenciales para la constitución de Splash Nica en forma de una balanza de inversión, detallando así que, en el capital de trabajo se debe invertir C\$ 459,667.78 córdobas, en el caso del capital fijo es de C\$ 238,256.85 córdobas y, en gastos pre operativos C\$ 15,556.07 córdobas. Totalizando la inversión inicial en C\$ 713,750.70 córdobas.

6.4.3. Proyección de Ingresos

Tabla 25 Proyección de ingresos

Proyecto SPLASH NICA					
Proyección de ingresos por ventas (Cifras en Córdobas)					
CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Ingresos por venta de productos	1,977,744.96	2,172,147.40	2,385,658.63	2,620,156.94	2,877,705.27
			-	-	-
Ingresos Totales	1,977,744.96	2,172,147.40	2,385,658.63	2,620,156.94	2,877,705.27

Los ingresos por la venta de néctar de calala de Splash Nica se estima para el primer año es de C\$ 1,977,744.96 córdobas ascendiendo cada año un 5.10% de incremento de demanda y un 4.50% de tasa de inflación, representados en una proyección de 5 años, al segundo le corresponde la ganancia de C\$ 2,172,147.40 córdobas, en el tercero sería de C\$ 2,385,658.63 córdobas, ya en el cuarto vendría siendo C\$ 2,620,156.94 córdobas, y en el quinto las ganancias son de C\$ 2,877,705.27 córdobas.

6.4.4. Proyección de Costos Variables

Tabla 26 Costos variables

Proyección de costos variables (Cifras en Córdobas)					
CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Costos variables de productos	1,252,898.62	1,376,052.29	1,511,311.35	1,659,865.70	1,823,022.20
Costos variables totales	1,252,898.62	1,376,052.29	1,511,311.35	1,659,865.70	1,823,022.20

En cuanto al costo de producción el incremento viene con el mismo porcentaje de incremento, es decir, un 5.10% y el 4.50% anual.

Cuantificando en el primer año C\$ 1252,898.62 córdobas que incluye los costos de materia prima con su respectivo valor en dólares a lo cual su suma total es la antes mencionada, al quinto año proyectado los gastos son representados por C\$ 1, 823,022.20 córdobas.

6.4.5. Proyección de Costos Fijos

Tabla 27 Balance de costos fijos

Proyecto bebida rehidratante de calala "Splash Nica" 					
Proyección de Costos Fijos (Cifras en Córdobas)					
CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Gastos personales:					
Salarios	210,000.00	231,210.00	254,562.21	280,272.99	308,580.57
Prestaciones de ley	14,700.00	16,184.70	17,819.35	19,619.11	21,600.64
Aguinaldo.	17,500.00	19,267.50	21,213.52	280,272.99	25,715.05
Gastos patronales	45,150.00	49,710.15	54,730.88	60,258.69	66,344.82
Sub total gastos personales	287,350.00	316,372.35	348,325.96	640,423.79	422,241.07
Gastos no personales:					
Cargos Básicos	109,088.64	113,997.63	119,127.52	124,488.26	130,090.23
Gasto en papelería y útiles	10,698.93	11,180.38	11,683.50	12,209.26	12,758.67
Gastos de Suministros	21,935.12	22,922.20	23,953.70	25,031.62	26,158.04
Gastos en publicidad	2,300.00	2,403.50	2,511.66	2,624.68	2,742.79
Otros gastos	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00
Sub total gastos no personales	150,522.69	157,003.71	163,776.38	170,853.82	178,249.74
Gastos fijos totales	437,872.69	473,376.06	512,102.34	811,277.60	600,490.81

Nuestra proyección de costos integra los salarios de los colaboradores que en este caso son el gerente y un operario, ambos salarios suman C\$ 210,000 córdobas mensuales en el año uno, proyectando a cinco años este último sería \$308,580.57 córdobas.

En ello se presentan los gastos patronales que equivalen al 21.5% al igual que las prestaciones de ley del 7%, estos son deducidos del salario del trabajador. Esto incluye un reajuste salarial del 10.10%.

Quedando el monto total en C\$ 287,350 córdobas en el primer año, ya en el caso de los gastos no personales se involucran los cargos básicos (C\$109,088.64 córdobas), en papelería C\$ 10,698.93 córdobas, suministros C\$ 21,935.12, publicidad C\$ 2,300 y, otros gastos en C\$ 6,500 dólares.

En conjunto en el primer año llegan a C\$ 150,522.69 a lo que los gastos fijos totales equivalen a C\$ 437,872.69, el segundo año escala a C\$ 473,376.06, tercer año tiene un alza que es igual a C\$ 512,102.34, \$811,277.60 al cuarto año y, ya al quinto año proyectado es igual al C\$600,490.81.

6.4.6. Programa de Depreciación de Activos y Amortización de la Deuda

- Depreciación de Activos

Tabla 28 Depreciación de activos

Proyecto bebida rehidratante de calala "Splash Nica"											
Programa de Depreciación de activos (Cifras en Córdobas)											
ACTIVO	CANTIDAD	COSTO INSTALADO	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL					DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
					1	2	3	4	5		
Mesa de acero inoxidable	1	5,005.61	1,001.12	5 Años	800.90	800.90	800.90	800.90	800.90	4,004.49	1,001.12
Olla de acero inoxidable	2	718.5	143.71	5 Años	229.93	229.93	229.93	229.93	229.93	1,149.66	287.42
Colador acero inoxidable	2	140.0	28.00	5 Años	44.80	44.80	44.80	44.80	44.80	224.00	56.00
Cucharon de acero inoxidable	2	469.02	93.80	5 Años	150.09	150.09	150.09	150.09	150.09	750.43	187.61
Cocina industrial 3 quemadores.	1	17,337.50	3,467.50	5 Años	2,774.00	2,774.00	2,774.00	2,774.00	2,774.00	13,870.00	3,467.50
Pesa de plataforma	1	3,102.50	620.50	5 Años	496.40	496.40	496.40	496.40	496.40	2,482.00	620.50
Termometro digital	1	657.00	131.40	5 Años	105.12	105.12	105.12	105.12	105.12	525.60	131.40
Cuchillo de acero inoxidable	2	124.83	24.97	5 Años	39.95	39.95	39.95	39.95	39.95	199.73	49.93
Pesa gramera	1	2,372.50	474.50	5 Años	379.60	379.60	379.60	379.60	379.60	1,898.00	474.50
Licudadora Industrial	1	30,702.00	6,140.40	5 Años	4,912.32	4,912.32	4,912.32	4,912.32	4,912.32	24,561.60	6,140.40
Freezer 24 pies	1	29,999.95	5,999.99	5 Años	4,799.99	4,799.99	4,799.99	4,799.99	4,799.99	23,999.96	5,999.99
Congelador Horizontal	1	11,999.00	2,399.80	5 Años	1,919.84	1,919.84	1,919.84	1,919.84	1,919.84	9,599.20	2,399.80
Estante de plastico	1	1,564.02	312.80	5 Años	250.24	250.24	250.24	250.24	250.24	1,251.22	312.80
Laptop	1	18,999.00	3,799.80	5 Años	3,039.84	3,039.84	3,039.84	3,039.84	3,039.84	15,199.20	3,799.80
Impresora	1	8,999.00	1,799.80	5 Años	1,439.84	1,439.84	1,439.84	1,439.84	1,439.84	7,199.20	1,799.80
TOTALES					9,934.10	9,935.10	9,936.10	9,937.10	9,938.10	49,680.51	12,416.38

En el ámbito de la depreciación de activos se aplicará un 20% anual para obtener depreciación acumulada por cada artículo., junto a ello se establece su valor en libros de manera individual.

- Amortización de Intangibles

Tabla 29 Amortización

Proyecto "Splash Nica"					
Plan de Amortización de la Deuda					
Valor Préstamo:	356,875.35	Frec. Pagos:	Mensual	Tipo Amortiz:	Cuota nivelada
Plazo en años:	3 Años	Tasa anual:	18.00%	Fecha entrega:	01-ene-25
					Moneda C\$ ☒ u\$ ☐
					Procesar

Al tratarse de un préstamo bancario se ha de indicar una tasa anual de intereses, en este caso es del 18% a tres años. El préstamo ha de tener un valor de C\$ 356,875.35 con un pago mensual de C\$ 13,867.25 córdobas los cuales se irán deduciendo de la deuda como es de esperar, estas cuotas serán niveladas y el trámite será gestionado en el mes de enero del año 2025.

6.4.7.Fuentes de Financiamiento

Tabla 30 Financiamiento

FUENTES	APORTE MONETARIO
Recursos Propios	356,875.35
Préstamo Bancario	356,875.35
TOTAL	713,750.70

El capital de inversión vendrá de un 50% de BANPRO con un 18% de interés anual, la mitad siguiente (50%) será tomada de recursos propios cuyo valor es C\$ 356,875.35 similar al tomado del banco de la producción. El total de inversión es de C\$ 713,750.70 córdobas.

6.4.8. Costos de la Fuente

Tabla 31 Plan de amortización de la deuda

Proyecto "Splash Nica"							
Plan de Amortización de la Deuda							
Valor Préstamo:		356,875.35	Frec. Pagos:	Mensual	Tipo Amortiz:	Cuota nivelada	Moneda
Plazo en años:		3 Años	Tasa anual:	18.00%	Fecha entrega:	01-feb-24	C\$ ☒ U\$ ☐
							Procesar
CUOTA N°	FECHA	DIAS	PAGO	MANTEN. VALOR	INTERESES	AMORTIZACIÓN	SALDO
0	01-02-24						357,875.35
1	01-03-24	29	13,867.25	1,421.70	5,138.44	7,307.11	350,568.24
2	01-04-24	31	13,867.25	1,488.71	5,382.13	6,996.41	343,571.83
3	01-05-24	30	13,867.25	1,411.94	5,103.87	7,351.44	336,220.39
4	01-06-24	31	13,867.25	1,427.79	5,161.85	7,277.61	328,942.78
5	01-07-24	30	13,867.25	1,351.82	4,886.55	7,628.88	321,313.90
6	01-08-24	31	13,867.25	1,364.48	4,933.00	7,569.77	313,744.13
7	01-09-24	31	13,867.25	1,332.34	4,816.79	7,718.12	306,026.01
8	01-10-24	30	13,867.25	1,257.64	4,546.11	8,063.50	297,962.51
9	01-11-24	31	13,867.25	1,265.32	4,574.50	8,027.43	289,935.08
10	01-12-24	30	13,867.25	1,191.51	4,307.08	8,368.66	281,566.42
11	01-01-25	31	13,867.25	1,195.69	4,322.77	8,348.79	273,217.63
12	01-02-25	31	13,867.25	1,160.24	4,194.60	8,512.41	264,705.22
13	01-03-25	28	13,867.25	1,015.31	3,669.13	9,182.81	255,522.41
14	01-04-25	31	13,867.25	1,085.10	3,922.93	8,859.22	246,663.19
15	01-05-25	30	13,867.25	1,013.68	3,664.26	9,189.31	237,473.88
16	01-06-25	31	13,867.25	1,008.45	3,645.84	9,212.96	228,260.92
17	01-07-25	30	13,867.25	938.06	3,390.89	9,538.30	218,722.62
18	01-08-25	31	13,867.25	928.82	3,357.96	9,580.47	209,142.15
19	01-09-25	31	13,867.25	888.14	3,210.87	9,768.24	199,373.91
20	01-10-25	30	13,867.25	819.34	2,961.76	10,086.15	189,287.76
21	01-11-25	31	13,867.25	803.82	2,906.06	10,157.37	179,130.39
22	01-12-25	30	13,867.25	736.15	2,661.04	10,470.06	168,660.33
23	01-01-26	31	13,867.25	716.23	2,589.37	10,561.65	158,098.68
24	01-02-26	31	13,867.25	671.38	2,427.22	10,768.65	147,330.03
25	01-03-26	28	13,867.25	565.10	2,042.17	11,259.98	136,070.05
26	01-04-26	31	13,867.25	577.83	2,089.03	11,200.39	124,869.66
27	01-05-26	30	13,867.25	513.16	1,854.98	11,499.11	113,370.55
28	01-06-26	31	13,867.25	481.44	1,740.53	11,645.28	101,725.27
29	01-07-26	30	13,867.25	418.05	1,511.16	11,938.04	89,787.23
30	01-08-26	31	13,867.25	381.29	1,378.47	12,107.49	77,679.74
31	01-09-26	31	13,867.25	329.87	1,192.59	12,344.79	65,334.95
32	01-10-26	30	13,867.25	268.50	970.57	12,628.18	52,706.77
33	01-11-26	31	13,867.25	223.82	809.19	12,834.24	39,872.53
34	01-12-26	30	13,867.25	163.86	592.32	13,111.07	26,761.46
35	01-01-27	31	13,867.25	113.64	410.86	13,342.75	13,418.71
36	01-02-27	31	13,681.70	56.98	206.01	13,418.71	-
TOTALES			499,035.45	30,587.20	110,572.90	357,875.35	

Al ser cuotas niveladas estas no variarían, los intereses rondarían inicialmente en un monto mayor a cinco mil córdobas debido al periodo establecido a 3 años y al 18% anual mencionado en la tabla mostrada, conforme se vaya saldando la deuda estos bajarán hasta C\$ 206.01 córdobas. El número de cuotas acordadas estará en 31 meses por un total de C\$ 499,035.45 córdobas. En el primer año se habrá aminorado la deuda dejando un saldo de C\$ 336,220.39 córdobas, al segundo año el saldo será de C\$ 147,330.03, ya en los últimos meses quedará un único pago de C\$ 13,418.71 dejando en el séptimo mes la deuda totalmente saldada después de dos años y siete meses.

6.5. Costo de Capital Promedio Ponderado

Tabla 32 Costo ponderado

COSTO	COSTO PONDERADO
8.00%	4.00%
18.00%	9.00%
	0.00%
CCPP:	13.00%

Como resultado, el Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP) es del 13%, lo que representa un avance significativo en la evaluación financiera, siendo pionero en este aspecto según los estándares de los evaluadores financieros.

6.5.1. Estado Financiero Proyectado (B G y ER)

Tabla 33 Estado de resultado

Proyecto bebida rehidratante de calala "Splash Nica"					
Cifra en Cordobas					
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	1,977,744.96	2,172,147.40	2,385,658.63	2,620,156.94	2,877,705.27
costos variables	1,252,898.62	1,376,052.29	1,511,311.35	1,659,865.70	1,823,022.20
Utilidad Bruta	724,846.34	796,095.11	874,347.28	960,291.24	1,054,683.07
Gastos operativo	354,636.66	365,935.97	374,708.41	821,214.71	610,428.91
gastos de vta y de adm	437,872.69	473376.06	512102.34	811277.60	600490.81
(Depreciaciones)	9,934.10	9,935.10	9,936.10	9,937.10	9,938.10
(amortizaciones)	(93,170.13)	(117,375.19)	(147,330.03)	-	-
Utilidad Operativa	370,209.67	430,159.13	499,638.87	139,076.54	444,254.16
Gastos Financieros	713750.7				
Interes por pagar	21971.06	14709.54	5667.43	0.00	0.00
Utilidad antes de Imp.	348,238.61	415,449.59	493,971.44	139,076.54	444,254.16
impuestos ISR	82,178.50	92,901.82	104,759.29	40,789.60	132,342.88
Utilidad Neta	266,060.11	322,547.77	389,212.16	98,286.94	311,911.27

El Estado de Resultado o estado financiero proyectado de Splash Nica promete pasar de C\$1, 977,744.96 córdobas en ingresos a C\$ 2, 877,705.27 córdobas para el quinto año. La utilidad bruta presenta un aumento que desde C\$ 724,846.34 a C\$ 1, 054,683.07 córdobas, también indica la disminución para el tercer año de la amortización para el tercer año.

Estos datos indican un crecimiento exponencial para los 5 años de existencia de la MIPYME, incluye todos los gastos a realizar y la utilidad neta, que muestra la ganancia real de C\$ 266,060.11 en el primero de los amos, aumenta a C\$ 322,5747.77 al segundo, en el tercero tiene otro aumento de C\$ 389,212.16, a pesar de esto se pronostica un cuarto año con una baja que ronda los C\$ 98,286.94. A pesar del último dato no se sufre perdidas en Splash Nica y se visualiza una recuperación de C\$ 311,911.27 córdobas para el quito año manteniendo una clara rentabilidad financiera.

6.6. Evaluación Económica del Proyecto

Dentro de la evaluación económica de la MIPYME se consideran múltiples aspectos que ayudan a la determinación de la rentabilidad, dentro de este se incluye el flujo de caja, punto de equilibrio e indicadores financieros.

6.6.1. Flujo de Caja del Proyecto

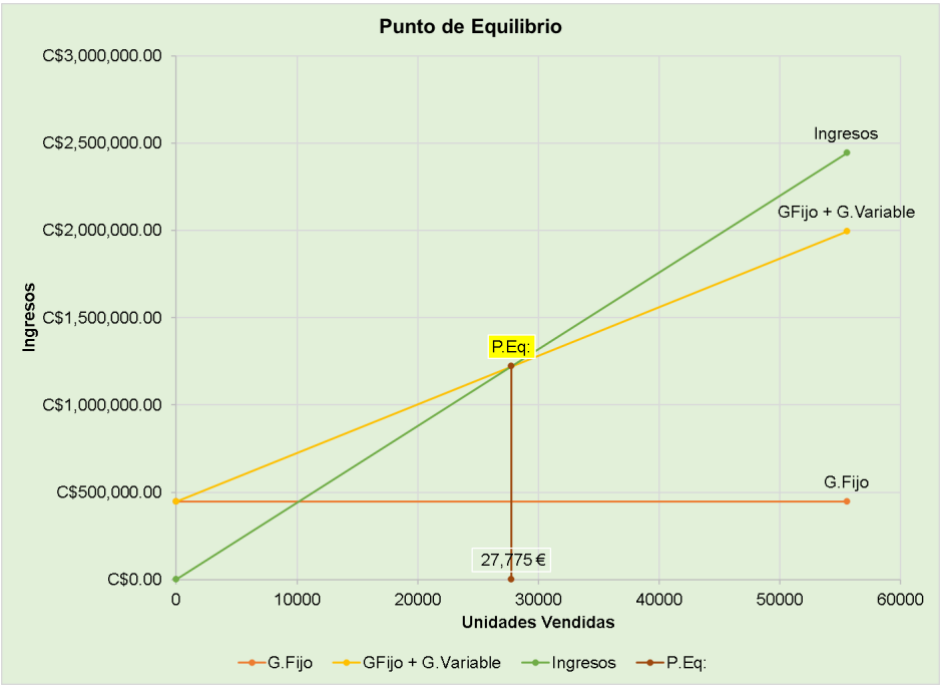
Tabla 34 Proyección de flujo de caja

Proyecto de grado "Splash Nica"						
Flujo de caja del proyecto (Cifras en Córdoba)						
Conceptos	Años de operación del proyecto					
	0	1	2	3	4	5
<u>Inversiones realizadas en el año cero</u>						
Inversión en Capital de Trabajo	(459,667.78)					
Inversión en Capital Fijo	(238,526.85)					
Inversión en Gastos Preoperativos	(15,556.07)					
<u>Flujos operativos del proyecto</u>						
Ingresos por venta de bienes y servicios		1,977,744.96	2,172,147.40	2,385,658.63	2,620,156.94	2,877,705.27
Costos variables de bienes y servicios		(1,252,898.62)	(1,376,052.29)	(1,511,311.35)	(1,659,865.70)	(1,823,022.20)
Costos fijos		(437,872.69)	(473,376.06)	(512,102.34)	(811,277.60)	(600,490.81)
Depreciaciones		(9,934.10)	(9,935.10)	(9,936.10)	(9,937.10)	(9,938.10)
Amortización de intangibles		(3,111.21)	(3,111.21)	(3,111.21)	(3,111.21)	(3,111.21)
Utilidades antes de impuestos		273,928.33	309,672.73	349,197.62	135,965.32	441,142.94
Impuestos sobre la renta		82,178.50	92,901.82	104,759.29	40,789.60	132,342.88
Utilidades después de impuestos		356,106.83	402,574.55	453,956.91	176,754.92	573,485.83
(+) Depreciaciones y amortizaciones		13,045.32	13,046.32	13,047.32	13,048.32	13,049.32
(=) Flujos de caja anuales del proyecto		369,152.15	415,620.87	467,004.23	189,803.23	586,535.14
<u>Flujo de caja del último año</u>						
Retorno del Capital de trabajo						459,667.78
Valores de salvamento neto						12,416.38
Sub total flujo de caja del último año						472,084.16
Flujos de caja neto sin financiamient	(713,750.70)	369,152.15	415,620.87	467,004.23	189,803.23	1,058,619.30
Financiamiento						
Préstamos	356,875.35					
Amortización del principal		(93,170.13)	(117,375.19)	(147,330.03)	-	-
Escudo fiscal de los intereses		21,971.06	14,709.54	5,667.43	-	-
Flujos de caja neto con financiamient	(356,875.35)	297,953.08	312,955.22	325,341.62	189,803.23	1,058,619.30

Al realizar este flujo de caja se busca evaluar la liquidez de la MIPYME determinando si cuenta con la cantidad suficiente de efectivo para todos los gastos requeridos. El flujo de caja proyectado para el proyecto Splash Nica muestra un análisis financiero en córdobas para seis períodos, desde el Año 0 (etapa de inversión inicial) hasta el Año 5 (operación consolidada). En el Año 0, se registra un flujo negativo de C\$356,875.35 córdobas, reflejando una inversión significativa, mientras que a partir del Año 1 se observan flujos positivos que van creciendo progresivamente: C\$297,953.08 córdobas, C\$312,955.22 córdobas, C\$325,341.62 córdobas y C\$189,803.23 córdobas en los años 1 a 4 respectivamente, alcanzando un notable incremento en el Año 5 con C\$1, 058,619.30 córdobas. Este comportamiento sugiere una recuperación sostenible del proyecto, impulsada posiblemente por el aumento en ingresos, mejoras en la eficiencia operativa y reducción de costos o compromisos financieros asociados al inicio.

6.6.2. Punto de Equilibrio

Ilustración 11 Punto de equilibrio



El presente punto de equilibrio da a conocer que el mínimo de unidades vendidas que no puede ser menor a 27,775 anual significa que las 44,949 unidades proyectadas para el primer año de operaciones de Splash Nica es capaz de sustentar las necesidades de la MIPYME de manera satisfactoria con ingresos de C\$ 1,977,745 que la mantiene rentable.

6.6.3. Cálculo Indicadores de Evaluación Financiera

Tabla 35 Indicadores financieros

INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA	
PERÍODO DE RECUPERACIÓN (PRI)	1.19 Años

VALOR PRESENTE NETO AL 13.00%	1,068,353.87
TASA INTERNA DE RETORNO	87.85%
RELACIÓN BENEFICIO/COSTO	3.99

Periodo de Recuperación (PRI): Indica el periodo de recuperación de la inversión de los 5 años proyectados para el sustento los gastos requeridos en la inversión inicial del proyecto Splash Nica, 1.19 años significando así que el periodo de recuperación de la inversión es de 1 año, 2 meses y 8 días.

Valor Actual Neto (VAN): Es el monto de la ganancia en córdobas que genera el proyecto durante una proyección de 5 años, siendo esta C\$ 1, 068,353.87 fuera de la inversión.

Tasa Interna de Retorno (TIR): Es la cantidad porcentual de la ganancia obtenible durante los primeros 5 años proyectados del negocio, su parámetro de medición son los costos ponderados, el cual es de 13%, cantidad que es menor al representado en el plan de negocio de 87.85% estando por encima del valor otorgado por el banco, por tanto, siendo rentable el negocio.

Relación Beneficio Costo (RB/C): Se muestra a C\$ 3.99 córdobas, cada dólar invertido dará C\$ 2.99 córdobas de ganancia, deja en claro que es factible la comercialización del néctar de calala en el municipio de Rivas teniendo la oportunidad de anexarse al mercado de manera satisfactoria.

Mediante la información sustraída de los indicadores financieros queda claro que SPLASH NICA como productora y comercializadora de harina de yuca es rentable y funcional como negocio.

6.7. Conclusiones

Los indicadores financieros mantienen una esperanza de funcionamiento alta debido a que se recupera C\$ 2.99 por cada córdoba invertido con una TIR del 57.87% evidenciado así su rentabilidad. Los datos expresados fundamentan sólidamente lo dicho más un periodo de recuperación de 1 año, 2 meses y 8 días lo que suponen una pronta recuperación.

La información presentada justifica la rentabilidad que da la comercialización del producto ya incluyendo los requerimientos para el asentamiento de la MIPYME. De este modo se presenta a Splash Nica como un proyecto altamente rentable del cual no solo se generaran ganancias aceptables si no que, podrá sostener un salario justo a pesar de estar comenzando. El objetivo principal de este documento se ve cumplido de base, del mismo modo se ha identificado los procesos imprescindibles inocuos con calidad.

VII. Estudio Ambiental

Este estudio ambiental tiene como objetivo proporcionar detalles técnicos sobre cómo se optimizan los procesos operativos de Splash Nica y garantizar el manejo adecuado de los residuos sólidos del procesamiento de color, demostrando que el proyecto no contribuye a la contaminación ambiental. Además, se incluye un plan de reutilización de residuos, priorizando la implementación de medidas dentro de un presupuesto moderado para los comienzos de la MIPYME.

Para minimizar la generación de desechos sólidos, se implementarán las siguientes medidas:

- Proceso de automatización: Utilice herramientas y dispositivos fundamentales que mejoren la eficiencia y reduzcan errores humanos.
- Capacitación de empleados: Implemente programas internos de formación y aproveche el conocimiento de empleados experimentados para reducir la rotación de nuevos empleados en la correcta gestión de procesos de producción limpia y manejo adecuado de residuos escolares.
- Supervisión y control: Implemente sistemas de supervisión manual y regular para identificar y corregir irregularidades en los procesos que puedan causar desperdicio innecesario.

Para futuras implementaciones, se requiere inversión en la optimización de procesos "Splash Nica" que mejore la destreza de los empleados, reduzca la ausencia laboral y permita la adaptación de líneas de procesamiento para una gestión adecuada de los residuos en curso.

- **Tratamiento desechos sólidos**

- ✓ El tratamiento de desechos sólidos se llevará a cabo mediante las siguientes técnicas:
- ✓ Clasificación: La separación de los desechos desde su origen para facilitar su tratamiento y reciclaje con ayuda de contenedores específicos según el tipo de desecho.
- ✓ Tratamiento: Se harán usos de métodos sencillos y económicos, el compostaje en caso de los desechos orgánicos y la trituración para los residuos sólidos de bajo peligro.
- ✓ Almacenamiento seguro: Ocupar contenedores que sean reusables en áreas designadas.

- **Reutilización de Desechos**

Se implementará un plan de reutilización de desechos para incorporarlos al proceso productivo, tanto de la propia empresa como de otras:

Compostaje: Los residuos orgánicos, como cáscaras y pulpa de calala, serán compostados y utilizados como fertilizantes en áreas verdes de Splash Nica o vendidos a agricultores locales.

Reciclaje de Materiales: Plásticos y metales utilizados en el proceso de producción serán reciclados y reutilizados en la fabricación de nuevos productos.

Colaboración con otras empresas: Establecer acuerdos con otras empresas para el intercambio de materiales reciclables, promoviendo una economía circular.

La implementación de estas medidas garantizará que el proyecto de Splash Nica no contribuya a la contaminación ambiental, promoviendo prácticas sostenibles y responsables. Este enfoque no solo beneficiará al medio ambiente, sino que también mejorará la eficiencia operativa y la reputación de la empresa.

VIII. Bibliografía

Alimentarius, C. (s/f). COMISIÓN DEL CODEX ALIMENTARIUS. Recuperado el 8 de diciembre de 2024, de Fao.org website:
<https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/9b07ea51-1fa6-4b70-a05c-ffeb9586ae8b/content>

De Ambiente y Desarrollo (CCAD), C. C. (2010). Norma Técnica Obligatoria Nicaragüense Ambiental para la Gestión Integral de los Residuos Sólidos no Peligrosos y el Reciclaje. Recuperado el 8 de diciembre de 2024, de Norma%20Tecnica%20Obligatoria%20Nicaragüense%20Ambiental%20para%20la%20Gestion%20Integral%20de%20los%20Residuos%20Solidos%20no%20Peli.pdf website:
<http://Norma%20Tecnica%20Obligatoria%20Nicaragüense%20Ambiental%20para%20la%20Gestion%20Integral%20de%20los%20Residuos%20Solidos%20no%20Peli.pdf>

DECRETO N°. 394 DISPOSICIONES SANITARIAS. (1998). Recuperado el 8 de diciembre de 2024, de DECRETO%20394%20DISPOSICIONES%20SANITARIAS.pdf website:
<http://DECRETO%20394%20DISPOSICIONES%20SANITARIAS.pdf>

DECRETO N° 432 Reglamento de Inspección Sanitaria. (1989). Recuperado el 8 de diciembre de 2024, de [Reglamento%20de%20Inspeccion%20Sanitaria%20-%20D-432.pdf](#) website:
<http://Reglamento%20de%20Inspeccion%20Sanitaria%20-%20D-432.pdf>

INCAP. (2007). TABLA DE COMPOSICION DE ALIMENTOS DE CENTROAMERICA. Recuperado el 8 de diciembre de 2024, de [Tabla%20de%20Composicion%20de%20Alimentos%20para%20Centroamerica%20del%20INCAP.pdf](#) website:
<http://Tabla%20de%20Composicion%20de%20Alimentos%20para%20Centroamerica%20del%20INCAP.pdf>

ISO 9001:2015(es) Sistemas de gestión de la calidad-Requisitos. (s/f). Recuperado el 8 de diciembre de 2024, de Iso.org website: <https://www.iso.org/obp/ui>

[Ley%20General%20de%20Salud%20No%20423%20Nicaragua.pdf](#) LEY GENERAL DE SALUD. (s/f). Recuperado el 8 de diciembre de 2024, de [Ley%20General%20de%20Salud%20No%20423%20Nicaragua.pdf](#) website:
<http://Ley%20General%20de%20Salud%20No%20423%20Nicaragua.pdf>

MIFIC. (s/f). Registro de Cuota Fija - DGI. Recuperado el 8 de diciembre de 2024, de [Gob.ni](#) website:

<https://www.mific.gob.ni/Inicio/Fomento/VUI/Tr%C3%A1mites/Registro-de-Cuota-Fija-DGI>

MINSA. (2010). NORMA TÉCNICA OBLIGATORIA NICARAGUENSE DE ETIQUETADO DE ALIMENTOS PREENVASADOS PARA CONSUMO HUMANO. Recuperado el 5 de diciembre de 2024, de Gob.ni website: [http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/\(%24All\)/7DCB76C06DF62D1806257736007676D0](http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/(%24All)/7DCB76C06DF62D1806257736007676D0)

MINSA. (2022). NTON 03 043 03 Especificaciones de Néctares, Jugos y Bebidas No Carbonatadas. Recuperado el 8 de diciembre de 2024, de [NTON%2003%20043%2003%20Especificaciones%20de%20N%C3%A9ctares, %20Jugos%20y%20Bebidas%20No%20Carbonatadas.pdf](http://NTON%2003%20043%2003%20Especificaciones%20de%20N%C3%A9ctares,%20Jugos%20y%20Bebidas%20No%20Carbonatadas.pdf) website: <http://NTON%2003%20043%2003%20Especificaciones%20de%20N%C3%A9ctares,%20Jugos%20y%20Bebidas%20No%20Carbonatadas.pdf>

MINSA. (s/f-a). Procedimiento Para Trámite de Registro y Refrenda Sanitaria de Alimentos y Bebidas Nacionales o Importados. Recuperado el 8 de diciembre de 2024, de Gob.ni website: <https://www.minsa.gob.ni/sites/default/files/2022-10/MANUAL%20DE%20PROCEDIMIENTO%20PARA%20TRAMITE%20DE%20REGISTRO%20SANITARIO%20DE%20ALIMENTOS.pdf>

MINSA. (s/f-b). REGLAMENTO TÉCNICO CENTROAMERICANO INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS PROCESADOS. BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA. Recuperado el 8 de diciembre de 2024, de Gob.ni website: <https://www.ipsa.gob.ni/Portals/0/1%20Inocuidad%20Alimentaria/Normativas%20Generales/ACTUALIZACION%20051217/Secci%C3%B3n%20Inocuidad%20Frutas%20y%20Vegetales/RTCA%20BPM.pdf>

NTON 03 088 –10 Directrices sobre Procedimientos Básicos para la Inspección Visual de Lotes de Alimentos Envasados. (2010). Recuperado el 8 de diciembre de 2024, de NTON%2003%20088%2010%20Directrices%20Sobre%20Procedimientos%20Básicos%20Para%20la%20Inspección%20Visual%20de%20Lotes%20de%20Alimentos%20E.pdf website: <http://NTON%2003%20088%2010%20Directrices%20Sobre%20Procedimientos%20Básicos%20Para%20la%20Inspección%20Visual%20de%20Lotes%20de%20Alimentos%20E.pdf>

RTCA 67.01.60:10 ETIQUETADO NUTRICIONAL DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS PREENVASADOS PARA CONSUMO HUMANO PARA LA POBLACION A PARTIR DE 3 AÑOS DE EDAD. (s/f). Recuperado el 8 de diciembre de 2024, de Sica180091anx.pdf website: <http://sica180091anx.pdf>

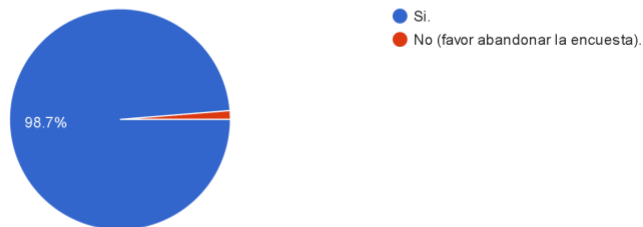
IX. Anexos

- **Encuestas (Drive).**

Encuesta por medio de Google Drive: <https://forms.gle/NbGHvbyvmmkspT538>

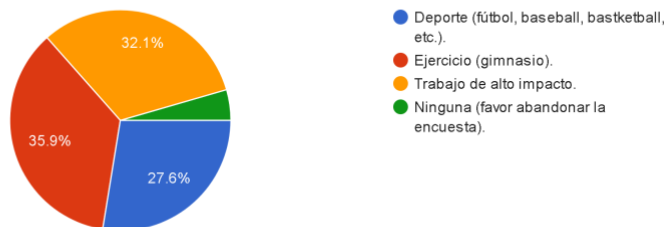
1. ¿Su domicilio se encuentra en el municipio de Rivas?

¿Su domicilio se encuentra en el municipio de Rivas?
156 respuestas



2. ¿Qué actividad física realiza usted?

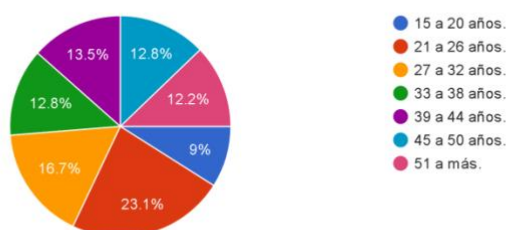
¿Qué actividad física realiza usted?
156 respuestas



3. ¿Qué edad tiene?

¿Qué edad tiene?

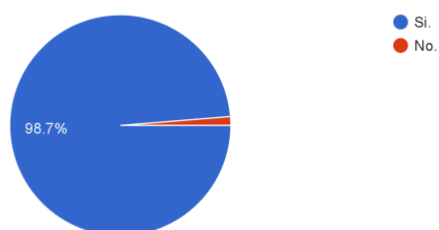
156 respuestas



4. ¿Estaría dispuesto a comprar nuestra bebida de calala de 500 ml?

¿Estaría dispuesto a comprar nuestra bebida de calala de 500 ml?

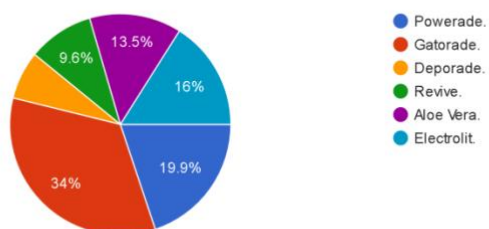
156 respuestas



5. ¿Qué néctares ha consumido?

¿Qué bebidas rehidratantes ha consumido?

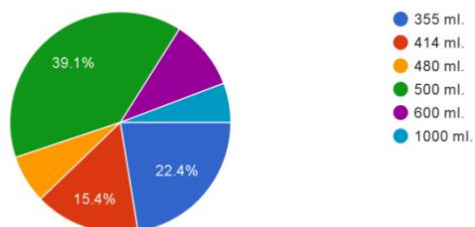
156 respuestas



6. ¿Cuál presentación prefiere?

¿Cuál presentación prefiere?

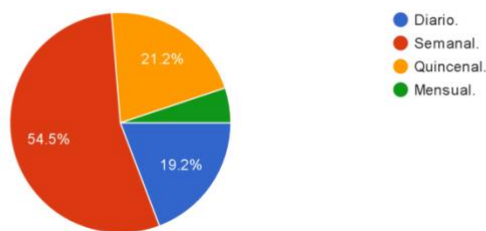
156 respuestas



7. ¿Con que frecuencia compraría nuestra bebida?

¿Con qué frecuencia compraría nuestra bebida?

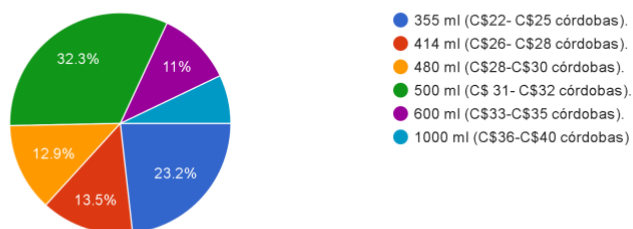
156 respuestas



8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?

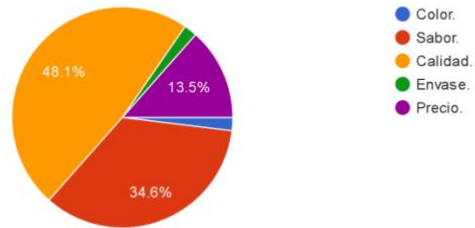
155 respuestas



9. ¿Qué considera importante en una bebida?

¿Qué considera más importante en una bebida?

156 respuestas

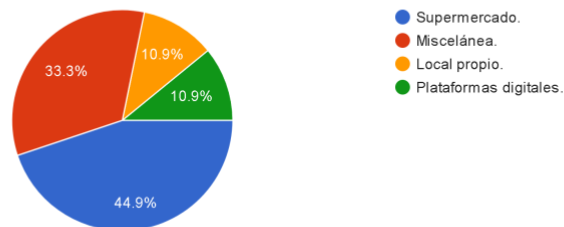


• Preferencias de Marketing

10. ¿En qué localidad le gustaría que esté presente nuestro producto?

¿En qué localidad le gustaría que esté presente nuestro producto?

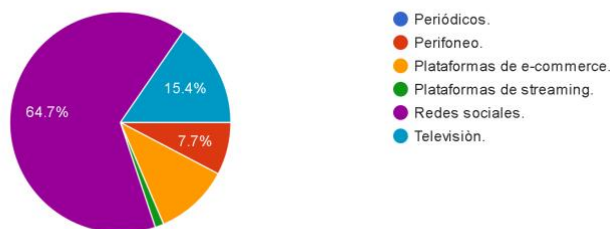
156 respuestas



11. ¿Por cuales medios le gustaría saber de Splash Nica?

¿Por cuáles medios le gustaría saber de Splash Nica?

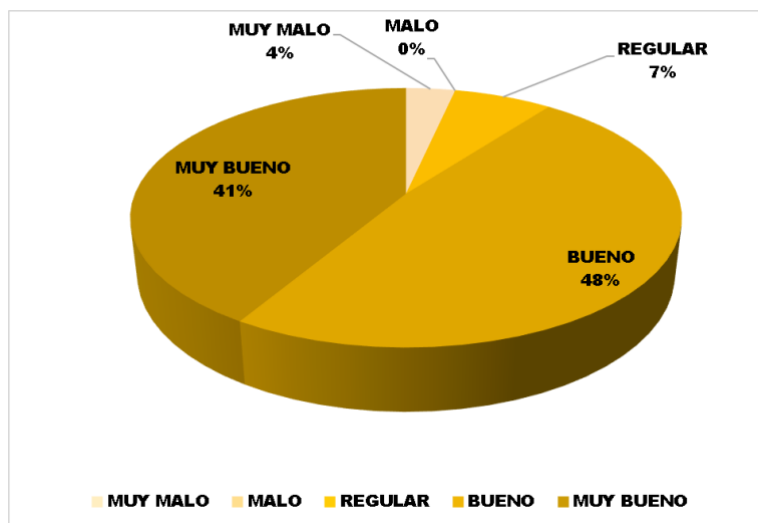
156 respuestas



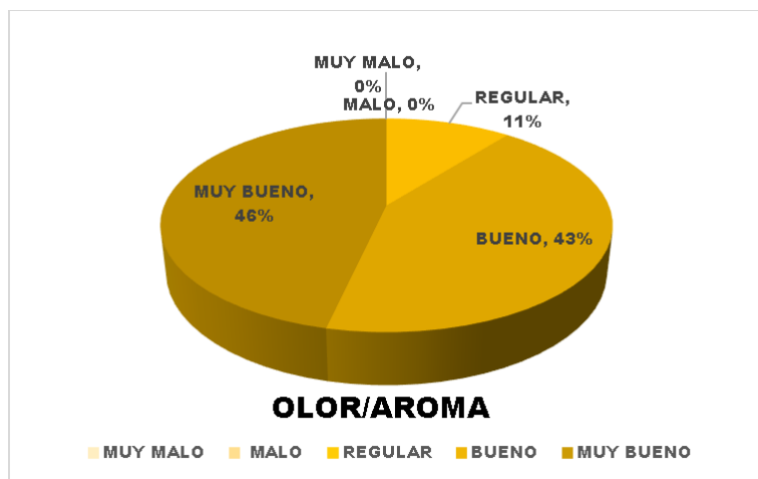
- Pruebas de aceptación

Características organolépticas

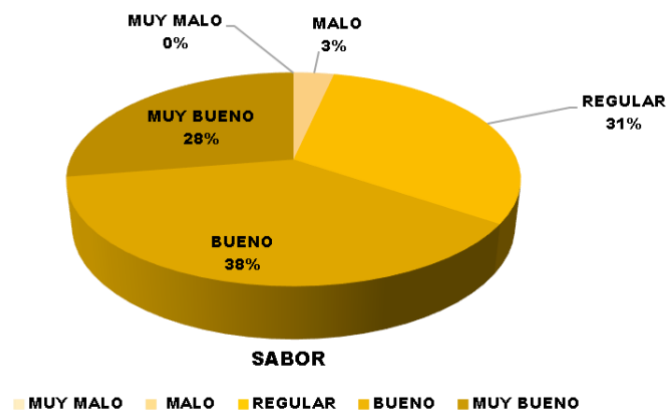
1. Color



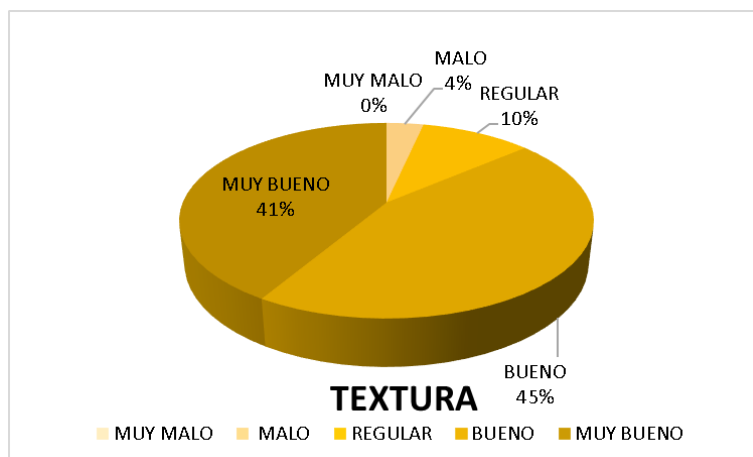
2. Aroma



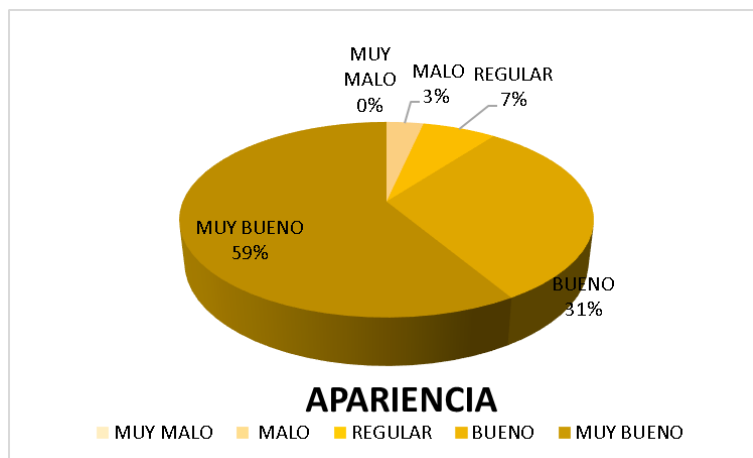
3. Sabor



4. Textura

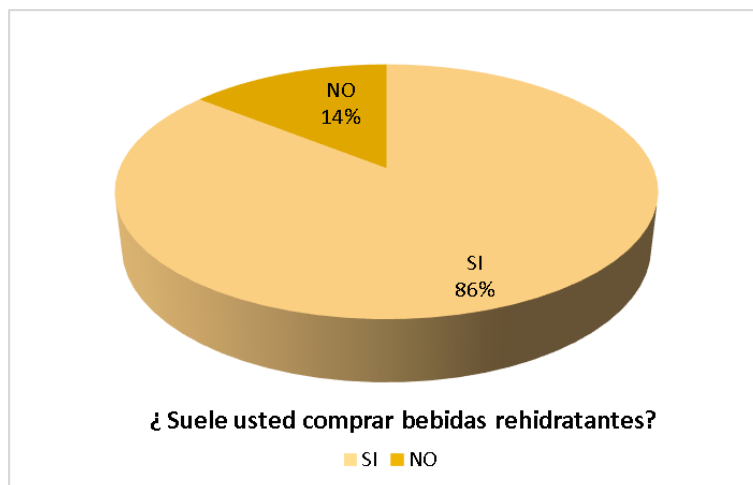


5. Apariencia

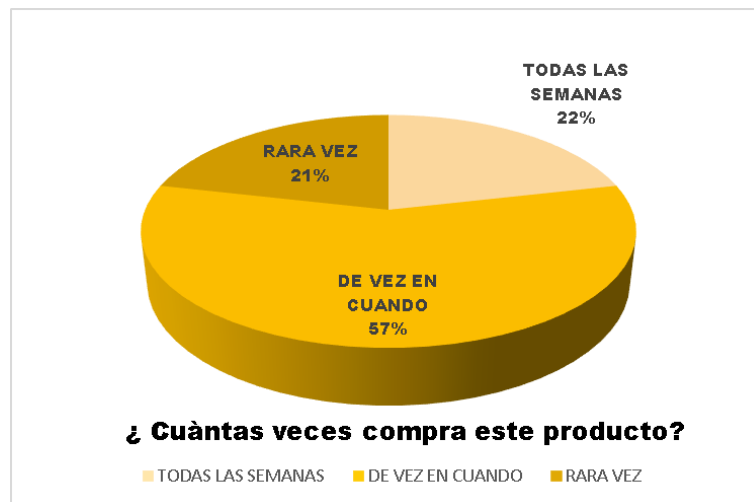


Aceptación

6. Consumo de néctar.



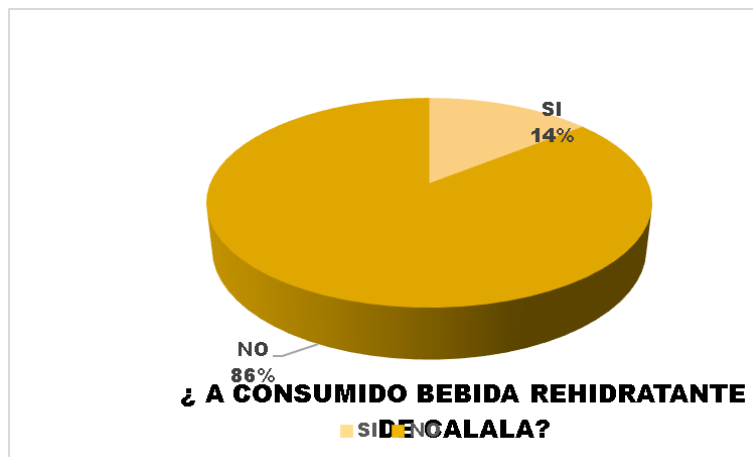
7. Frecuencia de consumo



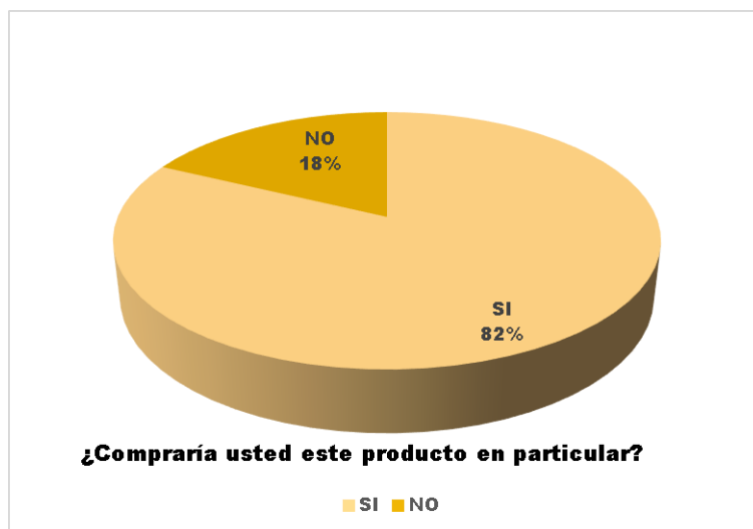
8. Fidelidad



9. Consumo de bebidas iguales

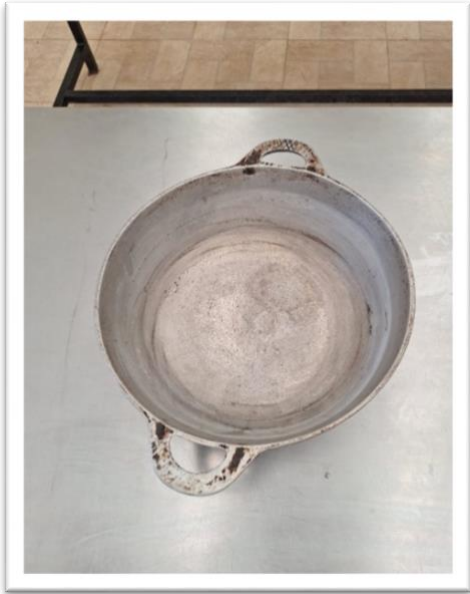


10. Aceptación néctar de calala



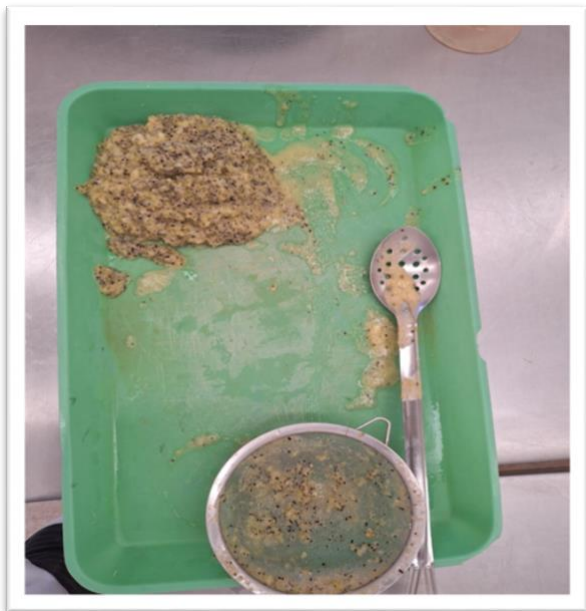
- **Proceso de Elaboración**

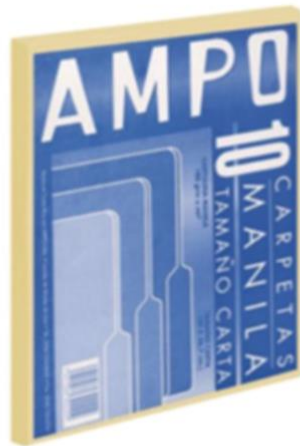
1. Utensilios.



Filtrado







C\$ 36.51

FOLDER AMPO MANILA T/CARTA PQ-10UD



FOLDER DE MANILA CARTA CAJA DE 100 UND. ISI FILE

Marca: IRASA

C\$ 234.58

Ver producto



C\$ 43.95

FOLDER AMPO MANILA T/LEGAL PQ-10UD





FOLDER DE MANILA LEGAL CON 100 UND ISI FILE EN
CAJA

Marca: IRASA

C\$ 269.94

