



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL
ANTONIO DE VALDIVIESO**

PLAN DE NEGOCIO: VINO TROPICAL DE COYOLITO JAMAICA Y PIÑA

**PARA OBTAR AL TÍTULO DE TÉCNICO SUPERIOR DE AGROINDUSTRIA DE
ALIMENTOS**



Autores:

- Br. Maudiel Antonio Salazar Solano.
- Br. Osiris De los Ángeles Lanza Ortega.

Tutores:

- LIC. Karen Celene Ruiz Mora.
- ING. Junior Joel Pérez Yubank.

Rivas, noviembre 2024.

Dedicatoria.

A Dios principalmente por darnos la vida y la sabiduría, a nuestros padres por su apoyo incondicional siempre, a nuestros tutores por guiarnos y apoyarnos en todo el transcurso de elaboración del presente plan de negocio.

También a nuestros amigos que estuvieron ahí, aconsejándonos, apoyándonos y motivándonos para que no nos rindiéramos, a todas esas personas que de una u otra manera contribuyeron con un granito de arena para que nosotros alcanzáramos nuestra meta.

Agradecimiento.

A Dios por habernos permitido llegar a este punto tan importante en nuestras vidas, y por estar siempre con nosotros brindándonos su apoyo incondicional en todo tiempo, nunca nos ha dejado, ni desamparado, nos dio inspiración cuando sentíamos desmayar, nos brindó la sabiduría y empeño para culminar nuestro Plan de Negocios.

De la misma forma especial agradecemos a nuestros padres, pilares fundamentales de nuestras vidas, su amor incondicional, sacrificio y fe en nosotros son la base de cada logro que hoy celebramos. Siempre nos han brindado su apoyo y lo más importante nos han dado la educación y han inculcado valores que ayudan a formarnos en nuestra vida diaria y profesional. Este proyecto, más que un esfuerzo personal, es el fruto de todo lo que nos han dado nuestros padres.

Les agradecemos a nuestros maestros tutores: Lic. Karen Ruiz y Ing. Junior Pérez, porque ellos nos dieron su apoyo, su colaboración y nos brindaron todos los conocimientos necesarios para lograr nuestra meta, y no rendirnos. Su enseñanza nos inspiró a ser mejor cada día, su paciencia y dedicación fueron fundamental para nuestro crecimiento, no solo académico, sino también personal. Gracias por ser faros en este viaje, por su entrega y compromiso que nos impulsaron a superar cada desafío y alcanzar nuestra meta con confianza.

” Aunque hay días que parecen que amanecen grises, recuerda que el sol siempre estuvo allí, aunque no lo viste. Él no te ha dejado...siempre asigna a un ángel para que le dé algo de color a tu día”

INDICE

I.	Introducción.....	1
II.	Naturaleza del plan.....	2
2.1	Breve descripción de la Microempresa.....	2
2.1.1	Información sobre la Microempresa:.....	3
2.2	Análisis FODA.....	7
2.3	Las 5 fuerzas de POTER.....	7
III.	Estudio de Mercado.....	9
3.1	Descripción del producto.....	9
3.2	Segmento del Mercado.....	11
3.3	Demanda del mercado.....	12
3.4	Oferta de la Microempresa.....	13
3.5	Precio del producto.....	14
3.6	Comercialización del producto.....	14
3.7	Plan de Marketing.....	15
3.7.1	Producto.....	17
3.7.2	Plaza.....	18
3.7.3	Precio.....	18
3.7.4	Promoción.....	18
IV.	Estudio Técnico.....	20
4.1	Tamaño y Localización.....	20
4.2	Producción y Flujo de Proceso.....	22
4.2.1	Producción.....	23
4.2.2	Flujo de proceso de elaboración de Vino Tropical.....	26
4.3	Infraestructura, Maquinaria, Equipamiento y Otros.....	44
4.4	Costos Operativos.....	47
4.4.1	Costos de producción.....	47
4.4.2	Costos de Comercialización.....	48
4.4.3	Costos fijos y Costos Variables.....	51
V.	Estudio Organizacional- Legal.....	53
5.1	Estructura organizativa de Kahs Gur.....	54
5.1.1	Definición del perfil y ocupación de puestos Aspectos Legales.....	54
6.2.1.	Requisitos legales.....	60

6.2.2. Costos de los Requisitos Legales	62
VI. Estudio Ambiental.....	63
VII. Estudio Financiero.....	68
7.1 Definición periodo de evaluación de la Microempresa;	68
7.2 Ingresos de Kahs Gur	69
7.3 Proyección de Costos Variables.....	70
7.4 Punto de Equilibrio.....	71
7.5 Depreciación y Amortización de los Activos.	72
7.6 Pago de Impuestos Anuales.	74
7.7 Valor del Salvamento al Final del Periodo Evaluado.	75
7.8 Inversión inicial necesaria.	76
7.9 Capital de Trabajo Inicial.	77
7.10 Fuente de Financiamiento.	78
7.11 Estado de Resultado anual y Flujo de caja o Financiero proyectado para el periodo de vida útil del negocio.	79
7.12 Indicadores de rentabilidad (VAN, TIR y RB/C).	81
VIII. Conclusiones y recomendaciones.....	82
IX. Bibliografía.	84
X. Anexo.....	85

Resumen ejecutivo.

El presente plan de negocios se centra en la elaboración y comercialización de un innovador vino tropical que combina tres frutas: Cuyolito, Jamaica y Piña bajo la marca Kahs Gur. Este producto nace como una respuesta a la creciente demanda de bebidas refrescantes y busca ofrecer una alternativa única en el mercado. El vino tropical de Kahs Gur se elabora a partir de ingredientes frescos y de alta calidad, resaltando el sabor natural de la Piña, junto con las propiedades del Cuyolito y la Jamaica, creando una mezcla armoniosa y deliciosa. La idea de nuestro plan de negocios surge de la necesidad de diversificar las opciones de bebidas en el mercado local, donde la oferta de vinos frutales es aún limitada. A través de un análisis de mercado, hemos identificado un aumento en la demanda de productos innovadores.

Este plan tiene como objetivo medir la aceptación del vino tropical de Kahs Gur en el mercado local y más allá, asegurando así las mejores condiciones para su desarrollo y comercialización. Aunque actualmente no es común encontrar vinos elaborados con estas frutas en supermercados, distribuidoras y tiendas especializadas, nosotros queremos marcar la diferencia al ofrecer un producto que capte la atención de los consumidores y los invite a experimentar algo nuevo.

Nuestro vino tropical es elaborado por estudiantes de la carrera de Agroindustria de Alimentos, este documento refleja el conocimiento adquirido y los elementos necesarios para su creación. Contamos con la experiencia y las herramientas adecuadas para su producción, garantizando un producto de calidad excepcional y seguro, que cumple con todas las buenas prácticas de manufactura. Estamos comprometidos con la excelencia en cada etapa del proceso, desde la selección de las frutas hasta la comercialización del vino, asegurando que Kahs Gur se posicione como una opción destacada en el mercado de bebidas frutales.

I. Introducción.

El vino tropical es una bebida que ha acompañado a diversas culturas a lo largo de la historia, especialmente en climas cálidos, donde la riqueza de las frutas ofrece una diversidad de sabores únicos. Este tipo de vino se caracteriza por su frescura y capacidad para capturar la esencia de las frutas tropicales, logrando una combinación que ha encantado a los paladares en distintas regiones del mundo.

En Nicaragua, el vino tropical ha ganado relevancia debido a la abundancia de frutas autóctonas y su creciente aceptación como una alternativa fresca y natural a las bebidas tradicionales. El país, con su diversidad de frutas y prácticas agrícolas sostenibles, ofrece una oportunidad excepcional para la producción de vinos que representan su riqueza y sabor tropical.

Kahs Gur en su proceso de elaboración de vino tropical, hace uso de ingredientes frescos y locales, siendo los siguientes: Coyalito, Jamaica, Piña, además de azúcar, levadura y agua, para garantizar un producto de alta calidad. Estos ingredientes no solo aportan un perfil de sabor distintivo, sino que también permiten la creación de un vino tropical único, que resalta la autenticidad de los sabores nicaragüenses.

Nuestros objetivos se centran en desarrollar una variedad de vino de frutas distintivas y de alta calidad, utilizando el Coyalito, Jamaica y Piña como ingredientes principales, para garantizar la autenticidad y frescura en cada botella.

A partir de este objetivo, buscamos posicionar nuestro vino como una opción diferente en el municipio de Rivas, resaltando el potencial de las frutas tropicales nicaragüenses en el sector vinícola. La combinación de Coyalito, Jamaica y Piña, junto con el proceso cuidadoso de fermentación y formulación, nos permite ofrecer un producto que captura los sabores más auténticos del trópico. Este vino no solo representa una experiencia sensorial única, sino que también contribuye a impulsar el desarrollo de la agroindustria local, apoyando a los agricultores que proveen las materias primas y promoviendo prácticas sostenibles en cada etapa de producción.

II. Naturaleza del plan.

2.1 Breve descripción de la Microempresa.

En Kahs Gur, nos dedicamos apasionadamente a la producción de vinos de frutas a pequeña escala, ofreciendo una experiencia única y exquisita para los amantes del buen vino. Nuestro enfoque se centra en la calidad y la autenticidad, utilizando las frutas más frescas y deliciosas, como piñas, coyolitos y jamaica, para crear una gama de vinos excepcionales que deleitarán los paladares más exigentes.

En Kahs Gur, valoramos la calidad sobre la cantidad, lo que nos permite cuidar meticulosamente cada paso del proceso de producción, desde la selección de las frutas hasta el embotellado final. Nos enorgullece ofrecer vinos que capturan la esencia pura y natural de las frutas, manteniendo su sabor y frescura distintivos en cada sorbo.

Además de nuestra dedicación a la calidad del producto, en Kahs Gur nos comprometemos a brindar una atención al cliente excepcional. Nos esforzamos por crear relaciones sólidas y duraderas con nuestros clientes, brindando un servicio personalizado y una experiencia de compra única en cada interacción. Desde asesoramiento experto sobre nuestros productos hasta la organización de catas de vino exclusivas, estamos aquí para satisfacer todas las necesidades y deseos de nuestros clientes con una sonrisa cálida y un servicio impecable.

En Kahs Gur, nos apasiona compartir nuestra pasión por el vino de frutas y crear momentos memorables para nuestros clientes. Únete a nosotros en este viaje de sabores vibrantes y experiencias sensoriales inolvidables. ¡Salud!

2.1.1 Información sobre la Microempresa:

✓ Misión:

Somos una microempresa que elabora y comercializa vinos de frutas de calidad superior, cultivados localmente, con pasión y atención al detalle, comprometidos a promover el disfrute responsable del vino mientras celebramos la diversidad de sabores que ofrecen las frutas tropicales.

✓ Visión:

Ser reconocido como una industria de vinos de frutas, tanto a nivel local como nacional, destacando por nuestra excelencia en calidad, innovación y compromiso con la sostenibilidad ambiental, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes

➤ Valores:

Calidad: Nos esforzamos por ofrecer productos de la más alta calidad, sin comprometer la integridad de los ingredientes naturales.

Pasión: Estamos apasionados por la producción de vinos de frutas y nos esforzamos por transmitir esa pasión en cada botella que elaboramos.

Sostenibilidad: Nos comprometemos a operar de manera sostenible, utilizando prácticas producción responsables y minimizando nuestro impacto en el medio ambiente.

Integridad: Valoramos la transparencia y la honestidad en todas nuestras operaciones comerciales, construyendo relaciones de confianza con nuestros clientes y socios.

Objetivos de la Microempresa.

Objetivo General:

- Formular un plan de negocio para la producción, comercialización y su factibilidad técnica, económica y financiera del vino tropical de coyolito jamaica y piña "Kahs Gur" en el municipio de Rivas, Nicaragua, 2025.

Objetivos Específicos:

- Analizar las características del mercado local y los perfiles de los consumidores potenciales del vino tropical, mediante la ejecución de un estudio de mercado exhaustivo.
- Desarrollar una estrategia de producción que garantice un vino tropical de alta calidad, con un sabor único y una presentación visualmente atractiva para el consumidor.
- Definir un modelo de distribución y comercialización eficiente que facilite el acceso al vino tropical a los consumidores de manera efectiva, optimizando los canales de venta y maximización de la cobertura.
- Evaluar el rendimiento y rentabilidad que se puede obtener con la apertura de un estudio financiero de Kahs Gur.

Datos generales de la Microempresa.

Nombre la Microempresa: Kahs Gur.	
Numero de RUC.	2706200309012004 ^a
Producto.	Vino tropical, de Jamaica Coyolito y piña.
Ubicación.	Rivas centro, Nicaragua.
Dirección.	Barrio Rigoberto López Pérez, calle del amor, autolavado y parqueo Obando 2 cuadras al norte.
Propietarios.	Maudiel Antonio Salazar Solano y Osiris de los Ángeles Lanza Ortega.
Teléfono / Email.	82192676 / Kahs Gur1 @gmail.com.

Historia de la Microempresa.

La historia de Kahs Gur comenzó con una pasión compartida por las frutas frescas y el buen vino. Inspirados por el deseo de crear algo único y delicioso, un par de alumnos decidió unir sus talentos y conocimientos para fundar una pequeña bodega de vinos de frutas. Con un compromiso inquebrantable con la calidad y la autenticidad, se propusieron explorar las posibilidades de producir vinos que capturaran la esencia pura y natural de las frutas tropicales.

Después de meses de investigación y experimentación, finalmente encontraron la combinación perfecta de ingredientes: piñas jugosas, coyolitos ácidos y Jamaica vibrante. Con cada botella cuidadosamente elaborada a mano, Kahs Gur nació como una marca dedicada a ofrecer una experiencia sensorial única y exquisita para los amantes del vino.

A medida que nuestra Microempresa crece, Kahs Gur se comprometió a mantenerse fiel a sus raíces, colaborando estrechamente con agricultores locales para obtener las frutas más frescas y de alta calidad. Con un enfoque en la artesanía, industrialización y la atención al detalle, cada paso del proceso de producción se lleva a cabo con el máximo cuidado y dedicación, desde la selección de las frutas hasta el embotellado final. Hoy, Kahs Gur se enorgullece de ofrecer un vino de frutas distintivos que reflejan la diversidad y la riqueza de la tierra tropical.

La perspectiva de crecimiento de Kahs Gur, dedicada a la elaboración de vino tropical a base de coyolito, Jamaica y piña, se aborda desde el análisis de las necesidades insatisfechas en el mercado y cómo estas evolucionan con el tiempo.

Inicialmente, el mercado de jóvenes entre 18 y 25 años muestra un creciente interés en bebidas innovadoras y con perfiles de sabor únicos. La demanda por productos que combinen tradición e innovación sigue en aumento, y Kahs Gur aprovechara esta tendencia. En esta etapa, el crecimiento puede ser impulsado por una estrategia de marketing dirigida a nichos específicos, enfatizando las cualidades únicas del vino tropical y diferenciándolo de los productos tradicionales.

A medida que el reconocimiento de marca se fortalezca, Kahs Gur podría expandir su oferta de productos o introducir variaciones estacionales para atraer a un público más amplio. Nuestra Microempresa también puede beneficiarse de la expansión geográfica, llegando a mercados locales o internacionales que comparten un interés en productos artesanales y ecológicos. Durante este período, es crucial abordar las necesidades insatisfechas de consumidores que buscan opciones más saludables y naturales, aprovechando las propiedades nutritivas de los ingredientes utilizados en el vino.

En el largo plazo, Kahs Gur podría posicionarse como un referente en la industria de vinos tropicales, aprovechando la creciente tendencia hacia productos sostenibles y de comercio justo. La diversificación del portafolio de productos, el desarrollo de alianzas estratégicas con otras marcas o productores locales, y la exploración de nuevos canales de distribución serán claves para mantener el crecimiento. Además, la microempresa puede innovar en la creación de

subproductos derivados de la producción de vino, atendiendo a las necesidades de un mercado cada vez más consciente del aprovechamiento integral de los recursos.

El crecimiento de Kahs Gur está intrínsecamente ligado a la capacidad de identificar y satisfacer las necesidades cambiantes del mercado, aprovechando las oportunidades que surgen a medida que las tendencias de consumo evolucionan hacia opciones más innovadoras, saludables y sostenibles

2.2 Análisis FODA.

Fortalezas.	Oportunidades.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimientos técnicos en la agroindustria de alimentos. ➤ Conocimientos de BPM. ➤ Producto innovador. ➤ Entusiasmo y deseo de emprender. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mercado en crecimiento. ➤ Turismo. ➤ Alianzas estratégicas. ➤ Mano de obra disponibles.
Debilidades.	Amenazas.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Escases de envases en el país. ➤ Dependencia de proveedores. ➤ Medio de transporte limitado para la distribución del producto. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cambio en las regulaciones sanitarias y de alcoholes. ➤ Fluctuaciones en el precio de la materia prima. ➤ Cambios climáticos bruscos.

2.3 Las 5 fuerzas de POTER.

Las cinco fuerzas de Porter son un marco crucial para analizar la competitividad y rentabilidad de un sector, y son fundamentales para los emprendedores al lanzar un producto. La amenaza de nuevos entrantes evalúa las barreras que pueden proteger el mercado de competidores, mientras que el poder de negociación de los proveedores y de los compradores determina cómo pueden influir en precios y condiciones. La amenaza de productos sustitutos obliga a los

emprendedores a innovar y diferenciarse para evitar ser reemplazados, y la rivalidad entre competidores existentes refleja la intensidad de la competencia que puede afectar los márgenes de ganancia. En conjunto, este análisis permite a los emprendedores entender su entorno, tomar decisiones estratégicas y maximizar sus posibilidades de éxito.

Rivalidad entre competidores existentes	Alta	Dentro del mercado con respeto a bebidas alcohólicas hablamos se encuentra una variedad de marcas y compañías que poseen una gama alta de productos similares.
Poder de negociación con proveedores	Alta	La facilidad para obtener los insumos necesarios para la elaboración de nuestro vino es relativamente fácil.
Poder de negociación de los clientes	Media —Alta	Al ser un producto alcohólico está rodeado de una larga gama similares a él y las personas prefieren tomar otros tipos de bebidas alcohólicas.
Amenaza de productos sustitutos	Alta	Al ser un producto nuevo la gente prefiere tomar bebidas alcohólicas más conocidas y con más tiempo en el mercado con precios más bajos como la cerveza toña.
Amenaza de nuevos competidores	Media	Las posibilidades de que una marca invierta en un producto con mucha variedad en el mercado son mínimas.

III. Estudio de Mercado

3.1 Descripción del producto.

En Rivas, donde el calor se siente con intensidad y los días parecen eternos, necesitas algo que no solo refresque, sino que te transporte a un oasis tropical. Nuestro vino tropical de coyolito, jamaica y piña es precisamente eso: una escapada en cada sorbo.

Este vino es más que una bebida; es la solución perfecta para esas tardes cálidas, cuando lo único que deseas es relajarte y dejar que el estrés del día se disuelva. El coyolito aporta una dulzura exótica y suave, mientras que la jamaica le añade un toque refrescante, ligeramente ácido, que despierta el paladar. La piña, con su sabor jugoso, inunda tus sentidos con una frescura que alivia instantáneamente. Ideal para compartir con amigos en una tarde cálida o para disfrutar solo, contemplando el atardecer mientras el calor se desvanece. Es la compañía perfecta para quienes buscan algo diferente, una bebida que no solo sacie la sed, sino que también relaje y revitalice después de un día caluroso en Rivas.

Universo y muestra.

En el contexto de nuestra Microempresa de vino tropical de jamaica y coyolito con piña, hemos definido un universo de estudio que abarca a 57,590 personas en el departamento de Rivas, quienes representan un grupo significativo de potenciales consumidores de mi producto. Este número equivale a un notable 61.64% de la población total de Rivas, que cuenta con 185,514 habitantes. Esta segmentación es crucial, ya que me permite identificar a aquellos individuos que probablemente estén interesados en alternativas de bebidas más frescas y saludables.

El grupo que se destaca en este análisis incluye a consumidores que buscan opciones innovadoras como el vino tropical de jamaica con coyolito y piña, motivados por razones que van desde el deseo de disfrutar sabores únicos hasta la preferencia por productos que evocan una conexión con la cultura local. Al

centrarme en este nicho, puedo adaptar mis estrategias de marketing y desarrollo de producto para satisfacer las necesidades y gustos de este segmento, estableciendo un vínculo más fuerte entre mi marca, Kahs Gur, y mis clientes potenciales. Esto no solo promueve una experiencia de consumo memorable, sino que también contribuye al crecimiento y reconocimiento de nuestra propuesta en el mercado.

Despeje de fórmula.

Dado lo siguientes datos:

- $N = 57,590$ (tamaño poblacional ajustado).
- $Z = 1.96$ (nivel de confianza del 95%).
- $p = 0.5$ (proporción esperada, que maximiza el tamaño de la muestra).
- $q = 1 - p = 0.5$ (para una proporción de 50%).
- $e = 0.08$ (margen de error del 8%).

La fórmula sería:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{(N - 1) \cdot e^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{57,590 \cdot (1.96)^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}{(N - 57,590) \cdot (0.08)^2 + (1.96)^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}$$

N= 149 encuestas.

Para comprender de manera más efectiva la aceptación de nuestro producto en este universo de consumidores, hemos determinado que es necesario realizar un total de 149 encuestas. Esta muestra representativa nos permitirá recopilar información valiosa sobre las preferencias y opiniones de los consumidores, sin la necesidad de realizar encuestas a las más de 24,000 personas que conforman nuestro universo.

Al seleccionar este tamaño de muestra, podemos obtener datos significativos que nos ayudarán a entender mejor qué aspectos del vino tropical de jamaica y coyolito con piña son más atractivos para nuestro público objetivo, facilitando así la toma de decisiones informadas en cuanto a estrategias de marketing y desarrollo del producto. Esta metodología no solo optimiza recursos, sino que también asegura que la información recolectada sea relevante y representativa del interés del mercado.

3.2 Segmento del Mercado.

El segmento de mercado para nuestro vino tropical de coyolito, jamaica y piña se define claramente tras una encuesta meticulosamente realizada, que revela una fuerte preferencia entre los jóvenes de 18 a 25 años. Este grupo demográfico, caracterizado por su búsqueda constante de experiencias novedosas y auténticas, representó el 85% de los encuestados que mostraron una inclinación marcada hacia nuestro producto. Estos jóvenes, en su mayoría urbanos, valoran la frescura y la originalidad que nuestro vino ofrece, viéndolo no solo como una bebida, sino como una expresión de estilo de vida. En el contexto del calor intenso de Rivas, este vino se posiciona como una opción ideal para momentos de relajación y socialización, alineándose perfectamente con los gustos y necesidades de un público que aprecia lo exótico, lo refrescante y lo diferente. Este segmento, en plena etapa de exploración y definición de preferencias, se muestra receptivo a productos que combinen calidad, innovación y una conexión con su entorno, características que nuestro vino encapsula de manera excepcional.

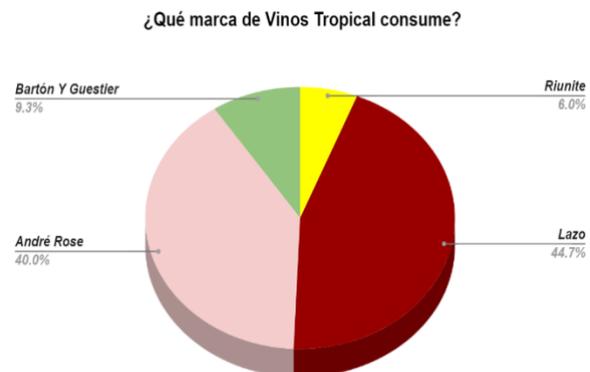
3.3 Demanda del mercado

Sobre la frecuencia de compra del vino tropical por parte de los encuestados, el 73.3% de los encuestados compran vino tropical mensualmente, el 17.3% lo compran de manera quincenal y el 9.3% realizan compras semanales.



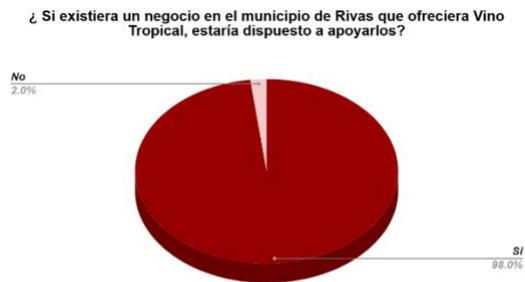
Estos datos sugieren que la mayoría de los consumidores un 73.3% adquieren vino tropical de manera mensual. Este hallazgo es clave para planificar la producción y distribución del producto, asegurando que el inventario se mantenga en niveles adecuados para satisfacer la demanda mensual. El 17.3% de los encuestados que compran vino tropical de manera quincenal representan un grupo significativo que tienen una mayor frecuencia de consumo. Por último, el 9.3% de los encuestados que realizan compras semanales, aunque es el grupo más pequeño, representa a los consumidores más frecuentes y leales.

La encuesta muestra que la marca de vino tropical más consumida por los encuestados es Vino El Rey con un 44.7% de los encuestados es consumido este producto, en segundo lugar, tenemos que es consumido la marca de vino André Rose un 40.0% lo consumen, mientras que el 9.3% prefieren consumir de la marca Barton

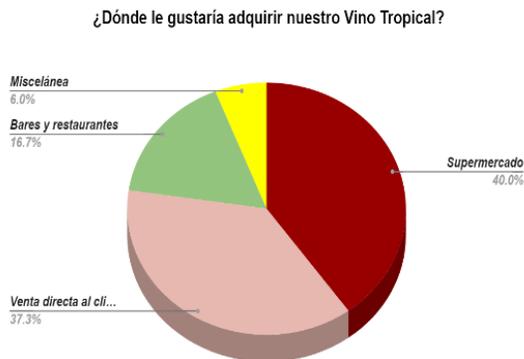


y Guestier y el 6.0% consumen vino tropical de la marca Riunite. Para la mayoría de los encuestados el vino tropical “Vino El Rey” es predilecto.

3.4 Oferta de la Microempresa.



Un 98.0% de los encuestados manifestaron su disposición a apoyar un negocio local en el municipio de Rivas, en cambio, solo un 2.0% respondieron negativamente. Estos resultados demuestran un fuerte apoyo de parte de la población local para un nuevo negocio de vino tropical.

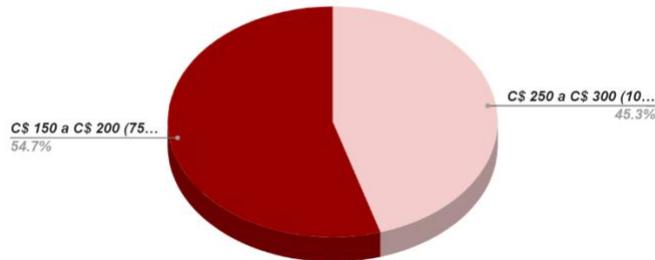


Según los datos obtenidos de la encuesta, el 40% de los encuestados prefieren adquirir el vino tropical de coyolito, piña y Jamaica en supermercados, el 37.3% eligieron la venta directa al cliente, el 16.7% optaría por comprarlo en bares y restaurantes, y el 6.0% lo compraría en misceláneas.

Estos resultados indican que los supermercados son el canal de distribución preferido por la mayoría, sugiriendo que es crucial asegurar la presencia del producto en estos establecimientos para maximizar su accesibilidad y visibilidad. La venta directa al cliente también muestra una fuerte demanda, lo que podría incluir opciones como ventas en línea o tiendas propias, permitiendo una experiencia de compra más personalizada y directa.

3.5 Precio del producto.

¿Cuál es el rango de precio que estaría dispuesto a pagar por las siguientes presentaciones de nuestro Vino Tropical?

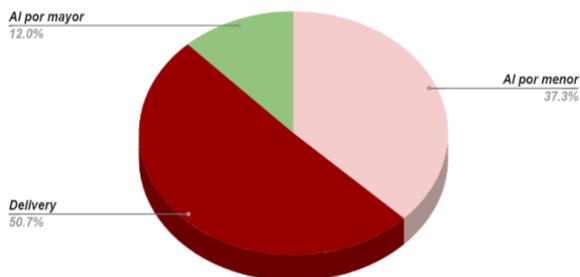


El 54.7% están dispuestos a pagar entre 150 y 200 córdobas por una presentación de 750 ml del vino tropical, en cambio el 45.3% están dispuestos a pagar entre 250 y 300 córdobas por una presentación de 1000 ml, lo que enmarca una ligera preferencia por la presentación

de 750 ml a su respectivo rango de precio, sugiriendo que esta opción puede ser más atractiva y accesible para la mayoría de los consumidores. Sin embargo, un segmento significativo también valora la presentación de 1000 ml, destacando la importancia y la opción de poder ofrecer ambas opciones en dichos rangos de precios y así satisfacer diferentes necesidades y presupuestos.

3.6 Comercialización del producto.

¿De qué manera le gustaría adquirir el Vino Tropical?



El 50.7% de los encuestados prefieren adquirir vino tropical a través del servicio de entrega a domicilio, el 37.3% indicó que prefiere comprar vino tropical en tiendas minoristas y el 12.0% de los encuestados optan por adquirirlo al por mayor. Los resultados revelan una preferencia predominante

por el servicio de entrega a domicilio para la adquisición de vino tropical, lo que sugiere una demanda creciente de comodidad y conveniencia en el proceso de compra.

3.7 Plan de Marketing.

Kahs Gur se complace en presentar nuestro plan de marketing, diseñado para posicionar nuestro vino tropical de coyolito, jamaica y piña como la elección preferida de los jóvenes entre 18 y 25 años. Nuestro enfoque se centra en captar la atención de este segmento mediante estrategias digitales dinámicas y campañas en redes sociales que resalten la frescura, autenticidad y carácter exótico de nuestro producto. Aprovecharemos la tendencia hacia el consumo de bebidas artesanales y naturales, creando contenido que conecte emocionalmente con nuestros consumidores y que refleje su estilo de vida vibrante y en constante búsqueda de nuevas experiencias. Además, realizaremos activaciones de marca en eventos clave y colaboraciones con influencers locales para aumentar la visibilidad y fortalecer el vínculo con nuestro público objetivo, garantizando que Kahs Gur no solo sea una bebida, sino una parte esencial de su rutina de relajación y disfrute en los días cálidos de Rivas.

Objetivos del plan de marketing.

- Corto plazo.
Incrementar el reconocimiento de marca en un 25% durante los primeros seis meses del lanzamiento.
- Mediano plazo.
Capturar el 10% del mercado de vinos frutales en la región durante el primer año.
- Largo plazo.
Expandirse a nivel nacional y comenzar la expansión en mercados seleccionados en los próximos tres años.

Estrategia de Marketing.

- **Posicionamiento:** Nos posicionaremos como un producto Premium y exclusivo en el mercado de vinos tropicales, destacando nuestra calidad y autenticidad, resaltaremos el sabor único y natural que solo puede ser adquirido a través de nuestro vino tropical de coyolito, Jamaica y piña.
- **Colaboraciones con Restaurantes y Bares:** Formaremos alianzas con restaurantes y bares que se enfoquen en la cocina tropical para incluir nuestro vino en su menú. Ofreciendo catas exclusivas o cenas maridaje con el vino como protagonista, para atraer a un público que busca experiencias gastronómicas únicas.
- **Eventos y Festivales:** Tendremos participación en festivales de vino, ferias de alimentos o eventos culturales en donde podremos promocionar y vender directamente nuestro producto, esto no solo nos dará visibilidad, sino que también nos permitirá interactuar con posibles clientes y obtener retroalimentación inmediata.
- **Colaboración con marcas complementarias.**
- **Segmentación.** Enfocar los esfuerzos de marketing en consumidores conscientes de su salud, amantes de productos artesanales y ah aquellos interesados en experiencias gastronómicas únicas.
- **Tendremos la principalmente la colocación de la línea de vino tropical en los puntos de venta estratégicos** donde los consumidores finales lo puedan obtener fácilmente, en especial nuestra estrategia es colocar el producto en los supermercados del país, para estar al alcance de la mayoría de clientes posibles.
- **Degustaciones:** Daremos ah degustar nuestro vino tropical en puntos estratégicos donde sea posible encontrar nuevos clientes.
- **Evaluación y control:** Regularmente revisaremos el desempeño de nuestras estrategias de marketing y ajustaremos nuestras técnicas según los datos obtenidos y la respuesta del mercado, asegurando una optimización continua y la adaptación a las tendencias emergentes.

Con este plan integral, estamos preparados para posicionar con éxito nuestro vino tropical de coyolito, piña y Jamaica en el mercado, captando la atención de consumidores que buscan experiencias culinarias únicas y de alta calidad.

3.7.1 Producto.

Nuestro producto se basa en la línea de producción y comercialización de bebida alcohólica fermentada artesanal, de coyolito, piña y Jamaica. Este producto ofrecerá a los consumidores una opción de calidad y economía para degustar en sus diferentes actividades, celebraciones, reuniones etc. Además de encontrarse al alcance de todas las personas que tengan el deseo de tener una nueva experiencia de sabores con bebidas fermentadas, y también a las personas que tienen la costumbre o preferencia de este tipo de bebida, pero tiene dificultad al momento de su compra.

La línea de vino tropical, ofrecerá un único sabor el cual es el resultado de la combinación de tres frutas tropicales, este vino será elaborado en el local de producción, distribución y punto de venta al detalle, y tendrá un valor de 250 córdobas.

Este vino vendrá en empaques tradicionales de este tipo de bebidas, con una botella de vidrio, la cual será obtenida de proveedores de municipios aledaños al departamento de Rivas, para aminorar en lo posible los costos de producción, así como su tradicional etiqueta en la misma con los detalles del producto, nombre, logo y características destacables.

El vino tropical brindará muchos beneficios a nuestros clientes, tales como. Ayuda a prevenir el daño arterial causado por los altos niveles de colesterol, así como también ayuda a relajar y salir del estrés, además el vino está asociado con la longevidad. Dentro de su contenido podemos encontrar las vitaminas A, vitaminas C y vitaminas del complejo B, contiene y nos proporciona cantidades pequeñas de hierro esenciales para casos de anemia y ayuda a la digestión.

3.7.2 Plaza.

En Kahs Gur, nuestra estrategia de plaza es garantizar un sabor único y excepcional en cuanto a vino se trate, iniciaremos comercializando nuestro producto a nivel local de municipio de Rivas, no obstante, ampliaremos nuestro canal de distribución a los municipios más aledaños al departamento de Rivas.

Para garantizar una excelente distribución hemos optado por crear una red de distribución que garantice la distribución directa y eficiente, así como también hemos hecho alianzas con intermediarios fiables, para no tener ningún tipo de inconvenientes en la distribución de nuestro producto.

3.7.3 Precio.

Nuestra Microempresa Kahs Gur, ha establecido el precio de su exclusivo vino tropical de coyolito, jamaica y piña en C\$ 133 córdobas cada una de sus presentaciones de 750 ml. Este precio fue cuidadosamente determinado tras analizar los resultados de una encuesta aplicada a nuestro mercado objetivo, la cual nos permitió identificar el valor percibido por los consumidores y garantizar que nuestro producto se mantenga competitivo dentro del segmento Premium de bebidas artesanales. Este enfoque nos asegura ofrecer un producto de alta calidad que satisface las expectativas y preferencias de nuestros clientes, manteniendo al mismo tiempo la viabilidad económica de Kahs Gur.

3.7.4 Promoción.

Como medidas promocionales usaremos principalmente la presencia en los diferentes puntos de ventas donde se distribuirá el vino, en estos se realizarán degustaciones, para todas las personas que deseen probar y conocer nuestro producto.

A demás de esto se realizarán ventas en el punto de distribución a clientes finales y ciertos distribuidores cercanos al punto, donde se realizarán igualmente degustaciones para el conocimiento del público.

También crearemos presencia en todas las ferias municipales donde podamos tener espacio para realizar tanto ventas finales como degustaciones ah los posibles clientes que visiten estas actividades.

Por último, tendremos como medio de venta el uso de redes sociales para dar a conocer y promocionar nuestro producto que ofrecemos, así como sus beneficios y cualquier consulta y deseo de compra que tengan las personas que alcancen la publicidad

Etiqueta.

La etiqueta del vino tropical de coyolito, Jamaica y piña de la microempresa Kahs Gur presenta un diseño elegante y moderno. El fondo negro, acentuado con bordes dorados, resaltando un logo circular en la parte superior del centro, donde se encuentra la imagen de un hombre rodeado por el nombre de la empresa, Kahs Gur, también en dorado. La información del producto está escrita en letras blancas, destacando sobre el fondo oscuro. Los detalles incluyen el nombre del producto, ingredientes, contacto, fecha de vencimiento, número de lote, contenido neto, dirección de Kahs Gur, país de origen y el registro sanitario.

Además, se incluyen instrucciones de conservación claras, recomendando mantener el vino en un lugar fresco y seco. Para promover



la sostenibilidad, la etiqueta lleva la frase "Recicla y conserva" en un lugar visible, incentivando a los consumidores a contribuir al cuidado del medio ambiente.

IV. Estudio Técnico.

La finalidad del estudio técnico para el vino tropical de coyolito, Jamaica y piña es establecer la viabilidad de su producción mediante un análisis detallado de los recursos necesarios, procesos de elaboración, maquinaria, y control de calidad. Este estudio permite definir las etapas óptimas de producción, calcular los costos asociados y asegurar que el producto final cumpla con los estándares técnicos y normativos requeridos, garantizando su calidad, estabilidad y aceptación en el mercado. Además, identifica riesgos potenciales y propone soluciones técnicas para optimizar la eficiencia del proceso.

4.1 Tamaño y Localización.

El tamaño de nuestra microempresa es mediano.

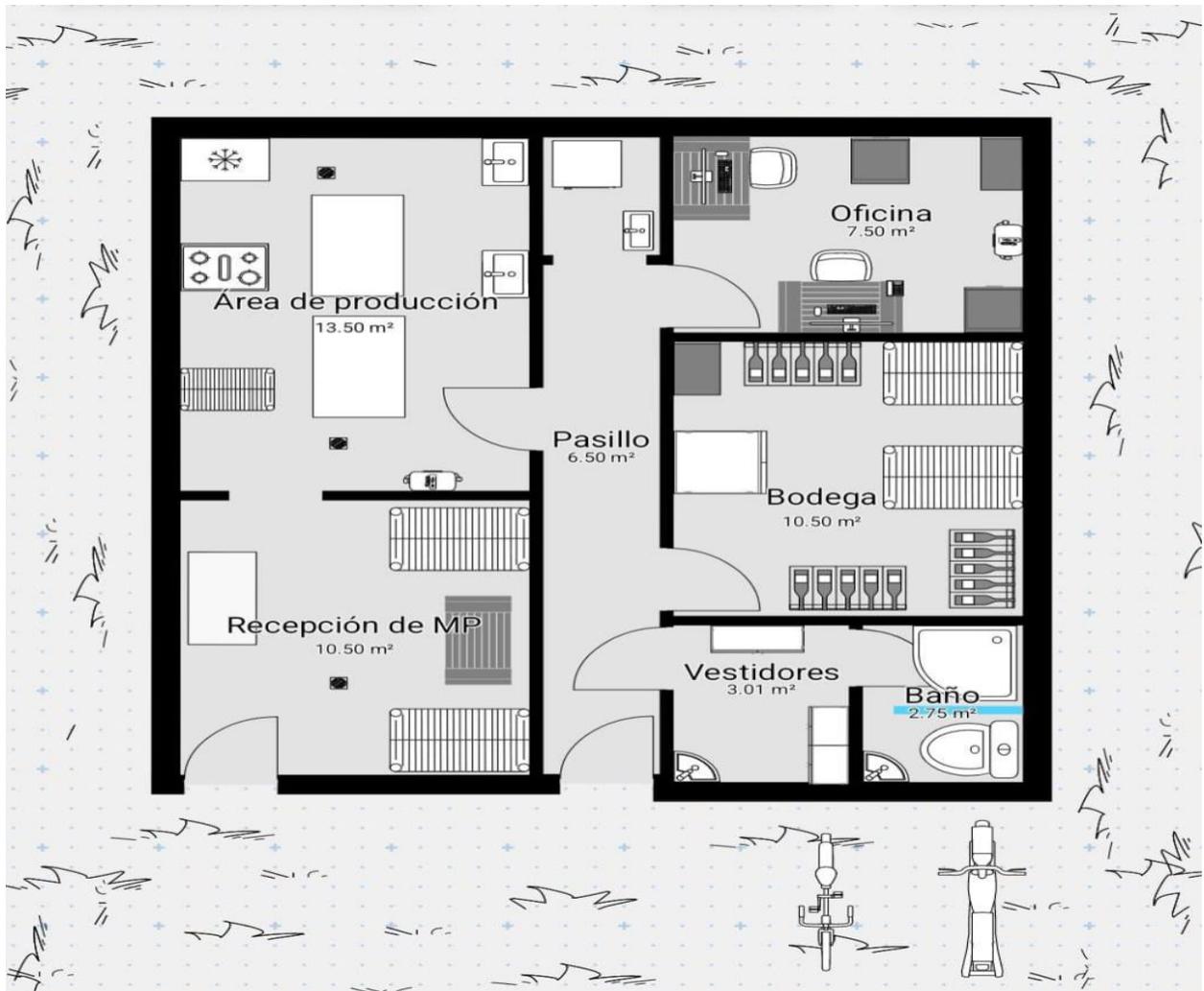
Nuestra Microempresa estará ubicada: En el barrio Rigoberto López Pérez, calle del amor, auto lavado y parqueo Obando 2 cuadras al norte, ahí estaremos retaremos el local ya que es una zona bastante estratégica y consta con los servicios y aspectos físicos necesarios.

Actualmente, el local necesita un proceso de remodelación para optimizar su distribución y aprovechar al máximo cada rincón y adaptar el local con forme al proceso para la elaboración de nuestro vino tropical. Se hará los ajustes necesarios para poder mantener la higiene en el área y así poder obtener un producto de calidad.



Planos de la Planta Procesadora.

La planta está diseñada con forme al tamaño del local que estamos alquilando, cuyas medidas son 7 metros de ancho por 8 metros de largo.



4.2 Producción y Flujo de Proceso.

Tecnología a cuál pertenece el producto.

El vino tropical de coyolito, Jamaica y piña pertenece a la tecnología de frutas y hortalizas, un área dentro de la industria agroalimentaria que se centra en el procesamiento y conservación de frutas y vegetales, aplicando tanto métodos tradicionales como modernos para obtener productos de valor agregado.

Esta tecnología se caracteriza por el uso de operaciones unitarias como la extracción, fermentación, filtración, y conservación. En este caso, los ingredientes principales —coyolito, flor de Jamaica y piña— pasan por diversos procesos que aseguran la calidad y estabilidad del producto final.

La tecnología aplicada en este tipo de productos de frutas y hortalizas también incluye técnicas de estandarización del contenido de azúcar y control de pH, elementos críticos para la estabilidad del vino y para evitar la aparición de defectos sensoriales. En resumen, esta tecnología permite la transformación de frutas tropicales en un producto fermentado, utilizando procedimientos que aseguran su calidad, estabilidad y características únicas.

Este enfoque tecnológico es común en la producción de bebidas fermentadas y otros productos derivados de frutas y hortalizas, en los cuales se busca resaltar los atributos naturales de los ingredientes y asegurar la inocuidad del producto final.

Creatividad e innovación.

La innovación y creatividad del vino tropical de coyolito, jamaica y piña destaca, al combinar ingredientes tropicales inusuales en la elaboración de vinos, lo que representa una clara expresión de creatividad en la industria de alimentos y bebidas. Al integrar sabores distintivos como el coyolito, la acidez floral de la Jamaica y la dulzura de la piña, este producto se diferencia de los vinos convencionales, logrando una propuesta que resalta la riqueza de los ingredientes autóctonos. Esta combinación no solo ofrece un perfil sensorial único, sino que también expande el mercado hacia consumidores que buscan experiencias nuevas y exóticas.

La innovación en el proceso de producción del vino tropical también se refleja en la implementación de técnicas modernas de fermentación controlada y conservación. Estos avances tecnológicos permiten maximizar los beneficios de los ingredientes, preservando sus características naturales y garantizando un producto final de alta calidad. La adaptación de estos procesos a ingredientes tropicales requiere creatividad en la formulación y gestión del proceso productivo, destacando cómo la combinación de métodos tradicionales con enfoques contemporáneos es clave para obtener un producto competitivo en el mercado.

Este vino tropical representa una innovación en términos de sostenibilidad, al aprovechar ingredientes locales y minimizar el desperdicio de frutas en zonas productoras. Esta visión no solo refleja un compromiso con la biodiversidad y la economía local, sino que también es un ejemplo de cómo la creatividad puede generar soluciones para optimizar el uso de recursos, promoviendo un producto que además de innovador, es responsable con el medio ambiente. Así, el vino tropical de coyolito, Jamaica y piña no solo es una bebida innovadora en el sentido técnico, sino también un reflejo de una mentalidad creativa que responde a las tendencias actuales del mercado y la sostenibilidad.

4.2.1 Producción.

En el estudio técnico se detalla todos los procesos productivos que se tienen que llevar a cabo para la producción de nuestro vino tropical de coyolito, jamaica y piña (Kahs Gur), desde la recepción de la materia prima hasta su posterior comercialización y venta directa al cliente. Para ello se diseñó un flujograma de proceso donde se especifica cada etapa de producción, así como los controles de calidad e higiene que se deben de implementar, también se detallan tiempos y temperaturas que se deben de respetar para poder obtener un vino tropical inocuo y calidad. Kahs Gur tiene una producción mensual de 973 unidades de 750 ml de vino tropical.

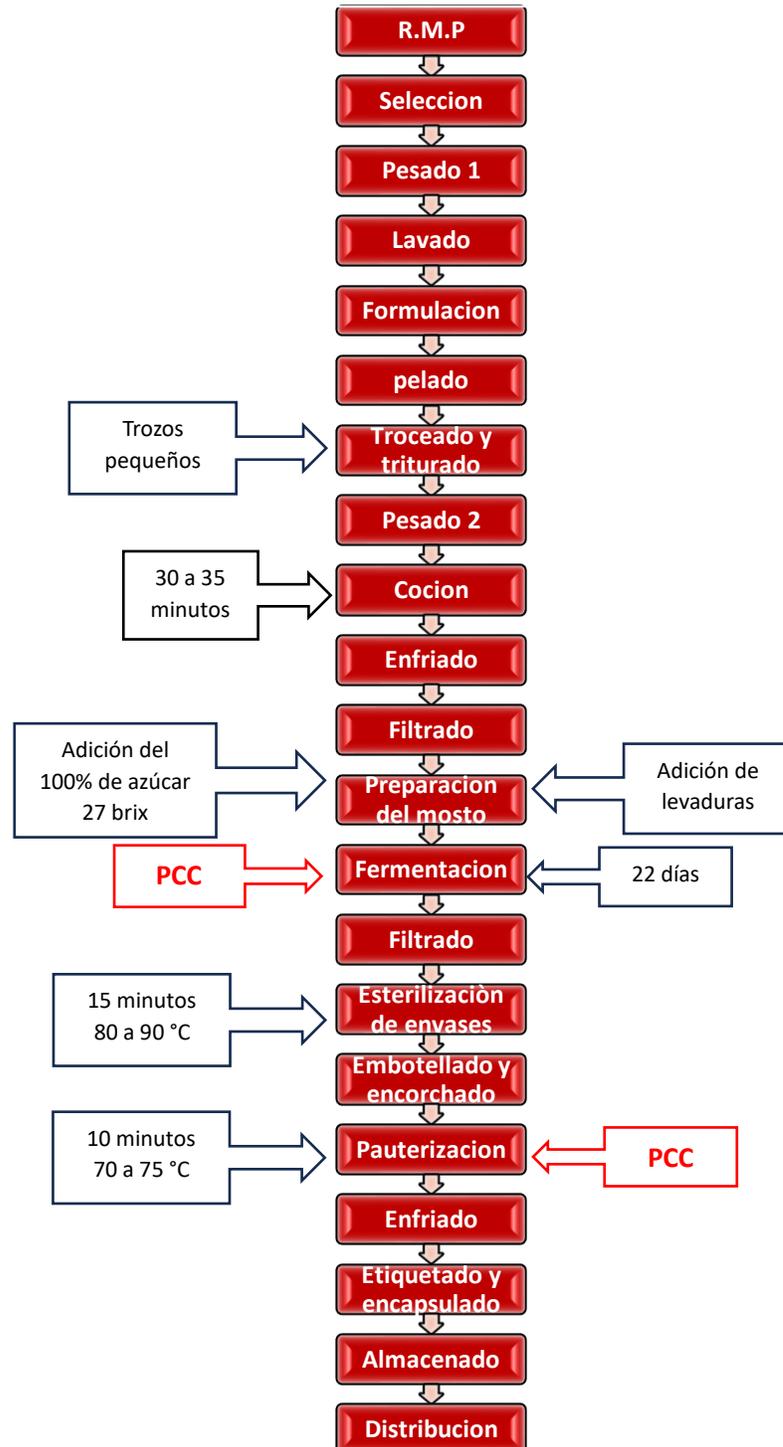
Cronograma de trabajo para la fermentación del Vino Tropical.

Hora.	Actividad.	Responsable.
7:00 AM.	Entrada.	Todo el personal.
7:30 AM.	Limpieza y desinfección de área, equipos y utensilios.	Operarios.
8:00 AM.	Recepción De Materia Prima.	Operarios.
9:00 AM.	Selección y pesaje.	Operarios.
10:00 AM.	Lavado de coyolito, jamaica y piña.	Operarios.
11:00 AM.	Pelado, troceado y triturado.	Operarios.
12:00	Almuerzo.	Todo el personal.
1:00 PM.	Cocción.	Operarios.
1:45 PM.	Enfriado y Filtrado.	Operarios.
2:30 PM.	Activación de levadura.	Operarios.
2:45 PM.	Preparación del mosto.	Operarios.
3:30 PM.	Esterilización de envase fermentador.	Operarios.
4:00 PM.	Envasado.	Operarios.
4:30 PM.	Almacenado.	Operarios.
4:50 PM.	Limpieza y desinfección del área, equipos y utensilios.	Operarios.
5:30 PM.	Salida.	Todo el personal.

Cronograma para la cosecha del Vino Tropical.

Hora.	Actividad.	Responsable.
7:00 AM.	Entrada.	Todo el personal.
7:30 AM.	Limpieza y desinfección de área, equipos y utensilios.	Operarios.
8:00 AM.	Extracción de vino del envase fermentador.	Operarios.
8:30 AM.	Filtrado.	Operarios.
9:00 AM.	Esterilización de envases.	Operarios.
9:30 AM.	Envasado.	Operarios.
10:00 AM.	Encorchado.	Operarios.
10:30 AM.	Pasteurizado.	Operarios.
12:00 AM.	Almuerzo.	Operarios.
1:00 PM.	Sellado y Etiquetado.	Operarios.
2:00 PM.	Almacenado.	Operarios.
2:40 PM.	Limpieza y desinfección de área, equipos y utensilios.	Operarios.
3:30 PM.	Salida.	Todo el personal.

4.2.2 Flujo de proceso de elaboración de Vino Tropical.



Carta técnica del proceso de elaboración de Vino Tropical.

VINO TROPICAL.	
Etapa.	Descripción.
Recepción de materia prima.	Es el primer paso a realizar, y consiste en recepcionar toda la materia prima que se utilizara para el proceso de producción del vino tropical de coyolito, Jamaica y piña. De igual manera se realiza la recepción el azúcar, levadura y agua.
Selección.	Se realiza una selección de productos en este caso los coyolitos, jamaica y piña cuentan con los parámetros organolépticos para la producción, asegurando un producto inocuo y de calidad para los consumidores.
Pesado.	Se pesa toda la materia prima para determinar el peso inicial de cada uno de los ingredientes, lo que permite saber cuánta pérdida y cuanto aprovechamiento de materia prima se obtiene durante todo el proceso.
Lavado.	Previamente, se lavan los utensilios, y la materia prima que se va a utilizar con la finalidad de hacer una reducción de microorganismos e impurezas que puedan estar presentes en ella.
Formulación.	Se procede a realizar cálculos mediante una regla de tres simple, para determinar la cantidad exacta de todos y cada uno de los ingredientes a utilizar en la producción del vino y de esta manera el producto no sufra ningún tipo de alteraciones por cantidades elevadas o minoritarias de alguno de los ingredientes, así como también mediante la

	formulación se determina la cantidad final de producto obtenido.
Pelado.	Se utiliza un cuchillo de acero para extraerle la cascara a la piña, se empieza a cortar la cascara desde la parte superior hacia la base, siguiendo la curva de la fruta, asegurarse de que se corte toda la cascara, pero no cortando demasiado profundo para no desperdiciar la pulpa.
Troceado y triturado.	En esta etapa se coloca la piña en posición vertical y se corta por la mitad de arriba hacia abajo. Luego, se toma cada mitad y se corta nuevamente por la mitad obteniendo cuatro partes iguales y se procede a retirar el núcleo duro de cada parte, a continuación, se cortan a lo largo y después en trozos más pequeños, seguidamente se trituran los coyolitos procurando que todos queden abiertos y sea visible la semilla, para obtener todas las propiedades que se necesitan de este.
Pesado 2.	Se pesa nuevamente todos los ingredientes para determinar las perdidas después de pelar, trocear y triturar las frutas, así como también este segundo pesado es una herramienta de control que asegura la precisión del proceso de producción, lo que es crucial para mantener la calidad del producto final.
Cocción.	En una olla lo suficientemente grande se agregan tres litros de agua posteriormente los coyolitos, la Jamaica y la piña a una temperatura de 110 grados Celsius se deja en cocción durante 45 minutos, se debe mantener la olla tapada.

<p>Enfriado.</p>	<p>Se deja reposar a temperatura ambiente, hasta reducir la temperatura a 40 grados Celsius, el enfriado se realiza con el objetivo de asegurar que la temperatura sea la adecuada para mantener la calidad del vino final.</p>
<p>Filtrado.</p>	<p>En esta etapa se pasa el mosto de coyolito, Jamaica y piña a través de un filtro de tela fina y se repite el proceso para garantizar que no queden residuos en el mosto.</p>
<p>Preparación de mosto.</p>	<p>El mosto obtenido después de la cocción se prepara de manera que se adiciona el 100% de azúcar y se mezcla suavemente hasta disolver los grumos haciendo uso de una cuchara grande, seguido de ello se prepara la levadura con un poco de mosto a una temperatura de 35 grados Celsius, se deja reposar durante diez minutos la mezcla hasta que se active (presencia de burbujas) por lo que se procede a adicionarla al mosto, para evitar que el vino se oxide y se convierta en vinagre, se deja reposar por un periodo de 20 días para tener un resultado en cuanto a las características organolépticas propias del producto.</p>
<p>Fermentación.</p>	<p>Una vez preparado el mosto debe ser transferido a un barril hasta un aproximado del 80% de su capacidad, dejando espacio para la expansión y la espuma generada durante la fermentación, seguido de ello se coloca una trampa de aire en la apertura del barril para permitir la salida del CO₂ sin que entre oxígeno, y se debe mantener en un lugar seco y alejado de la luz solar, en donde se deja reposar por 20 días, la función esperada de la fermentación</p>

	<p>es que las levaduras conviertan los azúcares del mosto en alcohol, se debe vigilar este proceso observando la actividad de la trampa de aire un burbujeo activo indica una buena fermentación.</p>
<p>Filtrado.</p>	<p>En este proceso se pretende eliminar las partículas sólidas y residuos de la materia prima que pueda el mosto contener, el mosto fermentado se pasa por una tela fina. Previamente esterilizada y así eliminar los residuos que se forman en la base del barril.</p>
<p>Esterilización de envases.</p>	<p>Los envases se sumergen completamente en agua caliente a una temperatura de 80 a 90 grados Celsius durante 15 minutos, el agua no debe llegar a hervir, pero debe estar lo suficientemente caliente para eliminar bacterias y otros microorganismos.</p>
<p>Embotellado y encochado.</p>	<p>Se envasa el vino en botellas de vidrio de color oscuras de 750 ml, previamente lavadas y esterilizadas para evitar cualquier tipo de contaminación. Es importante prestar atención a los materiales a utilizar, tanto el vidrio como el corcho deben de ser de calidad, de lo contrario el vino puede desarrollar malos olores. Con ayuda de un embudo se procede a rellenar las botellas de vino y, se coloca el corcho con ayuda de un corchador.</p>
<p>Pasteurización.</p>	<p>Una vez que se tenga el producto embotellado se realiza la esterilización lo cual consiste en sumergir las botellas de vino en agua caliente a temperatura de 70 a 75 grados Celsius durante diez minutos para que la levadura se detenga y no se siga fermentando, básicamente se pretende detener la</p>

	actividad de la levadura y prevenir una fermentación secundaria.
Enfriado.	Se deja reposar las botellas de vino a temperatura ambiente, en un espacio oscuro que no tenga acceso a la luz solar.
Etiquetado y encapsulado.	Se coloca la etiqueta en la botella cumpliendo con los requerimientos básicos de etiquetado establecido en la NTON 03 021 08 la que incluye la siguiente información: marca, nombre del producto, contenido neto, registro sanitario, ingredientes, número de lote, lugar de origen, nombre y dirección de la Microempresa. A continuación, se debe realizar el encapsulado haciendo uso de una pistola de aire caliente, para realizar el encapsulado se tiene que ser cuidadoso ya que es algo bastante delicado y complejo de hacer.
Almacenado.	El vino tropical una vez etiquetado y encapsulado, se almacena en un lugar fresco y seco, a temperatura ambiente y fuera del alcance de la luz solar, para esto se colocan las botellas en cajillas para que no entren en contacto directo con el piso.
Distribución.	Consiste en transportar a los puntos de venta o directamente a los consumidores el producto ya terminado

Formulación de Vino Tropical.

La formulación de Kajs Gur del Vino Tropical concide en la siguiente tabla, en ella se muestran reflejadas las cantidades en gramos con sus respectivos porcentajes según pesos de cada materia prima. Cave recalcar que esta formulación está adaptada a partir de 3 litros de agua.

Ingredientes.	Peso en gramos.	Porcentajes %.
Agua.	3000 g	69.74%
Azúcar	800 g	18.60%
Coyolito	272.4	6.33%
Piña	136.2 g	3.17%
Jamaica	90 g	2.10%
Levadura.	3 g	0.06%
Total.	4,301.6	100%

Cálculos para la elaboración de Vino Tropical.

Los siguientes cálculos parten de los porcentajes y de la cantidad de agua a utilizar.

Azúcar	Coyolito	Piña
3000g69.74%	3000g69.74%	3000g69.74%
X.....18.60%	X.....6.33%	X.....3.17%
$x = \frac{18.60\% \times 3000g}{69.74\%}$	$x = \frac{6.33\% \times 3000g}{69.74\%}$	$x = \frac{3.17\% \times 3000g}{69.74\%}$
X= 800 g	X= 272.4 g	X= 136.2 g

Jamaica	Levadura
3000g69.74%	3000g69.74%
X.....2.10%	X.....0.06%
$x = \frac{2.10\% \times 3000g}{69.74\%}$	$x = \frac{0.06\% \times 3000g}{69.74\%}$
X= 90 g	X= 3 g

Ficha técnica del Vino Tropical de coyolito, jamaica y piña.

Nombre del producto.	Vino tropical de coyolito, jamaica y piña.
Marca del producto.	Kahs Gur.
Descripción.	El vino tropical se elabora a partir de materia prima de calidad como lo son el coyolito, jamaica y piña, este proceso se lleva a cabo con suma inocuidad y cumplimiento de las normas alimentarias vigentes antes durante y después del proceso productivo, desde la recepción de la materia prima, selección, lavado, troceado, triturado y posteriormente pasa a la cocción, a una temperatura de 105°C a 110°C para obtener la esencia de los ingredientes que se caracteriza con un intenso rojo oscuro y un aroma afrutado, seguidamente se hace el tratamiento del mosto que da lugar a la característica fermentación alcohólica donde obtendrá todas las características organolépticas propias de un buen vino tropical, pasado el tiempo de fermentación el vino se sacó y filtro para

	luego ser embotellado, encorchado y ser sometido a una esterilización para eliminar las levaduras que a un están activas, se encapsula y se etiqueta y se almacena en un lugar que no se exponga a la luz, fuera de humedad y de temperaturas altas.
Características Organolépticas.	<ul style="list-style-type: none"> • Color: Es poseedor de un intenso color rojo oscuro • Olor: Resalta un olor afrutado y dulce con todos los aromas que distinguen al coyolito, jamaica y piña • Sabor: Con un sabor dulce sedoso característico del vino tropical, pero sin perder ese toque de alcohol que está presente, también se percibe el sabor del coyolito, jamaica y piña. • Textura: Es poseedor de una textura ligera y sutil.
Etiquetado del producto.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Nombre y marca del producto ✓ Contenido neto ✓ Lista de ingredientes ✓ Lote ✓ Elaborado por ✓ Teléfono ✓ Fecha de elaboración ✓ Registro sanitario ✓ Advertencias
Empaque del Producto.	El vino tropical este envasado en botellas de vidrio oscuro con una capacidad de 750 ml
Composición.	Agua, coyolito, jamaica, piña, azúcar, levadura
Vida útil.	
Condiciones de manejo y Conservación.	Trasladar en cajillas para reducir riesgos de pérdidas de botellas de vino y mantener en lugares frescos y oscuros posicionados sobre polines o estantes.

Controles de calidad para la elaboración del Vino Tropical de coyolito, jamaica y piña.

Etapa del proceso	Controles de calidad	Higiene
Antes del proceso		
<ul style="list-style-type: none"> • Recepción de materia primas. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Inspección visual: verificar fresca, maduras, color, textura, y ausencia de daños o signos de podredumbre. 	<ul style="list-style-type: none"> Manipulación de coyolitos, jamaica y piña, con guantes y equipos adecuados.
<ul style="list-style-type: none"> • Selección y lavado. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Selección manual: Retiro de frutas con defectos o contaminadas. 	<ul style="list-style-type: none"> Uso de agua potable y desinfectantes aprobados para el lavado.
<ul style="list-style-type: none"> • Pesado 1. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Verificación del peso: Asegurarse de que las cantidades pesadas coincidan con la formulación requerida. 	<ul style="list-style-type: none"> Balanzas calibradas y limpias, pesajes en áreas libres de contaminantes.
Durante el proceso		
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Formulación. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Control de ingredientes: Asegurar que los ingredientes sean los correctos y en las proporciones adecuadas según el flujograma de proceso. 	<ul style="list-style-type: none"> Uso de utensilios limpios, medición de ingredientes en áreas sanitizadas.
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pelado y triturado. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ correcta de todos los coyolitos para garantizar Asegurar la abertura la 	<ul style="list-style-type: none"> Herramientas sanitizadas antes del uso, uso de guantes y delantales.

	<p>extracción de fluidos durante la cocción.</p> <p>✓ Retirar de manera absoluta la cascara de la piña.</p>	
✓ Pesado 2.	<p>✓ Revisión del peso: Calcular la cantidad exacta de levadura y azúcar según la formulación.</p>	<p>Uso de balanzas calibradas, limpias, pesaje en áreas sanitizadas.</p>
✓ Cocción.	<p>✓ Control de temperatura: Verificar que la cocción se realice entre 100 a 105 grados Celsius durante el tiempo determinado en flujograma de proceso.</p>	<p>Uso de termómetros calibrados, recipientes limpios y procedimientos b estándares para evitar la contaminación.</p>
✓ Filtrado y preparación del mosto.	<p>✓ Revisión de claridad: Asegurar que el filtrado remueva partículas no décadas, obteniendo mosto claro y limpio.</p>	<p>Enfriado en áreas limpias y desinfectadas.</p>
✓ Fermentación.	<p>✓ Control de ambiente y verificación: Asegurarse de fermentar en un lugar con poca iluminación y revisar constantemente para verificar actividad de levadura y una fermentación continua.</p>	<p>Filtros y equipos de filtración desinfectados.</p>

Después del proceso.		
✓ Filtrado final.	✓ Inspección visual: Verificación de la claridad final del vino, asegurando la eliminación de partículas y sedimentos.	Tanques de fermentación esterilizados, libres de humedad y cerrados para evitar contaminación.
✓ Embotellado y encorchado.	✓ Control de volumen: Asegurar que cada botella tenga la cantidad exacta de vino, evitando sobrellenado o subllenado.	Esterilización de botellas y corchos antes del uso.
✓ Baño María.	✓ Control de pasteurización: Asegurar que el baño maría se recaliente a 70 o 75 grados Celsius para sumergir las botellas el tiempo necesario de la pasteurización sin afectar la calidad del vino.	Uso de agua limpia y recipientes esterilizados.
✓ Enfriado.	Verificar que este a temperatura ambiente, completamente.	En un lugar o espacio cien por ciento sanitizado.
✓ Etiquetado y encapsulado.	✓ Inspección de etiquetas y capsulas: Verificar que las etiquetas estén correctamente aplicadas	Áreas de trabajos limpias y desinfectadas, uso de

	y que las capsulas estén bien selladas para evitar fuga o contaminación.	guantes durante la manipulación de las botellas.
✓ Almacenado y distribución.	✓ Control de condición de almacenamiento: Verificado del almacenado de las botellas esté en condiciones adecuadas fuera de humedad y evitando exposición a luz directa y cambios bruscos de temperatura.	Almacenes limpios y libres de plagas y en condiciones.

Definición de su presentación en las diferentes unidades de medidas según las características organolépticas del producto final.



Vino tropical Kahs Gur, tiene una presentación de 750 ml, esta presentación es adecuada y apropiada para este producto, así mismo se adapta a la preferencia de los consumidores ya que es un envase pequeño y por ende fácil de llevar de un lugar a otro con plena comodidad.

Esta unidad de medida fue elegida por los consumidores mediante una encuesta realizada, en donde la mayoría opto por una presentación de 750 ml, cabe destacar que esta presentación se equilibró perfectamente con las características organolépticas de nuestro producto final.

Envase y beneficios.

Un envase es un recipiente o material diseñado para contener, proteger, transportar y presentar un producto. Su función principal es preservar la integridad del contenido durante su almacenamiento y transporte, manteniendo sus propiedades físicas, químicas o biológicas. Además, el envase facilita la manipulación del producto y puede servir como medio de comunicación visual, ofreciendo información sobre el producto o atrayendo a los consumidores mediante su diseño. Los envases pueden estar hechos de diversos materiales, como vidrio, plástico, metal o cartón, y varían en tamaño y forma según la naturaleza del producto.



El envase del vino tropical es una botella de vidrio de color verde oscuro, diseñada específicamente para contener bebidas alcohólicas. El vidrio es un material no poroso que evita la interacción entre el líquido y el exterior, preservando las propiedades del vino. La elección del vidrio también proporciona una estética clásica y elegante, mientras que el color verde oscuro le otorga un toque tradicional. La botella suele tener un cuello estrecho para facilitar el vertido y un cierre hermético, que puede ser de corcho o tapa de rosca, asegurando el contenido.

Los beneficios del envase de vidrio para el vino son:

1. Conservación de calidad: El vidrio es un material inerte, lo que significa que no reacciona con el vino, preservando su sabor, aroma y propiedades sin alteraciones.
2. Protección contra la luz: El color verde oscuro de la botella bloquea los rayos UV, reduciendo la exposición a la luz, que puede oxidar y degradar el vino con el tiempo.
3. Impermeabilidad: El vidrio es completamente impermeable, lo que evita la entrada de aire, humedad u otros contaminantes que puedan dañar el vino.
4. Reciclabilidad: El vidrio es 100% reciclable, lo que lo convierte en una opción más sostenible y respetuosa con el medio ambiente.

5. Estética y percepción de calidad: Las botellas de vidrio, especialmente en colores oscuros, proyectan una imagen Premium y elegante, lo que puede aumentar el atractivo del producto para los consumidores.

6. Durabilidad: A pesar de ser frágil a los golpes, el vidrio es resistente a la corrosión y mantiene su integridad estructural a largo plazo si se maneja correctamente.

Descripción de puntos críticos de control en la elaboración de vino tropical de coyolito, jamaica y piña.

Un Puntos Críticos de Control (PCC) es definidos por la Comisión del Codex Alimentarius como etapa específica dentro de un proceso de producción en la que se puede aplicar medida de control esencial para prevenir, eliminar o reducir a un nivel aceptable los peligros significativos para la seguridad alimentaria. Estos peligros pueden ser de origen biológico, químico o físico, y los PCC son fundamentales para garantizar que el producto final sea seguro para el consumo.

Kahs GUR, en el proceso de elaboración de vino tropical a identificado dos puntos críticos de control los cuales son: la Fermentación y la esterilización del vino embotellado, por lo que se detallan en la siguiente tabla. Estos dos PCC se concentran en dos fases claves del proceso.

Fases del proceso.	Peligros y categorías.	Causa de riesgo.	PCC	Justificación.
Fermentación.	Biológico.	Las bacterias acidas y levaduras salvajes. No activación de levaduras seleccionadas.	Si	Las bacterias acidas y levaduras salvajes pueden causar fermentaciones no deseadas, la no activación de las levaduras seleccionadas pueden causar fermentaciones problemáticas.

Esterilización del vino embotellado.	Biológico	Supervivencia de microorganismos presentes en el vino ya embotellado (levaduras).	Si	Si la esterilización del vino ya embotellado no se aplica correctamente con las temperatura y tiempo adecuado, los microorganismos que queden presentes siguen produciendo CO ₂ y posteriormente una explosión de las botellas debido a la acumulación del CO ₂ .
---	-----------	---	----	---

Identificación de límites críticos.

Los límites críticos se establecen para garantizar que cada punto crítico de control mantenga los niveles necesarios de control sobre los peligros identificados y detallados anteriormente en este proceso de producción.

Etapa.	Rango.	Límite crítico.
Fermentación.	Temperatura 25 °C a 36 °C Tiempo 20 días	Temperatura 36 °C Tiempo 20 días.
Esterilización del vino embotellado.	Temperatura 70 °C a 75 °C Tiempo 5 minutos.	Temperatura 75.8 °C Tiempo 5:30 minutos.

Monitoreo de los peligros y acciones.

Confirmar que los PCC están bajo control y que los límites críticos son efectivos para gestionar los peligros. Por lo que es necesario detallar forma, momento y quien está encargado de realizar el monitoreo para demostrar el cumplimiento de los límites críticos, lo que conlleva a garantizar que se esté cumpliendo con el plan de acciones detalladas anteriormente, para identificar de manera temprana cualquier desviación de los límites críticos para poder actuar antes de que un peligro comprometa la seguridad del producto.

PCC	Peligro significante	Limite critico	Procedimiento de monitoreo				Acciones correctivas
			¿Qué?	¿Como?	¿Cuándo?	¿Quién?	
Fermentación	<u>Biológico:</u> bacterias acidas y levaduras salvajes, no activación de levaduras seleccionadas.	<u>Temperatura</u> 36 °C <u>Tiempo</u> 20 días	<u>Temperatura</u> Grados Celsius <u>Tiempo</u> Días	<u>Temperatura</u> Termómetro <u>Tiempo</u> Calendario	Durante el proceso de fermentación.	Operario encargado	Informar al administrador
	<u>Biológico</u> Supervivencia de microorganismos presentes en el vino ya embotellado (levaduras).	<u>Temperatura</u> 75.8 °C <u>Tiempo</u> 5:30 minutos	<u>Temperatura</u> Grados Celsius <u>Tiempo</u> Minutos	<u>Temperatura</u> Termómetro <u>Tiempo</u> Cronometro	Cuando se efectúa la esterilización	Operario encargado	Esterilizar nuevamente

Norma técnicas obligatoria nicaragüense.

1. NTON 03 008 – 13 Bebidas Alcohólicas Fermentadas. Vinos de frutas y/o plantas tropicales.

OBJETO.

Establecer las características y especificaciones de calidad que debe cumplir el vino de frutas y/o plantas tropicales.

CAMPO DE APLICACIÓN.

Aplica a todos los vinos de frutas y/o plantas tropicales en su unidad de presentación final, que se elaboran y comercializan en el territorio nacional, sean estas de producción nacional o importada.

2. NORMA TÉCNICA OBLIGATORIA NICARAGÜENSE DE ETIQUETADO DE ALIMENTOS PREENVASADOS PARA CONSUMO HUMANO NORMA TÉCNICA N°. NTON 03 021-08.

OBJETO.

Establecer los requisitos mínimos que deben cumplir las etiquetas de alimentos preenvasados para consumo humano, tanto para la producción nacional como productos importados.

CAMPO DE APLICACIÓN.

La presente norma se aplicará al etiquetado de todos los alimentos preenvasados que se ofrecen para su comercialización como tales al consumidor o para fines de hostelería, y a algunos aspectos relacionados con la presentación de los mismos. Quedan excluidos los productos envasados en presencia del consumidor.

3. NTON 03 069-06: Norma Técnica Obligatoria Nicaragüense que adopta el Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 67.01.33:06: Buenas prácticas de higiene y de operación durante la industrialización de los productos alimenticios.

La presente Norma Técnica Obligatoria Nicaragüense, aprobada por la secretaria ejecutiva de la Comisión Nacional de Normalización Técnica y Calidad, adopta el Reglamento Técnico Centroamericano el Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 67.01.33:06, que tiene por objeto establecer las disposiciones generales sobre prácticas de higiene y de operación durante la industrialización de los productos alimenticios, a fin de garantizar alimentos inocuos y de calidad

4.3 Infraestructura, Maquinaria, Equipamiento y Otros.

Se han llevado a cabo una serie de mejoras significativas en la planta de producción, con el objetivo de optimizar tanto el rendimiento como la eficiencia de los procesos. Estas actualizaciones incluyen la modernización de componentes esenciales de la infraestructura, lo cual es fundamental para crear un entorno de trabajo más seguro y funcional. Al renovar estos elementos, se logra no solo una mayor seguridad para el personal, sino también una mejora en la operatividad general. Otro aspecto importante es que estas actualizaciones contribuyen a extender la vida útil de los equipos, lo que se traduce en una reducción de costos a largo plazo y en una menor necesidad de mantenimiento frecuente. Todas estas acciones no solo fortalecen la infraestructura de la planta, también posicionan a la Microempresa en un camino de

crecimiento. El costo para hacer la mejora del local es de **C\$ 7,900** córdobas.

Plan de Negocios: Kahs Gur					
Presupuesto de mejoras a la Planta de Procesamiento					
Descripción del material	Proveedores	Descripción del material	Cantidad del material	Precio unitario del material	Total
Maya para puertas	Amazon	Unidad	2	510	1020
Lavamanos	SINSA	Unidad	2	800	1600
Bombillo fluorescente	SINSA	Unidad	4	431	1724
Brocha	SINSA	Unidad	1	100	100
Rodillo con Felpa	SINSA	Unidad	2	230	460
Diluyente de Pintura	Ferretería Larry	Litros	4	90	360
Pintura impermeable	SINSA	Galon	1	1036	1036
Mano de O bra	Rodolfo Urtecho	Maestro de obra	1	1600	1600
Total Córdobas.				4797	7900

Equipos y Maquinaria.

La inversión en maquinaria y equipos se constituyó como un elemento clave para el lanzamiento del negocio de Vino Tropical de Coyolito, Jamaica y Piña. Se asignan recursos significativos a la adquisición de equipos especializados que facilitan un proceso de producción eficiente y que aseguran la calidad del producto final. La de la maquinaria se realizó teniendo en cuenta su capacidad para optimizar cada fase de selección del proceso productivo, lo que garantiza un flujo de trabajo constante y una alta productividad. Esta estrategia no solo permite mantener estándares elevados de calidad, sino que también contribuye a mejorar la eficacia operativa en general. La suma de la inversión considerada es de **C\$ 106.467** córdobas.

Plan de Negocios: Kahs Gur						
Equipo y maquinarias de producción de: Vino Tropical de coyolito, jamaica y piña.						
Concepto	Concepto	Cantidad	Costo Instalado	Vida útil/años	Valor residual	Total
Mesa de acero inoxidable.	Economart	2	12.670,00	5	5068	25340
Cilindro de gas de 100 libras.	Tropigas.	1	4.771,00	5	954,2	4771
Cocina industrial.	Economar 3 quemadores.	1	16.580	5	3316	16580
Trampas de H2O	Alvaro Quiroz	7	300	5	420	2100
Envase fermentador.	Distribuidora Jiron	7	3.625,00	5	196	2936.13
Bascula digital.	Sevibascula S.A	1	2.158,00	5	431,6	2158
Pesa gramera	IMISA	1	1080	5	216	1080
Termómetro digital	SINSA.	2	519	5	207,6	1038
Estante plástico.	Mercado Héroes Y Mártires De Rivas	2	750	5	300	1500
Medidor de ph.	INDECO.	1	1.300	5	260	1300
Escritorio	Mercado Héroes Y Mártires De Rivas	1	4350	5	870	4350
Impresora	Curacao	1	9372	5	1874,4	9372
Computadora	La Curacao	1	15000	5	3000	15000
Silla	SINSA.	2	739	5	295,6	1478
Polines.	Sogo nicaragua	2	3.300	5	1320	6600
Refractómetro.	INDECO.	1	3800	5	760	3800
Refrigeradora.	Gallo mas gallo.	1	10.000	5	2000	10000
Total Cordobas			90.314,00		21489,4	106467

Equipos y utensilios.

En el balance de equipo y utensilios, se presenta un desglose detallado de cada uno de los elementos necesarios para la elaboración del Vino Tropical de Coyolito, Jamaica y Piña. Tras realizar un análisis exhaustivo de la inversión requerida, se concluye que el costo total para adquirir el equipo y los utensilios asciende a **C\$ 3,359 córdobas**. Esta cifra refleja no solo la calidad de los materiales, sino también la importancia de contar con herramientas adecuadas para asegurar un producto final excepcional.

Plan de Negocios: Kahs Gur
Equipos y utensilios de Vino tropical de coyrito, jamaica y piña.
Cifras en Cordobas.

Concepto	Concepto	Cantidad	Costo Instalado	Valor residual	Total
Cuchillos de Acero Inoxidable	Plastihogar.	3	80	16	240
Panas Plásticas grandes	Plastihogar.	4	180	36	720
Panas plásticas medianas	Plastihogar.	5	30	6	150
Tabla de picar	Plastihogar.	3	80	16	240
Cucharas grandes.	Plastihogar.	3	80	16	240
Cucharas pequeñas.	Plastihogar.	5	12	2.4	60
panitas chiquitas.	Plastihogar.	3	10	2	30
Tela filtro	Xelmira	2	50	2	100
Papel filtro	Economart	1	1069	2	1069
Baldes de 20 lit	Plastihogar.	3	170	34	510
Total Cordobas			1.761,00	130	3359

4.4 Costos Operativos.

Los costos operativos representan todos aquellos gastos esenciales para garantizar el funcionamiento diario de un negocio. Estos costos abarcan una amplia variedad de elementos, tales como los salarios de los empleados, que son fundamentales para mantener un equipo motivado y productivo. Además, incluyen los gastos de energía, que son cruciales para operar maquinaria, iluminación y sistemas de climatización, así como los costos de mantenimiento, que aseguran que las instalaciones y equipos se mantengan en óptimas condiciones. También se consideran las materias primas, que son la base para la producción de bienes y servicios. En conjunto, estos gastos operativos no solo son imprescindibles para el desarrollo cotidiano de la Microempresa, sino que también influyen directamente en su rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

4.4.1 Costos de producción.

Los costos de producción de materia prima en la elaboración del Vino Tropical de Coyolito, Jamaica y Piña comprenden una serie de gastos vinculados a la adquisición de diversos insumos esenciales para su fabricación. Estos costos

incluyen, en primer lugar, la compra de la jamaica, coyolito y piña, que son los ingredientes principales y proporcionan la base del producto. A esto se suman los gastos relacionados con la adquisición de insumos, que son fundamentales para lograr el sabor característico y la calidad del vino. La suma mensual de materia prima mensual es de **C\$ 78,602** córdobas y la suma anual es de **C\$ 943,224** córdobas.

Plan de Negocios de: Kahs Gur						
Presupuesto de Materia Prima						
Unidad Monetaria C\$ Codobas						
Concepto	Proveedor	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario	Mensual	Anual
Agua	Fuente Pura	Garrafón	37,00	85	3.145,00	37.740,00
Azúcar	CASUR	Quintal	4,50	1250	5.625,00	67.500,00
Coyolito	Recolector Carlos López	Quintal	1,50	3.000,00	4.500,00	54.000,00
Jamaica	Productor Deyvis Arias	Quintal	0,50	8.000	4.000,00	48.000,00
Piña	La fruteria	Docena	2,00	300	600,00	7.200,00
Levadura	Casa de la panificación	Libra	2,00	110,0	220,00	2.640,00
Envase	Mieles y licores don Juancho	Unidad	976	25	24.400,00	292.800,00
Corcho	Mieles y licores don Juancho	Unidad	976	15	14.640,00	175.680,00
Cápsula	Mieles y licores don Juancho	Unidad	976	7	6.832,00	81.984,00
Etiqueta	Ds Desing	Unidad	976	15	14.640,00	175.680,00
TOTAL					78.602,00	943.224,00

4.4.2 Costos de Comercialización.

Los costos de comercialización del Vino Tropical de Coyolito, Jamaica y Piña, cuando se centran exclusivamente en la plataforma de Facebook e Instagram, abarcan una variedad de gastos estratégicos necesarios para maximizar la visibilidad del producto. Estos costos incluyen, en primer lugar, la creación de anuncios, que son fundamentales para llegar a un público más amplio y específico. También se consideran los gastos relacionados con la gestión de contenido en redes sociales, que son vitales para interactuar con los consumidores y mantener

su interés a través de publicaciones atractivas y relevantes. Esto tiene un costo mensual de **C\$ 4,338** córdobas cada 6 meses.

Presupuesto de Mercado									
Promoción y Publicidad									
Actividad	Medios *						Período (Duración)	Frecuencia	Costo Anual Córdobas.
	P	R	E	TV	Me	Md			
Apertura a Redes Sociales						x	6	cada 6 meses	4338
Total (U\$)									4338

Presupuesto de Mantenimiento de Limpieza.

Los costos de suministros de limpieza en la producción del Vino Tropical de Coyolito, Jamaica y Piña abarcan una variedad de gastos cruciales destinados a asegurar que la planta de producción se mantenga en condiciones higiénicas óptimas. Estos costos incluyen, en primer lugar, la adquisición de detergentes y desinfectantes, que son fundamentales para la limpieza efectiva de superficies y equipos, eliminando cualquier contaminante que pueda comprometer la calidad del producto. Además, se consideran los gastos asociados con la compra de utensilios

de limpieza, como escobas, trapos y cepillos, que son necesarios para llevar a cabo una limpieza exhaustiva en todas las áreas de la planta. Estos insumos no solo son esenciales para mantener un entorno de trabajo limpio y ordenado, sino que también son vitales para garantizar la seguridad alimentaria, un aspecto crítico en la producción de vino tropical. La inversión anual se estima en **C\$74,127** córdobas.

Plan de Negocios: Kahs Gur						
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	66,50	2	133,00	399,00
Mecha de Lampazo	Casa de la Limpieza	Unidad	63,00	2	126,00	756,00
Basurera	Casa de la Limpieza	Unidad	51,50	3	154,50	309,00
Pala Plástica	Casa de la Limpieza	Unidad	87,00	2	174,00	348,00
Cloro Magia Blanca	Casa de la Limpieza	Galon	145,00	2	290,00	3.480,00
Alcohol gel 1000ml	Casa de la Limpieza	Litro	184,00	4	736,00	8.832,00
Papel toalla rolo	Casa de la Limpieza	Unidad	330,00	4	1.320,00	15.840,00
Jabon liquido	Casa de la Limpieza	Galon	153,00	3	459,00	5.508,00
Jabón de lavar trastes	Casa de la Limpieza	Unidad	27,00	4	108,00	1.296,00
Bolsas para basura rolo	Casa de la Limpieza	unidad	87,50	3	262,50	3.150,00
Guantes Latex	Casa de la Limpieza	Caja	255,00	3	765,00	9.180,00
Detergente 5kg	Casa de la Limpieza	5k	266,00	3	266,00	266,00
Lampazo	Casa de la Limpieza	Unidad	199,00	2	398,00	2.388,00
Toallas para limpieza	Casa de la Limpieza	Unidda	24,00	3	24,00	24,00
Paquete de pastes de fibra	Casa de la Limpieza	Unidad	33,25	3	99,75	1.197,00
Papel higiénico rolo Kleenex	Casa de la Limpieza	Paquete	138,50	3	415,50	4.986,00
Dispensador de jabón	Casa de la Limpieza	Unidad	880,00	1	880,00	10.560,00
Gabachas	Costureria Ventura	Unidad	610,00	2	1.220,00	2.440,00
Redecillas	Distribuidora Giron	Caja	246,00	4	984,00	1.968,00
Botas blancas	Mercado Héroes y Mártires de Rivas	Unidad	300,00	2	600,00	1.200,00
					9.415,25	74.127,00
	Total				Anual	74.127,00

Papelería.

En el presupuesto destinado a papelería y útiles, se presenta un análisis detallado de los requerimientos imprescindibles que debemos contar en las oficinas de nuestra microempresa. Tras un minucioso estudio de las necesidades operativas, se ha determinado que la inversión anual total necesaria para la adquisición de papelería y útiles asciende a **C\$ 5,875** córdobas. Esta inversión es fundamental para garantizar un ambiente de trabajo eficiente y organizado.

Plan de Negocios: Kahs Gur
Presupuesto de Papelería y utensilios
Unidad Monetaria Córdoba.

Concepto	Proveedor	Cantidad	Costo unitario	Total	Total anual
Lapiceros.	Librería Nazareth	2	96.00	192.00	576.00
Marcadores.	Librería Nazareth	2	13.50	27.00	81.00
Caja de folder.	Librería Nazareth	1	207.00	207.00	621.00
Resma de hojas tamaño carta	Librería Nazareth	1	168.00	168.00	504.00
Block.	Librería Nazareth	3	35.00	105.00	315.00
Agendas del año	Librería Nazareth	1	150.00	150.00	450.00
Planillas	Librería Nazareth	2	99.00	198.00	594.00
Calculadora	Librería Nazareth	1	150.00	150.00	450.00
Cellador.	Librería Nazareth	1	55.00	55.00	165.00
Engrapadora	Librería Nazareth	1	185.00	185.00	555.00
Saca Grapas	Librería Nazareth	1	18.00	18.00	54.00
Borrador caja.	Librería Nazareth	1	120.00	120.00	1,440.00
Lápiz de grafito caja.	Librería Nazareth	1	70.00	70.00	70.00
Total				1,645.00	5,875.00

4.4.3 Costos fijos y Costos Variables.

Costos fijos.

En relación con los costos fijos, se presenta un balance detallado que incluye la proyección de estos gastos fundamentales para el funcionamiento de nuestra Microempresa. Uno de los aspectos más relevantes de este balance es la nómina, que representa el salario anual de los trabajadores. Además, es esencial considerar el presupuesto destinado a las prestaciones de ley, que incluye aportes al Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS) y al Impuesto sobre la Renta (IR). En este sentido, también es importante tener en cuenta los gastos patronales, que son los aportes monetarios que los empleadores deben realizar a la seguridad social, lo que contribuye al bienestar de nuestros empleados.

Asimismo, dentro de los costos fijos, se incluyen los gastos no personales, que abarcan todos los servicios esenciales que nuestra empresa requerirá durante los próximos cinco años. Esto incluye servicios básicos como agua potable y energía eléctrica, los cuales son cruciales para el funcionamiento diario de nuestras operaciones. En cuanto a la papelería y útiles, se registra un inventario proyectado

de todos los materiales necesarios para el uso y el registro de las cuentas contables, así como los gastos relacionados con la publicidad, que ya se han mencionado previamente. Todo este conjunto de costos fijos se proyecta a lo largo de cinco años, proporcionando una visión clara y estructurada de las necesidades financieras que deberá afrontar la microempresa en su camino hacia el crecimiento y la sostenibilidad.

Proyección de Costos Fijos (Cifras en Córdoba)					
CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Gastos personales:					
Salarios	282.000,00	310.482,00	341.840,68	376.366,59	414.379,62
Prestaciones de ley	19.740,00	21.733,74	23.928,85	26.345,66	29.006,57
Aguinaldo.	23.500,00	25.873,50	28.486,72	31.363,88	34.531,63
Gastos patronales	60.630,00	66.753,63	73.495,75	80.918,82	89.091,62
Sub total gastos personales	385.870,00	424.842,87	467.752,00	514.994,95	567.009,44
Gastos no personales:					
Cargos Básicos	118.944,00	124.296,48	129.889,82	135.734,86	141.842,93
Gasto en papelería y útiles	5.875,00	6.139,38	6.415,65	6.704,35	7.006,05
Gastos de Suministros	-	-	-	-	-
Gastos en publicidad	4.338,00	4.533,21	4.737,20	4.950,38	5.173,15
Otros gastos	5.500,00	5.500,00	5.500,00	5.500,00	5.500,00
Sub total gastos no personales	134.657,00	140.469,07	146.542,67	152.889,59	159.522,12
Gastos fijos totales	520.527,00	565.311,94	614.294,67	667.884,55	726.531,57

Costos variables.

La proyección de ingresos por ventas para Kahs Gur revela una trayectoria de crecimiento constante y prometedora a lo largo de un periodo de cinco años. En el primer año, la empresa anticipa generar ingresos de C\$ 901,824 córdobas, provenientes de la venta de vino tropical. Este primer año marca el inicio de un ciclo de expansión, ya que se espera que en el segundo año los ingresos aumenten a C\$

990,468 córdobas, lo que refleja un aumento en la aceptación del producto en el mercado y una estrategia de ventas más efectiva.

A medida que avanzamos hacia el tercer año, la proyección de ingresos asciende a C\$ 1,087,826.92 córdobas, mostrando un crecimiento continuo que sugiere una sólida fidelización de la clientela. En el cuarto año, se prevé un incremento adicional que llevará los ingresos a C\$ 1.194,754.87 córdobas. Finalmente, en el quinto año, la proyección se eleva a C\$ 1,312,193.30 córdobas, consolidando la tendencia positiva.

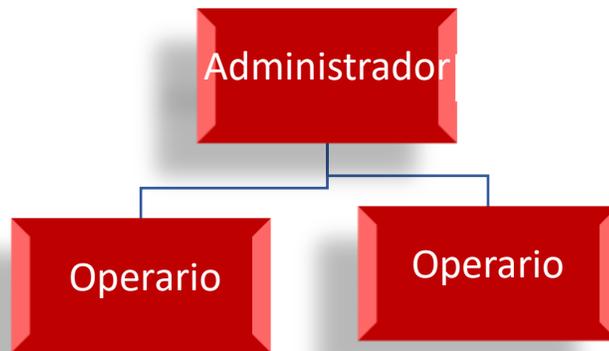
El crecimiento anual en los ingresos es notable, y cada incremento no solo representa un aumento en las ventas, sino que también indica una creciente aceptación del producto en el mercado. Este patrón de crecimiento refleja la implementación de una estrategia de marketing robusta y una gestión empresarial efectiva, que han permitido a Kahs Gur no solo aumentar su participación en el mercado, sino también mejorar su rentabilidad de manera sostenible.

Proyección de costos variables (Cifras en Córdobas)					
CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Costos variables de produc	901.824,00	990.468,79	1.087.826,92	1.194.754,87	1.312.193,30
Costos variables totales	901.824,00	990.468,79	1.087.826,92	1.194.754,87	1.312.193,30

V. Estudio Organizacional- Legal.

Su objetivo principal es asegurar el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables, identificar y mitigar riesgos legales, y optimizar los procesos internos para mejorar la eficiencia y transparencia. Este estudio también se enfoca en proteger los derechos de los stakeholders, fomentar el buen gobierno corporativo y facilitar la adaptación a cambios legislativos, contribuyendo así a una gestión organizacional más segura, ética y eficiente

5.1 Estructura organizativa de Kahs Gur.



Kahs Gur contará con tres trabajadores para llevar a cabo sus funciones cada uno estará cien por ciento capacitado para el proceso con el fin de cumplir con los objetivos planteados para la producción de vino tropical, cada uno cumplirá con una especificación concreta a realizar, para producir un producto inocuo y de calidad para nuestros consumidores.

5.1.1 Definición del perfil y ocupación de puestos Aspectos Legales.

Cargo.	Administrador.
Funciones.	<ul style="list-style-type: none">✓ Supervisar la entrada y salida en compra y venta de materia prima y productos terminados.✓ Llevar los aspectos contables de la Microempresa✓ Comprobar la implementación de BPM dentro de las instalaciones.

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Supervisar y organizar los procesos productivos. ✓ Establecer relaciones externas con proveedores y clientes confiables. ✓ Determinar las necesidades de los clientes con el producto y formular estrategias para dar respuestas proactivas. ✓ Levantar reporte detallado de la productividad y ventas mensuales de la Microempresa ✓ Controlar y mantener papelería, útiles de proceso y suministros a equipos.
<p>Requisitos para el cargo.</p>	<p>1. Formación Académica:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Título universitario en Administración de Empresas, Ingeniería Agroindustrial, Enología o áreas afines. - Se valorará una especialización o maestría en gestión de empresas agroindustriales o enología. <p>2. Experiencia Laboral:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mínimo 1 año de experiencia en administración o gerencia de empresas en el sector de bebidas o agroindustria. - Experiencia específica en la gestión de producción de vinos o bebidas fermentadas.

	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento en control de calidad y normativas sanitarias para la elaboración de bebidas alcohólicas. <p>3. Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capacidad para planificar y dirigir procesos de producción y distribución de vino. - Habilidades de negociación y comunicación efectiva. - Capacidad para realizar análisis financieros y control de costos. <p>4. Valores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Compromiso con la calidad y excelencia del producto final. - Honestidad y ética en la gestión de recursos y relaciones comerciales. - Innovación y mejora continua en los procesos productivos. - Enfoque en sostenibilidad y responsabilidad social, promoviendo prácticas que minimicen el impacto ambiental.
--	--

Cargo.	Operario.
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mantenimiento de la higiene de las instalaciones (equipos y utensilios).

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Resección de materia prima e insumos. ✓ Limpiar, pelar, triturar, cortar y preparar las frutas tropicales. ✓ Realizar cocción, preparación del mosto y activación de levaduras. ✓ Preparación de la trampa de aire y fermentación del mosto.
<p>Requisitos del cargo:</p>	<p>1. Formación Académica:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Título de bachiller, preferentemente con conocimientos en agroindustria o manejo de maquinaria industrial. <p>2. Experiencia Laboral:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mínimo 1 año de experiencia en líneas de producción de alimentos o bebidas. - Conocimiento básico de los procesos de fermentación y manejo de equipos en la industria de bebidas. <p>3. Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manejo adecuado de maquinaria y herramientas para la elaboración de vino.

	<ul style="list-style-type: none"> - Capacidad para seguir instrucciones y procedimientos de seguridad e higiene. - Buena comunicación y trabajo en equipo. <p>4. Valores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad en el cumplimiento de las tareas asignadas. - Puntualidad y compromiso con los tiempos de producción. - Actitud proactiva y atención a la calidad en cada fase del proceso.
--	---

Cargo.	Operario.
Función:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Documentar el progreso de la fermentación ✓ Realizar pruebas de calidad, color, sabor, olor, consistencia. ✓ Identificar y corregir desviaciones en el proceso de fermentación. ✓ Preparar botellas limpias y secadas. ✓ Embotellado del vino.

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Colocar etiquetas de manera precisa y uniforme. ✓ Organizar área de almacenamiento. ✓ Realizar compras y pedidos imprevistos.
<p>Requisitos del cargo:</p>	<p>1. Formación Académica:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Título de bachiller, preferentemente con conocimientos en agroindustria o manejo de maquinaria industrial. <p>2. Experiencia Laboral:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mínimo 1 año de experiencia en líneas de producción de alimentos o bebidas. - Conocimiento básico de los procesos de fermentación y manejo de equipos en la industria de bebidas. <p>3. Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manejo adecuado de maquinaria y herramientas para la elaboración de vino. - Capacidad para seguir instrucciones y procedimientos de seguridad e higiene.

	<ul style="list-style-type: none"> - Buena comunicación y trabajo en equipo. <p>4. Valores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad en el cumplimiento de las tareas asignadas. - Puntualidad y compromiso con los tiempos de producción. - Actitud proactiva y atención a la calidad en cada fase del proceso.
--	--

Aspectos legales.

6.2.1. Requisitos legales.

Kahs Gur pretende cumplir con una serie de requisitos fundamentales para el adecuado funcionamiento, ya que como cualquier otra institución formal se tiene que registrar de manera correcta, por tanto, la microempresa se registrará como persona natural, a nombre de Osiris De Los Ángeles Lanza Ortega, y los requisitos establecidos para que una microempresa funcione de manera correcta dentro del marco de la ley, en el departamento de Rivas, son los siguientes.

RUC. Registro único de contribuyente. Persona natural.

1. Tener la edad de 18 años cumplidos.
2. Documentos de identificación ciudadana.

3. Documentos que hacen constar el domicilio fiscal (factura de agua, luz, teléfono, o contrato del arriendo del inmueble).
4. Servicios profesionales, título de la universidad correspondiente.

DGI. Dirección general de ingresos.

La administración tributaria no aplica ningún arancel, pero para el proceso de inscripción se completa el formulario DUR (documento único de registro) con el cual simultáneamente se inscribirá el DGI. Alcaldía e instituto nicaragüense de seguridad social INNS.

Matricula de la alcaldía.

Cualquier persona natural o jurídica que realice una actividad económica debe notificar a la alcaldía del respectivo municipio y solicitar la matricula. El requerimiento de la matrícula del negocio como usualmente se le conoce, está establecido en los planes arbitrarios municipales, es necesario que el negocio presente su registro único contribuyente.

Requisitos.

1. Original y copia del RUC.
2. Original y copia de la cedula de identidad.
3. Solvencia municipal o boleta de no contribuyente.
4. Especificar el barrio, teléfono, dirección exacta del negocio y del dueño de la actividad.
5. Completar formulario de apertura de matrícula de cuota fija debidamente.

Licencia sanitaria.

Para obtener la licencia sanitaria se debe de llevar a cabo un proceso legal que contenga los siguientes aspectos.

1. Nombre o razón social.
2. Nombre del propietario o representante legal.
3. Dirección exacta.
4. Teléfono, fax y correo electrónico.
5. Dirección exacta de las oficinas centrales en el caso que sean diferentes de la empresa.
6. Teléfonos, fax y correo electrónico de las oficinas centrales.
7. Número de empleados excluyendo administrativos.
8. Tipos de alimentos que se producen.
9. Cumplir con los requisitos establecidos en materia ambiental de acuerdo a la legislación vigente.
10. Croquis y distribución.

Registro sanitario.

Los tramites de registro sanitario, serán ser realizados por persona natural. No necesariamente debe ser un profesional de derecho para la obtención del Registro Sanitario, y presentaremos ante la autoridad sanitaria del estado parte lo siguiente.

- Nombre del titular.
- Número del documento de identificación
- Nombre del representante legal.
- Dirección exacta del solicitante.
- Teléfonos, fax y correo electrónico.
- Dirección exacta.
- Numero de licencia o permiso y vigencia de la licencia.
- Firma del titular de la empresa solicitante.

6.2.2. Costos de los Requisitos Legales.

Los siguientes costos al día y fecha que se redacta este documento están actualizados y renovados, para Kajs Gur que es un emprendimiento que se dedica

a la producción de vinos, los costos de requisitos legales ascienden a C\$27,801. córdobas.

Plan de Negocios: Kahs Gur		
Presupuesto de Constitución		
Concepto	Costo de Inscripción	Total
Matrícula Alcaldía	11000,00	11000,00
Mensualidad de la alcald	350,00	4200,00
Certificado de matrícula	50,00	50,00
Inspección Ambiental	100,00	1200,00
Renta (Ruc)	200,0	2400
Minsa(Licencia Sanitaria	1200,0	1200,0
Registro de la marca	5851,0	5851,0
Registro Sanitario	500,00	500,00
Bomberos	500,00	500,00
Arancel de permiso polic	600,00	600,00
Libros Contables	300,00	300,00
Total	20651,00	27801,00

VI. Estudio Ambiental.

En el contexto actual, la conciencia ambiental se ha convertido en una prioridad. Un estudio ambiental permite a estas organizaciones identificar y evaluar los impactos generados por sus actividades, tales como la emisión de contaminantes, el uso excesivo de recursos naturales y la generación de residuos. Este análisis no solo mide el grado en que estas actividades afectan negativamente al medio ambiente, sino que también ofrece una visión clara de las consecuencias a largo plazo. El estudio incluye la identificación de medidas específicas para mitigar estos impactos, como la adopción de tecnologías limpias, la optimización del consumo de recursos y la mejora en la gestión de residuos. A su vez, se debe considerar la inversión necesaria para implementar estas medidas, que puede variar según la magnitud y el tipo de cambios requeridos. Este enfoque proactivo no solo contribuye a la sostenibilidad ambiental, sino que también puede mejorar la eficiencia operativa y la reputación de la empresa en el mercado.

✓ **Impactos ambientales generados por las distintas actividades.**

En el proceso productivo de la elaboración de vino tropical de coyolito, jamaica y piña, se generan varios impactos en el medio ambiente que deben ser considerados para minimizar su huella ecológica.

Los principales impactos:

Consumo de agua: La producción de vino requiere una cantidad significativa de agua, tanto en el proceso de limpieza de frutas como en la fermentación y el lavado de equipos. Un uso ineficiente puede llevar a la sobreexplotación de recursos hídricos.

Generación de residuos sólidos: La obtención del jugo de las frutas genera una gran cantidad de residuos orgánicos, como cáscaras, pulpas y semillas. Si no se manejan adecuadamente, estos residuos pueden convertirse en focos de contaminación o contribuir a la generación de gases de efecto invernadero si son depositados en vertederos.

Emisiones de gases: Durante la fermentación, se liberan gases como el dióxido de carbono (CO₂), que, si bien es natural en este proceso, contribuye a las emisiones

de gases de efecto invernadero. Además, el uso de combustibles fósiles para el transporte y la energía puede aumentar estas emisiones.

Consumo de energía: La producción de vino tropical requiere el uso de energía para el procesamiento, refrigeración, y almacenamiento. Dependiendo de la fuente de energía utilizada, esto puede contribuir a la huella de carbono del proceso.

Generación de aguas residuales: Las aguas utilizadas en el lavado de frutas y limpieza de equipos pueden contener azúcares, pulpas y otros residuos orgánicos. Si estas aguas no se tratan adecuadamente antes de su vertido, pueden contaminar cuerpos de agua y afectar la vida acuática.

✓ **Grado de afectación perjudican el medio ambiente.**

El proceso productivo de elaboración de vino tropical de coyolito, jamaica y piña puede tener un impacto considerable en el medio ambiente si no se gestionan adecuadamente los recursos y residuos generados. El consumo intensivo de agua y energía, junto con la emisión de gases de efecto invernadero y la generación de residuos sólidos, representan un grado de afectación moderado a alto, especialmente en áreas con recursos limitados. Además, el uso de productos químicos y la expansión agrícola pueden perjudicar la biodiversidad y la calidad del suelo y agua, agravando los efectos sobre los ecosistemas locales. No obstante, la implementación de prácticas sostenibles puede mitigar significativamente estos impactos, reduciendo la huella ecológica del proceso.

✓ **Implementación de medidas para mitigar estas afectaciones al medio ambiente.**

Kahs Gur se compromete con la sostenibilidad y la economía singular. Ofreciendo a nuestros clientes la posibilidad de devolver las botellas de vino una vez consumidas. Entendemos la importancia de reducir el impacto ambiental, por lo que incentivamos a nuestros consumidores a participar en este esfuerzo. Las botellas vacías podrán ser vendidas de nuevo a Kahs Gur, donde serán reutilizadas y recicladas como parte de nuestro proceso de producción responsable. De esta manera, no solo ofrecemos un producto de calidad, sino que también contribuimos

al cuidado del medio ambiente, permitiendo a nuestros clientes ser parte activa en la preservación del entorno mientras disfrutan de nuestro vino tropical.

Estrategia de Kahs Gur para el cuidado ambiental.

Kahs Gur comprara a los clientes cada embace de su propia marca que sea llevado hasta sus instalaciones. Esto con el objetivo de ser responsables con el medio ambiente.

Para el tratado de residuos sólidos Kahs Gur está asociado con productores de compostas y abonos orgánicos del municipio de Rivas, a los cuales se les proporcionara los residuos sólidos del proceso del vino.

Con respecto al tratado de agua residuales serán destinadas a un sumidero estratégicamente ubicado en las instalaciones de Kahs Gur.

Inversión a futuro para el cuidado ambiental.

Generación de residuos sólidos.

Estos residuos sólidos, orgánicos tales como, cascara de piña, semillas, flor de jamaica, serán recolectadas y luego donadas para la elaboración de compost, de esta manera Kahs Gur contribuirá a la reducción de desechos que se destinan hacia los vertederos.

Generación de aguas residuales.

Las aguas residuales serán recolectadas y luego reutilizada para riego agrícola.

Al pasar unos años de operar, Kahs Gur implementara las siguientes estrategias para mitigar el impacto en el medio ambiente, como una responsabilidad para con el mismo, Kahs Gur destinara un capital para la compra de equipos y herramientas, los cuales detallamos a continuación.

Equipos y herramientas necesarios para implementar las medidas de mitigación de los impactos ambientales en el proceso productivo de vino tropical de coyolito, jamaica y piña.

1. Gestión eficiente del agua:

- Tanques de almacenamiento: Para recolectar y reutilizar el agua de lavado.
- Filtros de agua: Para purificar y reciclar el agua utilizada en el proceso.
- Medidores de flujo de agua: Para monitorear y controlar el uso de agua en tiempo real.

2. Manejo adecuado de residuos sólidos:

- Compostadoras industriales: Para convertir los residuos orgánicos en compost.
- Digestores anaeróbicos: Para la producción de biogás a partir de residuos orgánicos.
- Compactadores de residuos: Para reducir el volumen de residuos no reciclables.
- Contenedores de separación de residuos: Para clasificar y reciclar diferentes tipos de materiales.

3. Reducción de emisiones de gases:

- Paneles solares: Para generar energía renovable y reducir la dependencia de combustibles fósiles.
- Sistemas de recuperación de CO₂: Para capturar el CO₂ generado durante la fermentación.
- Motores de alta eficiencia energética: Para optimizar el uso de energía en los procesos de producción.
- Sensores y automatización: Para monitorizar y controlar el consumo de energía y la generación de emisiones.

5. Conservación de energía:

- Iluminación LED: Para reducir el consumo de energía en la planta.
- Motores y bombas de alta eficiencia: Para minimizar el uso de energía en procesos mecánicos.
- Sistemas de automatización y control: Para optimizar la operación de equipos y minimizar el desperdicio de energía.

- Medidores de consumo energético: Para monitorear y controlar el uso de energía en la planta.

✓ Inversión requerida para ejecutar estas medidas.

En la siguiente tabla se plasma una inversión a futuro que Kahs Gur puede realizar para el cuidado y preservación del medio ambiente.

Categoría.	Equipo y maquinaria.	Precio en córdobas.
Gestión de agua eficiente.	Tanques de almacenamiento.	5000
	Filtros de agua.	900
Total:		5900
Manejo adecuado de residuos sólidos.	Compostadora industrial	18900
Total:		18900
Conservación de energía.		
	Iluminación LED.	9200
	Paneles solares	10440
Total:		19656
Total, a invertir:		44,456

VII. Estudio Financiero.

7.1 Definición periodo de evaluación de la Microempresa.

La inversión inicial para nuestra Microempresa ha sido estimada mediante un análisis exhaustivo que considera diversos factores críticos. Este cálculo incluye una serie de gastos relacionados con actividades esenciales, como la investigación de mercado, que permite comprender las dinámicas y preferencias del consumidor. Además, se ha determinado que la inversión en la caja representa la liquidez que el

vendedor estima necesaria para ofrecer el producto de Kahs Gur, asegurando así una operativa fluida en las primeras fases de lanzamiento.

Asimismo, el saldo en banco ha sido proyectado para cubrir los gastos operativos durante los dos primeros meses de funcionamiento general de la Microempresa, garantizando así que haya suficiente capital para afrontar los costos iniciales. En cuanto al requerimiento de inventario, se ha establecido un mínimo indispensable para la producción de Kahs Gur, asegurando que se cuente con los insumos necesarios para el procesamiento. Este análisis también contempla la inversión en maquinaria y mobiliario requeridos para iniciar de manera efectiva la producción de Kahs Gur.

Teniendo en cuenta todos estos factores y necesidades operativas, se ha estimado que la inversión inicial necesaria para el emprendimiento Kahs Gur ascenderá a C\$ 282,376 córdobas. Esta cifra refleja no solo un compromiso financiero significativo, sino también una planificación estratégica que busca asegurar el éxito y la sostenibilidad desde sus etapas iniciales.

7.2 Ingresos de Kahs Gur.

Ingresos de nuestra Microempresa determinar los niveles de producciones mensuales y anuales, así como el precio para el primer año y años siguientes.

El costo unitario del vino tropical se ha establecido en C\$ 133 córdobas. Con esta cifra, se proyecta una producción mensual de 976 unidades, lo que se traduce en un ingreso total de C\$129,808 córdobas al mes. A lo largo de un año, esta producción se eleva a un total de 11,712 unidades, generando un ingreso monetario anual de C\$ 1557,696 córdobas. Esta proyección de ventas no solo refleja el potencial del producto en el mercado, sino que también muestra un margen de ganancia significativo del 81.73%. Este alto margen indica que la venta de vino tropical es no solo viable, sino también altamente rentable. Estos números respaldan la estrategia comercial y sugieren que el producto tiene un atractivo considerable para los consumidores, lo que asegura un futuro prometedor para nuestra microempresa.

Plan de Negocios: Negocio: Proyección de ingresos por ventas (Cifras en Córdobas)						Incremento Demanda
						5,10%
						4,50%
CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO					Incremento Inflacion
	1	2	3	4	5	
Ingresos por venta de produ	1.557.696,00	1.710.809,73	1.878.973,77	2.063.667,50	2.266.515,69	
			-	-	-	
Ingresos Totales	1.557.696,00	1.710.809,73	1.878.973,77	2.063.667,50	2.266.515,69	

7.3 Proyección de Costos Variables.

Los costos variables son equivalentes a la sumatoria de costos de materia prima por cada año, que aumentan de precio a causa de la inflación que se genera anualmente.

Proyección de costos variables (Cifras en Córdobas)					
CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Costos variables de produc	901.824,00	990.468,79	1.087.826,92	1.194.754,87	1.312.193,30
Costos variables totales	901.824,00	990.468,79	1.087.826,92	1.194.754,87	1.312.193,30

7.4 Punto de Equilibrio.

La estimación del punto de equilibrio es una herramienta fundamental para que Kahs Gur antes de iniciar sus operaciones comerciales, pueda conocer con precisión el volumen de ventas necesario para cubrir la inversión inicial y, de este modo, evitar riesgos financieros. Al calcular el punto de equilibrio, se puede determinar el nivel exacto de unidades que deben venderse para alcanzar ese umbral en el que los ingresos generados igualan a los costos fijos y variables asociados a la producción. Según los cálculos realizados, se requiere vender aproximadamente 1,322.14 unidades anuales para cubrir todos los gastos involucrados en la operación de nuestra Microempresa, incluyendo producción, distribución y otros costos asociados. Este nivel de ventas permitirá que Kahs Gur recupere la inversión inicial y comience a generar ganancias. Dado que la capacidad de producción anual es de 11,712 unidades, por lo tanto, nuestra Microempresa se encuentra en una posición favorable para no solo alcanzar el punto de equilibrio, sino también para generar rentabilidad, superando los costos y optimizando su margen de beneficios.

$$\text{Costo Fijo (CF)} = 520,527\text{C\$}$$

$$\text{Costo Variable Unitario (CV}_U\text{)} = 77$$

$$\text{Precio de Venta Unitario (PV}_U\text{)} = 133$$

El punto de equilibrio se calcula con la siguiente fórmula:

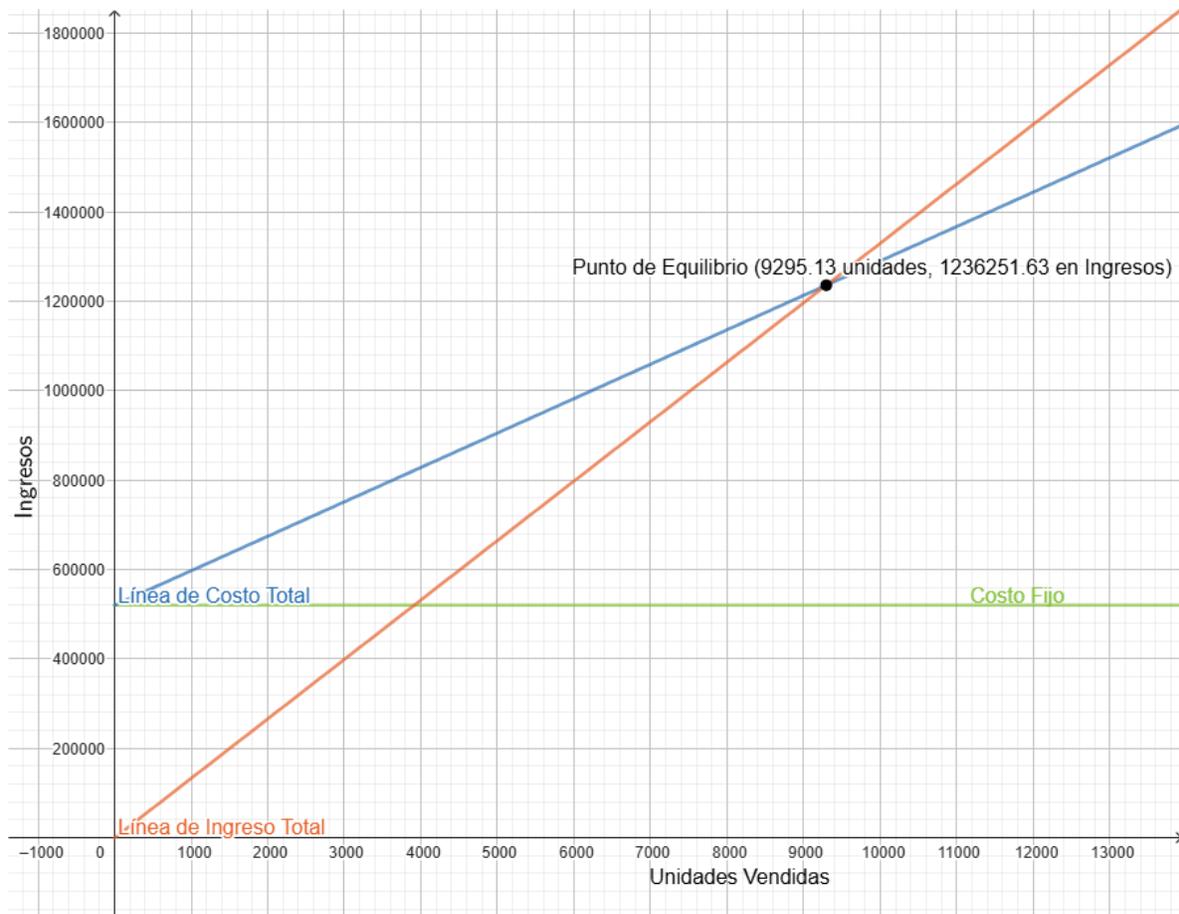
$$\text{Punto de Equilibrio (PEQ)} = \text{CF} / (\text{PV}_U - \text{CV}_U)$$

Reemplazando los valores tendríamos:

$$\text{PEQ} = 520,527 / (133 - 77)$$

$$\text{PEQ} = 52,0527 / 56$$

$$\text{PEQ} = 9,295.13$$



Se necesitan vender **9,295 unidades** para lograr el punto de equilibrio. Al vender esa cantidad la microempresa Kahs Gur obtendrá C\$ **1,236,251.63** en ingresos y utilizaría la misma cantidad en sus costos (No gana ni pierde).

Para verificar si Kahs Gur gana o pierde vendiendo 11712 unidades, basta compararlo con el **Punto de Equilibrio Calculado (9,295)**. Dado que el punto de equilibrio es **menor** que las unidades vendidas (UV), de Kahs Gur **obtendrá ganancias**.

Al vender 11712 unidades, Kahs Gur gana 1,557,696 unidades monetarias.

7.5 Depreciación y Amortización de los Activos.

Depreciación.

Se detalla la depreciación de los activos fijos que pertenecen a la microempresa Kahs Gur. Esta depreciación ha sido calculada para un periodo de cinco años,

tiempo durante el cual se prevé que los activos serán utilizados por la Microempresa. Utilizando el método de línea recta, la tabla proporciona una visión clara de cómo se depreciará cada uno de los activos fijos, considerando un valor de salvamento del 20% y la vida útil específica de cada activo. Este análisis es fundamental, ya que permite a Kahs Gur planificar adecuadamente sus recursos y entender el impacto financiero que la depreciación tendrá en su contabilidad y en la gestión de sus activos. Al tener una representación precisa de la depreciación, la empresa podrá tomar decisiones más informadas sobre futuras inversiones y la renovación de su infraestructura.

Plan de Negocio: Kahs Gur											
Programa de Depreciación de activos (Cifras en Córdoba)											
ACTIVO	CANTIDAD	COSTO INSTALADO	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL					DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
					1	2	3	4	5		
Mesa de acero inoxidable	2	5.005,61	1.001,12	5 Años	1.601,80	1.601,80	1.601,80	1.601,80	1.601,80	8.008,98	2.002,24
Olla de acero inoxidable	4	718,5	143,71	5 Años	459,87	459,87	459,87	459,87	459,87	2.299,33	574,83
Cucharón de acero inoxidable	4	469,02	93,80	5 Años	300,17	300,17	300,17	300,17	300,17	1.500,86	375,22
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 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	3	657,00	131,40	5 Años	315,36	315,36	315,36	315,36	315,36	1.576,80	394,20
Refractometro	2	3.800	760,00	5 Años	1.216,00	1.216,00	1.216,00	1.216,00	1.216,00	6.080,00	1.520,00
Cuchillo de acero inoxidable	6	124,83	24,97	5 Años	119,84	119,84	119,84	119,84	119,84	599,18	149,80
picador electrico	1	1.399,70	279,94	5 Años	223,95	223,95	223,95	223,95	223,95	1.119,76	279,94
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
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
bascula gramera	1	2.372,50	474,50	5 Años	379,60	379,60	379,60	379,60	379,60	1.898,00	474,50
Lavado.	2	819,00	163,80	5 Años	262,08	262,08	262,08	262,08	262,08	1.310,40	327,60
Estante de Acero inoxidable	2	6.789,00	1.357,80	5 Años	2.172,48	2.172,48	2.172,48	2.172,48	2.172,48	10.862,40	2.715,60
Computadora	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					17.220,69	17.221,69	17.222,69	17.223,69	17.224,69	86.113,47	21.524,62

Amortización.

La amortización se refiere al monto mensual que se deberá abonar a la institución financiera que proporcionará el 50% de los fondos necesarios para el inicio de operaciones de la microempresa Kahs Gur. Este pago no solo representa una obligación financiera, sino que también es un componente fundamental para

asegurar el crecimiento y sostenibilidad del negocio. Es importante destacar que la tasa de interés para este financiamiento ya ha sido establecida en un 18% por el Banco LAFISE, lo que implica que, además de la amortización del capital, los pagos mensuales incluirán un interés que afectará la carga financiera total de la microempresa. Así, gestionar adecuadamente estos pagos será esencial para el éxito de Kahs Gur en sus primeras etapas de funcionamiento.

Plan de Negocios: Kahs Gur							
Plan de Amortización de la Deuda							
Valor Préstamo: 189.671,50		Frec. Pagos: Mensual		Tipo Amortiz: Cuota nivelada		Moneda: <input checked="" type="checkbox"/> C\$ <input type="checkbox"/> U\$	
Plazo en años: 3 Años		Tasa anual: 18,00%		Fecha entrega: 01-ene-25		<input type="button" value="Procesar"/>	
CUOTA N°	FECHA	DIAS	PAGO	MANTEN. VALOR	INTERESES	AMORTIZACIÓN	SALDO
0	01-01-25						189.671,50
1	01-02-25	31	7.349,55	805,45	2.911,95	3.632,15	186.039,35
2	01-03-25	28	7.349,55	713,58	2.578,73	4.057,24	181.982,11
3	01-04-25	31	7.349,55	772,80	2.793,90	3.782,85	178.199,26
4	01-05-25	30	7.349,55	732,33	2.647,21	3.970,01	174.229,25
5	01-06-25	31	7.349,55	739,88	2.674,87	3.934,80	170.294,45
6	01-07-25	30	7.349,55	699,84	2.529,78	4.119,93	166.174,52
7	01-08-25	31	7.349,55	705,67	2.551,21	4.092,67	162.081,85
8	01-09-25	31	7.349,55	688,29	2.488,38	4.172,88	157.908,97
9	01-10-25	30	7.349,55	648,94	2.345,79	4.354,82	153.554,15
10	01-11-25	31	7.349,55	652,08	2.357,45	4.340,02	149.214,13
11	01-12-25	30	7.349,55	613,21	2.216,62	4.519,72	144.694,41
12	01-01-26	31	7.349,55	614,46	2.221,43	4.513,66	140.180,75
13	01-02-26	31	7.349,55	595,29	2.152,14	4.602,12	135.578,63
14	01-03-26	28	7.349,55	520,03	1.879,28	4.950,24	130.628,39
15	01-04-26	31	7.349,55	554,72	2.005,48	4.789,35	125.839,04
16	01-05-26	30	7.349,55	517,15	1.869,38	4.963,02	120.876,02
17	01-06-26	31	7.349,55	513,31	1.855,76	4.980,48	115.895,54
18	01-07-26	30	7.349,55	476,28	1.721,67	5.151,60	110.743,94
19	01-08-26	31	7.349,55	470,28	1.700,21	5.179,06	105.564,88
20	01-09-26	31	7.349,55	448,29	1.620,69	5.280,57	100.284,31
21	01-10-26	30	7.349,55	412,13	1.489,76	5.447,66	94.836,65
22	01-11-26	31	7.349,55	402,73	1.455,99	5.490,83	89.345,82
23	01-12-26	30	7.349,55	367,17	1.327,26	5.655,12	83.690,70
24	01-01-27	31	7.349,55	355,40	1.284,87	5.709,28	77.981,42
25	01-02-27	31	7.349,55	331,15	1.197,22	5.821,18	72.160,24
26	01-03-27	28	7.349,55	276,78	1.000,23	6.072,54	66.087,70
27	01-04-27	31	7.349,55	280,65	1.014,62	6.054,28	60.033,42
28	01-05-27	30	7.349,55	246,71	891,82	6.211,02	53.822,40
29	01-06-27	31	7.349,55	228,56	826,31	6.294,68	47.527,72
30	01-07-27	30	7.349,55	195,32	706,04	6.448,19	41.079,53
31	01-08-27	31	7.349,55	174,45	630,68	6.544,42	34.535,11
32	01-09-27	31	7.349,55	146,66	530,20	6.672,69	27.862,42
33	01-10-27	30	7.349,55	114,50	413,91	6.821,14	21.041,28
34	01-11-27	31	7.349,55	89,35	323,04	6.937,16	14.104,12
35	01-12-27	30	7.349,55	57,96	209,52	7.082,07	7.022,05
36	01-01-28	31	7.159,68	29,82	107,81	7.022,05	-
TOTALES			264.393,93	16.191,22	58.531,21	189.671,50	

7.6 Pago de Impuestos Anuales.

Kahs Gur, para su funcionamiento legal cumple con el pago de requisitos que establece la constitución, se cumple con las obligaciones fiscales correspondientes a la actividad de producción y venta de vino tropical. Esto incluye una serie de

requisitos a pagar, además de cumplir con las contribuciones a la seguridad social de sus empleados. Es fundamental mantenerse al día con las declaraciones y pagos, Kahs Gur garantiza la transparencia fiscal y evita sanciones, en la siguiente tabla se especifican los costos legales de Kahs Gur, así mismo se detallan los presupuestos anuales de los mismos.

Plan de Negocios: Kahs Gur	
Presupuesto de Constitución	
Concepto	Anual
Matrícula Alcaldía	11000,00
Mensualidad de la alcaldía	4200,00
Certificado de matrícula	50,00
Inspección Ambiental	1200,00
Renta (Ruc)	2400,0
Minsa(Licencia Sanitaria)	1200,0
Registro de la marca	5851,0
Registro Sanitario	500,00
Bomberos	500,00
Arancel de permiso policial	600,00
Libros Contables	300,00
Total	27801,00

7.7 Valor del Salvamento al Final del Periodo Evaluado.

A continuación, se detalla la depreciación de equipos utilizados por Kahs Gur para la producción de vino tropical de coyolito, jamaica y piña. En la tabla se detalla el costo inicial de adquisición de los equipos, así como también la depreciación acumulada y el valor en libro de los mismos. La depreciación de los activos fijos se ve reflejada en un periodo de cinco años.

DEPRECIACIÓN ANUAL					DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
1	2	3	4	5		
1.601,80	1.601,80	1.601,80	1.601,80	1.601,80	8.008,98	2.002,24
459,87	459,87	459,87	459,87	459,87	2.299,33	574,83
300,17	300,17	300,17	300,17	300,17	1.500,86	375,22
2.774,00	2.774,00	2.774,00	2.774,00	2.774,00	13.870,00	3.467,50
496,40	496,40	496,40	496,40	496,40	2.482,00	620,50
315,36	315,36	315,36	315,36	315,36	1.576,80	394,20
1.216,00	1.216,00	1.216,00	1.216,00	1.216,00	6.080,00	1.520,00
119,84	119,84	119,84	119,84	119,84	599,18	149,80
223,95	223,95	223,95	223,95	223,95	1.119,76	279,94
4.799,99	4.799,99	4.799,99	4.799,99	4.799,99	23.999,96	5.999,99
4.912,32	4.912,32	4.912,32	4.912,32	4.912,32	24.561,60	6.140,40
379,60	379,60	379,60	379,60	379,60	1.898,00	474,50
262,08	262,08	262,08	262,08	262,08	1.310,40	327,60
2.172,48	2.172,48	2.172,48	2.172,48	2.172,48	10.862,40	2.715,60
3.039,84	3.039,84	3.039,84	3.039,84	3.039,84	15.199,20	3.799,80
1.439,84	1.439,84	1.439,84	1.439,84	1.439,84	7.199,20	1.799,80
17.220,69	17.221,69	17.222,69	17.223,69	17.224,69	86.113,47	21.524,62

7.8 Inversión inicial necesaria.

La inversión inicial en Kahs Gur se sustenta en dos fuentes principales de financiamiento, cada una con un peso equivalente del 50% en el total del proyecto. Por un lado, los recursos propios aportados por la empresa ascienden a C\$189,671.50. Por otro lado, el préstamo bancario otorgado por el Banco LAFISE C\$189,671.50. Esta estructura de financiamiento equilibrada no solo refleja un enfoque estratégico para asegurar el capital necesario, sino que también subraya la confianza del negocio en su propio potencial y en el apoyo institucional que ha recibido. Al contar con un respaldo sólido tanto de fondos propios como de financiamiento externo, Kahs Gur está bien posicionada para llevar a cabo su plan de negocio y alcanzar sus objetivos de crecimiento y desarrollo en el mercado.

Plan de Negocios: Kahs Gur	
Balanza de Inversión Consolidada (Cifras en Córdoba)	
CONCEPTOS	VALOR
<u>Inversión en Capital de Trabajo:</u>	
Caja	5.500,00
Banco	224.028,00
Sub Total Inversión en Capital de Trabajo	229.528,00
<u>Inversión en Capital Fijo:</u>	
Presupuesto Maquinaria y Equipos.	106.467,00
Presupuesto de Equipos y Utensilios	3.359,00
Mejoras al local	7.900,00
Sub Total Inversión en Capital Fijo	117.726,00
<u>Inversión en Gastos Preoperativos:</u>	
Gastos de Investigación	1.050,00
Gastos Legales	27.801,00
Gastos de publicidad	4.338,00
Sub Total Inversión en Gastos Preoperativo	33.189,00
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	380.443,00
<u>Notas:</u>	
La inversión del proyecto es igual a 380,443.00 en la cual el 50% es financiamiento.	

7.9 Capital de Trabajo Inicial.

El capital de trabajo inicial para nuestra Microempresa de Vino Tropical de Coyoilito, Jamaica y Piña se eleva a C\$379,343, y está estructurado de manera equitativa, con un 50% proveniente de recursos propios y el 50% restante a través de un préstamo bancario otorgado por el Banco LAFISE. Los recursos propios representan un costo del 7.80%, mientras que el préstamo bancario conlleva un costo más elevado del 18.00%. Como resultado, se obtiene un Costo de Capital Promedio Ponderado del 12.90%. Este financiamiento es fundamental para cubrir las necesidades iniciales de nuestra Microempresa, proporcionando una base sólida para el proceso productivo. La combinación de fondos propios y crédito externo no solo garantiza un equilibrio financiero, sino que también asegura que el negocio esté bien posicionado para impulsar el crecimiento de la producción de vino tropical. Con esta estructura de capital, Kahs Gur podrá afrontar los retos del mercado y maximizar sus oportunidades de expansión desde el principio.

Plan de negocio: Kahs Gur

Tasa de Rentabilidad Mínima Requerida del Proyecto
(Cifras en Córdobas)

FUENTES	APORTE MONETARIO	PESO (%)	COSTO	COSTO PONDERADO
Recursos Propios	189.671,50	50,00%	7,80%	3,90%
Prestamo Bancario	189.671,50	50,00%	18,00%	9,00%
		0,00%		0,00%
TOTAL	379.343,00	100,00%	CCPP:	12,90%

7.10 Fuente de Financiamiento.

El financiamiento destinado a Kahs Gur se compone de un préstamo de C\$189,671.50, que representa el 50% del capital de trabajo inicial requerido. Este préstamo se concederá con un plazo de tres años, durante el cual los pagos deberán realizarse de manera mensual, aplicando una tasa de interés anual del 18%. La amortización será constante, lo que implica que los pagos de capital se mantendrán fijos cada mes, mientras que los intereses disminuirán progresivamente a medida que el saldo del préstamo se reduzca. Este enfoque no solo facilita la planificación financiera de la Microempresa, sino que también permite una gestión más efectiva de los recursos, asegurando que el flujo de caja se mantenga equilibrado a lo largo del periodo de amortización. Con una comprensión clara de estas condiciones, podrás establecer una estrategia sólida para cumplir con tus obligaciones financieras y potenciar el crecimiento de tu emprendimiento.

Plan de Negocios: Kahs Gur							
Plan de Amortización de la Deuda							
Valor Préstamo:		190.221,50	Frec. Pagos:	Mensual	Tipo Amortiz.:	Cuota nivelada	Moneda
Plazo en años:		3 Años	Tasa anual:	18,00%	Fecha entrega:	01-ene-25	<input checked="" type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> U\$
Procesar							
CUOTA N°	FECHA	DIAS	PAGO	MANTEN. VALOR	INTERESES	AMORTIZACIÓN	SALDO

7.11 Estado de Resultado anual y Flujo de caja o Financiero proyectado para el periodo de vida útil del negocio.

Estado de resultado.

El estado de resultados anual proporciona información esencial para evaluar la rentabilidad de la microempresa Kahs Gur. En este estado financiero se reflejan tanto las ventas como los costos, lo que permite analizar la estabilidad de la Kahs Gur en términos de ingresos y gastos. A partir de esta comparación, se determina la utilidad neta operativa, que resulta crucial para entender la salud financiera del negocio. Después de considerar elementos como impuestos, tasas de interés y amortizaciones, se obtiene un monto positivo desde el primer año de operación, alcanzando la cifra de C\$122,491,95 córdobas. Este resultado no solo demuestra la capacidad de Kahs Gur para generar ganancias desde el inicio, sino que también proporciona una base sólida para la toma de decisiones estratégicas y la planificación del crecimiento futuro.

Plan de Negocio: Kahs Gur					
Cifra en Cordobas					
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	1.557.696,00	1.710.809,73	1.878.973,77	2.063.667,50	2.266.515,69
costos variables	901.824,00	990.468,79	1.087.826,92	1.194.754,87	1.312.193,30
Utilidad Bruta	655.872,00	720.340,94	791.146,85	868.912,63	954.322,40
Gastos operativo	488.256,94	520.334,30	553.535,95	685.108,24	743.756,26
gastos de vta y de adm	520.527,00	565311,94	614294,67	667884,55	726531,57
(Depreciaciones)	17.220,69	17.221,69	17.222,69	17.223,69	17.224,69
(amortizaciones)	(49.490,75)	(62.199,33)	(77.981,42)	-	-
Utilidad Operativa	167.615,06	200.006,64	237.610,90	183.804,39	210.566,14
Gastos Financieros					
Interes por pagar	11611,16	7798,58	3006,99	0,00	0,00
Utilidad antes de Imp.	156.003,90	192.208,06	234.603,91	183.804,39	210.566,14
impuestos ISR	33.511,95	39.416,85	45.963,51	53.215,98	61.244,50
Utilidad Neta	122.491,95	152.791,21	188.640,41	130.588,41	149.321,64

Flujo de caja.

El flujo de caja de Kahs Gur refleja todas las transacciones realizadas durante un periodo específico, el cual corresponde a la proyección de nuestra Microempresa con una duración de cinco años, como se detalla en la tabla correspondiente. Desde el primer año, el flujo de caja muestra resultados positivos, sin ningún número negativo, lo que indica una sólida gestión financiera desde el inicio de las operaciones. Esta tendencia positiva se mantiene a lo largo de los cuatro años siguientes, lo que resalta la viabilidad del negocio y su capacidad para generar ingresos sostenibles. Un flujo de caja saludable no solo permite cubrir las obligaciones financieras de la Microempresa, sino que también brinda la oportunidad de reinvertir en el crecimiento y desarrollo de Kahs Gur, estableciendo así una base robusta para su futuro.

Plan de Negocio: Kahs Gur						
Flujo de caja del proyecto (Cifras en Córdobas)						
Conceptos	Años de operación del proyecto					
	0	1	2	3	4	5
<i>Inversiones realizadas en el año cero</i>						
Inversión en Capital de Trabajo	(229.528,00)					
Inversión en Capital Fijo	(117.726,00)					
Inversión en Gastos Preoperativos	(32.089,00)					
<i>Flujos operativos del proyecto</i>						
Ingresos por venta de bienes y servicios	1.557.696,00	1.710.809,73	1.878.973,77	2.063.667,50	2.266.515,69	
Costos variables de bienes y servicios	(901.824,00)	(990.468,79)	(1.087.826,92)	(1.194.754,87)	(1.312.193,30)	
Costos fijos	(520.527,00)	(565.311,94)	(614.294,67)	(667.884,55)	(726.531,57)	
Depreciaciones	(17.220,69)	(17.221,69)	(17.222,69)	(17.223,69)	(17.224,69)	
Amortización de intangibles	(6.417,80)	(6.417,80)	(6.417,80)	(6.417,80)	(6.417,80)	
Utilidades antes de impuestos	111.706,51	131.389,51	153.211,68	177.386,59	204.148,34	
Impuestos sobre la renta	33.511,95	39.416,85	45.963,51	53.215,98	61.244,50	
Utilidades después de impuestos	145.218,46	170.806,36	199.175,19	230.602,57	265.392,84	
(+) Depreciaciones y amortizaciones	23.638,49	23.639,49	23.640,49	23.641,49	23.642,49	
(=) Flujos de caja anuales del proyecto	168.856,95	194.445,86	222.815,68	254.244,06	289.035,33	
<i>Flujo de caja del último año</i>						
Retorno del Capital de trabajo						229.528,00
Valores de salvamento neto						21.524,62
Sub total flujo de caja del último año						251.052,62
Flujos de caja neto sin financiamiento	(379.343,00)	168.856,95	194.445,86	222.815,68	254.244,06	540.087,95
Financiamiento						
Préstamos	189.671,50					
Amortización del principal		(49.490,75)	(62.199,33)	(77.981,42)	-	-
Escudo fiscal de los intereses		11.611,16	7.798,58	3.006,99	-	-
Flujos de caja neto con financiamiento	(189.671,50)	130.977,36	140.045,11	147.841,26	254.244,06	540.087,95

Balance General.

El Balance General de nuestra microempresa proporciona una visión clara y estructurada de la situación financiera de Kahs Gur en un momento específico. En el apartado de activos, se desglosan los activos corrientes, no corrientes e intangibles, lo que permite obtener una comprensión detallada de los recursos disponibles. El total de activos de Kahs Gur se eleva a C\$371,646, lo que refleja una sólida base de recursos que respaldan las operaciones del negocio. Este balance no solo proporciona una imagen de la situación financiera actual, sino que

también sirve como herramienta para la toma de decisiones estratégicas y la planificación del crecimiento futuro de la Kahs Gur.

Plan de Negocios: Kahs Gur			
Balance Inicial			
CIFRA EN CORDOBAS			
ACTIVOS		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVO CORRIENTE	
CAJA	5.500,00	PASIVO NO CORRIENTE	
BANCOS	224.028,00	PRESTAMO POR PAGAR	189.671,50
TOTAL CORRIENTES	229.528,00	TOTAL PASIVO	189.671,50
ACTIVOS NO CORRIENTES		CAPITAL	
MOBILIARIOS Y EQUIPOS	106.467,00	CAPITAL APORTADO	181.974,50
MEJORAS DEL LOCAL	7.900,00	TOTAL CAPITAL	181.974,50
TOTAL NO CORRIENTES	114.367,00		
ACTIVOS INTANGIBLES			
CONSTITUCIÓN	26.701,00		
INVERSION EN INVESTIGACION DE MERCADO	1.050,00		
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	27.751,00		
TOTAL ACTIVOS	371.646,00	TOTAL PASIVO + CAPITAL	371.646,00

7.12 Indicadores de rentabilidad (VAN, TIR y RB/C).

El periodo de recuperación de la inversión (PRI) indica el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial a lo largo de los cinco años proyectados, siendo de 1 años, 5 meses y 12 días. Esto significa que se podrá recuperar la inversión en un año, siete meses y trece días, lo que sugiere una recuperación rápida y efectiva.

Por otro lado, el valor actual neto (VAN) representa el monto total de las ganancias generadas por nuestra Microempresa durante este periodo, ascendiendo a C\$589,868.94 córdobas. Este dato es fundamental para entender la rentabilidad a largo plazo de la microempresa.

La tasa interna de retorno (TIR) mide el porcentaje de rentabilidad que se espera obtener en los cinco años proyectados, con un costo ponderado del capital fijado. El plan de negocio muestra una TIR de 74.41%, lo que indica una rentabilidad significativa y atractiva desde la perspectiva del banco.

Finalmente, la relación beneficio/costo (RB/C) se sitúa en C\$ 4.11, Córdoba, lo que significa que al restarle 1 se obtiene un resultado de C\$ 3.11. Esto implica que, por cada córdoba invertido, se generarán C\$ 3.11 córdobas adicionales en ganancias.

En resumen, todos estos indicadores apuntan a que Kahs Gur, es completamente rentable y muestra un gran potencial de éxito en el mercado.

INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA	
PERÍODO DE RECUPERACIÓN (PRI)	1,42 Años
VALOR PRESENTE NETO AL 013%	589.868,94
TASA INTERNA DE RETORNO	81,73%
RELACIÓN BENEFICIO/COSTO	4,11

VIII. Conclusiones y recomendaciones.

En conclusión, en todo el desarrollo del plan de negocio para Kahs Gur, se han logrado establecer bases sólidas con potencial que permiten la creación y consolidación de una marca líder en la producción y comercialización de Vino Tropical de Coyolito, Jamaica y Piña. A través de la aplicación de cálculos precisos, encuestas dirigidas y una investigación intensiva, se ha conseguido desarrollar un plan estructurado que no solo garantiza la viabilidad financiera y operativa de Kahs Gur, sino también el cumplimiento de altos estándares de calidad en el producto final. Este enfoque riguroso ha permitido crear un vino distintivo, que resalta la frescura y autenticidad de los ingredientes locales, asegurando una experiencia única para los consumidores. El proceso de estandarización de la fórmula ha sido clave para lograr una consistencia en la producción, lo que refuerza la promesa de calidad en cada botella, un aspecto crucial para ganar la confianza de los clientes y posicionar a Kahs Gur como una marca confiable y auténtica.

Además, la implementación de estrategias de marketing innovadoras ha sido fundamental para aumentar la visibilidad de Kahs Gur y consolidar su presencia en

el mercado. A través de campañas promocionales en línea y colaboraciones con establecimientos locales mediante eventos de degustación, la marca ha logrado captar la atención de nuevos consumidores mientras fortalece la relación con su clientela existente. Estas acciones de promoción no solo incrementan el reconocimiento de la marca, sino que también fomentan la fidelización de los clientes, lo que es crucial para su crecimiento sostenido en el tiempo. Con estos avances, Kahs Gur se posiciona como un referente en la industria de vinos tropicales, destacándose por ofrecer un producto de calidad superior acompañado de una experiencia excepcional.

Recomendaciones.

- ❖ Asegurar la frescura y calidad de las frutas (coyolito, jamaica y piña) mediante la selección rigurosa de proveedores que garanticen productos sin defectos.
- ❖ Establecer controles de calidad en la recepción de la materia prima, verificando el estado de madurez y ausencia de contaminantes o plagas.
- ❖ Mantener estrictas normas de higiene en todas las fases de producción, desde el lavado de las frutas hasta el embotellado, para evitar contaminaciones.
- ❖ Monitorear de forma constante las condiciones de fermentación, como temperatura y tiempo, para asegurar que el proceso se desarrolle adecuadamente y se logre el perfil de sabor deseado.

- ❖ Usar levadura de alta calidad, que permita una fermentación óptima sin alterar el sabor natural de las frutas.
- ❖ Implementar sistemas de filtrado y para eliminar impurezas y partículas indeseadas del mosto, asegurando un producto final de aspecto limpio.
- ❖ Realizar pruebas sensoriales y fisicoquímicas al vino antes de embotellarlo, garantizando que cumpla con los estándares de acidez, dulzura, y contenido de alcohol.
- ❖ Usar envases de vidrio aptos para vino, con un proceso de encapsulado y etiquetado que mantenga la frescura del producto y lo proteja de factores externos.

IX. Bibliografía.

NORMA TÉCNICA OBLIGATORIA NICARAGENSE DE ETIQUETADO DE ALIMENTOS PREENVASADOS PARA CONSUMO HUMANO. (s/f). Gob.ni. Recuperado el 21 de octubre de 2024, de [http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/7DCB76C06DF62D1806257736007676D0?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/7DCB76C06DF62D1806257736007676D0?OpenDocument)

(S/f). Gob.ni. Recuperado el 21 de octubre de 2024, de <https://www.minsa.gob.ni/sites/default/files/2022-NTN200320008201320BebidasAlcÓlicasFermentadas.Vinosdefrutasypantastropicales.pdf>

Catálogos. (2022, mayo 24). ECONOMART. <https://www.economart.com/catalogos/>

Definición Envase. (s/f). Eustat.eus. Recuperado el 21 de octubre de 2024, de https://es.eustat.eus/documentos/opt_0/tema_454/elem_17366/definicion.html

Sinsa. (s/f). Com.ni. Recuperado el 21 de octubre de 2024, de <https://www.sinsa.com.ni>

(S/f). Gob.ni. Recuperado el 21 de octubre de 2024, de [https://www.ipsa.gob.ni/Portals/Inocuidad/Alimentaria/Normativas/Generales/ACTUALIZACION/Sección Inocuidad Frutas y Vegetales/RTCA BPM.pdf](https://www.ipsa.gob.ni/Portals/Inocuidad/Alimentaria/Normativas/Generales/ACTUALIZACION/Sección%20Inocuidad%20Frutas%20y%20Vegetales/RTCA%20BPM.pdf)

X. Anexo.

Estos anexos son documentos o materiales adicionales que incluimos al final de este documento y proyecto, con el fin de proporcionar información complementaria que respalda y amplía el contenido principal. Estos incluyen gráficos, encuestas, fotografías, formularios, resultados de pruebas, entre otros, y permiten evitar sobrecargar el cuerpo del texto con detalles excesivos. Los anexos están referenciados en el texto principal y organizados de manera clara y secuencial para facilitar su consulta.

Formulario de vino Tropical.

¡Estimados encuestados es un gusto saludarle!

Somos estudiantes del tercer año de la carrera Ingeniería de Agroindustria de los Alimentos de la Universidad Internacional Antonio de Valdivieso (UNIAV). Estamos realizando la presente encuesta con el

objetivo de conocer el nivel de aceptación o rechazo de nuestro producto (Vino Tropical).

El vino rosado se caracteriza por su variedad de aromas y sabores que van desde lo frutal hasta lo ligeramente oral, que en el paladar se sienten suaves, frescos y de cuerpo ligero.

Solicitamos un minuto de su apreciado tiempo para que pueda dar respuesta.
¡Muchas gracias!

1. 1. ¿Reside en el municipio de Rivas? *

Marca solo un óvalo.

Si

No

2. 2. Sexo *

Marca solo un óvalo.

Femenino

Masculino

3. 3. Edad *

Marca solo un óvalo.

18 a 25 años

26 a 35 años

36 a 45 años

46 a 55 años

56 a 64 años

4. 4. ¿Qué marca de Vinos Tropical consume? *

Marca solo un óvalo.

Lazo

André Rose

Riunite

Bartón Y Guestier

5. 5. ¿Qué características toma en cuenta al comprar Vino Tropical? *

Marca solo un óvalo.

Calidad

Precio

Presentación

Características organolépticas (sabor, olor, color, textura)

6. 6. ¿Con qué frecuencia compras Vino Tropical? *

Marca solo un óvalo.

Semanal

Quincenal

Mensual

7. 7. ¿Compraría Vino Tropical producido por un negocio Rivense? *

Marca solo un óvalo.

Si

No

8. 8. ¿Para qué tipo de actividades compraría nuestro Vino Tropical? *

Marca solo un óvalo.

Cumpleaños

Reuniones familiares

Reuniones laborales

Consumo personal

Todas las anteriores

9. 9. ¿En qué tipo de presentación le gustaría adquirir Vino Tropical? *

Marca solo un óvalo.

- 750 ml
 1000 ml

10. 10. ¿Cuál es el rango de precio que estaría dispuesto a pagar por las siguientes presentaciones de nuestro Vino Tropical? *

Marca solo un óvalo.

- C\$ 150 a C\$ 200 (750 ml)
 C\$ 250 a C\$ 300 (1000 ml)

11. 11. ¿Dónde le gustaría adquirir nuestro Vino Tropical? *

Marca solo un óvalo.

- Supermercado
- Miscelánea
- Venta directa al cliente
- Bares y restaurantes

12. 12. ¿En qué meses del año compraría nuestro Vino Tropical? *

Marca solo un óvalo.

- Enero, febrero y marzo
- Abril, mayo y junio
- Julio, agosto y septiembre
- Octubre y noviembre
- Diciembre

13. 13. ¿De qué manera le gustaría adquirir el Vino Tropical? *

Marca solo un óvalo.

- Delivery
- Al por menor
- Al por mayor

14. ¿Por qué medio de comunicación le gustaría que se hiciera la publicidad del Vino Tropical? *

Marca solo un óvalo.

- Redes sociales
- Radio
- Publicidad Impresa

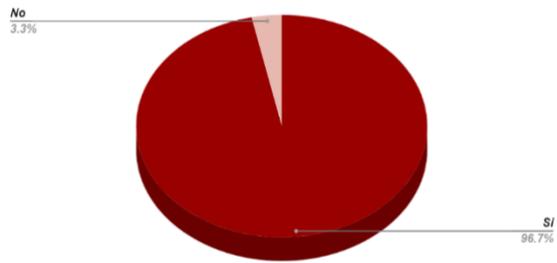
15. ¿Si existiera un negocio en el municipio de Rivas que ofreciera Vino Tropical, estaría dispuesto a apoyarlos? *

Marca solo un óvalo.

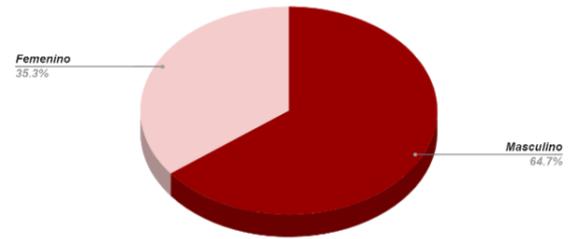
- Si
- No

Graficas.

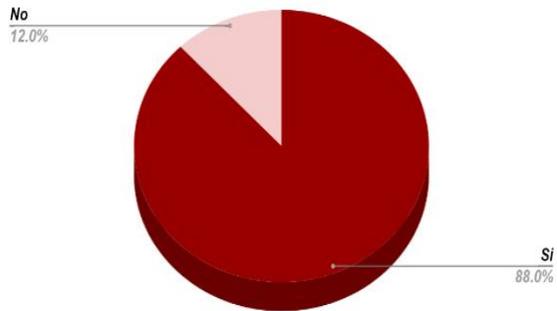
¿Reside en el municipio de Rivas?



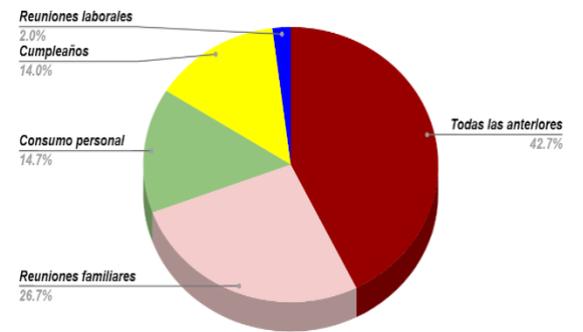
Sexo



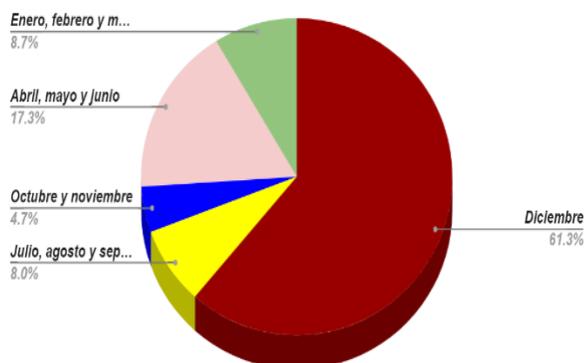
¿Compraría Vino tropical producido por un negocio Rivense?



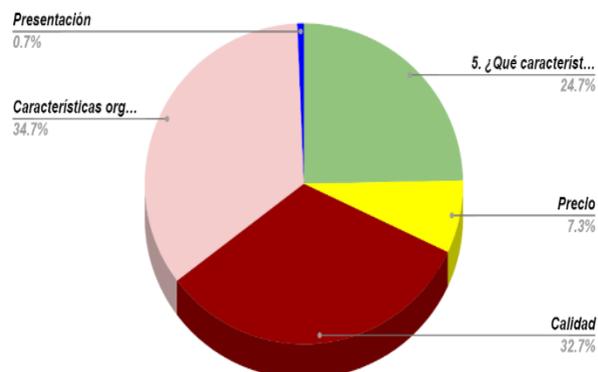
¿Para qué tipo de actividades compraría nuestro Vino tropical?



¿En qué meses del año compraría nuestro Vino Tropical ?



¿Qué características toma en cuenta al comprar Vino Tropical?



Formato de pruebas sensoriales del vino tropical de coyolito, jamaica y piña.



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL ANTONIO DE VALDIVIESO

EVALUACIÓN SENSORIAL DE "VINO TROPICAL" ELABORADO POR ESTUDIANTES DE III AÑO IAA EN LA PLANTA DE PROCESAMIENTO CEDEAGRO FORMULACIÓN PLANES DE NEGOCIOS.

PRUEBAS SENSORIALES: HEDÓNICAS

FECHA DE EVALUACIÓN: ___ OCTUBRE DEL 2024

SEXO: FEMENINO _____

MASCULINO _____

EDAD _____

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

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

OBSERVACIONES:

¡¡¡MUCHAS GRACIAS!!!



PRODUCTO: VINO TROPICAL

ELABORADO: ESTUDIANTES III AÑO IAA EN PLANTA DE PROCESAMIENTO
CEDEAGRO

FECHA DE EVALUACIÓN: ___ OCTUBRE DEL 2024

DATOS /PARTICIPANTES:

SEXO: FEMENINO _____ MASCULINO _____

EDAD _____

PRUEBA DE ACEPTACIÓN

Indique con una x según corresponda:

1) ¿Suele usted comprar vinos?

Si () No ().

2) ¿Cuántas veces compra este producto?

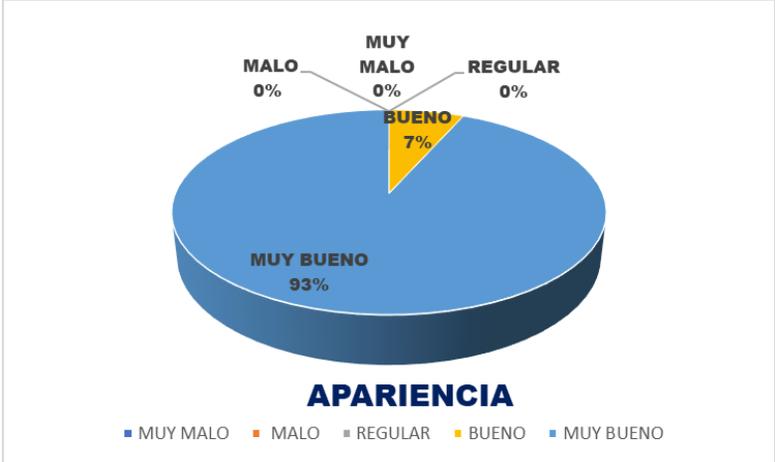
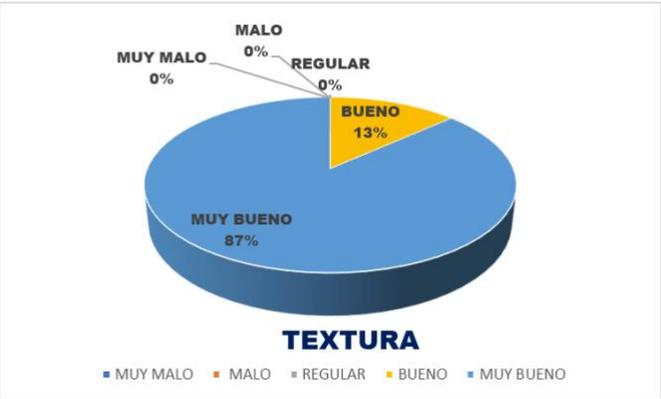
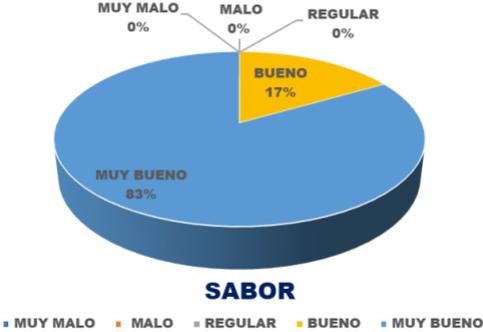
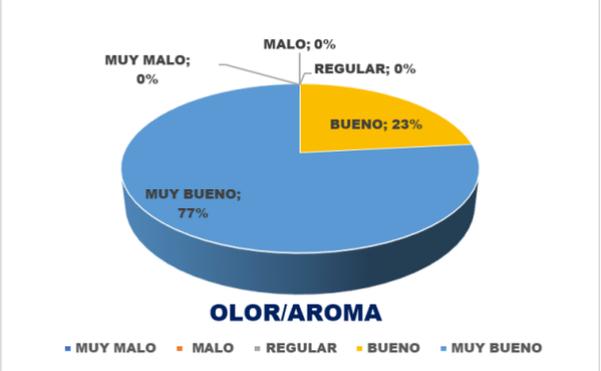
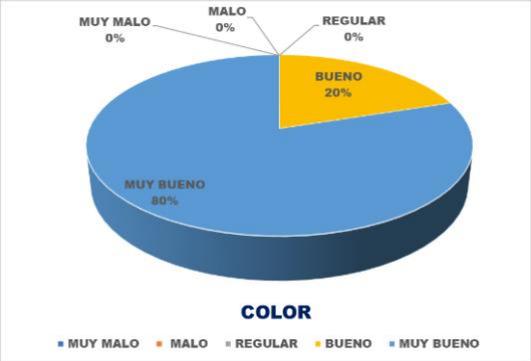
- Todas las semanas ()
- De vez en cuando ()
- Rara vez ()

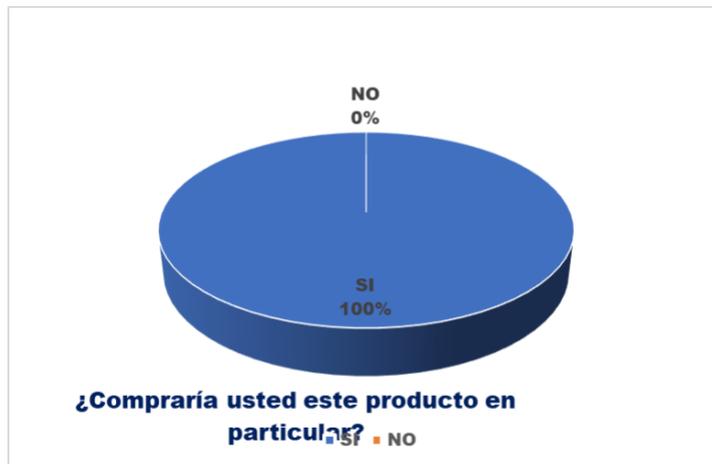
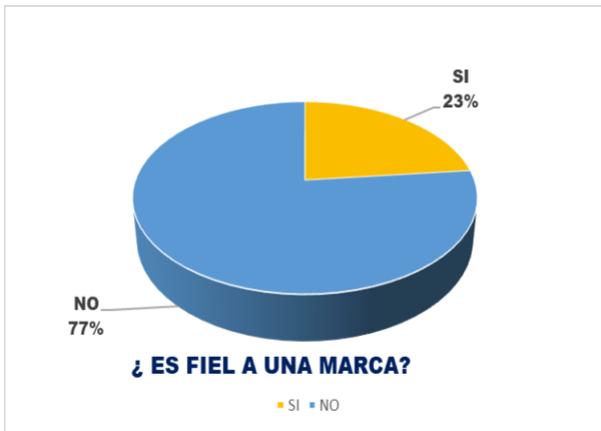
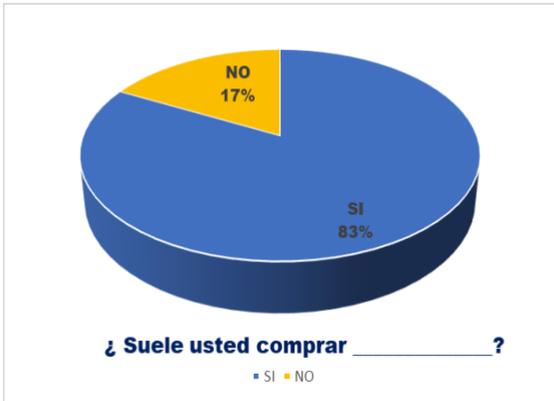
3) ¿Es fiel a una marca? Si () No ()

4) ¿A consumido Vino Tropical Si () No ().

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

Graficas de pruebas sensoriales del vino tropical de coyolito, jamaica y piña.







Equipos.

economart

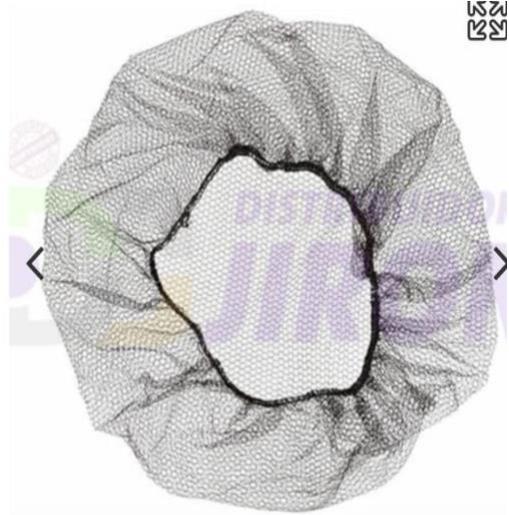


Mesa de Trabajo de 30"x48"



Termometro Digital para Leche y agua 1 3/4" plastic...







Proceso.

