



Plan de negocios Yordany's

**PARA OPTAR AL TÍTULO DE TÉCNICO SUPERIOR EN
AGROINDUSTRIA DE ALIMENTOS.**



“Cususa”

Autores:

➤ **Yordan José Rosales Hernández.**

Tutores:

➤ **LIC. Rodrigo Grillo.**

➤ **ING. Yanelki Dayana LópezSolís.**

Rivas, Nicaragua 2024

I Índices.

I.	Resumen Ejecutivo.....	1
II	Introducción.....	2
III	Naturaleza del plan.....	4
3.1	Breve descripción del negocio.....	4
3.2	Datos generales de la microempresa.....	4
3.3	Objetivos de la microempresa.....	6
3.3.1	Objetivo Generales.....	6
3.3.2	Objetivos Específicos.....	6
3.2.	Análisis FODA.....	7
3.3.	Fuerza de PORTER.....	8
IV	Estudio de mercado.....	18
4.1	Formula de muestra.....	18
4.2	Descripción del producto que desarrollara en el plan.....	19
4.3	Segmento del mercado.....	22
4.4	Demanda de mercado.....	22
4.5	Oferta del negocio.....	23
4.6	Precio del producto o servicio.....	23
4.7	Comercialización del producto.....	24
V	Plan de marketing.....	25
5.1	Producto/servicio.....	26
5.2	Plaza.....	26
5.3	Precio:.....	27
5.4	Promoción.....	27
VI.	Estudio Técnico.....	28
5.5	Tamaño y localización.....	28
5.6	Diseño 3d del local.....	29
5.7	Producción y flujo de proceso.....	30
a.	Tecnología a la cual pertenece la cususa.....	31
5.8	Flujo de proceso para la elaboración de la cususa.....	32
5.9	Carta técnica de elaboracion de la cususa.....	33
b.	Estandarización de mi producto.....	36

5.9.1	Formulación de elaboración de la cususa.	36
5.9.2	Formulación y cálculos de la cususa.....	37
5.10	Carta técnica de la cususa.	38
c.	Descripción de cada etapa del flujo y describir fundamentalmente los Puntos Críticos de control (PCC).	40
5.11	Normas Técnicas Obligatorias Nicaragüenses para el Licor Artesanal de Maíz Cususa.43	
5.11.1	Controles de Calidad en el Proceso de Elaboración de Cususa.....	47
5.12	Beneficios del Envase Utilizado.	49
5.12.1	Presentación del Producto	49
	Infraestructura, Maquinaria, Equipamientos y Otros.	50
5.13	Costos Operativos.	51
5.14	Costos de producción.	51
5.15	Costos de comercialización.	52
5.16	Costos fijos y costos variables.	53
5.17	Costos fijos y variables.	53
5.18	Costos variables.....	54
VII.	Estudio Organizacional y Legal.	55
a.	Estructura organizativa de la empresa.....	55
i.	Definición del perfil y descripción de puesto.	56
b.	Aspectos legales.	58
c.	Requisitos legales.	58
d.	Costos de los requisitos legales.....	59
VIII.	Estudio ambiental.	62
a.	Conclusión.	63
IX.	Estudio financiero.	64
a.	Definición periodo de evaluación de este negocio.	64
b.	Ingreso del proyecto.	64
c.	Ingreso por la cususa.....	64
d.	Costo operativo.	65
e.	Punto de equilibrio.....	66
f.	Depreciación y armonización de activos.	67
g.	Balance de depreciación de activos.	67
h.	Plan de amortizaciones.	68

i.	Pago de impuesto anual.....	69
j.	Valor de salvamento anual.....	69
k.	Inversión inicial.....	70
l.	Fuente de financiamiento.	71
m.	Estado resultado anual y flujo de caja.	72
n.	Estado de resultado anual.....	72
o.	Flujo de caja proyectado.	73
p.	Indicadores rentables.....	74
X.	Conclusiones.....	75
XI.	Recomendaciones.	76
XII.	Bibliografía	77
XIII.	Anexos	78
a.	Encuesta y segmentación del mercado.....	78
b.	Anexo 2. Resultados de la encuesta.....	80
i.		80
c.	Anexo 3. Evaluación sensorial de la cususa.	81
d.	Anexo 4. RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN SENSORIAL DE LA "CUSUSA"	83
	Anexo 5. Foto de equipos y utensilios para la elaboración de la cususa.	87
e.	Anexo 6. Foto de la degustación de cususa.	87
	Anexo 7. Foros de elaboración de la cususa	88

DEDICATORIA.

A Jehová, quien ha sido mi guía constante, otorgándome la fortaleza y la sabiduría para superar cada desafío en este camino.

A mi madre “Walkiria Rosales, a mi esposa Zulema Paisano y a mi hija Yordany Rosales”, tres mujeres excepcionales cuyo amor y apoyo incondicional me han dado el impulso necesario para alcanzar este logro. A ellas, quienes me brindan su cariño y me inspiran cada día a ser mejor, dedico con gratitud y respeto este esfuerzo.

AGRADECIMIENTOS.

Primero, a Jehová, por ser mi luz y fortaleza en cada paso de este camino. Sin Su guía y Su presencia constante, este logro no hubiera sido posible.

A mi madre “Walkiria Rosales, a mi esposa Zulema Paisano y a mi hija Yordany Rosales”, quienes con su amor incondicional me han dado el impulso y la inspiración para no rendirme. Gracias por estar siempre, por sus abrazos y palabras de aliento que llenan de fuerza mis días.

A mis tutores de finanzas y producción: al Lic. Rodrigo Grillo, quien, con su vasto conocimiento en finanzas, me guío con paciencia en el manejo de cada detalle; y a la Ing. Yanelki Dayana López Solís, quien, con su experiencia en producción, me mostró el valor de la disciplina y el orden en cada etapa del proceso. A ambos, gracias por su generosidad al compartir sus conocimientos, que no solo enriquecieron este proyecto, sino también mi visión profesional y personal.

Y, finalmente, me felicito a mí mismo. Porque al final, fui yo quien se mantuvo firme en cada paso, quien decidió no rendirse. Hoy celebro mi esfuerzo, mi perseverancia y mi dedicación en este proyecto que me demuestra que los sueños pueden hacerse realidad con trabajo y determinación

I. Resumen Ejecutivo.

Este plan de negocios tiene como objetivo evaluar la viabilidad y rentabilidad de establecer una microempresa dedicada a la producción de cususa, un licor artesanal de maíz. La microempresa estará ubicada en la comarca El Congo, en el municipio de Altagracia, Rivas, en una zona rural seleccionada para garantizar un proceso productivo limpio, libre de contaminación urbana.

La cususa es un licor innovador que aprovecha el maíz nicaragüense, mejorado con ingredientes como jengibre, piña y caña. Ofrece una experiencia sensorial única, dirigida a consumidores que buscan opciones naturales y auténticas, explorando nuevos sabores exóticos.

Este proyecto responde a la falta de licores artesanales de maíz en el mercado local, lo que representa una oportunidad para satisfacer la creciente demanda de productos naturales y sin aditivos artificiales. Se busca fomentar el consumo responsable y consciente de licores auténticos.

El mercado objetivo está compuesto por personas interesadas en productos orgánicos, naturales y artesanales. Al ofrecer un producto local a precios competitivos, la microempresa tiene una ventaja significativa frente a marcas extranjeras y nacionales más costosas y menos accesibles.

Con una inversión inicial de C\$696,106.32 córdobas y una producción mensual proyectada de 1,684 unidades, el negocio muestra alta viabilidad económica. El objetivo es establecer un negocio sustentable y rentable, basado en la tradición e innovación de la cususa, cumpliendo con las necesidades del mercado.

II Introducción.

La cususa es un licor artesanal nicaragüense elaborado a base de maíz, un producto tradicional que ha sido parte de la cultura local durante generaciones. Sin embargo, su enfoque innovador la convierte en una alternativa moderna y única dentro del mercado de bebidas alcohólicas. Esta bebida es resultado de un proceso meticuloso en el que el maíz es germinado, lo que resalta sus sabores naturales y le otorga características organolépticas especiales. A lo largo de su elaboración, se incorporan ingredientes como jengibre, piña y caña, que enriquecen su sabor y brindan una experiencia sensorial incomparable.

En un mercado donde la demanda por productos artesanales y naturales sigue en constante crecimiento, la cususa se posiciona como una opción ideal para quienes buscan un licor de calidad, elaborado sin aditivos artificiales y con un fuerte componente cultural. Este proyecto nace con el objetivo de ofrecer un licor único, que respete las tradiciones nicaragüenses mientras se adapta a las necesidades del consumidor moderno, ávido de explorar nuevos sabores y disfrutar de productos auténticos.

Mi propuesta busca aprovechar la riqueza del maíz nicaragüense, un recurso valioso en nuestra tierra, para crear un producto que resalte su sabor y potencial. Al utilizar este ingrediente local, quiero darle un valor agregado, ofreciendo algo auténtico que no solo refleje nuestra tradición, sino que también sea innovador y de alta calidad. El maíz, aunque ampliamente disponible, a menudo se desperdicia; por ello, al transformarlo en un licor de calidad, contribuyo a darle un valor real. Este producto tiene el potencial de atraer a consumidores que buscan alternativas en términos de calidad, sabor, autenticidad y naturalidad, como lo es la cususa, ampliando su alcance a un público diverso que valora las bebidas artesanales y naturales.

Este plan de negocio tiene como objetivo no solo producir un licor de calidad, sino también contribuir al desarrollo económico local, crear empleo y promover el consumo de productos autóctonos de la región, especialmente en una isla tan rica en cultura y recursos como Ometepe. La cususa no es solo una bebida; es una propuesta de valor que busca enaltecer la tradición, la innovación y el compromiso con el bienestar de nuestros consumidores.

III Naturaleza del plan.

3.1 Breve descripción del negocio.

Yordany's es una microempresa que se centraliza en la elaboración de cususa este proyecto surgió la idea para optar el título de técnico superior en agro-industria de los alimentos en el cual se estará presentando por medio de un plan de negocio a través de un producto innovador en este caso es un producto ancestral. Que se encontró en este nuevo producto que tiene beneficios con el fin de cambiar un poco la tradición moderna y adentrarse en la época ancestral adquiriendo esta oportunidad como una fuente de negocio que puede llegar hacer rentable en el mercado si se logra centralizarse en el mercado destacando sus características de innovación natural y ambiental es destacado el aumento de consumo que se ha realizado de productos saludables y tradicionales esta situación nos da la obligación de innovar productos y darle una transformación requerirá que demande productos sanos y salvos

La microempresa **yordany's** se dedica a la producción y comercialización de cususa este proyecto se realizará en la isla de Ometepe donde se espera con la esperanza de expandir el negocio comercializando el producto en los demás municipios de Rivas y al nivel nacional.

3.2 Datos generales de la microempresa.

Nombre de la microempresa.	Yordany's.
Marca del producto.	La Guerrera.
Teléfono.	77683124.
Correo electrónico.	yordanys626gmail.com.
Ubicación.	Altagracia comarca el Congo frente al parque.

Misión.

Somos una microempresa con carácter innovador dispuesto convertirnos en la marca de cususa más reconocida y respetada a nivel nacional, ofreciendo producto que satisfaga las necesidades básicas del consumidor como lo es productos alcohólicos que sean capaces de reducir la presión arterial y el colesterol y también ofrecer un producto de alta calidad.

Visión.

Ser el producto principal de cususa y convertirse en el producto preferido por la mayoría de las personas que practican deporte o realizan ejercicio que deseen obtener productos alcohólicos también ser reconocido de manera local como nacional y ser uno del producto que contenga mayor referencia que contribuye el desarrollo de nuestro país.

Valores de la empresa.

Creatividad: La capacidad de desarrollar nuevos productos y sabores que sean atractivos para los consumidores es esencial para el éxito de una microempresa de productos alcohólicos.

Calidad: Los productos de la microempresa deben ser de alta calidad para que puedan competir con las marcas establecidas. Esto incluye utilizar ingredientes de alta calidad y seguir estrictos procesos de producción.

Pasión: Los propietarios y empleados de la microempresa deben ser apasionados por los productos alcohólicos y por el negocio. Esta pasión se transmitirá a los consumidores y ayudará a crear una marca fuerte.

Sostenibilidad: La microempresa debe comprometerse con las prácticas sostenibles, tanto en la producción como en la distribución de sus productos. Esto puede incluir el uso de ingredientes orgánicos, la reducción del desperdicio y el apoyo a las comunidades locales.

Comunidad: La microempresa debe crear una comunidad en torno a su marca. Esto se puede hacer a través de eventos, redes sociales y programas de telecomunicación.

3.3 Objetivos de la microempresa.

3.3.1 Objetivo Generales.

- Desarrollar un plan de negocio de una microempresa productora y comercializadora de cususa que estará ubicada en la isla de Ometepe

3.3.2 Objetivos Específicos.

- Diagnosticar la situación del mercado actual del consumidor y de los competidores.
- Construir un estudio que permita efectuar los aspectos técnicos en tener en cuentas para el montaje de una microempresa productora de cususa.
- Efectuar un estudio económico financiero para una microempresa productora de cususa que permitan determinar los rubros requeridos y la facilidad del mismo.

3.2. Análisis FODA.

Basándose en un análisis de foda podemos determinar las fortalezas, debilidades, amenaza y oportunidades para poder posicionado en el mercado y estamos conscientes a lo que enfrentamos como una microempresa.

Fortaleza.		Oportunidades.	
➤ Precio competitivo. ➤ Siempre atento a las necesidades del cliente. ➤ Materia prima de calidad.		➤ Crecimiento de demanda de cususa. ➤ Expansión en nuevos mercados. ➤ Crecer como una empresa y controlar personal.	
Debilidades.		Amenaza.	
➤ Somos nuevos en el mercado. ➤ poca mano de obra directa. ➤ falta de financiamiento.		➤ El cambio climático. ➤ Aumentos de los impuestos. ➤ Posible entradas de nuevos competidores.	

3.3. Fuerza de PORTER.

Las 5 fuerza de Michael PORTER.

Posición del negocio con respecto a las 5 Fuerzas de PORTER (Amenazas de competidores actuales, entrada de potenciales competidores, existencia de productos sustitutos, poder de negociación con clientes)

Fuerzade PORTER	Intensidad
Poder de negociación de los clientes	Bajo
Poder de negociación de los proveedores	Medio
Amenaza de nuevos competidores entrantes	Bajo
Amenaza de nuevos productos sustitutos	Medio
Rivalidad entres los competidores	Bajo

Poder de negociación de los clientes (BAJO).

Consideramos este punto como bajo debido a que nosotros no tenemos una fuerte conexión con los clientes porque somos una microempresa nueva en el mercado en cual no tenemos una base que cliente que con suman este nuevo producto.

Poder de negociación de los proveedores (MEDIO).

El poder de negociación de los proveedores es moderado, ya que somos una microempresa en crecimiento que elabora cususa, un producto que es innovador porque logra unir tradición y modernidad a nivel local. Al iniciar con nuestra microempresa, nos hemos enfocado en seleccionar cuidadosamente a nuestros proveedores, priorizando aquellos que ofrecen los precios más competitivos y opciones económicas para la compra de la materia prima. Además, al trabajar con ingredientes que están disponibles durante todo el año,

podemos planificar la producción de manera constante y reducir nuestra dependencia de proveedores específicos. Aunque nuestras opciones de negociación en términos de condiciones de suministro aún son limitadas, esta disponibilidad continua de la materia prima nos brinda flexibilidad en el abastecimiento.

Amenaza de nuevos competidores (BAJO).

Decidimos en este punto como una localización de intensidad baja debido a que somos una microempresa con el primer licor conocido como cususa en el municipio de Altagracia en el cual nuestra microempresa no posee una competencia por parte de competidores en el mercado local.

Amenaza de productos sustitutos(MEDIO).

La amenaza de productos sustitutos para nuestra cususa es de nivel medio, ya que, aunque actualmente no contamos con competidores directos en el mercado, existen otros productos alcohólicos tradicionales que podrían atraer a los mismos consumidores, como otros licores artesanales o bebidas tradicionales. Esto puede generar una competencia indirecta que, aunque no es inmediata, podría aumentar a medida que se popularicen más opciones similares o surjan nuevos productos en el mercado. No obstante, el carácter único de nuestra cususa, elaborada con maíz germinado y una mezcla especial de ingredientes como jengibre, piña y caña, nos da una ventaja distintiva que dificulta la sustitución directa del producto. Aun así, debemos mantenernos vigilantes ante la evolución del mercado y las tendencias en bebidas artesanales.

Rivalidad entre los competidores existe (BAJO).

Analizamos y determinamos este punto con la intensidad baja por lo cual nuestra microempresa no tiene ninguna rivalidad con competidores en el mercado está nos facilita la entrada de en el mercado local debido a que los cliente posee ninguna marca favorita.

Atributos Funcionales:

✓ *Tamaño de la Presentación.*

Empacar la cususa en un envase de vidrio de 750 ml, de color transparente, es fundamental para preservar su sabor y calidad a largo plazo, ya que el vidrio no poroso evita la interacción con el contenido y protege contra la luz, asegurando así la seguridad alimentaria. Además, su diseño permite visualizar la bebida, lo que realza su atractivo, y al ser reciclable y reutilizable, el vidrio se convierte en una opción sostenible y respetuosa con el medio ambiente para el envasado de alimentos.



✓ *Envase.*

(Envase, 750 ML)

Beneficios que proporciona el envase a utilizar.

Presenta varias ventajas:

Preservación de la calidad: El vidrio es un material inerte que no reacciona con los alimentos. Esto significa que la cususa, conservará su sabor, aroma y nutrientes por más tiempo, sin alteraciones en su composición.

Sostenibilidad: El vidrio es un material 100% reciclable y reutilizable, lo que lo convierte en una opción más ecológica que otros materiales de envasado.

Además, el vidrio es resistente y duradero, lo que reduce la cantidad de residuos generados.

Imagen de producto Premium: Los envases de vidrio suelen asociarse con productos de alta calidad y naturales. Esto puede ayudar a posicionar mi cususa como una opción Premium en el mercado.

Versatilidad: Los envases de vidrio se pueden reutilizar para almacenar otros alimentos o líquidos una vez que se ha consumido la leche condensada.

Etiqueta

Respecto a la etiqueta, será una calcomanía adherida al envase en el que el cliente podrá ver las siguientes características: Marca, logo, cantidad de producto, nombre del producto, fecha de caducidad, instrucciones de conservación, uso, valor nutricional, registro sanitario, ingredientes, código de barras, redes sociales de la empresa, número telefónico de la empresa. Esta misma cubrirá todo el envase, de esta manera se verá mucho mejor y contendrá con toda la información requerida.



(Etiqueta, elaboración propia)

Atributos psicológicos.

Estamos comprometidos a ofrecer una cususa de calidad, que no solo sea una bebida tradicional, sino también una opción refrescante y reconfortante para quienes buscan una experiencia auténtica y diferente. Nuestro objetivo es sorprender a nuestros clientes con un sabor excepcional y una propuesta única que resuene con su búsqueda de autenticidad, todo a un precio justo que refleje el valor de nuestro producto. Aspiramos a posicionar nuestra marca como la preferida en el mercado, superando las expectativas de los consumidores y estableciendo un estándar de excelencia en la elaboración de cususa, fomentando así un sentido de comunidad y conexión con nuestras raíces.

Propuesta de valor.

Nuestra cususa se presenta como una bebida de calidad superior, elaborada con ingredientes 100% naturales que garantizan la seguridad alimentaria de nuestros consumidores. Este producto es ideal para aquellos que buscan una opción refrescante y tradicional, al mismo tiempo que promueve un estilo de vida saludable y consciente. Con un enfoque en la autenticidad y el sabor, nuestra cususa está diseñada para satisfacer las expectativas de quienes valoran productos elaborados de manera responsable, proporcionando una experiencia única que resuena con nuestras raíces culturales.

Niveles de producto.

Producto Básico.

Nuestra cususa es un licor único diseñado para aquellos que buscan explorar nuevos sabores en el mundo de las bebidas alcohólicas. Este producto está dirigido especialmente a personas que valoran las opciones artesanales y tradicionales, ofreciendo una experiencia auténtica sin comprometer la calidad. Al estar elaborada con ingredientes 100% naturales, nuestra cususa no solo proporciona un sabor excepcional, sino que también garantiza la seguridad alimentaria, eliminando preocupaciones sobre intoxicaciones o reacciones adversas. Ideal para quienes desean disfrutar de un licor versátil que

complementa diversas ocasiones, nuestra cususa se presenta como una alternativa refrescante y rica en tradición.

Producto Real.

La cususa es un licor artesanal que se presenta en un elegante envase de vidrio de 750 ml, con un atractivo color dorado que resalta su calidad. Este producto tangible está elaborado con maíz entero germinado y otros ingredientes 100% naturales, sin aditivos ni saborizantes artificiales, lo que garantiza un sabor auténtico y un perfil de sabor único. Con un proceso de fermentación cuidadosamente controlado, la cususa no solo ofrece una experiencia refrescante y agradable, sino que también tiene una vida útil extensa cuando se almacena adecuadamente, cumpliendo con las Buenas Prácticas de Manufactura para garantizar la seguridad y satisfacción del consumidor.

Producto ampliado o aumentado.

La cususa no solo se presenta como un licor artesanal de sabor único, sino que también ofrece un valor añadido al dirigirse a un público diverso, incluidos aquellos que buscan experiencias auténticas y nuevas en el mundo de las bebidas alcohólicas. Además de atraer a los amantes de los licores tradicionales, nuestra cususa se posiciona como una opción inclusiva para consumidores veganos y personas que valoran los productos elaborados con ingredientes 100% naturales. Al fomentar la conexión con nuestras raíces culturales y ofrecer experiencias sensoriales únicas, ampliamos nuestro mercado y creamos un sentido de comunidad entre quienes aprecian la tradición y la innovación en sus elecciones de bebidas.

Ciclo de vida del producto.



Nuestra microempresa, se encuentra en la etapa de introducción, es decir, estamos dándole forma a nuestra idea emprendedora, por lo cual se han hecho encuestas correspondientes para saber la aceptabilidad de nuestro producto, en estos momentos priorizamos estandarizar la fórmula de nuestro producto para que al momento de introducirlo al mercado, este mismo cumpla con los estándares de calidad, de esta manera ofrecemos lo mejor y con ayuda de encuestas inclusive podemos mejorar para cumplir con las exigencias de nuestros futuros clientes.

Flor de servicio.



Información: En nuestras distintas redes sociales.

Consulta: atenderemos de una manera amablemente en por nuestra vías telefónica Facebook, página web entre otros.

Tomas de pedidos: se puede realizar los pedidos por nuestro local donde estaremos ubicados o en redes sociales.

Hospitalidad: ofrecer a nuestro cliente una calidad bienvenidas al llegar a nuestro local.

Cuidado: atención y preocupación que se brinda a los clientes durante su experiencia con un producto o servicio. Implica estar atento a las necesidades y deseos del cliente, asegurándose de que se sientan valorados y respetados en todo momento.

Excepciones:

Reembolso fuera del plazo: Un cliente compra un producto y, después de que expire el período de reembolso, descubre un defecto importante. Aunque la política de la tienda no permite reembolsos después de cierto tiempo, el gerente decide hacer una excepción y otorgar un reembolso al cliente.

Facturación: La facturación de servicios es el proceso de documentar y registrar la prestación de servicios a un cliente, junto con los detalles pertinentes, como el costo, la fecha de prestación del servicio y cualquier otro cargo adicional.

Pago: En efectivo.

Isologotipo.

El logo de nuestra microempresa, es una combinación, el cual utilizaremos un isologotipo, lo que quiere decir que combinan texto e imagen en una sola identidad visual. Esto permite también que sus dos elementos de utilicen por separado con la misma fuerza, lo que añade versatilidad al diseño de la marca.



(Isologotipo, creación propia)

Gama Cromática:

Los colores utilizados son los siguientes:



Color Negro:

El negro se utiliza en nuestro isologotipo para simbolizar la elegancia, la sofisticación y la solidez. Este color es versátil y atemporal, evocando una sensación de confianza y profesionalismo. En el contexto agroindustrial, el negro puede representar la fuerza y la estabilidad que caracterizan a los procesos de producción, así como la riqueza del suelo que sustenta nuestra materia prima.

Además, el negro también se asocia con la innovación y la modernidad, destacando nuestro enfoque en el desarrollo de soluciones agroindustriales que combinan tradición y tecnología. Al integrar este color en nuestro diseño, queremos comunicar que estamos comprometidos con la calidad y la excelencia en todos nuestros productos, mientras mantenemos una conexión profunda con nuestras raíces agrícolas.



Color Dorado:

El dorado en nuestro isologotipo simboliza la calidad, el prestigio y la riqueza de nuestros productos. Este color evoca una sensación de lujo y exclusividad, destacando la excelencia en el proceso de elaboración de nuestras materias primas. Al utilizar el dorado, queremos transmitir que nuestros productos son el resultado de un cuidadoso trabajo y dedicación, reflejando el valor añadido que ofrecemos a nuestros clientes.

El dorado también se asocia con el éxito y la prosperidad, lo que resalta nuestro compromiso con el crecimiento sostenible y el desarrollo de la agroindustria. En un contexto más amplio, este color representa la conexión con el patrimonio cultural y las tradiciones, recordando la importancia de honrar nuestras raíces mientras nos dirigimos hacia el futuro. Al integrar el dorado en nuestro diseño, buscamos inspirar confianza en nuestros consumidores y resaltar el impacto positivo que generamos en la comunidad.

IV Estudio de mercado.

En la presente encuesta que se realizó en el municipio de Altagracia departamento de Rivas con el propósito de observar la aceptabilidad de nuestro producto conocido como cususa se realizó muestra de 150 personas del municipio de Altagracia en las cuales tomamos encuesta a todas las personas mayores de 18 años.

En la encuesta realizada en el sector Urbana del municipal de Altagracia, para conocer la rentabilidad y aceptabilidad del product cususa se tomó una muestra de 150 personas de manera aleatoria, se realizó en Este sector debido a que la microempresa "yordany's" elaboradora de esta bebida ancestral, se pretende establecer en esta ciudad, convirtiéndose así en nuestro potencial mercado.

La metodología que se utilizó para la realización de muestra y la aplicación de la encuesta se utilizó un tipo de muestra no probabilístico, aleatorio por conveniencia, se elaboró una encuesta de 12 preguntas, siendo la muestra de encuestados 150 con el objetivo de conocer su opinión a los posibles clientes potenciales.

4.1 Formula de muestra.

$$N * Z^2 * P * q$$

$$N: \frac{N * Z^2 * P * q}{e^2 (N-1) + Z^2 * p * q}$$

Datos

N: 23,338

Z: 95%

P: 50.00%

Q: 50.00%

E: 0.8%

$$(23,338)(1.96)^2(0.50)$$

$$n: \frac{(23,338)(1.96)^2(0.50)}{(0.08)^2(9300-1) + (1.96)^2(0.50)}$$

$$\begin{aligned} & \frac{(23.338)(3.84)(0.50)(0.5)}{(0.0064)(23.337) + (3.84)(0.50)} \\ & \frac{22404.48}{149.3568 + 0.96} \\ & \frac{23.338}{150.3168} = 155.25 \text{ n} \end{aligned}$$

4.2 Descripción del producto que desarrollara en el plan. (Desde la perspectiva del consumidor)

Nuestra microempresa se enorgullece de presentar un licor artesanal de maíz cususa, elaborado exclusivamente con maíz entero germinado de alta calidad. Este producto, de origen natural, es perfecto para los consumidores que buscan una experiencia auténtica y única en cada sorbo.

El licor de maíz cususa destaca por su perfil de sabor distintivo y suave, con un aroma envolvente que evoca las tradiciones culinarias de nuestra tierra. Su color dorado y brillante, resultado de un proceso de elaboración cuidadoso, atraerá la atención de quienes buscan un licor diferente en el mercado.

Este licor se elabora sin aditivos ni conservantes, lo que garantiza que cada botella contenga solo los ingredientes naturales que aporta el maíz. La atención al detalle en cada etapa de producción resalta la calidad de nuestro producto, ofreciendo una opción Premium para aquellos que valoran lo artesanal y lo auténtico.

El licor de maíz cususa es ideal para disfrutar solo o en cócteles, brindando versatilidad y riqueza de sabor. Es una excelente elección para quienes desean explorar nuevas experiencias de sabor y disfrutar de un licor que no solo es delicioso, sino también un tributo a la herencia cultural de nuestra región.

Beneficios del licor artesanal de maíz cususa:

El consumo de nuestro licor artesanal de maíz cususa, elaborado con maíz, jengibre, piña y caña, ofrece una variedad de beneficios que lo hacen destacar en el mercado de licores artesanales. Esta combinación de ingredientes no solo potencia el sabor, sino que también proporciona propiedades únicas que enriquecen la experiencia del consumidor.

El maíz, en su forma entera y germinada, es una fuente rica de antioxidantes, que ayudan a combatir el daño celular y promueven una mejor salud general. Además, el maíz contiene fibra, lo que favorece la digestión y regula el tránsito intestinal.

La adición de jengibre no solo aporta un toque picante y refrescante, sino que también se ha asociado con propiedades antiinflamatorias y digestivas. Puede ayudar a aliviar molestias estomacales y contribuir a un sistema digestivo más saludable.

La piña, por su parte, es rica en brome Lina, una enzima que puede ayudar en la digestión de las proteínas y en la reducción de la inflamación. Su sabor dulce y ácido realza las notas del maíz, creando una bebida equilibrada y refrescante.

La caña, utilizada en la elaboración de nuestro licor, aporta una dulzura natural y puede ser una fuente de energía rápida, gracias a su contenido de carbohidratos. Esta combinación de ingredientes hace que nuestro licor no solo sea delicioso, sino que también ofrezca un impulso de energía y una experiencia de sabor única.

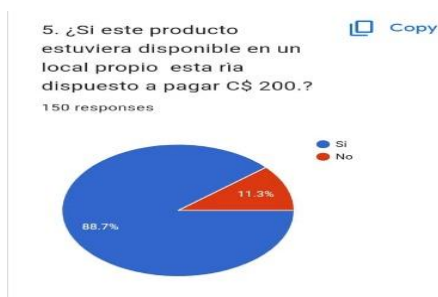
Características organolépticas de la cususa.

- **Color:** Nuestro licor de maíz cususa presenta un color cristalino y brillante, que atrae la atención de los consumidores y sugiere la calidad de un producto natural. Este color resalta las notas del maíz y se ve realzado por la inclusión de piña y caña, creando un aspecto visualmente atractivo.
- **Sabor:** El perfil de sabor de nuestro licor es complejo y equilibrado, con la dulzura natural del maíz combinada con el toque picante y refrescante del jengibre. La piña aporta un matiz frutal que complementa y realza el sabor del maíz, creando una experiencia gustativa única que se diferencia de otros licores tradicionales.
- **Textura:** La textura de nuestro licor es suave y sedosa, lo que permite que se deslice con facilidad en el paladar. Esta característica es clave para brindar una experiencia de consumo agradable y sofisticado, sin grumos ni irregularidades.
- **Olor:** El aroma de nuestro licor es fresco y vibrante, con notas predominantes de maíz y un sutil trasfondo de jengibre y piña. Este bouquet aromático refuerza la autenticidad del producto e invita a disfrutar de su sabor.

4.3 Segmento del mercado.

El municipio de Altagracia, Rivas, Nicaragua es nuestro segmento en el cual deseamos posicionar nuestro licor La Guerrera, brindando un excelente servicio y ofreciendo calidad en cada uno de nuestros productos.

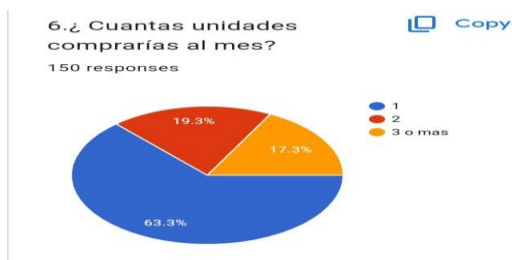
Cususa La Guerrera va dirigido a personas de 18 años de edad en adelante, ya que es un producto con alto contenido de alcohol, se recomienda un consumo moderado



Se realizó una encuesta a una pequeña muestra de la población del casco urbano del municipio de Altagracia a un total de 150 personas entre mujeres y varones.

En la figura número 1 se muestra dos colores, en donde el azul representa que el 88.7% estarían dispuestos a consumir y a pagar por la cususa La Guerrera y el color rojo 11.3% de los encuetados respondieron que no consumirían.

4.4 Demanda de mercado.



La demanda de mercado estará definida en el casco urbano del municipio de Altagracia para definir la posible demanda de este producto, licor La Guerrera, se tendrá en cuenta los

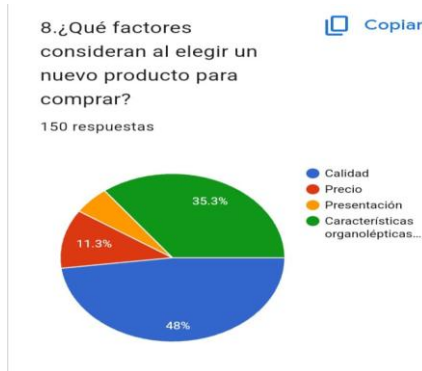
siguientes datos, resultados de las encuestas aplicadas.

Esta figura nos da a conocer el nivel de demanda mensual que tiene la cususa, con un total de respuestas de 150.

En la figura número 2 obtuvimos que un 63.3% compra una vez al mes, un 19.3% consume dos unidades al mes y un 17.3% consume 3 o más unidades por mes.

Esta información es valiosa ya que la mayor parte de la población consume licor, nos brinda información sobre la demanda que existe en el mercado.

4.5 Oferta del negocio.



Para definir la oferta del negocio, se tomó como referencia los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas, teniendo en cuenta las respuestas de la muestra estudiada con respecto a lo que desean que se les ofrezca en el producto

En esta figura nos da a conocer las características que toman en cuenta los consumidores, de un total de 150 repuestas obtuvimos información precisa.

En la figura número 3 nos brinda información de que un 35.3% de los encuestados toma en cuenta las (características organolépticas, precio, calidad y presentación) al comprar un nuevo producto y 48% hacen referencia en la calidad y el 11.3% prefiere el precio.

Tomando en cuenta la opinión de los encuestados no se fijará en un solo objetivo su compra si no que tienen muchos aspectos en que se basan para realizar sus compras, ya que esto nos hace referencia que el producto tiene que cumplir con todas las características evaluadas en esta pregunta.

4.6 Precio del producto o servicio.

Para definir el precio de nuestro producto y la presentación en que se venderá tomamos como referencia a la competencia que existe existentes en el mercado teniendo los siguientes resultados:

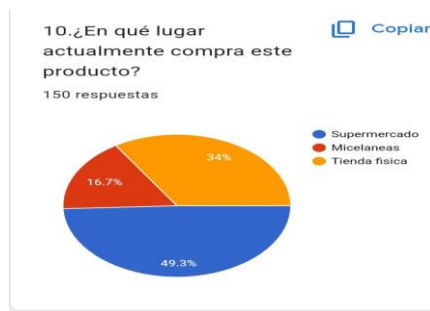


Se dan a conocer los tipos de precios en distintas presentaciones, obteniendo información de 150 respuestas la siguiente información.

La figura número 4 brinda detalles del rango de precios en diferentes presentaciones, que están de acuerdo a la competencia actual, el color azul muestra un 76% que estarían dispuestos a consumir licor en una presentación

de 750 ml, mientras un 24% prefiere en una presentación de 1000 ml, con respecto a dicha información se tendrá que nuestro producto será comercializado con el mayor porcentaje, ya que tomamos la opinión de las personas que brindaron esta información.

4.7 Comercialización del producto.



La comercialización de cususa, en base a las encuestas realizadas la mayor parte de los encuestados ha decidido que los comprarían en los supermercados, siendo este un punto de comercialización muy importante para ofrecer el licor La Guerrera.

Se brinda información acerca de los puntos de comercialización de la cususa donde se obtuvo 150 respuestas brindando información muy valiosa.

La figura 5 muestra que el 49.3% de las personas encuestadas contestaron que les gustaría adquirir nuestro producto en súper mercados, el cual nos hace una referencia con la cantidad más alta para introducir en puntos de accesos de ventas.

Eslogan: Haznos parte de tus momentos especiales

V Plan de marketing.

Las estrategias de marketing que la microempresa yordany's para ofrecer las botellas de cususa la guerrera será la publicación información en distintas plataformas

En Internet como Facebook, Instagram, siendo el nombre de la página yordany's

Para que accedan y también se pondrán precios moderados al bolsillo

de los clientes, también se hará énfasis en las propiedades intrínsecas del

Producto y la manera de su preparación para dar seguridad al consumidor y que

el producto como tal es altamente competitivo y capaz de permanecer en el mercado. Por otra parte, hacer degustaciones y participación en ferias en coordinación con las instituciones gubernamentales (MEFFCA). Otro punto de referencia es hacer énfasis a las nuevas tecnologías ya que se pueden hacer pedidos desde nuestra página de Facebook creando así una microempresa que permita cautivar a los clientes con nuestra cususa.

Objetivos

Presentar una microempresa dedicada a la producción de cususa una agua ardiente ancestral para posicionarse en la isla de Ometepe y ofrecer un Servicio de calidad a las personas que les gusta des gustar bebidas encéntrales

1. Desarrollar estrategias de mercado para lograr un posicionamiento del Proyecto.
2. Elaborar un plan de acción para desarrollar el negocio.
3. Mostar generalidades del producto.

5.1 Producto/servicio.

La cususa, es una bebida tradicionalmente fermentada, elaborada a partir de una mezcla de maíz, caña, piña y jengibre. Este producto es conocido por su sabor único y su proceso de fermentación natural, que le otorga un toque artesanal.

La cususa no solo es una bebida con profundas raíces culturales, sino que también es apreciada por su elaboración artesanal, que conserva técnicas tradicionales transmitidas por generaciones. Ideal para aquellos que buscan una experiencia auténtica y natural, nuestro licor artesanal de maíz cususa ofrece un sabor único, realzado por las notas frescas de jengibre, la dulzura tropical de la piña y el toque tradicional de la caña. Son perfecto para quienes desean disfrutar de una bebida rica en cultura, sabor y pasión, elaborada con ingredientes locales cuidadosamente seleccionados.

5.2 Plaza.

La producción de la cususa se llevara a cabo en la isla de Ometepe municipio de Altagracia frente al parquecito 200mts, al este. Posteriormente la bebida será distribuida en diferentes canales de venta, incluyendo bares, restaurantes, pulperías, y todas las ventas locales de Ometepe. Es importante mencionar que el precio del producto será uniforme, dado que solo contamos con una única presentación y estamos ingresando como una nueva opción en el mercado los canales de distribución de nuestra microempresa serán 2 tipos:

Canal de distribución directa: **Yordany's** es el encargado de elaborar el producto y ella misma se encarga de distribuirlo al consumidor final, esto para estar en contacto con nuestros clientes.

Canal de distribución corto: Este va desde el fabricante al detallista (minoristas) y de estos al consumidor, por medio de este proceso el producto se da a conocer más rápido, porque los detallistas se encargan de mostrar el producto estantes o vitrinas y mostrarlo de una manera atractiva para el consumidor final.

5.3 Precio:

Dado que disponemos de un único producto y una única presentación, y considerando las preferencias de compra de los clientes potenciales, hemos estimado, mediante el análisis de los costos fijos, un precio de 200 córdobas. Este precio se considera competitivo y razonable en comparación con el mercado, donde los precios de productos similares varían entre 140 y 200 córdobas. Estos productos tienen presentaciones menores de 1lt presentaciones ofrecen una cantidad (750 ml), el precio se establece de manera estratégica para ofrecer.

5.4 Promoción.

La cususa será promovida principalmente en redes sociales como Facebook e Instagram, plataformas que han ganado gran popularidad en los últimos años. Estas redes son utilizadas no solo para el entretenimiento, sino también como una herramienta para mantenerse informado sobre las últimas tendencias y novedades. Aprovecharemos estas plataformas para generar contenido atractivo que destaque los beneficios y la tradición detrás de la cususa, conectando emocionalmente con nuestro público objetivo.

Además, distribuiremos folletos informativos en puntos clave, como tiendas locales, mercados, bares y restaurantes, para proporcionar detalles sobre el producto y nuestra historia. Estos folletos incluirán información sobre los métodos de producción artesanal, los ingredientes naturales utilizados, y cómo la cususa se diferencia de otras bebidas tradicionales. Nuestro enfoque será educar al consumidor y generar una conexión auténtica con la herencia cultural que la cususa representa.

Acciones de Promoción dirigidas a los clientes.

➤ Realizar publicaciones frecuentes de nuestros productos
Ofreciendo promociones y descuentos a través de las redes
Sociales como Facebook e Instagram, las cuales el nombre del
Perfil serán yordany's para ello se pagaran de manera
Mensual a esas plataformas para que puedan dar publicidad y
Recomendar la página.

➤ Asistir y participar en ferias con las instituciones gubernamentales
(MEFCCA) para dar a conocer mejor el producto y los beneficios.

VI. Estudio Técnico.

Consta de un análisis detallado donde se abordan los aspectos productivos de la microempresa Yordany's, la cual se encargará de la fabricación de Cususa, a continuación se describirán todos los factores involucrados en su preparación, desde los insumos, Procesos de producción entre otros.

5.5 Tamaño y localización.

Uno de los aspectos más esenciales para nuestro negocio es garantizar que los clientes puedan acceder fácilmente a nuestro producto, captando así la atención de los consumidores. La ubicación geográfica jugará un papel crucial al proporcionar las condiciones y comodidades necesarias para atraer a nuestro público objetivo. Por esta razón, estaremos ubicados a Altagracia del parque 200 metros al este.

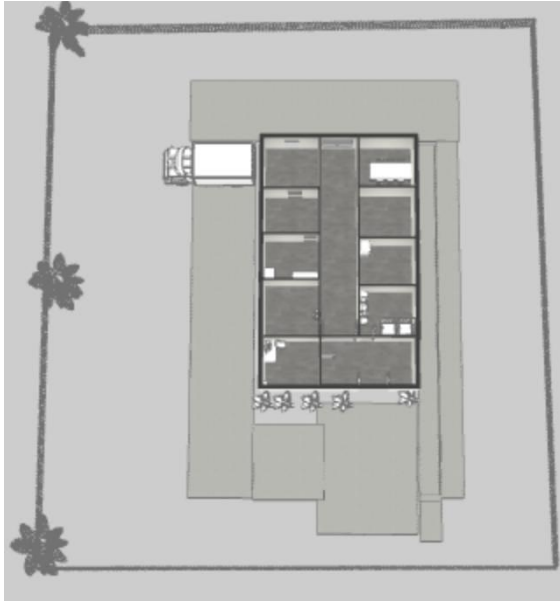
Ahora bien, considerando la expansión de nuestro mercado, evaluaremos la posibilidad de establecer una presencia en el centro de Altagracia, Ometepe. Este lugar ofrece un entorno propicio para la venta de la cususa, permitiendo no solo la diversificación de nuestra clientela, sino también el aprovechamiento de un nuevo mercado que valora los productos artesanales y tradicionales.



En este mapa satelital se puede observar el sector de Altagracia

Específicamente la zona donde estarán ubicado las instalaciones para producir

Cususa, Siendo sus coordenadas 11°4347'54"N, -85°5540'35"W.



5.6Diseño 3d del local.

Como se puede apreciar en la imagen 3D del local, contara con 10 áreas, cada una contará con medidas que propicien el buen desarrollo de las actividades que se desarrollaran, desde el lavado contando con todos los equipos y elementos, así de igual manera las demás áreas estarán totalmente equipadas según las tareas y acciones que ahí se desarrollen.



Plano de la microempresa 2D.

En el plano se puede observar la estructura con sus respectivas medidas de cómo estará dividido cada parte, todos los cuartos, puertas que tienen en orden para elaborar de una mejor manera todas las actividades pertinentes de nuestro flujo grama de proceso.

5.7 Producción y flujo de proceso.

Producción.

Yordany's estima procesar 1684 unidades mensuales de cususa de 750ML en la siguiente tabla presentamos la producción diaria, semanal y mensual, tomaremos de lunes a viernes para producir las unidades correspondientes para cumplir con las unidades mensuales.

Unidades producidas diaria mente de cususa.					
Días de la semana.	Semana1	Semana2	Semana3	Semana4	Total de producción mensual
Lunes.	81	81	81	81	
Martes.	85	85	85	85	
Miércoles.	85	85	85	85	
Jueves.	85	85	85	85	
Viernes.	85	85	85	85	1684
Total semanal.	421	421	421	421	

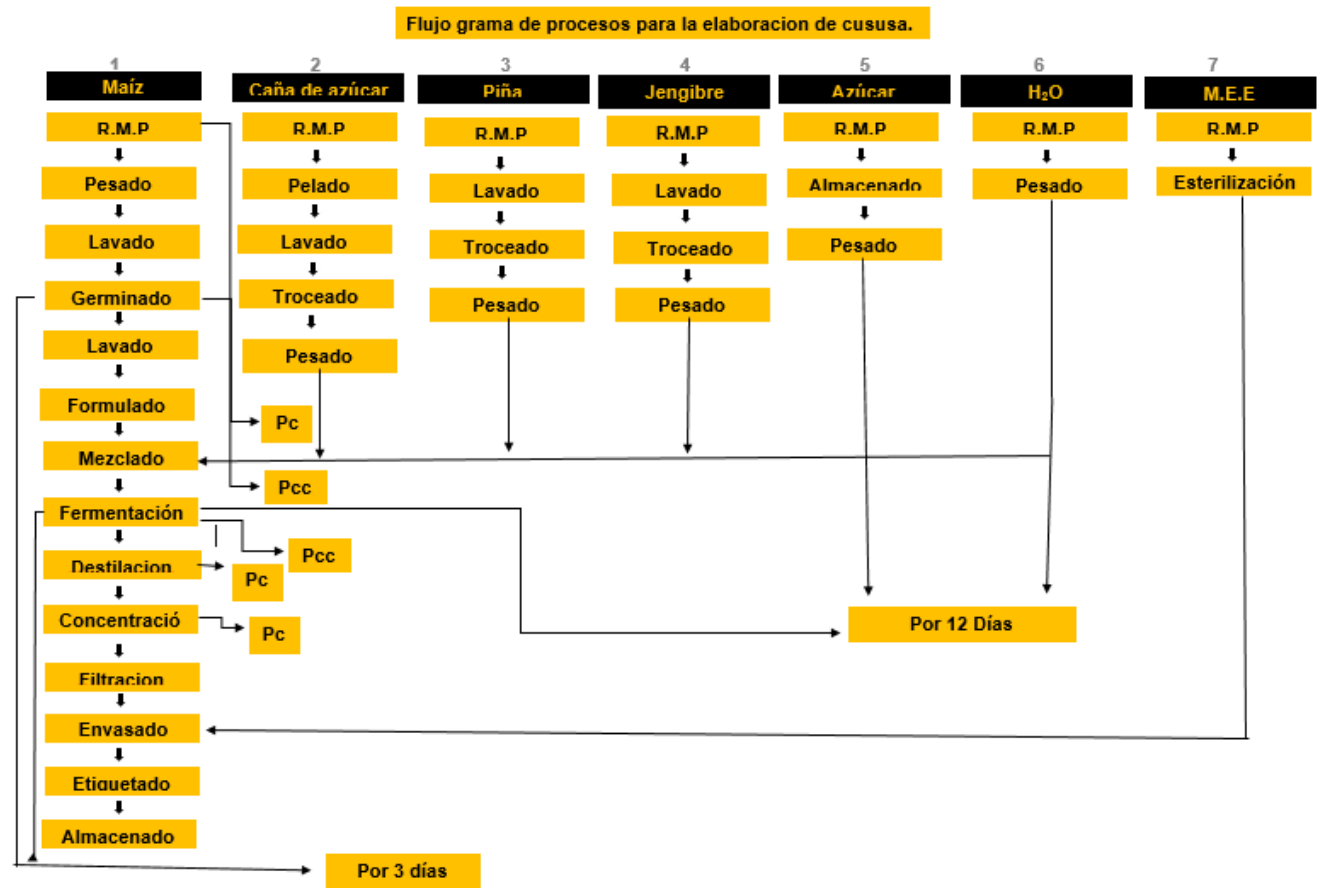
La elaboración de la cususa estará dividida por tiempo gracias a un cronograma que establezca las etapas que se deben realizar y los plazos de tiempo en que se deben de completar, esto mejorará el trabajo debido a que habrá un orden establecido que contribuya a la continuidad de producción, esto quiere decir que el tiempo transcurre desde que inicia el proceso producción, el operario tendrán horas asignada para culminar sus tareas.

Hor a.	Lunes.	Martes.	Miércoles.	Jueves,	Viernes.	Sábado.
7:00 7:30 AM	Limpieza Inicial.	Limpieza Inicial.	Limpieza Inicial.	Limpieza Inicial.	Limpieza Inicial.	Limpie za Genera l.
7:30 11:30 AM	Selección de maíz y germinaci ón	Fomentand o el desarrollo de los brotes del maíz germinado y lavado.	Mezcla con agua y fermentaci ón	Revisión de fermentaci ón	Embotella do y etiquetado .	Limpie za Genera l.
1:00 4:00 PM	Preparaci ón de envases y etiquetad o.	Verificació n de calidad de la fermentaci ón.	Monitoreo de fermentaci ón	Organizaci ón de inventario.	Preparaci ón para distribució n	Limpie za Genera l.
4:00 4:30 PM	Limpieza Final	Limpieza Final	Limpieza Final	Limpieza Final	Limpieza Final	Limpie za Genera l

a. Tecnología a la cual pertenece la cususa.

Tecnología de granos y cereales: Esta tecnología se centra en los procesos de transformación de granos y cereales, como el maíz, buscando aportar soluciones a la conservación y aprovechamiento de estos recursos. En el caso de la cususa, el maíz germinado actúa como base principal, aportando no solo su sabor único, sino también sus beneficios nutritivos y culturales. La cususa da valor agregado al maíz como licor artesanal, brindando una alternativa a las bebidas tradicionales y captando el interés de consumidores que buscan autenticidad y conexión con tradiciones locales.

5.8 Flujo de proceso para la elaboración de la cususa.



5.9 Carta técnica de elaboración de la cususa.

Carta técnica de elaboración de cususa.	
Nombre de la Operación.	Descripción Operación.
Recepción de materia prima.	En este proceso se comprueba que todos los ingredientes y materiales estén en condiciones adecuadas para su procesamiento, esta actividad se lleva a cabo en un área especialmente preparada que tenga las condiciones adecuadas verificando que la materia prima sea de calidad de acuerdo a los estándares requeridos. Se recepciona la materia prima a utilizar, maíz, caña de azúcar, piña, jengibre.
Pesado.	Una vez que se ha recibido toda la materia prima, se procede a pesar cada uno de ellas, este proceso se lleva a cabo utilizando una balanza que mide cantidad en gramos o libras, es necesario pesar cada ingrediente para obtener la cantidad que se solicitó.
Selección.	Se selecciona cuidadosamente la materia prima que se encuentre en buen estado para el proceso de producción, así cualquier elemento que pueda afectar o alterar negativamente el proceso productivo, este proceso se realiza para garantizar la calidad de nuestro producto final. El mismo operario encargado de la recepción de la materia prima es quien lleva a cabo esta etapa del flujo de proceso.
Lavado.	El lavado se realiza con el propósito de eliminar cualquier tipo de agente, contaminantes o impureza presentes en la materia prima, este proceso es esencial para asegurar de que los ingredientes estén en condiciones óptimas, para la transformación, para llevar a cabo esta acción se utiliza agua limpia y se emplea en un recipiente de tamaños mediano para manejar la cantidad de coco que se van a lavar

Germinación del maíz.	El maíz se somete a un proceso de germinación, donde se humedece y se mantiene en condiciones controladas para permitir que las semillas broten. Este proceso no solo mejora el valor nutritivo del maíz, sino que también afecta positivamente el sabor del producto final.
Mezcla de ingredientes.	Se combinan el maíz germinado, el jengibre, la piña, la caña y el agua en un recipiente adecuado. Se asegura una mezcla uniforme para que los sabores se integren correctamente.
Fermentación.	La mezcla se deja fermentar a temperatura controlada durante un período específico de tres días. Este proceso es fundamental para desarrollar los sabores y aromas característicos de la cususa. Se monitorea el proceso para garantizar las condiciones óptimas.
Filtrado	La mezcla fermentada se filtra para separar los sólidos del líquido, obteniendo así el mosto que será utilizado en la elaboración del licor.
Destilación.	El mosto fermentado se somete a un proceso de destilación para Separar el alcohol del agua y otros compuestos. Este proceso se realiza en un alambique, donde se calienta el mosto y se recolecta el vapor que se condensa en un líquido. La destilación permite obtener un licor con mayor concentración de alcohol y pureza. Este proceso se realiza a una temperatura de 70°C - 75°C por 2 horas aproximadamente.

Concentración.	En esta etapa, el líquido destilado se somete a un proceso de concentración para ajustar el contenido de alcohol según los estándares de producción. Esto puede implicar una graduación alcohólica.
Filtrado final.	Se realiza un filtrado final para asegurar que el producto esté libre de impurezas y sólidos antes del envasado. Este paso es crucial para garantizar la claridad y calidad del licor.
Envasado.	El licor concentrado y filtrado se transfiere a botellas adecuadas. Se deben seguir estrictos protocolos de higiene y control de calidad durante el envasado para evitar contaminaciones.
Etiquetado.	Se colocan etiquetas en cada botella, las cuales deben incluir información como nombre del producto, ingredientes, contenido alcohólico. Y Este proceso es fundamental para la comercialización y cumplimiento de normativas.
Almacenado.	Las botellas envasadas se almacenan en un lugar fresco y oscuro, con condiciones de temperatura controladas. Esto ayuda a mantener la calidad del producto hasta su distribución y venta.

b. Estandarización de mi producto.

Formulación de adición de ingredientes por 12 días.

Materia Prima	Cantidad en %
Agua.	81.48%
Azúcar.	18.52%
Total	100%

5.9.1 Formulación de elaboración de la cususa.

Materia Prima	Cantidad en %
Maíz.	41.15%
Agua.	36.21%
Azúcar.	8.23%
Caña.	8.23%
Piña.	4.12%
Jengibre.	2.06%
Total	100%

5.9.2 Formulación y cálculos de la cususa.

Cálculos para la elaboración De la cususa.	Cálculos para la adición de ingredientes por 12 días.
Maíz. ➡ 10 lb --- 41.15% X --- 8.23 % X= 2 lb ➡ Azúcar.	Agua 8.8lb se utiliza. 4L Agua ➡ 8lb --- 81.48% X --- 18.52% X= 2lb ➡ Azúcar.
Maíz ➡ 10 lb --- 41.15% X --- 8.23 % X= 2 lb ➡ Caña.	
Maíz ➡ 10lb --- 41.15% X --- 4.12% X= 1 lb ➡ Píñia.	
Maíz ➡ 10 lb --- 41.15% X --- 2.06% X= 0.5 lb ➡ Jengibre.	
Maíz ➡ 10 lb --- 41.15% X --- 36.21 % X= 8.8 lb ➡ Agua.	

5.10 Carta técnica de la cususa.

Yordany's.	
	El logo de la microempresa representa las cualidades de nuestra empresa, comprometidos en utilizar materia prima de calidad traída del campo, elaborando productos 100% naturales.
Producto: cususa de maíz.	Fecha de elaboración:
Nombre del producto: Cususa.	
Ingredientes: Maíz, Azúcar, Caña, Piña, Jengibre, agua.	
Procedimiento general de fabricación:	Utilizando las BPM e inocuidad en cada etapa del proceso, se selecciona cuidadosamente el maíz entero, se lava con agua limpia y se coloca a germinar en condiciones controladas. Después del germinado, se lava nuevamente y se mezcla con agua, azúcar, jengibre, piña y caña en un envase limpio, donde se deja fermentar por tres días. Posteriormente, se filtra y se procede a destilar a 70°C - 75°C por dos horas. Luego, se filtra nuevamente, se mide el porcentaje de alcohol, asegurando un 40%, y se envasa y almacena adecuadamente.
Uso esperado:	Listo para consumirse.
Empaque primario:	Envase de vidrio.

Contenido neto: 750 ML.	
Instrucciones de la etiqueta:	Nombre del Producto: Cususa Artesanal de Maíz Ingredientes: Maíz entero germinado, jengibre, piña, caña de azúcar, agua. Número de Lote: Registro Sanitario: Peso Neto: 750 ML. Nombre de la Empresa:Yordany's. País de Origen: Nicaragua. Método de Conservación: Conservar en un lugar fresco y oscuro, lejos de la luz solar directa. Mantener el envase cerrado cuando no se use. Marca:La Guerrera. Logotipo: Vida Útil:
Vida útil:	
Instrucciones de uso:	Disfrutar con moderación: Contiene un 40% de alcohol. No se recomienda el consumo a menores de edad, mujeres embarazadas ni personas con sensibilidad al alcohol.

c. Descripción de cada etapa del flujo y describir fundamentalmente los Puntos Críticos de control (PCC).

Descripción de puntos críticos de control en el proceso de obtención de la cususa.

El Codex define un punto crítico de control (PCC) como una etapa donde se puede aplicar un control y que es esencial para evitar o eliminar un peligro a la inocuidad del alimento o para reducirlo a un nivel aceptable. La planta procesadora de cususa **Yordany's**. Ha determinado que, en toda su fase de proceso, la selección de materia prima y la fermentación son los PCC más importantes y de mayor cuidado. A través de la cuidadosa selección del maíz y los otros ingredientes, junto con un control riguroso del proceso de fermentación, se garantiza un producto libre de microorganismos patógenos, ya que estos son los responsables de afectar la salud del consumidor.

Fase del proceso	Peligro y categoría	Causas y riesgos	P.C.C	Justificación
RCP.	Químico.	Presencia de contaminantes químicos en la materia prima.	Si	La recepción de materia prima contaminada puede introducir residuos químicos nocivos, que afectan la seguridad del producto final.
Fermentación.	Biológico.	Producción de subproductos no deseados (ácidos, alcohol)	Si	Una fermentación excesiva o descontrolada puede llevar a la generación de compuestos Biológico indeseados que alteren el sabor y la calidad del producto, afectando su inocuidad.

Identificación de límites críticos.

Deben establecerse los límites críticos que aseguren el control del peligro para cada punto crítico de control (PCC) especificado en el proceso de elaboración de la cususa. Estos límites se definen como los criterios utilizados para diferenciar lo aceptable de lo no aceptable. Para la **recepción de materia prima**, se considera fundamental que los ingredientes estén libres de contaminantes visibles y cumplan con los estándares de calidad establecidos, lo que garantiza la inocuidad del producto final. En la etapa de **fermentación**, es crucial mantener una temperatura controlada entre 25°C y 30°C y un tiempo de fermentación de 72 horas. Estos parámetros, al ser mantenidos dentro de los límites críticos, aseguran el crecimiento de microorganismos beneficiosos y previenen la proliferación de patógenos, confirmando así la seguridad alimentaria de la cususa.

Etapa.	Rango.	Limite crítico.
RMP.	Libre de contaminantes visibles y olores extraños.	Sin contaminantes visibles y con estándares de calidad.
Fermentación.	Temperatura: 25°C – 32°C; Tiempo: 48 – 72 horas.	Temperatura: 30 °C; Tiempo: 72 horas.

Supervisión y Monitoreo.

Se define la supervisión o monitoreo a través de la medición y observación programada de cada Punto Crítico de Control PCC en relación con sus límites críticos. Para ello se considera esencial especificar detalladamente la forma, el momento y la persona que ejecuta la supervisión, con el objetivo de demostrar que se está dando cumplimiento al plan HACCP.

PC C	Peligr o Signifi cante	Limite Crítico	Procedimiento de monitoreo				Acciones Correctivas
			¿Que?	¿Como?	¿Cuando?	¿Quien?	
RMP.	Químico. Presencia de residuos de pesticidas o contaminantes químicos.	Sin contaminantes visibles y con estándares de calidad.	Inspección visual de los ingredientes. Revisión de certificados de análisis.	Inspección visual y revisión de certificados de análisis para detectar residuos de pesticidas.	En el momento de la recepción de la materia prima.	El operario encargado de la recepción y calidad.	Rechazar la materia prima. - Informar al gerente.
Fermentación.	Biológico. Crecimiento de microorganismos patógenos.	Temperatura 30°C Tiempo 72 horas	Temperatura y tiempo del proceso de fermentación.	Utilizando un termómetro para medir la temperatura y registrando el tiempo de fermentación.	Durante el proceso de fermentación.	El operario encargado de la fermentación.	Ajustar los parámetros de temperatura y tiempo. Registrar todas las correcciones y notificar al gerente de calidad.

5.11 Normas Técnicas Obligatorias Nicaragüenses para el Licor Artesanal de Maíz Cususa.

Norma del Codex alimentarios y el programa conjunto FAO/OMS	
La comisión del Codex alimentarios se encarga de ejecutar el programa conjunto FAO/OMS sobre normas alimentarias que tiene como objeto proteger la salud del consumidor y asegurar práctica equitativas en el comercio de alimentos. El Codex alimentarios es un compendio de normas alimentarias aceptada internacionalmente y presentada de modo uniforme.	
Objeto	Su objetivo principal es proteger la salud de los consumidores y garantizar prácticas justas en el comercio de alimentos a nivel internacional.
Ámbito de aplicación	➤ Normas generales de higiene de los alimentos ➤ Normas específicas para diferentes tipos de alimentos, como productos lácteos, cárnicos, frutas y hortalizas, pescados y mariscos, etc. ➤ Aditivos alimentarios ➤ Contaminantes alimentarios ➤ Etiquetado de alimentos ➤ Comercio internacional de alimentos

Reglamentos técnico centroamericano NTON 03069 06 RTCA INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS PROCESADOS. BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA. PRINCIPIOS GENERALES.	
Este reglamento técnico es una adaptación del código internacional recomendado de prácticas de principios generales de higienes de los alimentos.	
Objeto	El presente Reglamento tiene como objetivo 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.
Ámbito de aplicación	Estas disposiciones serán aplicadas a toda aquella industria de alimentos que opere y que distribuya sus productos en el territorio de los países centroamericanos. Se excluyen del cumplimiento de este Reglamento las operaciones dedicadas al cultivo de frutas y hortalizas, crianza y matanza de animales, almacenamiento de alimentos fuera de la fábrica, los servicios de la alimentación al público y los expendios, los cuales se regirán por otras disposiciones sanitarias.

NORMA TÉCNICA OBLIGATORIA NICARAGÜENSE DE ESPECIFICACIONES DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS – RONES (NTON 03 035 - 00)	
Esta norma nacional, desarrollada por el Comité Técnico de Ron, establece los requisitos y estándares de calidad específicos para las bebidas alcohólicas clasificadas como ron en Nicaragua. Su objetivo principal es garantizar la seguridad del consumidor y asegurar prácticas comerciales justas para la producción y comercialización de rones en el ámbito nacional e internacional.	
Objeto	Esta Norma tiene por objeto establecer las especificaciones, requisitos y disposiciones sanitarias que debe cumplir la bebida alcohólica denominada “Ron” que se comercialicen en todo el territorio nacional.
Ámbito de aplicación	Esta Norma es de cumplimiento obligatorio en todo el territorio nacional para toda persona natural o jurídica que se dediquen a su producción, comercialización o importación.

(NTON 03 021 11) Norma técnica obligatoria nicaragüense de etiquetado de alimentos pre envasado para consumo humano.	
Esta norma garantiza que los consumidores tengan acceso a información clara y precisa sobre los alimentos que compran, como la lista de ingredientes, la cantidad neta, la fecha de vencimiento y los valores nutricionales.	
Objeto	Establecer los requisitos que debe cumplir el etiquetado de alimentos pre envasados para consumo humano.
Ámbito de aplicación	Aplica al etiquetado de todos los alimentos pre envasados que se ofrecen como tales al consumidor o para fines de hostelería y que se comercialicen en el territorio centroamericano. Quedan excluidas del ámbito de aplicación del presente Reglamento las bebidas alcohólicas fermentadas y destiladas. Se excluyen aquellos alimentos que se empacan en el momento que el producto es pedido, solicitado o adquirido por el consumidor final.

5.11.1 Controles de Calidad en el Proceso de Elaboración de Cususa.

Antes del Proceso de Elaboración.

- **Selección y Recepción de Ingredientes:** Verificación de la frescura del maíz germinado y de los ingredientes adicionales como jengibre y piña. Debe asegurarse que los ingredientes estén libres de daños, moho u otros defectos visibles.
- **Limpieza y Desinfección:** Lavar y desinfectar todos los utensilios, superficies y equipos que se utilizarán en la preparación de la cususa para evitar la contaminación.
- **Manipuladores:** Los manipuladores deben estar capacitados en BPM, comprendiendo la importancia de la higiene personal y de los procesos. Esta formación incluye conocimientos sobre el uso adecuado de equipo de protección personal, manipulación de ingredientes y control de calidad en cada etapa del proceso; Lavado de Manos, Uso de Uniformes y Equipos de Protección, Revisión de Estado de Salud.

Durante el Proceso de Elaboración.

- **Criterios de Calidad del Producto:** La cususa debe tener un color, sabor y olor característicos, regidos por los siguientes factores de composición:
- **Contenido de Alcohol:** Mínimo 20% y máximo 40% de alcohol en volumen.
- **Sólidos Totales:** Evaluar la concentración de sólidos solubles para asegurar la textura adecuada.
- **pH:** Monitorear para que se mantenga dentro del rango seguro (mínimo 4.5) durante la fermentación y el proceso de destilación.
- **Formulación:** Medir con precisión las cantidades de maíz germinado, jengibre, piña y otros ingredientes para mantener la fórmula con las especificaciones establecidas.
- **Control de Temperaturas:** Monitoreo constante de la temperatura durante la fermentación y destilación para garantizar que el proceso se

realice correctamente sin alterar las propiedades del maíz y los sabores añadidos.

- **Higiene:** Mantener altos estándares de higiene durante todo el proceso de producción para evitar contaminaciones.
- **Manipuladores:** En este proceso los manipuladores aseguran de que el área esté desinfectada y limpia, lo cual esto nos ayudará a tener un producto final de calidad.

Teniendo en cuenta que deben de cumplir con la formula y seguir los pasos del flujo grama para que el producto no esté alterado y sea de una buena perspectiva para el consumidor final.

- **Después del Proceso de Elaboración.**
- **Análisis Sensorial:** Evaluación de las características organolépticas del producto (color, olor, sabor y textura) para asegurar que cumpla con las especificaciones esperadas.
- **Muestreo:** Realizar muestreos periódicos del producto terminado para verificar la calidad y la ausencia de defectos.
- **Empaque y Etiquetado:** Inspección del empaque para verificar que esté sellado correctamente y cumpla con las normativas de etiquetado, asegurando que la información proporcionada al consumidor sea clara y veraz.
- **Almacenamiento:** El producto debe conservarse en lugares frescos, secos y oscuros a temperatura ambiente. Una vez abierto, se recomienda refrigerar para mantener las características organolépticas.
- **Higiene:** Realizar limpieza de utensilios y superficies al final del proceso de producción.

5.12 Beneficios del Envase Utilizado.

- **Preservación de la Calidad:** Los envases de vidrio son inertes, lo que significa que no reaccionan con el licor, conservando su sabor, aroma y nutrientes por más tiempo.
- **Sostenibilidad:** El vidrio es un material 100% reciclable y reutilizable, lo que lo convierte en una opción ecológica. Además, su durabilidad reduce la generación de residuos.
- **Imagen de Producto Premium:** Los envases de vidrio se asocian comúnmente con productos de alta calidad, ayudando a posicionar la cususa como una opción Premium en el mercado.
- **Versatilidad:** Los envases de vidrio pueden reutilizarse para almacenar otros líquidos o alimentos una vez que se haya consumido la cususa.

5.12.1 Presentación del Producto

Como microempresa en fase inicial, la única presentación disponible es en envase de vidrio con una capacidad de 750 ML.

Propuesta de etiqueta según la norma.



Respecto a la etiqueta, será una calcomanía adherida al envase que proporcionará al cliente la siguiente información: marca, logo, cantidad de producto, nombre del producto, registro sanitario, lista de ingredientes, código

de barras y un código QR. Este código QR permitirá almacenar información adicional que podrá ser fácilmente escaneada con un dispositivo móvil, como un teléfono inteligente o una tableta. La etiqueta cubrirá tanto el frente como la parte trasera del envase, lo que no solo mejorará su apariencia, sino que también garantizará que toda la información requerida esté disponible de manera clara y accesible para el consumidor, cumpliendo con los requisitos establecidos por la **Norma Técnica Obligatoria Nicaragüense NTON 03 021-11. Etiquetado de Alimentos Pre envasados para Consumo Humano**. Esta norma asegura que los consumidores tengan acceso detallado.

Infraestructura, Maquinaria, Equipamientos y Otros.

Concepto		Equipo y maquinarias de Yordany's, La Guerrera Cususa.		Yordany's		Yordany's	
Concepto		Concepto	Cantidad	Costo Instalado	Vida útil/años	Valor residual	Total
Mesa de acero inoxidable 30x48	Economart		2	5900.00	5	2.360.00	11.800.00
Bascula digital 30 kg	Imisa Nicaragua		1	7380.00	5	1.476.00	7.380.00
Bascula digital 6 kg	Imisa Nicaragua		1	1.110.00	5	222.00	1.110.00
Cocina industrial 2 quemadores	Guardianes del ahorro nicaragua		1	5.300.00	5	1.060.00	5.300.00
Cucharon de acero inoxidable	Economart		3	107.0	5	64.20	321.00
Alcolimetro.	Via Industrial Nicaragua		1	500.0	3	100.00	500.00
Tanque de gas 100 libras	Tropigas		1	3.600.0	5	720.00	3.600.00
Destiladora Industrial.	Amazon		1	109.500.0	5	21.900	109.500
Purificador de agua DA2m	Purefil		1	15.500.0	5	3.100.00	15.500
Refractometro	Economart		1	900.0	3	180.00	900.0
Bariles plasticos	Distribuidora Giron		7	3.625.0	3	725.00	3.625.0
Pistola de aire caliente	Economart		1	1.600.0	5	320.00	1.600.00
Termometro	Economart		1	191	3	63.67	191.00
Selladora	Economart		1	1600	5	320.00	1.600.00
Estante de 4 repisas y poste de 18*48*72	Economart		2	9.365	5	1.873.00	18.730.00
Total CS						34.483.87	181.657.00

En la siguiente tabla se muestran los equipos y maquinaria necesaria para llevar a cabo el proceso de elaboración de la cususa, también se muestran los proveedores que facilitaran la obtención de este y su costo de cada maquinaria

La microempresa **Yordany's** tiene como objetivo establecer un proceso de producción eficiente y de alta calidad lo que implica una inversión significativa en equipos, utensilios y mobiliario, esta inversión es necesaria para poner en marcha el negocio para lograr un proceso de producción óptimo y mantener los estándares de calidad de la cususa se requiere la adquisición específicas de estos activos que son fundamentales para para asegurar la eficiencia en el procesamiento, entre los equipo necesarios se incluyen: cocina industrial, mesa de acero inoxidable, destiladora industrial, entre otros que ayudaran en la elaboración del producto.

Para asegurar la calidad y durabilidad de estos activos se ha seleccionado una lista de proveedores que ofrecen productos de alta gama, la inversión total será de C\$ 181.657,00 córdobas

5.13 Costos Operativos.

Los costos operativos son aquellos en los que se incurre durante el proceso de producción del producto.

Yordany's, La Gurrera Cususa. Tabla 1. Presupuesto de Materia Prima Unidad Monetaria C\$						
Concepto	Proveedor	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario	Mensual	Anual
Azúcar	Ingenio Cazur	Quintales	25,50	1250,00	31.875,00	382.500,00
Agua	Fuente Pura	Litros	10104,00	0,04	404,16	4.849,92
Maíz	Juan Hernandez	Quintales	21	1000,00	21.000,00	252.000,00
Caña Piña	Guillermo Madriz	Docena	35	120,00	4.200,00	50.400,00
Piña	La frutería	Docena	18,00	300,00	5.400,00	64.800,00
Genjibre	Guillermo Madriz	libras	106	20,00	2.120,00	25.440,00
Corche	Juan Gonsales	Unidad	1684	14,00	23.576,00	282.912,00
Sello	Juan Gonsales	Unidad	1684	7,00	11.788,00	141.456,00
Etiqueta	Ds Design	Pack de 75 unidades (10x13)	23	550,0	12.650,00	151.800,00
Envases de vidrio	Fernando Mora	Unidad	1684	25,0	42.100,00	505.200,00
Total					155.113,16	1.861.357,92

5.14 Costos de producción.

Esta tabla de presupuesto refleja detalladamente todo el ingrediente, insumos y materiales de empaque necesario para la producción mensual de la cususa en la microempresa **Yordany's**, se incluyen las cantidades de los precios unitarios estimados desglosados por unidades, litros y quintales proporcionando una visión clara del costo producción mensual y producción anual.

C\$ 155.113,16 córdobas lo que proyecta un costo anual C\$ 1.861.357,92 córdobas. Es fundamental destacar que han identificado los proveedores que abastecerá cada uno de los insumos para garantizar la calidad de los productos, entre los insumos principales que conforma el presupuesto están: el maíz, azúcar blanca, piña, caña y entre otros.

Balance de mano de obra.

Yordany's, La Gurrera Cususa. Tabla 2 Presupuesto de Mano de Obra de producción de el Yordany's, La Gurrera cususa.					
Concepto	Cargo	Cantidad	Salario mensual	Total	Salario Anual
Gerente	Administrador/Operario	1	18.000,00	18.000,00	216.000,00
Operarios	Operarios	2	9.000,00	18.000,00	216.000,00
Total de Salarios C\$			27.000,00	36.000,00	432.000,00

La microempresa **Yordany's** iniciara sus operaciones con un equipo de tres colaboradores, el equipo está compuesto por un administrador que será también el propietario de la empresa y dos operarios ambos se encargaran de llevar a delante la producción mensual que se realiza en volúmenes pequeños

para satisfacer la demanda total del mes, además de supervisar la producción el administrador será responsable de comercializar la producción mientras los operarios tendrán cargo la limpieza del establecimiento y mantenimiento general, en cuanto a los salarios se han estimado un pago mensual total de C\$9.000,00 córdobas para los operarios y C\$ 18.000,00 córdobas para el administrador ajustado de acuerdo con el salario mínimo legal establecido para el sector de microempresa en Nicaragua, mensualmente la microempresa gastara en salario un total de C\$ 36.000,00 córdobas anualmente es de C\$ 432.000,00 córdobas.

5.15 Costos de comercialización.

Los costos de comercialización son aquellos gastos en que la microempresa incurrirá para dar a conocer sus productos y fomentar sus ventas a través de diversos canales de promoción. Estos gastos son esenciales para aumentar la viabilidad del producto en el mercado y generar una mayor demanda. La comercialización puede involucrar estrategia de publicidad por medio digital impreso o audiovisuales, así como la participación de eventos, feria comercial y la distribución de material promocional como volantes, todo esto tiene un objetivo atraer más clientes y en última instancia incrementar las ventas. La inversión en este medio de divulgación no solo busca promocionar el producto sino también posicionarlo de manera competitiva en el mercado.

Tabala 5. Presupuesto de Mercado. Promoción y Publicidad.									
Actividad.	Medios *						Período (Duración)	Frecuencia.	Costo Anual C\$
	P	R	E	TV	Me	Md			
Brochures	X						6	cada 6 meses	800
Apertura a Redes Sociales (Yordany's)						X	6	cada 6 meses	1.500
Total (C\$)									
* P: Papelería (volantes y brochures), R: Radio, E: Eventos, TV: Televisión, Me: Medios escritos, Md: Medios digitales.									

Una de las estrategias más efectiva en la actualidad para promocionar una empresa es a través de redes sociales la microempresa **Yordany's** ha decidido complementar este enfoque en la distribución de volantes impreso para ampliar

sus alcances a nivel local además la distribución de volantes la microempresa ha asignado estrategias publicitaria, el uso de plataformas digitales populares como Facebook, instagram y Tik Tok esta redes sociales se utilizaran para potencializar el alcance del mercado creando una presentación en línea permitiendo conectar con audiencia más amplia al combinar los volantes y las plataformas digitales la microempresa ayuda aumentar la visibilidad y el reconocimiento de su producto en el mercado para ello se han destinado una inversión anual de C\$ 2.300,00 córdobas .

5.16 Costos fijos y costos variables.

Los costó fijos son aquellos gastos que permaneces constante independientemente del nivel de producción estos no fluctúan con las cantidades de bienes o servicios producidos y deben ser cubierto mes a mes sin importar que la empresa está operando a plena capacidad con una producción reducida.

5.17 Costos fijos y variables.

Costos fijos.

Plan de negocio de Yordanys La Guerra Cususa. Tabla # 6 Proyección de Costos Fijos (Cifras en C\$)					
CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Gastos personales:					
Salarios	432.000,00	462.240,00	494.596,80	529.218,58	566.263,88
Prestaciones de ley	30.240,00	32.356,80	34.621,78	37.045,30	39.638,47
Gastos patronales	92.880,00	99.381,60	106.338,31	113.781,99	121.746,73
Sub total gastos personales	555.120,00	593.978,40	635.556,89	680.045,87	727.649,08
Gastos no personales:					
Cargos básicos	84.552,00	88.356,84	92.332,90	96.487,88	100.829,83
Gasto en Papelería y útiles	13.673,00	14.288,29	14.931,26	15.603,16	16.305,31
Gastos de Suministros	26.447,00	27.637,12	28.880,79	30.180,42	31.538,54
Gastos en publicidad	2.300,00	2.371,99	2.446,23	2.522,80	2.601,76
Otros gastos	3.500,00	3.500,00	3.500,00	3.500,00	3.500,00
Sub total gastos no personales	130.472,00	136.154,23	142.091,17	148.294,26	154.775,44
Gastos fijos totales	685.592,00	730.132,63	777.648,06	828.340,13	882.424,52

En el balance presentado de proyecto, los costó fijos que incurrirá la microempresa **Yordany's** en los primeros 5 años esto incluye gasto personal como salarios presentaciones de ley y aporte patronales, así como gasto no personal que comprende servicios básicos tales como agua y energías. Adicional se muestran gasto de papelerías y útiles necesarios para el registro

contable, así como materiales y suministro y los gastos de publicidad este gasto se basan en un aumento necesario 3.13% según los proyectos de, la microempresa **Yordany's** tendrá un gasto anual en su primer año.

5.18 Costos variables.

Los costo variable son aquellos que varían en función de los niveles de producción.

PLAN DE NEGOCIO DE Yordanys La Guerrera Cususa. Tabla # 7 Proyección de costos variables (Cifras en C\$)					
CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Costos variables de productos	1.861.357,92	2.003.472,60	2.156.437,73	2.321.081,75	2.498.296,34
		-	-	-	-
Costos variables totales	1.861.357,92	2.003.472,60	2.156.437,73	2.321.081,75	2.498.296,34

En la proyección de los costo variables para la producción anual de cususa de maíz de 750ML se estima un gasto de C\$1.861.357,92Córdobas este monto está basado en una producción total en el primer año y en el segundo año se estima un gasto de C\$ 2.003.472,60córdobas en el segundo año para el tercer año se estima una proyección de C\$2.156.437,73córdobas para el cuarto año se estima un gasto de C\$2.321.081,75córdobas por el cuarto año para el quinto año se proyecta un gasto de C\$2.498.296,34córdobas.

Proyecto Agroindustrial de Yordanys La Guerrera Cususa. Cifras en Córdobas													
Ingresos													
CALENDARIZACION													
Producto/Servicios	UNITARIO	ENER	FEB	MARZO	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEP	OCT	NOV	DIC
cususa yordanys	138,2	1684	1684	1684	1684	1684	1684	1684	1684	1684	1684	1684	1684
TOTAL													

La siguiente tabla nos refleja cuánto cuesta producir una unidad de 750ML de cususa, este tiene un costo unitario de C\$ 92.11 córdobas al cual incluyen todos los componentes necesarios para su fabricación tales como la materia prima los envases, corche, sello y las etiquetas este cálculo detallado asegura que todos los insumos esenciales para la producción sean considerados lo que permite

Una proyección precisa de los costo asociados a la mano de obra de cada unidad de la cususa.

VII. Estudio Organizacional y Legal.

El estudio organizacional se analizan las capacidades cooperativas proyectada para la microempresa **Yordany's** con el objetivo de evaluar de manera integral la estructura organizativa que se debe de implementar para gestionar de manera eficiente todas las fases del proyecto operativo y de mantenimiento a lo largo de su funcionamiento, este sistema permitirá analizar los recursos humanos como técnico para asegurar que cada etapa de producción, supervisión y mantenimiento se desarrolla de manera óptima garantizando así la continuidad y sostenibilidad de las actividades empresariales.

a. Estructura organizativa de la empresa.

A continuación, mostramos el organigrama propuesto para nuestra microempresa.



i. Definición del perfil y descripción de puesto.

I. Identificación del cargo.	
Administrador de la planta procesadora.	
II. Descripción del cargo.	
1. Objetivo	
Dirigir y coordinar todas las operaciones de la empresa, garantizando el cumplimiento de los objetivos estratégicos y operacionales.	
2. Funciones del cargo	
• Implementar las decisiones de la Junta Directiva. • Supervisar todas las áreas operativas de la empresa. • Establecer metas de desempeño y asegurar su cumplimiento. • Reportar a la Junta Directiva sobre el desempeño de la empresa.	
III. Requisitos del cargo	
Conocimientos y experiencia	
Educación	Licenciatura en Administración de Empresas, Ingeniería Industrial o afines.
Experiencia	Mínimo 10 años de experiencia en cargos de alta dirección en empresas agroindustriales.
Requisitos	Excelentes habilidades de liderazgo y manejo de crisis.
CONOCIMIENTOS Y BASICOS Y ESCENCIALES (APTITUDES Y ACTITUDES)	• Liderazgo • Integridad • Visión estratégica
IV. Responsabilidades	
• Responsabilidad fiduciaria de velar por los intereses de los accionistas. • Supervisar y asegurar que las decisiones de la gerencia cumplan con la misión y visión de la empresa.	

I. Identificación del cargo.	
Operario de Producción.	
II. Descripción del cargo.	
1. Objetivo	
Ejecutar las tareas operativas en la planta, garantizando la eficiencia y calidad en la producción.	
2. Funciones del cargo	
• Operar máquinas y equipos de producción. • Cumplir con los procedimientos establecidos para la producción. • Mantener los estándares de calidad y seguridad.	
III. Requisitos del cargo	
Conocimientos y experiencia	
Educación	Certificación técnica o secundaria completa.
Experiencia	Al menos 1 año de experiencia en producción (no indispensable).
Requisitos	Capacidad para trabajar en equipo y seguir procedimientos.
CONOCIMIENTOS Y BASICOS Y ESCENCIALES (APTITUDES Y ACTITUDES)	• Trabajo en equipo. • Precisión. • Atención a detalles.
IV. Responsabilidades	
• Operación de maquinaria • Control de calidad • Mantenimiento básico	

b. Aspectos legales.

En esta seccion se detala los requisitos legales indispensable para la construccion y funcionamiento de la microempresa, el cumplimiento de esta norma es esencial ya que sin las debida observaciones el negocio no podra continuar formalmente sus operaciones. los requisitos legales incluyen: la obtencion de licencia, permiso y registro antes las autoridades competente asi tambien como las inscripciones con las identidades gubernamentales que regula las actividades comercial y fiscal de la empresa ademas es necesario cumplir con normas relacionado a la salud ocupacional y sanidad en este caso aquellos que manipulen alimentos o productos que requieren regulaciones especificas.

c. Requisitos legales.

Yordanys, La Guerrera Cususa. Tabla 9. Presupuesto de Constitucion			
Concepto	Costo de Inscripción	Total	
Matricula Alcaldia	700,00	8400	
Mensualidad alcaldia	350,00	350	
Certificado de matricula	50,00	50	
Renta (Ruc)	500,0	6000	
Minsa(Licencia Sanitaria)	1.200	1200	
Registro de la marca	5.851	5851,0	
Registro Sanitario	500,00	500,00	
Arancel de permiso policial	600,00	600,00	
Basura	100,00	100,00	
Bomberos	500,00	500,00	
Libros Contables	300,00	300,00	
Total C\$	C\$ 10.651,00	C\$ 23.851,00	

El balance de la constitucion refleja lo costo obligatorio que deben ser cubierto para poner en marcha la microempresa ya sin cumplir con esto pagos el negocio no podra operar legalmente entre esto gasto se incluyen la obtencion legales de arancel policial, matricula ante la alcaldia que es necesario para el funcionamiento de la microempresa dentro del ambito municipal, asi mismo es necesirio cumplir con el pagos correspondiente con el ministerio de salud ya que al tratarse de la produccion de un producto alimenticio requiere de autorirades sanitaria para garantizar el cumplimiento de las normas de hijiene

otro aspecto crucial es la aprobacion y inspeccion por parte de los bombosres quienes deben certificar que el local donde se llevara acabo el proceso productivo cumpla con las normas de seguridad necearia para prevenir riesgo.

d. Costos de los requisitos legales.

Yordanys, La Guerrera Cususa.		
Tabla 9. Presupuesto de Constitucion		
Concepto	Costo de Inscripción	Total
Matricula Alcaldia	700,00	8400
Mensualidad alcaldia	350,00	350
Certificado de matricula	50,00	50
Renta (Ruc)	500,0	6000
Minsa(Licencia Sanitaria)	1.200	1200
Registro de la marca	5.851	5851,0
Registro Sanitario	500,00	500,00
Arancel de permiso policial	600,00	600,00
Basura	100,00	100,00
Bomberos	500,00	500,00
Libros Contables	300,00	300,00
Total C\$	C\$ 10.651,00	C\$ 23.851,00

esta tabla nos propciona la infoormcion de los costo que se va incurrir en la microempresa para gasto de requisito legales a igual que todo los permiso que se necesita tener para el permiso de operaciones como el minsa, matricula de la alcalida, el registro entre otros.El Costo total de la inversion es de C\$ 23.851,00 cordobas.

Pasos para la formalizacion de mimicroempresa.

Cedula:

Tenemos que tomar en cuenta que, para la realización de cualquier trámite, debemos portar en todo momento el documento oficial de identidad (cédula).

Requisitos para cédula RUC:

- Gestionar el número de registro Único de Contribuyente (RUC) ante la dirección general de ingresos (DGI).
- Cédula de identidad nicaragüense o cédula de residencia.

- Recibo público (agua, luz, teléfono, o contrato de arriendo notariado), del domicilio o del negocio.
- Formularios de inscripción de contribuyente Persona Natural completamente llenos, (1 original y 2 copias).

Una vez inscritos en la DGI, toda persona natural o jurídica puede acceder a la ventanilla electrónica tributaria 24/7, ya que, es un espacio donde se pueden hacer un sin número de transacciones (pago, declaración de impuestos, etc.)

Una persona natural puede ejercer todos los derechos y obligaciones de una empresa a su nombre, mientras que una empresa jurídica, la empresa asume todos los derechos y obligaciones de la misma.

3. Matricula

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

- Copia y original del número RUC.
- Copia y original de la cédula de identidad. Solvencia municipal o boleta de NO contribuyente.
- Carta poder (si actúa en representación del contribuyente).
- Permiso de la policía nacional, urbanismo y medio ambiente (si aplica).
- Especificar el barrio, teléfono, y dirección exacta del negocio.
- Formulario de apertura de matrícula de cuota fija debidamente lleno.

Valor de la matricula del negocio:

El valor de la matricula se establece según el tipo de actividad económica.

Registro de Marca:

Si desea patentizar su producto innovador o registrar la marca de su negocio y calificarlo según su tamaño (micro, pequeña o mediana empresa) deberá presentarse al Ministerio de Fomento Industria y Comercio- MIFIC (Registro de Propiedad Intelectual).

Negocio de alimentos:

Si su negocio es del sector alimentos y bebidas, debe visitar la unidad de salud más cercana (Centro de salud-MINSA) para solicitar tu licencia sanitaria o del establecimiento.

Licencia Sanitaria: El interesado presenta la solicitud ante la autoridad sanitaria del centro de salud correspondiente, de acuerdo a su ubicación geográfica. Posteriormente se procede al llenado de formulario para la solicitud de trámite de licencia sanitaria y el centro de salud. La fecha aproximada para realizar la inspección es de 20 días máximo, Posterior a la inspección el interesado entrega los siguientes. requisitos:

Matricula de la alcaldia.	Certificado de salud.	Ficha de inspección sanitaria.
Constancia de fumigacion.	Fotocopia de la cedula, si es persona natural o cedula RUC en caso de ser juridico.	Resolución administrativa emitida por la policía nacional (Los establecimientos que no tengan expendios de bebidas alcohólicas, omitir este requisito).

VIII. Estudio ambiental.

Para la ejecución de este proyecto de elaboración de cususa, es fundamental cumplir con las normativas ambientales estipuladas en la Ley 217. Esta ley establece el derecho a un entorno ambiental saludable, promoviendo el uso racional de los recursos naturales. Es responsabilidad de nuestra microempresa, junto al estado, proteger y conservar el entorno a través de prácticas de producción limpia, favoreciendo el ahorro de recursos como el agua y la energía, así como la gestión adecuada de insumos tóxicos y peligrosos. Implementar estas prácticas no solo contribuirá a un ambiente más saludable, sino que permitirá reducir los costos de producción.

El maíz y los otros ingredientes (jengibre, piña, caña) utilizados para elaborar cususa son recursos naturales valiosos. La demanda de productos derivados del maíz, así como de otros ingredientes de origen vegetal, ha aumentado, por lo que es necesario evaluar los impactos ambientales asociados a su producción para garantizar una gestión sostenible de estos recursos.

En nuestra microempresa, hemos decidido implementar medidas para el aprovechamiento de residuos. Los residuos sólidos generados durante la elaboración de cususa, como restos de maíz y cáscaras de piña, se destinan a compostaje o a productores agrícolas locales, quienes los utilizan como abono orgánico. Este enfoque permite que los residuos, en lugar de ser desechados, se conviertan en insumos para otros productores, promoviendo un ciclo de aprovechamiento sostenible y económico.

Por otro lado, la implementación de buenas prácticas ambientales en el proceso de producción de cususa incluye el uso responsable del agua. La microempresa utiliza un mínimo de 50 litros diarios de agua en la limpieza de utensilios, maquinaria y materia prima. Conscientes del impacto ambiental de este consumo, hemos implementado una estrategia de reutilización de agua. El agua usada en el proceso de limpieza se reutiliza para la limpieza de pisos o para el riego de las áreas verdes de nuestra planta, reduciendo así el desperdicio.

La producción más limpia de cususa busca minimizar los impactos negativos sobre el ambiente, la salud y la seguridad a lo largo de su ciclo de vida, desde la obtención de las materias primas hasta la disposición final del producto.

En términos de consumo de energía, la microempresa emplea bombillas ahorrativas y equipos de bajo consumo energético. A medida que la microempresa alcance estabilidad económica, se planifica la transición hacia el uso de energías renovables para reducir aún más el impacto ambiental.

Para la destilación, el uso de gas butano es una opción ecológica, ya que sus emisiones de CO₂ son considerablemente más bajas en comparación con otras fuentes de energía. El gas butano emite un 45% menos de CO₂ que los que quema derivados del carbón, siendo una alternativa más respetuosa con el ambiente para satisfacer nuestras necesidades de energía.

a. Conclusión.

Nuestra estrategia de gestión ambiental busca mitigar las afectaciones al medio ambiente durante el proceso de producción de cususa. Estas prácticas nos permitirán optimizar el uso de recursos y reducir los impactos negativos, contribuyendo a un modelo de producción sostenible en el largo plazo.

Datos	Purificadora de aguaMinutos
Valor de un w	0.009
Consumo de w por minuto	11
Consumo mensual	6.56

IX. Estudio financiero.

a. Definición periodo de evaluación de este negocio.

El plan de negocio se ha diseñado con un periodo de evaluación de 5 años que es al estar comúnmente aplicado en este tipo de estudio de viabilidad durante este lapso se analizaron diversos factores claves como el crecimiento del mercado la rentabilidad la eficiencia operativa y la capacidad de la microempresa para adaptarse a las condiciones cambiante del entorno.

b. Ingreso del proyecto.

Plan de Negocio Yordany La Guerrera Cususa. Tabla # 10 Proyección de ingresos por ventas (Cifras en C\$)					
CONCEPTOS	AÑOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Ingresos por venta de productos	2.792.036,88	3.005.208,90	3.234.656,59	3.481.622,63	3.747.444,51
	-	-	-	-	-
Ingresos Totales	2.792.036,88	3.005.208,90	3.234.656,59	3.481.622,63	3.747.444,51

La tabla presentada detalla las proyecciones monetarias correspondientes a los ingresos generado por las ventas de los productos expresados en córdobas se ha considerado un incremento de demanda del 3.00% anual reflejando un crecimiento constante en las cantidades de unidades vendidas a lo largo del tiempo a demás a este aumento se le ha sumado un ajuste de inflación del 4.50% lo cual aumento generalizado del precio en la economía durante el periodo proyectado.

c. Ingreso por la cususa.

Proyecto Agroindustrial de Yordany La Guerrera Cususa. Cifras en Cordobas															
Producto/Servicios	Ingresos												Cantidad		Año 1
	UNITARIO	ENER	FEB	MRZO	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEP	OCT	NOV	DIC	total	
cususa yordany	138,2	1684	1684	1684	1684	1684	1684	1684	1684	1684	1684	1684	1684	20.208	2792037
TOTAL														20208	2 792 037

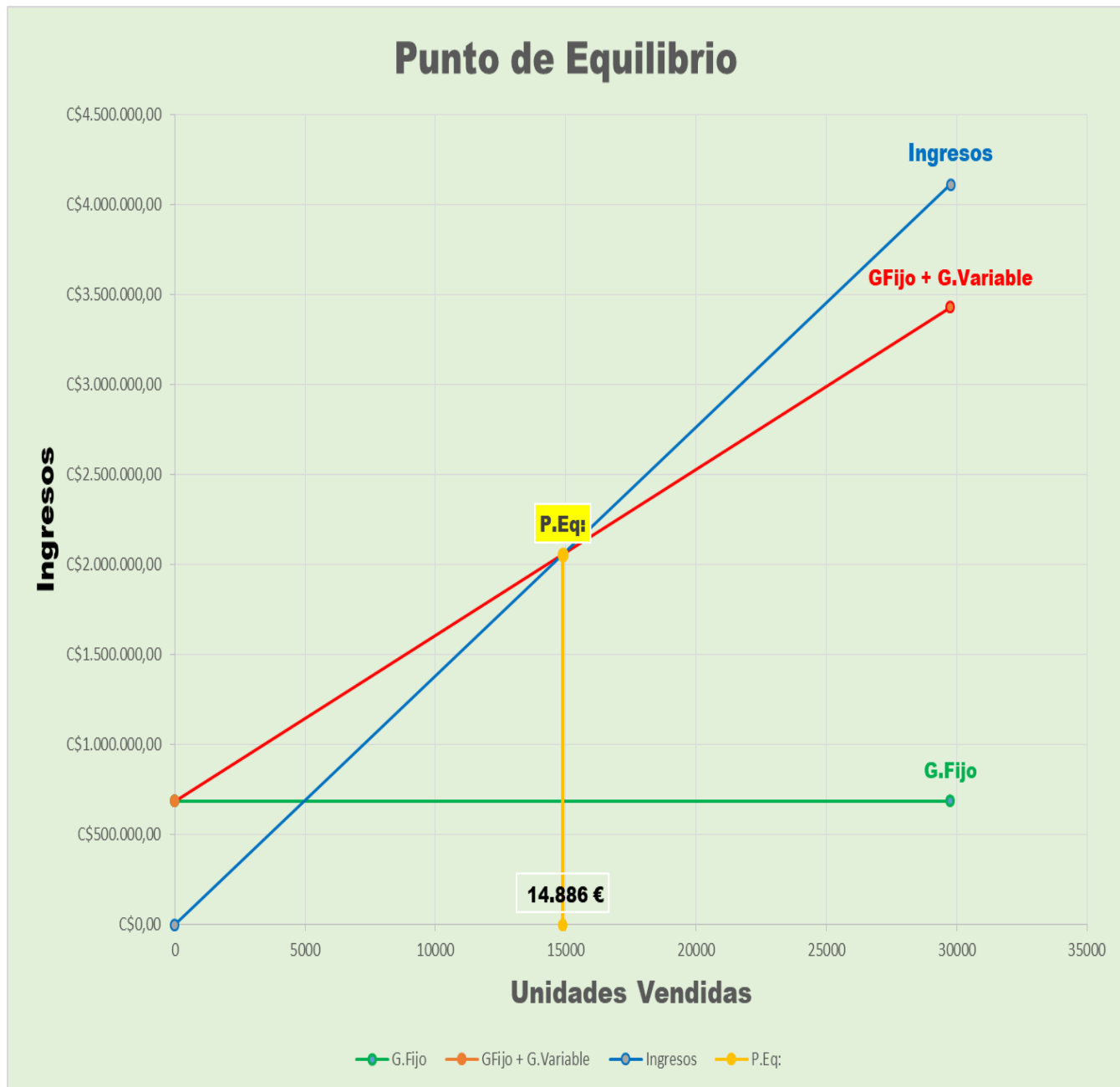
Para establecer el precio del producto se considera dos aspectos claves el costo de producción y el margen de utilidad este margen representa el beneficio que la empresa espera obtener para cubrir todo su gasto operativo y generar ingresos que supera los costó asegurando así la sostenibilidad de la microempresa a largo plazo en nuestro caso hemos definido un margen de 50% que nos ha permitido proyectar un precio de venta 138,2 córdobas ese es

el precio final de la cususa, pensado en hacerla accesible y competitiva para el mercado actual.

d. Costo operativo.

La proyección del costo operativo representa una estimación detallada del monto necesario para cubrir todo los aspecto necesarios relacionado con la producción del producto así como para afrontar los costó fijos que la microempresa deberá asumir durante sus primero 5 años de operaciones esta estimación abarca tanto los gasto vinculado directamente al proceso productivo como la adquisición de insumos materiales y manos de obras así como los costó recurrente necesario para el funcionamiento diario de la microempresa tales como el alquiler entre otros al realizar esta proyección se busca asegurar que la microempresa disponga de los recurso financiero adecuado para operar de manera eficiente y sostenible a largo de los años adaptando y garantizando la viabilidad económico del negocio a largo del plazo.

e. Punto de equilibrio.



Para determinar el número de unidades que la microempresa **Yordany's** debe producir para alcanzar su punto de equilibrio es decir el nivel en el cual los ingresos generados cubren exactamente los costos necesarios para mantener su funcionamiento se ha tenido en cuenta tanto los costos fijos como los costos variables el resultado de este análisis indica que la microempresa necesitará producir y vender 20,208 unidades anuales para lograr dicho equilibrio financiero.

esto significa que este nivel de producción de la microempresa no genera perdida ni ganancia sino que estará cubriendo todos sus gasto operativos sin embargo dada que la proyección es anual se evidencia que la microempresa se encuentra en una posición rentable ya que la cantidad proyectada excede significativamente el umbral de equilibrio.

f. Depreciación y armonización de activos.

La depreciación se refiere al desgaste o pérdida de valor que experimenta los activos de la microempresa a medidas que son utilizados y con el paso del tiempo este proceso refleja la disminución progresiva de su valor debido al uso constante la obsolescencia o el envejecimiento natural.

g. Balance de depreciación de activos.

Plan de Negocio Yordany La Guerra Cususa.											
Tabla # 11.											
Programa de depreciación de activos											
(Cifras en C\$)											
ACTIVO	CANTIDAD	COSTO INSTALADO	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL					DEPRECIA CIÓN	VALOR EN LIBROS
					1	2	3	4	5		
Mesa De acero inoxidable	2,00	5.900,00	1.180,00	5 Años	1.888,00	1.888,00	1.888,00	1.888,00	1.888,00	9.440,00	2.360,00
Cocina Industrial	1,00	5.300,00	1.060,00	5 Años	848,00	848,00	848,00	848,00	848,00	4.240,00	1.060,00
destiladora.	1,00	109.500,00	21.900,00	5 Años	17.520,00	17.520,00	17.520,00	17.520,00	17.520,00	87.600,00	21.900,00
Balanza Digital de 30 kg	1,00	7.380,00	1.476,00	5 Años	1.180,80	1.180,80	1.180,80	1.180,80	1.180,80	5.904,00	1.476,00
Estante	2,00	9.365,00	1.873,00	5 Años	2.996,80	2.996,80	2.996,80	2.996,80	2.996,80	14.984,00	3.746,00
Termometro	1,00	191,00	38,20	5 Años	30,56	30,56	30,56	30,56	30,56	152,80	38,20
Refractometro	1,00	900,00	180,00	3 Años	240,00	240,00	240,00	-	-	720,00	180,00
Tanque de gas	1,00	3.600,00	720,00	5 Años	576,00	576,00	576,00	576,00	576,00	2.880,00	720,00
Cucharones	2,00	107,00	21,40	5 Años	34,24	34,24	34,24	34,24	34,24	171,20	42,80
Escritorio	1,00	5.300,00	1.060,00	5 Años	848,00	848,00	848,00	848,00	848,00	4.240,00	1.060,00
purificadora de agua.	1,00	15.500,00	3.100,00	5 Años	2.480,00	2.480,00	2.480,00	2.480,00	2.480,00	12.400,00	3.100,00
Alcolimetro	1,00	500,00	100,00	5 Años	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	400,00	100,00
selladora	1,00	1.600,00	320,00	5 Años	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00	1.280,00	320,00
TOTALES					26.162,40	26.162,40	26.162,40	25.922,40	25.922,40		32.583,00

En el balance de proyecto de depreciación de activos se detallan de manera especificas cada uno de los activos con lo que cuenta la microempresa indica subida útil que en este caso es de 5 años se estima un montón de depreciaciones anuales que representa la disminución progresivas de su valor a lo largo del tiempo al finalizar este periodo se habrá acumulado una cantidad suficiente que permitirá la sustitución de activos despreciados asegurando que la microempresa pueda remplazar a aquellos bienes que han cumplido con sus ciclo de utilidad.

h. Plan de amortizaciones.

Plan de negocio de Yordany La Guerrera Cusasa.							
Tabla 12. Plan de Amortización de la Deuda							
		348.053,16	Frec. Pagos:	Mensual	Tipo Amortiz:	Cuota nivelada	Moneda
		3 Años	Tasa anual:	18,00%	Fecha entrega:	01-oct-24	C\$ ☒ U\$ ☐
		Procesar					
CUOTA N°	FECHA	DÍAS	PAGO	MANTEN. VALOR	INTERESES	AMORTIZACIÓN	SALDO
0	01-01-23						323.530,16
1	01-02-23	31	11.868,87	1.373,90	3.863,24	6.631,73	316.898,43
2	01-03-23	28	11.868,87	1.215,50	3.416,46	7.236,91	309.661,52
3	01-04-23	31	11.868,87	1.315,00	3.697,64	6.856,23	302.805,29
4	01-05-23	30	11.868,87	1.244,41	3.498,65	7.125,81	295.679,48
5	01-06-23	31	11.868,87	1.255,63	3.530,68	7.082,56	288.596,92
6	01-07-23	30	11.868,87	1.186,01	3.334,49	7.348,37	281.248,55
7	01-08-23	31	11.868,87	1.194,34	3.358,36	7.316,17	273.932,38
8	01-09-23	31	11.868,87	1.163,27	3.271,00	7.434,60	266.497,78
9	01-10-23	30	11.868,87	1.095,20	3.079,15	7.694,52	258.803,26
10	01-11-23	31	11.868,87	1.099,03	3.090,35	7.679,49	251.123,77
11	01-12-23	30	11.868,87	1.032,02	2.901,52	7.935,33	243.188,44
12	01-01-24	31	11.868,87	1.032,72	2.903,89	7.932,26	235.256,18
13	01-02-24	31	11.868,87	999,03	2.809,17	8.060,67	227.195,51
14	01-03-24	29	11.868,87	902,56	2.537,20	8.429,11	218.766,40
15	01-04-24	31	11.868,87	929,01	2.612,27	8.327,59	210.438,81
16	01-05-24	30	11.868,87	864,82	2.431,44	8.572,61	201.866,20
17	01-06-24	31	11.868,87	857,24	2.410,47	8.601,16	193.265,04
18	01-07-24	30	11.868,87	794,24	2.233,01	8.841,62	184.423,42
19	01-08-24	31	11.868,87	783,17	2.202,18	8.883,52	175.539,90
20	01-09-24	31	11.868,87	745,44	2.096,11	9.027,32	166.512,58
21	01-10-24	30	11.868,87	684,30	1.923,91	9.260,66	157.251,92
22	01-11-24	31	11.868,87	667,78	1.877,73	9.323,36	147.928,56
23	01-12-24	30	11.868,87	607,93	1.709,19	9.551,75	138.376,81
24	01-01-25	31	11.868,87	587,63	1.652,34	9.628,90	128.747,91
25	01-02-25	31	11.868,87	546,74	1.537,37	9.784,76	118.963,15
26	01-03-25	28	11.868,87	456,30	1.282,53	10.130,04	108.833,11
27	01-04-25	31	11.868,87	462,17	1.299,57	10.107,13	98.725,98
28	01-05-25	30	11.868,87	405,72	1.140,69	10.322,46	88.403,52
29	01-06-25	31	11.868,87	375,41	1.055,62	10.437,84	77.965,68
30	01-07-25	30	11.868,87	320,41	900,83	10.647,63	67.318,05
31	01-08-25	31	11.868,87	285,87	803,84	10.779,16	56.538,89
32	01-09-25	31	11.868,87	240,10	675,13	10.953,64	45.585,25
33	01-10-25	30	11.868,87	187,34	526,70	11.154,83	34.430,42
34	01-11-25	31	11.868,87	146,21	411,13	11.311,53	23.118,89
35	01-12-25	30	11.868,87	95,01	267,12	11.506,74	11.612,15
36	01-01-26	31	11.800,12	49,31	138,66	11.612,15	-
TOTALES			427.210,57	27.200,77	76.479,64	323.530,16	

En el plan de amortizaciones de la deuda se detalla claramente el monto original del préstamo así como la tasa de interés aplicada a medida que se realizan los pagos mensuales el saldo de la deuda disminuyen progresivamente hasta llegar a cero momento en el cual la deuda se considera completamente cancelada el periodo estimado para el pago total es de 3 años lo que permite una distribución equilibrada de los pagos a lo largo de este

tiempo la cuota mensuales de este prestamos ha sido calculada en C\$ 11.868,87 córdobas lo que proporciona un esquema de pago manejable para la empresa anual el monto a desembolsar asciende a C\$ 88.273,98 Córdobas.

i. Pago de impuesto anual.

En el proceso de pago de impuesto la microempresa tiene registrado como parte fundamental de su formalización la inscripción de la matrícula en la alcaldía local es un requisito obligatorio para cualquier microempresa que se encuentra legal mente constituida, este registro permite a la microempresa operar de acuerdo con las normas municipales.

j. Valor de salvamento anual

Plan de Negocio Yordany La Guerra Cusua.											
Tabla # 11											
Programa de depreciación de activos											
(Cifras en C\$)											
ACTIVO	CANTIDAD	COSTO INSTALADO	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL					DEPRECIACIÓN	VALOR EN LIBROS
					1	2	3	4	5		
Mesa De acero inoxidable	2,00	5.900,00	1.180,00	5 Años	1.888,00	1.888,00	1.888,00	1.888,00	1.888,00	9.440,00	2.360,00
Cocina Industrial	1,00	5.300,00	1.060,00	5 Años	848,00	848,00	848,00	848,00	848,00	4.240,00	1.060,00
destiladora.	1,00	109.500,00	21.900,00	5 Años	17.520,00	17.520,00	17.520,00	17.520,00	17.520,00	87.600,00	21.900,00
Balanza Digital de 30 kg	1,00	7.380,00	1.476,00	5 Años	1.180,80	1.180,80	1.180,80	1.180,80	1.180,80	5.904,00	1.476,00
Estante	2,00	9.365,00	1.873,00	5 Años	2.996,80	2.996,80	2.996,80	2.996,80	2.996,80	14.984,00	3.746,00
Termometro	1,00	191,00	38,20	5 Años	30,56	30,56	30,56	30,56	30,56	152,80	38,20
Refractometro	1,00	900,00	180,00	3 Años	240,00	240,00	240,00	-	-	720,00	180,00
Tanque de gas	1,00	3.600,00	720,00	5 Años	576,00	576,00	576,00	576,00	576,00	2.880,00	720,00
Cucharones	2,00	107,00	21,40	5 Años	34,24	34,24	34,24	34,24	34,24	171,20	42,80
Escritorio	1,00	5.300,00	1.060,00	5 Años	848,00	848,00	848,00	848,00	848,00	4.240,00	1.060,00
purificadora de agua.	1,00	15.500,00	3.100,00	5 Años	2.480,00	2.480,00	2.480,00	2.480,00	2.480,00	12.400,00	3.100,00
Alcolimetro	1,00	500,00	100,00	5 Años	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	400,00	100,00
selladora	1,00	1.600,00	320,00	5 Años	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00	1.280,00	320,00
TOTALES					26.162,40	26.162,40	26.162,40	25.922,40	25.922,40		32.583,00

En la tabla se presenta todo el activo fijo de la microempresa a lo cual se le asigna un valor residual y equivalente al 25% del costo inicial lo que representa el porcentaje estimado de su valor al final de su vida útil que se proyecta en 5 años. Por otro lado, la depreciación es el valor de los activos van perdiendo progresivamente a medida que transcurra su vida útil y se utiliza en las operaciones diarias.

k. Inversión inicial.

Tabla # 13 Plan de negocio de Yordanys La Guerrera Cususa. (Cifras en C\$)	
CONCEPTOS	VALOR
<u>Inversión en Capital de Trabajo:</u>	
Caja	3.500,00
Banco	396.318,32
Sub Total Inversión en Capital de Trabajo	399.818,32
<u>Inversión en Capital Fijo:</u>	
Utensilios y equipos de Cocina	42.130,00
Maquinaria y equipos	181.657,00
Presupuesto de Mejora	47.940,00
Sub Total Inversión en Capital Fijo	271.727,00
<u>Inversión en Gastos Preoperativos:</u>	
Gastos de Investigación	710,00
Gastos Legales	23.851,00
Sub Total Inversión en Gastos Preoperativos	24.561,00
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	696.106,32

Para que la microempresa **Yordany's** pueda dar inicios a su operaciones se consideras diversos factores claves que resultan fundamentales las la realización y cumplimiento de los objetivos establecidos, en esta tabla correspondiente se muestran el monto destino a caja al cual asido destinado a fondo para cumplir cualquier gasto imprevisto, por otro lado la inversión de capital fijo incluyo la adquisición de utensilios y equipos de cocinas y maquinarias y el presupuesto para mejoras de la infraestructura de proceso, la suma total de esto gastos que se proyecta en la tabla es de C\$696.106,32 córdobas lo que representa la inversión inicial requerida para poner en marcha la microempresa **Yordany's**.

Capital del trabajo inicial.

Plan de negocio de Yordanys La Guerrera Cususa.				
Tabla # 14				
Tasa de Rentabilidad Yordanys La Guerrera Cususa.				
(Cifras en C\$)				
FUENTES	APORTE MONETARIO	PESO (%)	COSTO	COSTO PONDERADO
Recursos Propios	348.053,16	50,00%	4,00%	2,00%
Prestamo Bancario	348.053,16	50,00%	18,00%	9,00%
TOTAL	696.106,32	100,00%	CCPP:	11,00%

La cantidad necesaria para un emprendedor ponga en marcha cubriendo los costó inicial indispensable tanto como el lugar de trabajo la compra de materiales la obtención de licencia y los equipos necesarios para comenzar a trabajar esta inversión se estructura financiera en dos parte del 50% será financiero con capital propio del emprendedor lo cual está sujeta en una tasa de interés 4% al 50% provendrá de un préstamo bancario con una tasa de interés del 18% para evaluar el costo del financiamiento y garantizar que el proyecto se sostenga de manera eficiente.

I. Fuente de financiamiento.

Plan de negocio de Yordanys La Guerrera Cusasa.				
Tabla 12. Plan de Amortización de la Deuda				
348.053,16	Frec. Pagos:	Mensual	Tipo Amortiz:	Cuota nivelada
3 Años	Tasa anual:	18,00%	Fecha entrega:	01-oct-24
				Procesar

La microempresa **Yordany's** gestiona un préstamo por un monto total de C\$ 348,053.16 córdobas lo cual se destina a financiar el 50% de su inversión inicial este prestamos será otorgado por el banco la fice con una tasa de interés del 18% anual la deuda se cancelará mediante cuotas niveladas con un pago mensual inicial de C\$ 9668.14 córdobas se estima que el plazo para pagar la deuda será de 3 años lo que implica que cada años se abonara una cuota de C\$ 29004.43 córdobas al capital y los intereses y los intereses correspondientes este esquema de financiamiento permite que la microempresa **Yordany's** maneje de manera controlado y sostenibles sus obligaciones financiera facilitando el crecimiento.

m. Estado resultado anual y flujo de caja.

El estado de resultado proporciona un análisis más detallado sobre cómo se genera la utilidad o se incurre en pérdidas dentro de la microempresa reflejado de manera precisa los ingreso y gasto en un periodo determinado este documento financiero es muy importante para reflejar de manera precisa la rentabilidad operativa y la gestión del recurso.

Por otro lado el flujo de caja es un indicador crucial de la liquides ya que muestra la capacidad de la microempresa para generar efectivo y por lo tanto su solvencia si el flujo de caja es positivo significa que la microempresa tienes los recuso necesario para cumplir con sus obligaciones de pago lo que demuestra un buen financiamiento en cambio si el flujo de caja es negativo surgirá que la microempresa podría enfrentar dificultades para hacer frente a sus compromiso financiero lo que podría afectar sus operaciones y su capacidad para mantenerse a flota.

n. Estado de resultado anual.

Yordanys La Guerrera Cususa. Cifras en C\$ Tabla # 15 ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	2.792.036,88	3.005.208,90	3.234.656,59	3.481.622,63	3.747.444,51
costos variables	1.861.357,92	2.003.472,60	2.156.437,73	2.321.081,75	2.498.296,34
Utilidad Bruta	930.678,96	1.001.736,30	1.078.218,86	1.160.540,88	1.249.148,17
Gastos operativo	629.901,02	656.207,36	681.483,15	860.923,13	915.007,52
(gastos de vta y de adm)	685.592,00	730.132,63	777.648,06	828.340,13	882.424,52
(Depreciaciones)	32.583,00	32.583,00	32.583,00	32.583,00	32.583,00
(amortizaciones)	(88.273,98)	(106.508,27)	(128.747,91)	-	-
Utilidad Operativa	300.777,94	345.528,94	396.735,71	299.617,74	334.140,65
Gastos Financieros					
Interes por pagar	16.245,74	10.775,45	4.082,93	0	0
Utilidad antes de Imp.	284.532,20	334.753,49	392.652,78	299.617,74	334.140,65
impuestos ISR	62.277,53	70.232,54	78.922,68	88.411,66	98.768,53
Utilidad Neta	222.254,67	264.520,95	313.730,10	211.206,08	235.372,11

La microempresa **Yordany's** presenta su estado de resultado por medio un financiamiento esencial que detalla el rendimiento económico de la microempresa mostrando el estado de perdida y ganancia durante un periodo específico este documento refleja cómo se ha obtenido el resultado del ejercicio en cado uno de los 5 años de cada operación proyectado proporciona

una visión clara del desempeño financiero de la microempresa a lo largo del tiempo. El estado de resultado refleja tanto la utilidad operativa como la utilidad neta siendo esta última positiva alcanzando un monto de C\$ 222.254,67 córdobas lo que confirma el éxito y la rentabilidad del negocio en este lapso.

o. Flujo de caja proyectado.

Plan de negocio de Yordany La Guerrera Cususa. Tabla # 16 Flujo de caja del proyecto (Cifras en córdobas)						
Conceptos	Años de operación del proyecto					
	0	1	2	3	4	5
<u>Inversiones realizadas en el año cero</u>						
Inversión en Capital de Trabajo	(399.818,32)					
Inversión en Capital Fijo	(271.727,00)					
Inversión en Gastos Preoperativos	(24.561,00)					
<u>Flujos operativos del proyecto</u>						
Ingresos por venta de bienes y servicios		2.792.036,88	3.005.208,90	3.234.656,59	3.481.622,63	3.747.444,51
Costos variables de bienes y servicios		(1.861.357,92)	(2.003.472,60)	(2.156.437,73)	(2.321.081,75)	(2.498.296,34)
Costos fijos		(695.592,00)	(730.132,63)	(777.648,06)	(828.340,13)	(882.424,52)
Depreciaciones		(32.583,00)	(32.583,00)	(32.583,00)	(32.583,00)	(32.583,00)
Amortización de intangibles		(4.912,20)	(4.912,20)	(4.912,20)	(4.912,20)	(4.912,20)
Utilidades antes de impuestos		207.591,76	234.108,47	263.075,60	294.705,54	329.228,45
Impuestos sobre la renta		62.277,53	70.232,54	78.922,68	88.411,66	98.768,53
Utilidades después de impuestos		269.869,29	304.341,01	341.998,28	383.117,20	427.996,98
(+) Depreciaciones y amortizaciones		37.495,20	37.495,20	37.495,20	37.495,20	37.495,20
(=) Flujos de caja anuales del proyecto		307.364,49	341.836,21	379.493,48	420.612,40	465.492,18
<u>Flujo de caja del último año</u>						
Retorno del Capital de trabajo						399.818,32
Valores de salvamento neto						32.583,00
Sub total flujo de caja del último año						432.401,32
Flujos de caja neto sin financiamiento	(696.106,32)	307.364,49	341.836,21	379.493,48	420.612,40	897.893,50
Financiamiento						
Préstamos	348.053,16					
Amortización del principal		(88.273,98)	(106.508,27)	(128.747,91)	-	-
Escudo fiscal de los intereses		16.245,74	10.775,45	4.082,93	-	-
Flujos de caja neto con financiamiento+A22:F32A1	(348.053,16)	235.336,25	246.103,39	254.828,51	420.612,40	897.893,50

El flujo de caja proyectado para el negocio de la cususa de talla la entrada y salidas de efectivos a lo largo de los primeros 5 años en la tabla se proyecta la cifra correspondiente a una inversión inicial de C\$ 696.106,32 córdobas distribuidas en varias claves esta inversión incluye el capital de trabajo con puesta en fondo de caja y bancos, así como la adquisición de equipos y utensilios de cocina y un propuesto de mejoras así mismo se contempla los gastos operativos. El flujo de caja también detalla los flujos operativos lo cuales engloban todos los ingresos generado por las ventas y bienes y servicios, al finalizar el análisis financiero se obtiene una utilidad neta después de impuesto C\$235.336,25 córdobas lo que indica una gestión eficiente del recurso y una gestión de crecimiento favorable para el negocio en el futuro.

p. Indicadores rentables.

INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA	
PERÍODO DE RECUPERACIÓN (PRI)	1,46 Años
VALOR PRESENTE NETO AL 011%	1.059.959,43
TASA INTERNA DE RETORNO	77,82%
RELACIÓN BENEFICIO/COSTO	4,05

Nuestra microempresa “ **Yordany’s** ” Muestra los indicadores de rentabilidad del proyecto de elaboración de la cususa de maíz los cuales son:

Periodo de recuperación: El periodo de recuperación de la inversión (PRI) es un indicador que mide en cuanto tiempo se recuperara el total de la inversión a valor presente, el cual será de 1 año 4 meses y 26 días.

Valor presente Neto: El método del valor presente neto incorpora el valor del dinero en el tiempo en la determinación de los flujos de efectivo netos de la microempresa, con el fin de poder hacer comparaciones correctas entre flujos de efectivo en diferentes periodos a lo largo del tiempo. El valor es de 1.059.959,43 córdobas.

Tasa interna de retorno: La tasa interna de retorno (TIR) es la rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendra una inversión. Permite comparar inversiones entre ellas. Cuanto mayor sea la TIR mejor será la inversión. La TIR que se obtuvo es de 77,82% demostrando la rentabilidad de la microempresa.

Relación costo beneficio: Toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se invierte en el proyectado se estima que es 4,05córdobas.

X. Conclusiones.

Este plan de negocio ha permitido estructurar una propuesta sólida para el lanzamiento de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de cususa artesanal en la isla de Ometepe. A través de un análisis exhaustivo, se identificaron factores clave que posicionan esta iniciativa como una oportunidad para introducir en el mercado local un licor tradicional nicaragüense de alta calidad, elaborado artesanalmente con ingredientes naturales como maíz, jengibre, piña y caña. El estudio de mercado muestra un alto potencial de aceptación para la cususa en la zona urbana del municipio de Altagracia, en el departamento de Rivas, donde los consumidores valoran cada vez más los productos nacionales y tradicionales. Ser pioneros en la producción formal de cususa brinda una ventaja competitiva que permitirá captar a un público interesado en experiencias auténticas, además de posicionar el producto como una referencia en el segmento de bebidas artesanales.

El análisis técnico y financiero del proyecto confirma su viabilidad económica y su sostenibilidad a largo plazo. La estructuración de los requerimientos de infraestructura, maquinaria y procesos asegura una operación eficiente y respetuosa del entorno, alineada con prácticas sostenibles tanto a nivel ambiental como económico. Asimismo, el análisis financiero respalda una gestión económica sólida, al contar con estudios de rentabilidad, puntos de equilibrio y planes de financiamiento que promueven el crecimiento de la microempresa. En conclusión, este plan de negocio para la cususa artesanal es una propuesta con amplias perspectivas de aceptación en el mercado, con un enfoque de calidad y respeto por las tradiciones culturales de Nicaragua, que no solo aportará al desarrollo económico de la región, sino que ofrecerá a los consumidores un producto auténtico y con historia.

XI. Recomendaciones.

- Fomentar la valorización de productos artesanales como la cususa, entendiendo que los precios pueden reflejar el esfuerzo y calidad de su producción.
- Incentivar el consumo consciente y responsable de bebidas tradicionales, promoviendo un enfoque de respeto por la herencia cultural nicaragüense.
- Apoyar los productos nacionales, reconociendo su importancia en el fortalecimiento de la economía y la identidad local.
- Realizar ajustes periódicos al plan de negocio para adaptarse a cambios en la demanda, la estacionalidad de la materia prima y el contexto económico.
- Cumplir rigurosamente con las especificaciones y estándares de calidad de las materias primas utilizadas en la cususa.
- Reforzar continuamente el entrenamiento en HACCP y BPM, para asegurar la inocuidad y calidad del producto final, fortaleciendo la confianza del consumidor

XII. Bibliografía

(18 de 11 de 2024). Obtenido de <https://youtu.be/tdp3BqxXYXQ>

(18 de 11 de 2024). Obtenido de <https://www.youtube.com/>

FAO. (18 de 11 de 2024). Obtenido de <https://www.fao.org/>

FAO. (18 de 11 de 2024). Obtenido de <https://www.fao.org/>

legislacion.asamblea. (18 de 11 de 2024). Obtenido de <http://legislacion.asamblea.gob.ni/>

Minsa. (18 de 11 de 2024). Obtenido de <https://www.minsa.gob.ni/>

Minsa. (18 de 11 de 2024). Obtenido de <https://www.minsa.gob.ni/>

Minsa. (18 de 11 de 2024). Obtenido de <https://www.minsa.gob.ni/>

Minsa. (18 de 11 de 24). Obtenido de <https://www.minsa.gob.ni/>

wikipedia. (18 de 11 de 2024). Obtenido de <https://es.wikipedia.org/>

XIII. Anexos



a. Encuesta y segmentación del mercado

Te invitamos a participar en esta encuesta para conocer tu percepción sobre la cususa, una bebida alcohólica artesanal con arraigo profunda en la cultura de la isla de Ometepe. Tus respuestas nos ayudaran a comprender mejor su consumo, valor cultural y potencial para el desarrollo turístico de la isla.

¡Participa y contribuye a preservar este tesoro cultural! La encuesta es breve y anónima. Solo te tomara unos minutos completarla. ¡Gracias por su colaboración!

- 1. ¿Usted es residente de la isla de Ometepe?**
 - a. Si**
 - b. No (Descontinúe)**
- 2. ¿Tiene usted 18 años o más?**
 - a. Si**
 - b. No (Descontinúe)**
- 3. ¿A consumido bebidas alcohólicas por lo menos una vez?**
 - a. Si**
 - b. No (Descontinúe)**
- 4. Al consumir licor usted.**
 - a. Esta disputó apagar un poco más por el...**
 - b. prefiere lo más barato (descontinúe)**
- 5. Si este producto estuviera disponible en un local ubicado en _
restaures y miscelánea_ y tuviera un precio de C\$ 200, usted...**
 - a. Si**
 - b. No**
- 6. ¿Cuántas unidades comprarías al mes?**
 - a. 1**

b. 2

C. 3 o más.

7. ¿con que frecuencia consume usted licor?

a. Semanal.

b. Quincenal.

c. Mensual.

8.¿Qué factores considera al elegir un nuevo producto para comprarlo?

a. Calidad

b. Precio

c. Presentación

d. Características organolépticas (olor, sabor,...)

9. ¿Tiene usted una marca de preferencia?

a. Señora cususa.

b. El chorro.

10. ¿En qué lugar actualmente compra este producto?

a. Supermercado.

b. Misceláneas.

c. Tienda física.

11. ¿En qué tipo de presentación le gustaría comprar nuestra cususa?

a. 750 ML.

b. 1000 ML.

12. ¿A Través de qué medios de comunicación preferiría que se promocionen estos productos?

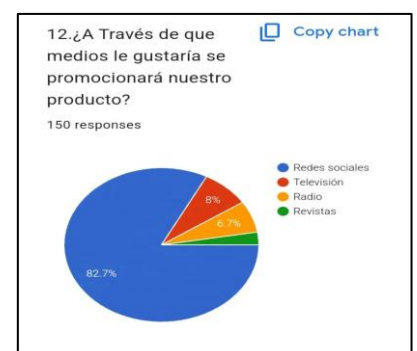
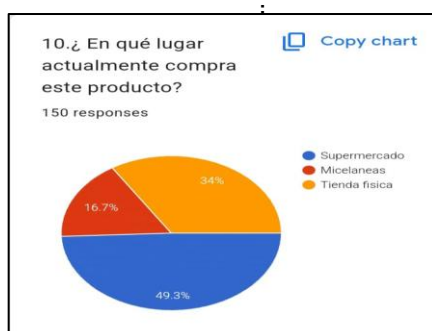
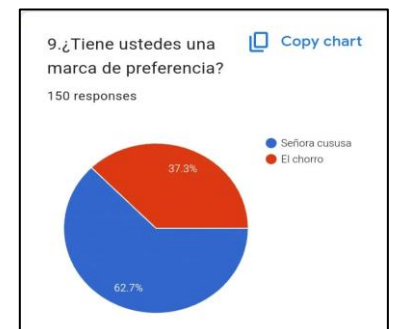
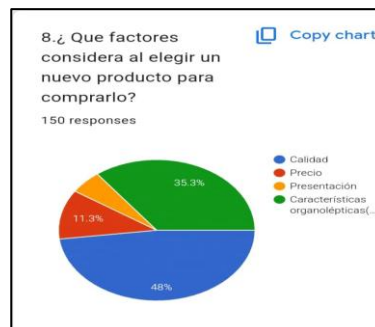
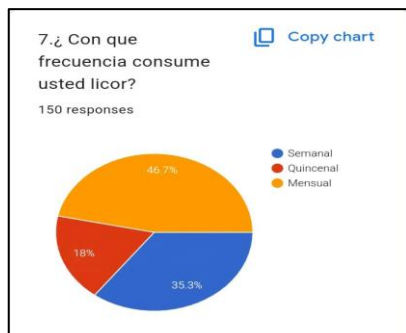
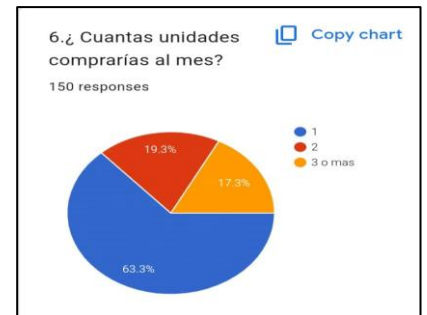
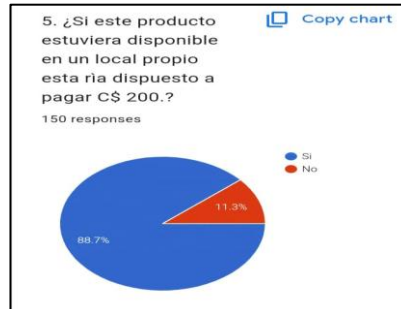
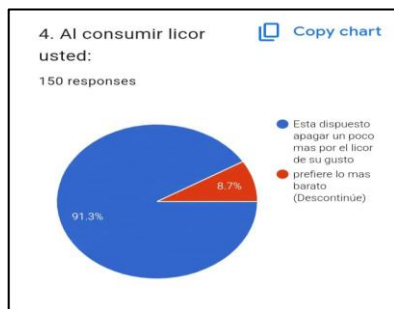
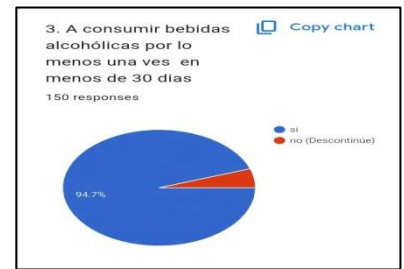
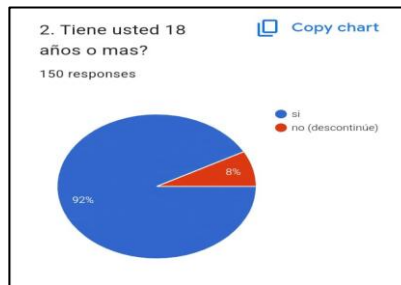
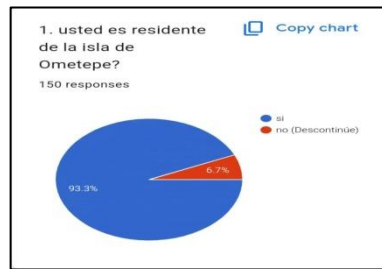
a. Redes sociales.

b. Televisión.

c. Radio.

d. Revistas.

b. Anexo 2. Resultados de la encuesta.



c. Anexo 3. Evaluación sensorial de la cususa.



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL ANTONIO DE VALDIVIESO

EVALUACION SENSORIAL DE **LA CUSUSA**. ELABORADO POR **YORDAN ROSALES**. ESTUDIANTES DE III AÑO IAA EN LA PLANTA DE PROCESAMIENTO CEDEAGRO FORMULACION PLANES DE NEGOCIOS.

PRUEBAS SENSORIALES: HEDÓNICAS

FECHA DE EVALUACION: ____ OCTUBRE DEL 2024.

SEXO: FEMENINO _____ MASCULINO _____

EDAD _____

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

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

OBSERVACIONES:

¡¡¡MUCHAS GRACIAS!!!



PRODUCTO: CUSUSA.

ELABORADO POR: **YORDANROSALES.** ESTUDIANTES III AÑO IAA
ENPLANTA DE PROCESAMIENTO CEDEAGRO

FECHA DE EVALUACION: ____ OCTUBRE E 2024

DATOS /PARTICIPANTES:

SEXO: FEMENINO _____ MASCULINO _____

EDAD _____

PRUEBA DE ACEPTACIÓN

Indique con una x según corresponda:

1) ¿Suele usted comprar estos tipos de licores artesanales?

Si () No ().

2) ¿Cuántas veces compra estos productos?

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

3) ¿Es fiel a una marca? Si () No ()

4) A consumido CUSUSA Si () No ().

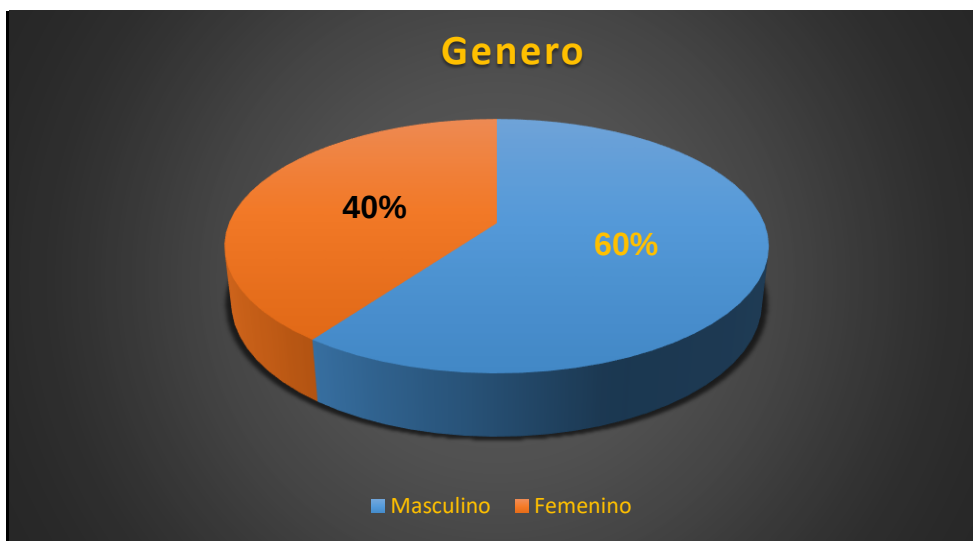
5) ¿Compraría usted este producto en particular? Si () No () ¿Por qué?

¡¡¡MUCHAS GRACIAS!!!

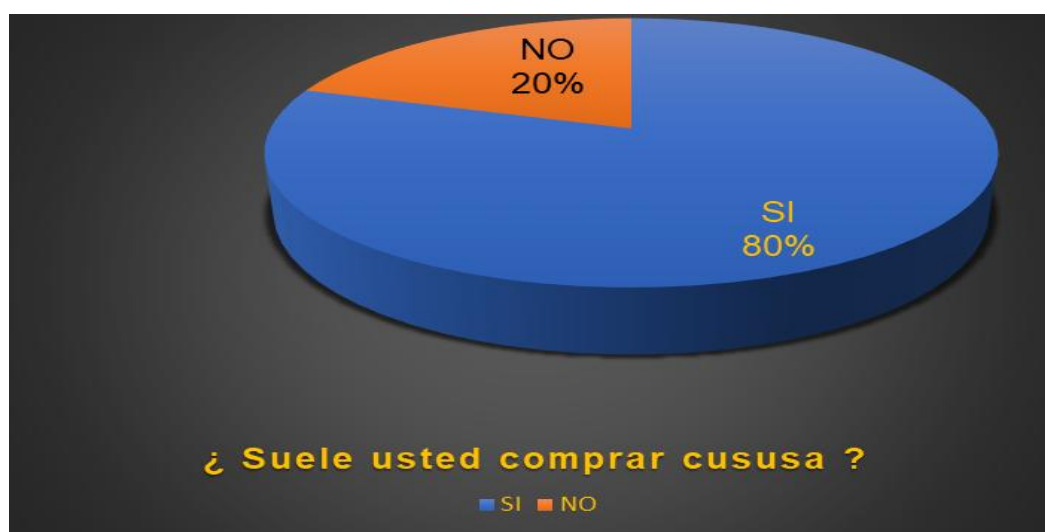
**d. Anexo 4. RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN SENSORIAL
DE LA "CUSUSA"**

El 30 de octubre de 2024, se llevó a cabo una degustación de la cususa, con el objetivo de recopilar datos sobre su nivel de aceptación en cuanto a características organolépticas como sabor, color, aroma y textura. A continuación, se presentan los resultados obtenidos.

Genero.



Suele usted comprar cususa.



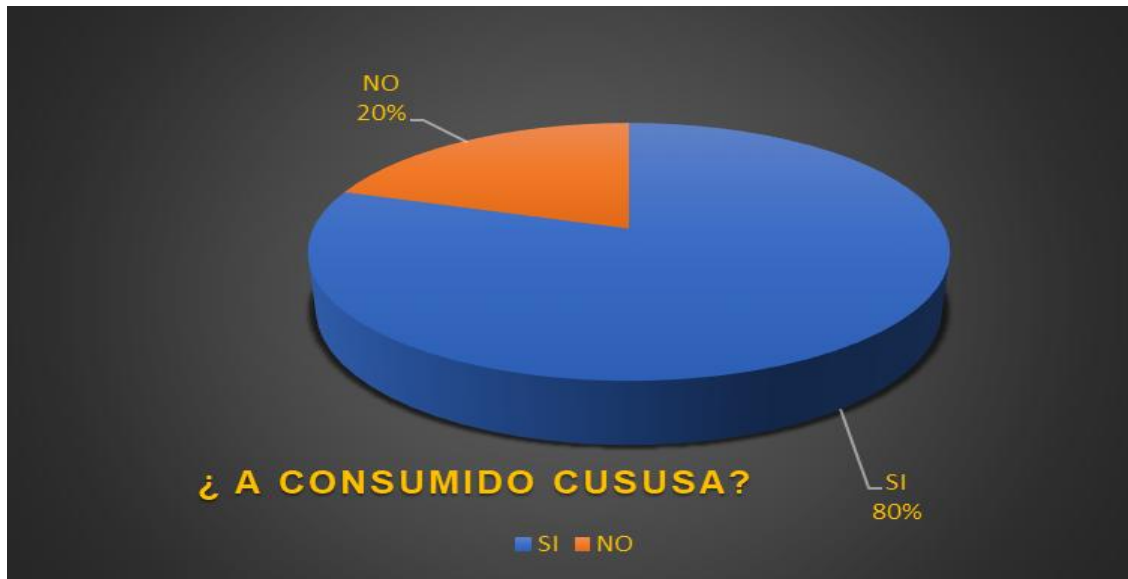
¿ Cuàntas veces compra este producto?



¿Es fiel a una marca?



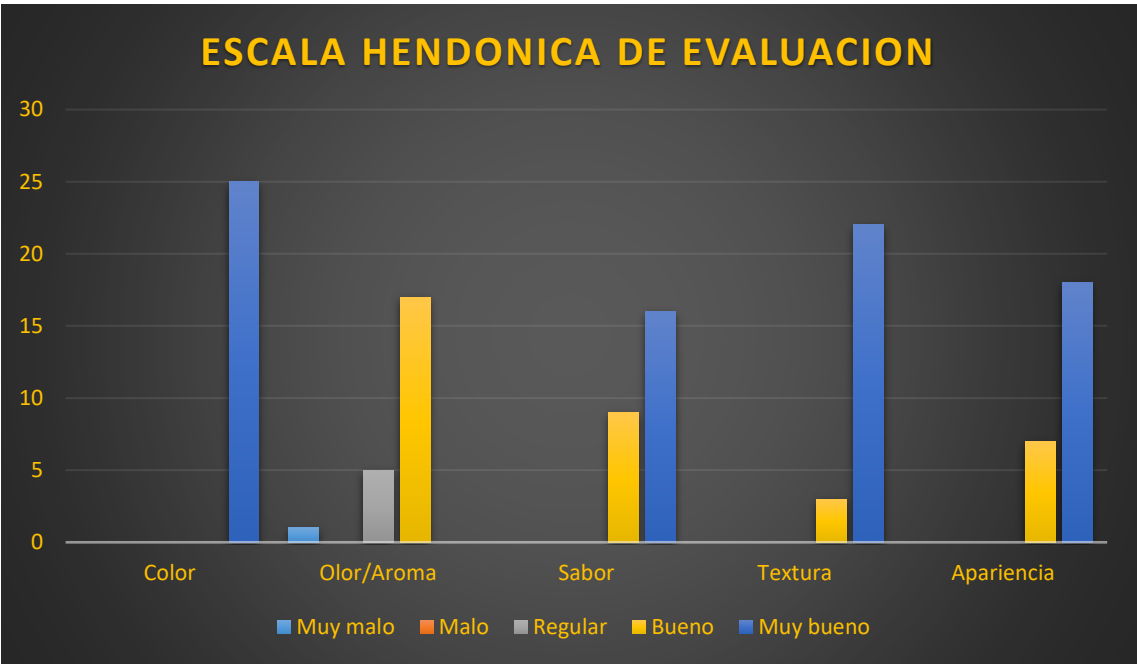
¿A CONSUMIDO CUSUSA?



¿Compraría usted este producto en particular?



Escala hedónica de evaluación.



Anexo 5. Foto de equipos y utensilios para la elaboración de la cususa.



e. Anexo 6. Foto de la degustación de cususa.



Anexo 7. Foros de elaboración de la cususa.



Lavado del maíz



**Germinado del
maíz**



**Reposo del
maíz**



**Pesado de
ingredientes**



**Cortado de
ingredientes**



**Mezclado de
ingredientes**



Fermentacion



Destilacion



Concentracion



Envasado



**Prueba en
laboratoio**



**Medicion de
grados de alcohol**



**Utilizacion de
agua purificada**



**Utilizacion de
termometro**

Salmo 23.1 al 6.

1. Jehová es mi pastor; nada me faltará.

2. En lugares de delicados pastos me hará descansar;

Junto a aguas de reposo me pastoreará.

3. Confortará mi alma;

Me guiará por sendas de justicia por amor de su nombre.

4. Aunque ande en valle de sombra de muerte,

No temeré mal alguno, porque tú estarás conmigo;

Tu vara y tu cayado me infundirán aliento.

5. Aderezas mesa delante de mí en presencia de mis angustiadores;

Unges mi cabeza con aceite; mi copa está rebosando.

6. Ciertamente el bien y la misericordia me seguirán

Todos los días de mi vida,

Ay en la casa de Jehová moraré por largos días.