



**UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA**
UNAN - MANAGUA

**FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA - MATAGALPA
UNIVERSIDAD EN EL CAMPO - UNICAM**

PROYECTO DE GRADUACIÓN

Para optar al Título de Ingeniero en Desarrollo Rural Sostenible.

TÍTULO DEL PROYECTO:

Elaboración y comercialización de lácteos cuajada y suero, en la Comunidad La Mora del Municipio El Tuma-La Dalia Departamento Matagalpa II semestre 2017.

Ingeniería en Desarrollo Rural Sostenible.

Autores:

**Jaritza Ivania Garcia
Kenia Luquéz Gutiérrez**

Tutor:

Lic. Gustavo Adolfo Rodríguez Flores

Matagalpa, Noviembre 2017



**UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA**
UNAN - MANAGUA

**FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA - MATAGALPA
UNIVERSIDAD EN EL CAMPO - UNICAM**

PROYECTO DE GRADUACIÓN

Para optar al Título de Ingeniero en Desarrollo Rural Sostenible.

TÍTULO DEL PROYECTO:

Elaboración y comercialización de lácteos cuajada y suero, en la Comunidad La Mora del Municipio El Tuma-La Dalia Departamento Matagalpa II semestre 2017.

Ingeniería en Desarrollo Rural Sostenible.

Autores:

**Jaritza Ivania Garcia
Kenia Luquéz Gutiérrez**

Tutor:

Lic. Gustavo Adolfo Rodríguez Flores

Matagalpa, Noviembre 2017

1.1 CARTA AVAL DEL TUTOR.

El presente proyecto de graduación, para optar al título de Ingeniero en Desarrollo Rural Sostenible, con el tema: "Elaboración y comercialización de lácteos cuajada y suero, en la comunidad de La Mora municipio del Tuma La Dalia departamento de Matagalpa II semestre 2017".

EL proyecto se realizó por los técnicos superiores en Desarrollo Rural Sostenible Jaritza Ivania García y Kenia Lùquez Gutiérrez, ha significado un proyecto en ejecución de mucha importancia para el desarrollo económico de la comunidad de la Mora, con resultados satisfactorios, después de aplicar técnicas y procedimientos basados en la metodología científica que a su vez generarán información valiosa para proyectos futuros de la comunidad.

Dicho proyecto de graduación cumple con el reglamento de régimen académico estudiantil de modalidades de graduación de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.

En carácter de tutor considero que se encuentra preparado para su presentación ante el solemne Comité Académico Evaluador de la UNAN Managua.



Licenciado Gustavo Adolfo Rodríguez Flores

TUTOR

1.2. DEDICATORIA

El proyecto se lo dedico principalmente a Dios, quien supo guiarme por el buen camino dándome sabiduría entendimiento, conocimientos y fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaron mediante la formulación e implementación del proyecto.

De igual forma a mi hijo Jackson Alexander Hernández Luquéz ya que es una de las prioridades más importantes en mi vida, es el motor que me da fuerza para continuar a delante y enfrentar los retos que se presentan en el transcurso de la vida y mejorar cada día por el bienestar de él, inculcando valores y principios éticos y morales.

También a mis padres, a quienes le debo toda la vida, les agradezco el cariño confianza y la comprensión que me han brindado, gracias a ellos que me han sabido formar con buenos sentimientos, hábitos y valores buscando siempre el mejor camino para ser una mujer con visión y garantizar un mejor un futuro.

TS: Kenia Luquéz Gutiérrez

1.2. DEDICATORIA

Este proyecto lo dedico especialmente al creador de los cielos y la tierra “DIOS NUESTRO SEÑOR (Jehová)” dador de nuestras vidas, que me concedió salud, fuerza, paciencia e inteligencia para concluir nuestro trabajo exitosamente.

A mis padres por brindarnos ese apoyo moral espiritual y económico ya que gracias a ellos me he mantenemos siempre firme en mis estudios.

También se lo dedico a mi hijo Wilbert José Tórrez García ya que es la parte primordial para continuar a delante, es el motor de mi vida el cual me da el ánimo para enfrentar cualquier reto que se me presente y atravesar los obstáculos de la vida y seguir en pie de lucha por el futuro y el bienestar de él.

TS: Jaritza Ivania García.

1.3. AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Dios todo poderoso por darnos la vida, la salud e iluminar nuestros conocimientos y darnos la fuerza que necesitamos para poder culminar nuestra carrera con este proyecto.

A la universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN) por habernos abierto las puertas y permitirnos educarnos durante los 6 años de estudio contribuyendo a la formación profesional.

A nuestro tutor Lic. Gustavo Adolfo Rodríguez Flores, que con su paciencia y dedicación nos brindó su apoyo incondicional con su atenta colaboración en este trabajo, por sus comentarios positivos en todo el proceso de la elaboración de este proyecto y sus acertadas correcciones.

TS: Jaritza Ivania García

TS: Kenia Luquéz Gutiérrez

1.4. RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto consistió en elaborar y comercializar productos lácteos entre ellos (cuajada y suero) en La Comunidad de La Mora exactamente a 12 km del Municipio el Tuma La Dalia, se implementó el proyecto con el objetivo de satisfacer la demanda con un producto de calidad puro y con modificaciones atrayente implementando las buenas prácticas de manufactura y aportar al mejoramiento nutricional de la comunidad y que el cliente este seguro de consumo de sí mismo. La formulación y la implementación del proyecto fue de gran importancia ya que generó capacidades a los autores como experiencia personal para formular, implementar y evaluar proyectos agropecuarios que aporten a la construcción del conocimiento y al desarrollo económico tanto rural como urbano.

El producto que se ofertó es un alimento con vitamina de alto valor biológico, los cuales contiene todos los aminoácidos esenciales para nuestro organismo también ofrece beneficios vitales para la nutrición y el desarrollo del cuerpo.

Otros de los derivados importantes por su alto valor nutricional son los aislados de las proteínas del suero, además de sus evidentes ventajas nutricionales el suero es un producto universal con excelentes propiedades sensoriales que permite innovar y llegar a los consumidores con productos deliciosos y saludables.

Uno de los resultados esperados fue que se logró vender toda la cantidad de cuajada planificada mediante los 30 días de producción, cabe mencionar que dichos consumidores estaban satisfechos con el producto que se ofertó. También se logró comercializar el suero el cual fue una de las ventajas del proyecto por losé evito de la contaminación del medio ambiente y generó ingreso económico.

1.5. ÍNDICE

2. CUERPO DEL TRABAJO	1
2.1. Generalidades del proyecto.....	1
2.1.1. Solución	2
2.1.2. Oportunidad en el Mercado	3
2.1.3. Propuesta de valor.....	4
2.1.4.1. La novedad de mi proyecto desde la base de la Propiedad Intelectual	6
2.1.5.2. Ciclo del Proyecto	7
2.1.6. Presupuesto	9
2.1.6.1 Compra de materiales (insumos y herramientas)	9
2.1.6.2 Contratación de Servicios (si es necesario).....	11
2.1.6.3 Viáticos (alimentación, transporte y alojamientos.....	11
2.1.6.4 Visibilidad del Proyecto (banner, poster y brochare).....	11
2.1.7 Marco Lógico.....	12
2.1.7.1. Objetivos del Proyecto	13
2.1.7.2. Actividades del Proyecto.....	14
2.1.7.3 Indicadores.....	15
2.1.7.4 Medios de Verificación	15
2.1.8 Plan de Negocios.....	16
2.1.8.1 Estudio de Mercado.....	16
Productos Complementarios	19
Análisis de la oferta.....	21
2.1.8.2 Plan de Producción.....	23
2.1.8.4 Plan Financiero.....	24
3.1. Bibliografía.....	32
ANEXOS	1

2. CUERPO DEL TRABAJO

2.1. Generalidades del proyecto

Wattiaux, 1996 (pág.17), la leche por su composición en nutrientes es considerada como uno de los alimentos más completo que existe. También la cuajada, es un producto lácteo derivado de la leche y tiene un valor nutricional el cual es el alimento más codiciado en la dieta y se encuentra en la demanda máxima, especialmente en la temporada de verano.

En esta comunidad existen clientes los cuales requieren que el producto a consumir cumpla con los estándares de calidad, Según los datos recopilados a través de las entrevistas aplicadas los clientes expresaron que el producto que se ofrece en otros puntos de venta de la comunidad, es un producto adulterado no es un producto de calidad, no tiene peso exacto las características de la cuajada son desagradable el cual no cumple con expectativas de calidad que requieren los consumidores.

El proyecto Consistió en la elaboración y comercialización de cuajadas en presentación de libra completa y la venta de subproductos como el suero que se le vendió a persona que lo utilizan como suplemento para porcinos y canino, es importante mencionar que el suero que se extrae de la leche desempeña un papel muy importante en los animales domésticos que lo consumen ya que ayuda al buen desarrollo de los mismo.

Cabe mencionar que en el presente proyecto no se le da valor agregado al suero porque se comercializa directamente a los clientes que lo demandan para el consumo alimenticio de los animales doméstico. Pero se tiene planificado crear nuevas estrategias y darle valor agregado a la cuajada y suero de igual forma trabajar con nuevos segmento de mercado y ser un proyecto sostenible para evitar de no caer en la dependencia del mismo producto.

Se ejecutó el proyecto el jueves 01 de Junio culminando el 30 de Julio, el periodo de ejecución fueron 30 días netos, Es importante mencionar que en los 30 días de producción se realizó el estudio financiero del proyecto es decir se hicieron todos los cálculos contable para ver la viabilidad.

2.1.1. Solución

De acuerdo a los estudios realizados que se hicieron en la implementación, el proyecto se ejecutó con el fin de aportar a mejorar el problema presente y se creó un plan estratégico con modificaciones del producto ya existente en el mercado.

Para solucionar el problema de consumo de lácteo en La Comunidad de La Mora, primeramente, se elaboró cuajada que cumplan con los parámetros de calidad e inocuidad, entre las prácticas implementada están las siguientes:

- a) Buenas prácticas de manufactura (BPM).
- b) Producto 100% puro.
- c) Características diferentes a productos existentes.
- d) Presentación en libra, con peso exacto empacada y etiquetada.
- e) Acceso al producto fresco.
- f) Seguridad del consumo de sí mismo.
- g) Producto de calidad.

Es importante tener en cuenta que para ofertar un producto cumpla con los requerimientos que el consumidor demande, es por tal razón que el producto que se oferto, cumplió con características agradable, por el cual se garantizó la calidad e inocuidad del producto mediante la aplicación de prácticas de manufacturas adecuada.

2.1.2. Oportunidad en el Mercado.

Para conocer el estudio de mercado se entrevistaron los consumidores de productos lácteos, con el fin de conocer la demanda, la oferta, balance entre oferta y demanda, los principales competidores, el segmento de mercado, canales de comercialización, análisis de distribución, análisis de precio, análisis de los proveedores de igual forma tener en cuenta las características del producto que la competencia ofrece, esto permitió crear nuevas estrategias, que permitieron tomar mejores decisiones en base al análisis de todo lo que rodea en el proyecto.

Se obtuvo una excelente oportunidad en el mercado, por ofertar un producto con modificaciones atractivas, buenas prácticas de manufacturas, precio accesible también por ser un producto de calidad con características agradable entre ellas sabor, color, aroma y con presentación novedosa marcando la diferencia en el consumidor. Competir en el mercado fue una gran oportunidad y experiencia única para los consumidores como también para los comercializadores ya que están consumiendo producto sano es decir de calidad.

La masificación del consumo de productos lácteos ha dado lugar al desarrollo de la comercialización, motivo de creación de empleo relacionados con el procesamiento, empaçado y distribución. Por consiguiente, la importancia de la leche no se limita a un solo rol alimentario, sino que ha dado lugar también a un pequeño salario en la microempresa. Es importante mencionar que también el subproducto de la materia prima que en este caso es el suero tuvo oportunidad en el mercado ya que se logró comercializar.

2.1.3. Propuesta de valor.

Hay que tener en cuenta que para la propuesta de valor del proyecto se tiene que diferenciar el producto de la competencia y el beneficio que tienen los clientes. El objetivo es conquistar permanentemente la preferencia del consumidor e intermediario con producto de calidad, logrando competitividades y rentabilidad para ser uno de los negocios más exitoso dentro del mercado.

Unas de las propuestas de valor del proyecto son:

- a) Producto 100% puro.
- b) Forma atractiva del producto.
- c) Precios más económicos.
- d) Presentación en libra, con peso exacto empacada y etiquetada.
- e) Color sabor y aroma agradable.
- f) Buena atención al cliente (profesional).

La cuajada debido a su sabor es uno de los alimentos más populares para los nicaragüenses cabe mencionar que la cuajada cuenta con beneficios increíbles que ayudan directamente al buen funcionamiento de los consumidores ya que contiene diferentes propiedades nutricionales (vitaminas y proteínas).

Para cumplir con los parámetros de calidad antes mencionados el proyecto implementado está en proceso de aspectos legales donde tendrá la supervisión directa del MINSA.

El MINSA y la alcaldía desempeñan un papel muy importante dentro del proyecto el cual es unos de los factores muy importantes que brinda confianza del producto a ofertarse.

MINSA: Es el sector del poder ejecutivo encargado del área de salud.

Requisitos y Mecanismos para otorgamiento de la Licencia Sanitaria o permiso del funcionamiento.

- a) La solicitud debe contener los siguientes aspectos.
- b) Nombre de la fábrica o bodega.
- c) Nombre del propietario.
- d) Nombre del representante legal (para persona jurídica)
- e) Dirección exacta de la fábrica o bodega.
- f) Teléfono fax y correos electrónicos de la fábrica y bodega.
- g) Dirección exacta de las oficinas centrales encaso que sean diferente de la fábrica o bodega.
- h) Teléfonos. fax y correo electrónico de las oficinas centrales.
- i) Números de empleado excluyendo administrativos.
- j) Tipos de alimentos que se producen o almacenan.

Alcaldía: Según alcaldía del Tuma La Dalia se investigó las partes legales del proyecto y estos son los resultados.

Requisitos para la matricula del negocio.

- a) Cedula original y copia para expediente.
- b) Cuando es apertura del negocio se declara el monto de inversión (su capital de dinero) para proceder con el monto de matrícula.
- c) Estar solventes con otros tipos de impuesto si los tuviese tales como basuras, rodamientos, IBI entre otros.
- d) Los trámites son personales.

2.1.4.1. La novedad de mi proyecto desde la base de la Propiedad Intelectual.

La importancia de la leche en la alimentación de la humanidad ha conducido a desarrollar tecnología para su potencial nutricional y alternativas de transformación como la elaboración de la cuajada, se oferto un producto con presentación novedosa en el que se le dio la forma circular a través de moldes realizados de botellas plásticas (reciclaje) el cual el producto que se comercializo fue de calidad, con características agradables obteniendo reputación personal y profesional, dé igual forma se aportó al mejoramiento nutricional tanto en niños como en ancianos, mujeres embarazadas lactante y adultos.

2.1.5.2. Ciclo del Proyecto

Producción									
Día	Fechas	Producto	Cantidad	U/M	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	LBS DE CUAJADA	PRECIO DE LA CUAJADA	INGRESOS
Jueves	01-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Viernes	02-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Sábado	03-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Domingo	04-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Lunes	05-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Martes	06-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Miércoles	07-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Jueves	08-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Viernes	09-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Sábado	10-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Domingo	11-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Lunes	12-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Martes	13-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Miércoles	14-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Jueves	15-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Viernes	16-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Sábado	17-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Domingo	18-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Lunes	19-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Martes	20-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Miércoles	21-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Jueves	22-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Viernes	23-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Sábado	24-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Domingo	25-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Lunes	26-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Martes	27-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Miércoles	28-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Jueves	29-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Viernes	30-jun	Leche	45	Lats	C\$ 9,00	C\$ 405,00	15,00	C\$ 39,00	C\$ 585,00
Suma Total									C\$ 17.550,00

Proyección de producción de cuajada.						
	Diario	Semanal	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Lbs de cuajadas	15	105	456	5475	10950	21900

Ingresos

C\$ 213,525.00 C\$ 427,050.00 C\$ 854,100.00

2.1.6. Presupuesto

2.1.6.1 Compra de materiales (insumos y herramientas)

Estos costos son calculados para un mes algunos activos se deprecian ya que servirán para 3 años.

Descripción	Cantidad	U/M	Costo Unitario	Costo total	Costos de un MES	Año 1	Año 2	Año 3
Pichingas térmicas de 25 lats	2	Unid	500	1000.00	27.78	333.33	333.33	333.33
Colador	1	Unid	50	50.00	1.39	16.67	16.67	16.67
Tina Cap 50 lats	1	Unid	250	250.00	6.94	83.33	83.33	83.33
Pana pequeña Cap. 5 lats	1	lts	30	30.00	0.83	10.00	10.00	10.00
Pana grande de 50 Lats	1	Unid	150	150.00	4.17	50.00	50.00	50.00
Baldes	2	Unid	150	300.00	8.33	100.00	100.00	100.00
Molino Manual	1	unid	750	750.00	20.83	250.00	250.00	250.00
Mesa	1	Unid	2000	2000.00	55.56	666.67	666.67	666.67
Manteles	1	unid	100	100.00	2.78	33.33	33.33	33.33
Pesa de 25 Lbs	1	unid	3500	3500.00	97.22	1166.67	1166.67	1166.67
Transporte	1	Viaje	200	200.00	5.56	66.67	66.67	66.67
Viáticos	2	Unid	150	300.00	8.33	100.00	100.00	100.00
				8630.00	239.72	2876.67	2876.67	2876.67

Descripción de costos

Descripción	Cantidad	U/M	Costo Unitario	Costo total	Costos de un MES	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Fijos								
Agua	1	Mes	30	30.00	30.00	360.00	378.00	396.90
Energía eléctrica	1	Mes	70	70.00	70.00	840.00	882.00	926.10
Renta de un local	1	Mes	2500	2500.00	2500.00	30000.00	31500.00	33075.00
Subtotal					2600.00	31200.00	32760.00	34398.00
Costos Variables								
Transporte de la materia prima	30	Viaje/Mes	15	450.00	450.00	5400.00	10800.00	21600.00
Leche	1350	Lts / Mes	9.5	12825.00	12825.00	153900.00	307800	615600
Pastilla para cuajar	15	unid / Mes	3	45.00	45.00	540.00	1080	2160
Sal	19	Lbs / Mes	3	57.00	57.00	684.00	1368	2736
Etiquetado	450	unid / Mes	2	900.00	900.00	10800.00	21600	43200
Mascarilla	30	unid / Mes	5	150.00	150.00	1800.00	3600	7200
Empaque (Bolsa)	30	unid / Mes	0.15	4.50	4.50	54.00	108	216
Mano de obra	120	Horas / Mes	25	3000.00	3000.00	36000.00	72000	144000
Subtotal					17431.50	209178.00	418356.00	836712.00
Total					20031.50	240378.00	451116.00	871110.00

2.1.6.2 Contratación de Servicios (si es necesario).

No se contrataron servicios externos ya que las actividades implementadas fueron ejecutadas por las socias del proyecto, por lo que fue un proyecto a baja escala por lo tanto no fue necesaria la contratación de servicio.

2.1.6.3 Viáticos (alimentación, transporte y alojamientos.

Fue necesario realizar las compras para la implementación del proyecto en la ciudad de Matagalpa donde se incurrió en gastos de transporte y viatico cabe mencionar que dichas actividades fueron realizadas por las socias del proyecto se gastó C\$ 500 en total, 250 cada una en transporte y alimentación.

2.1.6.4 Visibilidad del Proyecto (banner, poster y brochare).

El proyecto cuenta con un rotulo construido de parolas con una medida de 1 metro de ancho por 25 cm de largo con el objetivo de promocionar el producto (Cuajada).

Otras de las publicidades del producto son las etiquetas las cuales describen las características del producto con el fin de dar a conocer la calidad que se oferta.

2.1.7 Marco Lógico.

Matriz de marco lógico.

Fin	Propósito	Indicadores Verificable objetivamente	Medios de verificación	Supuesto
Generar una fuente de sustento a los habitantes de la Mora, mediante la comercialización de cuajada de calidad e inocuidad.	<p>Implementar las buenas prácticas de manufactura, tanto en la elaboración del producto como alrededor del local.</p> <p>Promover estrategia publicitaria del producto para obtener mayores ventajas competitivas en el ámbito comercial.</p> <p>Brindar al cliente atención personalizada profesional y capacitada para la aceptación del producto en el mercado.</p>	<p>Producto 100% pureza</p> <p>Precio económicos.</p> <p>Presentación en libra con peso exacto empacada y etiquetada.</p> <p>Color sabor y aroma agradable.</p> <p>Excelente reputación profesional.</p>	<p>Fotos, entrevistas, rotulo de publicidad y facturas comerciales</p>	<p>(Cambio climático)</p> <p>Medios de transporte en mal estado.</p> <p>Pérdida de calidad de materia prima por efecto de enfermedades.</p> <p>Bajos rendimientos</p> <p>Elevación de precio.</p> <p>Mercado saturado etc.</p>

2.1.7.1. Objetivos del Proyecto

Objetivo General.

Elaborar y comercializar producto de calidad (cuajada) para los habitantes de La Mora, aportando al mejoramiento de la nutrición alimentaria, de igual forma crear nuevas estrategias y darle valor agregado a la cuajada y suero para trabajar con nuevos segmento de mercado y ser un proyecto sostenible y evitar de no caer en la dependencia de un mismo producto.

Objetivos Específico.

Implementar buenas prácticas de manufactura en la elaboración del producto.

Promover estrategias publicitarias del producto para obtener mayores ventajas competitivas en el ámbito comercial.

Brindar al cliente atención personalizada, profesional y capacitada para obtener una mejor demanda del producto.

2.1.7.2. Actividades del Proyecto.

El tamaño del proyecto mide la relación de la capacidad productiva durante un periodo considerado de 30 días. Para nuestro análisis, primeramente, tomamos en cuenta la cantidad de materia prima (45 litros de leche) que será transformado en cuajada el cual se pretende comercializar 15 cuajadas diarias, produciendo una cuajada por cada 3 litros de leche. El local donde se realizará el proyecto es una casa de 10 metros de ancho por 12 metros de largo, donde fácilmente podemos colocar nuestro producto y materiales a utilizar sin verse comprometido el espacio.

El periodo del proyecto para evaluar los resultados de elaboración y comercialización de cuajada fue de treinta días iniciando un 01 de junio y culminando un 04 de julio en reposición de 4 días del mes de Junio que no se realizaron las actividades por problemas de transporte causa del cambio de clima (lluvia). En la tabla se refleja la cantidad de materia prima a procesarse y la producción obtenida por día, es importante mencionar que los días que se procesaba ese mismo día se comercializaba el producto el cual eran 15 libras de cuaja diarias que se vendieron.

Recepción de la leche.

El personal que recibe la leche cumple con los siguientes pasos: Observar Si la leche recibida cumple con las manufacturas entre ellas están: no perder de vista si el recipiente donde trasladan la leche está limpio, ver si la leche trae materia extraña, después de la recepción de la leche se procede al filtrado el cual es un proceso importante en la elaboración de cuajada.

Todas las actividades que aquí se describen deben realizarse obligatoriamente, si se desea obtener un producto final de buena calidad. La operación consistió en hacer pasar el producto a través de un colador para asegurarnos que no valla ninguna impureza que generalmente trae la leche, especialmente cuando el ordeño se realiza en forma manual. FIL.2012

Luego se coloca la pastilla en un recipiente con agua para su desintegración.

- a) Cuando la materia prima llega al negocio se cuele y se vierte en una pana grande de 50 litros de capacidad y se aplica el cuajo.
- b) Se deja reposar por 40 minutos para su fermentación.
- c) Después de 10 a 14 minutos se desintegra fragmentando en pequeñas partículas.
- d) Luego se le agrega 3 litros de agua para que se sumerja la cuajada al fondo del recipiente se deja por 10 minutos
- e) Después de asentarse la cuajada se extrae el suero y se presiona para escurrirla liberándola del restante del suero.
- f) Se agrega sal y se procede a molerla
- g) Se pesa la libra y se coloca en moldes de plásticos, estos moldes son creatividad propia para darle mejor presentación al producto.
- h) Después de esto se empaqueta y se etiqueta para transportarlo a la pulpería y comedor son los cuales nuestros clientes potenciales.
- i) También se comercializo el suero a productores porcicultores.

De último se lavan bien los recipientes de uso con abundante agua y jabón para que queden listos para el siguiente día.

2.1.7.3 Indicadores

- a. Producto de calidad 100% puro.
- b. Excelente reputación personal y profesional.
- c. Presentación en libra completa empacada y etiquetada.

2.1.7.4 Medios de Verificación

Fotos, entrevistas, rotulo de publicidad y facturas comerciales.

Los medios de verificación me permiten promocionar el producto que ofertaremos y de igual manera dar más confiabilidad al proyecto ya que se muestran evidencias de su ejecución.

2.1.8.5 Resultados esperados del proyecto.

- a) Que se lograra comercializar más que en otros puntos de ventas ya existentes, por ofertar un producto puro de calidad.
- b) Que el proyecto tuviera impacto en la comunidad, aportando a mejorar la parte nutricional, mediante el consumo constante del producto.
- c) Aumentar y facilitar el consumo de producción diaria, de igual forma obtener buenos resultados económicos.
- d) Generar empleo a los habitantes de la comunidad, donde se implemento el proyecto.
- e) Satisfacer la demanda del proyecto.
- f) Lograr aumentar la clientela y por ende la producción, a través del producto a ofertarse.

2.1.8 Plan de Negocios.

El plan de negocio incluye básicamente los objetivos de dicha empresa, las estrategias para conseguirlo, la estructura organizacional, el monto de inversión que requiere para financiar el proyecto y las soluciones para resolver problemas futuros (tanto interno como del entorno).

2.1.8.1 Estudio de Mercado.

El estudio de mercado se realizó con el propósito de conocer las oportunidades de incursionar dentro del mercado de productos lácteos, determinando el problema potencial.

Análisis de la demanda.

Según los estudios realizados los consumidores prefieren los productos lácteos ya que es más económico y nutritivo a otros productos sustitutos, es por el cual demandan más dicho producto siempre y cuando cumpla con parámetros de calidad. La libra de cuajada tendrá un valor de 39 córdobas marcando la diferencia a la que permanece en el mercado por el precio y calidad cabe mencionar que el precio de la libra de cuajada que pertenece en el mercado es de 40 córdobas y de mala calidad.

Demanda insatisfecha.

En la comunidad hay una demanda insatisfecha por la calidad del producto los consumidores expresan que no es un producto 100% natural, que es un producto adulterado, peso no exacto, sabor y olor no agradable, el cual no cumple con los parámetros de calidad que el cliente demanda.

Días	Oferta	Demanda	Demanda Insatisfecha
1	15	74	59

Proyección de la demanda

La demanda actual del proyecto fue la transformación de 45 litros de leche en 15 libras de cuajada diaria, produciendo 1 libra por cada 3 litros de leche.

Proyección de producción en libra de cuajada						
	Diario	Semanal	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Lbs. de cuajadas	15	105	456	5475	10950	21900

Los incrementos se deben al desarrollo del proyecto, el cual el propósito es producir el doble por año, dándole valor agregado a la producción ampliando nuevos nichos de mercado y mejorando los niveles del proyecto.

Comportamiento de la oferta

La comunidad donde se implementó el proyecto, se encuentra sobre la vía principal, por otra parte la principal actividad económica es la agricultura orientada principalmente a los cultivos de granos básicos, y el rubro del café, seguido del sector pecuario lo que significa que es una de las ventajas para nuestro proyecto.

Los proveedores de la leche se mantienen sosteniblemente ya que les dan un buen mantenimiento a sus animales. Por lo tanto, la oferta de nuestro producto cumplirá las necesidades del consumidor entrando al mercado con producto de calidad e inocuidad brindando atención personalizada y capacitada para la satisfacción de nuestra clientela.

Competidores

Los competidores de dicho producto son 3 en diferentes puntos de ventas de la comunidad, esto nos permite tener una mayor ventaja para comercializar nuestro producto debido a que la competencia es baja y no venden producto de calidad, mientras que nuestros objetivos es vender producto de calidad e inocuidad.

Producto Sustituto

- Huevos.
- Sopa maggi
- Espagueti.
- Sardina.
- Mortadela.
- Chorizo.

Productos Complementarios

Tortillas de maíz.

Frijoles.

Arroz.

Bananos.

Yuca.

Plátanos.

Malanga.

Chayote.

Quequisque.

Carne de cerdo y res.

Pollo.

Análisis del proceso de comercialización

La comercialización consiste en brindar producto de calidad al consumidor, brindando comodidad y buena atención al cliente, unos de los parámetros para comercializar un producto son los siguientes.

Buen gusto.

Libra completa.

Producto inocuo.

Precio justo

Calidad del producto.

Producto natural.

Buen sabor.

Accesibilidad al producto.

Necesidad o problema que satisface

Precio económico.
Producto fresco.
Accesible para el consumidor.
Producto natural.
Disponible en todo tiempo.
Producto 100 % puro.
Producto higiénico.

Análisis de distribución

El negocio está situado a la orilla de la carretera frente a la escuela de la Mora, está identificado con un rotulo haciendo publicidad al negocio donde la gente se mantiene circundando 12 horas del día. Es importante mencionar que cuando el producto se estancaba en el lugar de negocio se distribuía en comedores o pulpería para evitar pérdidas de producción.

Análisis de los proveedores.

Se hizo el contrato con los proveedores de la comunidad para comprar la materia prima, los cuales están dispuesto a vendernos el producto, asegurándonos que es un producto de calidad e inocuidad y que siempre se mantiene la producción ya que le dan el manejo adecuada a sus animales.

Los proveedores fueron evaluados de acuerdo al siguiente espacio:

- a. En primer lugar fueron seleccionado de acuerdo a la cercanía y calidad de la leche, la distancia no debe ser mayor a 30 minutos esto para evitar que la leche se acidifique durante el proceso.
- b. Se debe evitar comprar leche acida o leche con colesterol y evitar comprar leche con mastitis.
- c. Se debe evitar comprar leche sucia o leche con agua, para ellos se deben seleccionar bien los proveedores.

Canales de comercialización.

El propietario del negocio, de la transformación de productos lácteos se escogió el canal de comercialización más adecuado, en este caso nuestro producto no cuenta con Canales de comercialización ya que es un negocio a pequeña escala y se comercializara en el mismo sitio por la demanda que existe en la comunidad.

Análisis de la oferta

La población se queja que la libra que se oferta no es libra completa y que sufre cambios de precio y es un producto adulterado.

Este problema resulta inconformidad en los consumidores por no tener otra alternativa, consumen el producto.

Por escases de recursos económicos no se podrá dar respuesta a la demanda total pues el proyecto solo cuenta con recursos para producir 15 libras de cuajada diaria ya que se trabaja con capital propio de los actores socios.

Se ofreció cuajada con peso exacto y con características que brinden confianza al consumidor.

Además se ofrecerá empacado lo que dará más confianza al consumidor ya que el producto se ofertara con un empaque llamativo donde refleja el origen de producción y sus ingredientes.

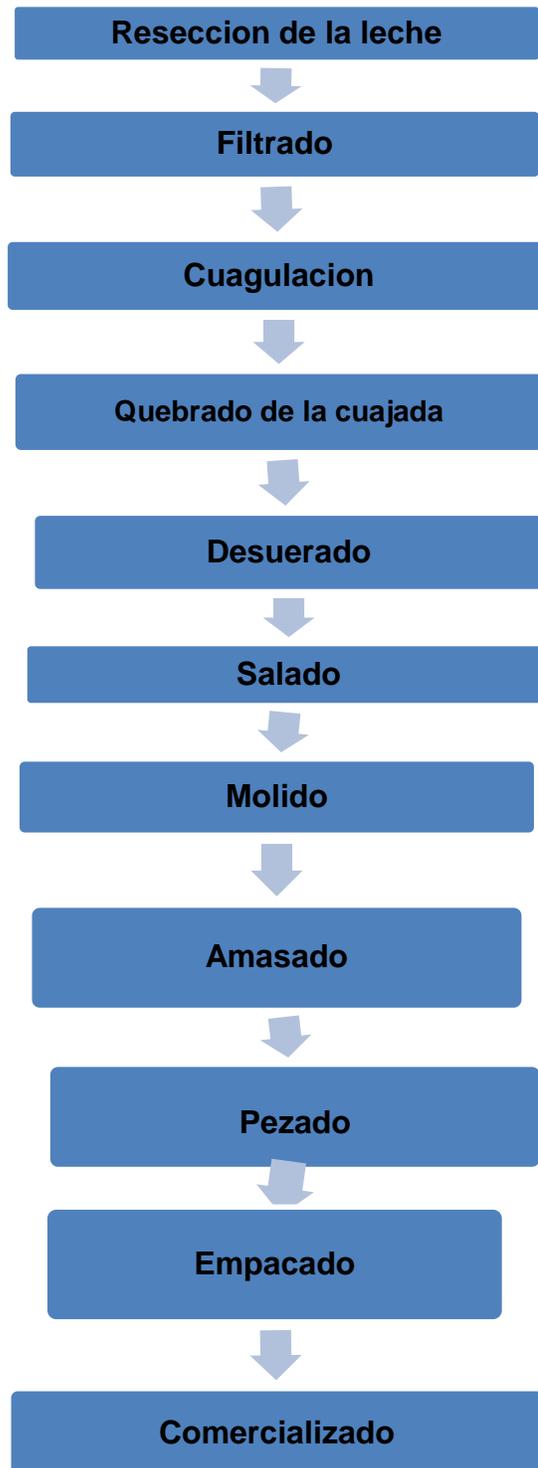
Consumo de cuajada por familias.

Familias	Porcentaje por poder Adquisitivo	Secuencia	Consumo	Cuajada diarias	Cuajada Mensual
568	5%	Diario	28	28	840
	19%	Semanal	108	15	450
	76%	Catorcenal	432	31	930

Segmento del mercado

El producto podrá ser consumido por diferentes edades desde un año hasta 90 años. Siendo prioritarias para mujeres en etapa lactante, ancianos de la tercera edad y personas que sufren de enfermedades, ya que por sus propiedades nutritivas aportan a la salud de las personas (Centro de producción más limpia, 2013)

2.1.8.2 Plan de Producción.



2.1.8.3 Plan de organización.

El negocio está bajo la administración de los socios del proyecto, el cual ambas están capacitada para afrontar y sacar adelante la pequeña empresa, también se trata de tomar con responsabilidad las actividades mediante el proceso de transformación de materia prima (leche). Ambas socias se encargaron de las diferentes actividades que se llevo a cabo ya que fue un proyecto de baja escala el cual no recurrió de la de manda de mano de obra.

2.1.8.4 Plan Financiero

INVERSIÓN

Descripción	Cantidad	U/M	Costo Unitario	Costo total	Costos de un MES	Año 1	Año 2	Año 3
Pichingas térmicas de 25 litros	2	Unid	C\$500	C\$1000.00	C\$27.78	C\$333.33	C\$333.33	C\$333.33
Colador	1	Unid	C\$50	C\$50.00	C\$1.39	C\$16.67	C\$16.67	C\$16.67
Tina Cap 50 litros	1	Unid	C\$250	C\$250.00	C\$6.94	C\$83.33	C\$83.33	C\$83.33
Pana pequeña Cap. 5 lats	1	Its	C\$30	C\$30.00	C\$0.83	C\$10.00	C\$10.00	C\$10.00
Pana grande de 50 Lats	1	Unid	C\$150	C\$150.00	C\$4.17	C\$50.00	C\$50.00	C\$50.00
Baldes	2	Unid	C\$150	C\$300.00	C\$8.33	C\$100.00	C\$100.00	C\$100.00
Molino Manual	1	unid	C\$750	C\$750.00	C\$20.83	C\$250.00	C\$250.00	C\$250.00
Mesa	1	Unid	C\$2000	C\$2000.00	C\$55.56	C\$666.67	C\$666.67	C\$666.67
Manteles	1	unid	C\$100	C\$100.00	C\$2.78	C\$33.33	C\$33.33	C\$33.33
Pesa de 25 Lbs	1	unid	C\$3500	C\$3500.00	C\$97.22	C\$1166.67	C\$1166.67	C\$1166.67
Transporte	1	Viaje	200	200.00	5.56	66.67	66.67	66.67
Viáticos	2	Unid	150	300.00	8.33	100.00	100.00	100.00
				8630.00	239.72	2876.67	2876.67	2876.67

CÁLCULOS DE DEPRECIACIÓN

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Pichingas térmicas de 25 lts	333.33	333.33	333.33
Colador	16.67	16.67	16.67
Tina Cap 50 lats	83.33	83.33	83.33
Pana pequeña Cap. 5 lts	10.00	10.00	10.00
Pana grande de 50 Lats	50.00	50.00	50.00
Baldes	100.00	100.00	100.00
Molino Manual	250.00	250.00	250.00
Mesa	666.67	666.67	666.67
Manteles	33.33	33.33	33.33
Pesa de 25 Lbs	1,166.67	1,166.67	1,166.67
Transporte	66.67	66.67	66.67
Viáticos	100.00	100.00	100.00
	2,876.67	2,876.67	2,876.67

Descripción de los costos

Descripción	Cantidad	U/M	Costo Unitario	Costo total	Costos de un MES	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Fijos								
Agua	1	Mes	30	30.00	30.00	360.00	378.00	396.90
Energía eléctrica	1	Mes	70	70.00	70.00	840.00	882.00	926.10
Renta de un local	1	Mes	2500	2500.00	2500.00	30000.00	31500.00	33075.00
Subtotal					2600.00	31200.00	32760.00	34398.00
Costos Variables								
Transporte de la materia prima	30	Viaje/Mes	15	450.00	450.00	5400.00	10800.00	21600.00
Leche	1350	Lts / Mes	9.5	12825.00	12825.00	153900.00	307800	615600
Pastilla para cuajar	15	unid / Mes	3	45.00	45.00	540.00	1080	2160
Sal	19	Lbs / Mes	3	57.00	57.00	684.00	1368	2736
Etiquetado	450	unid / Mes	2	900.00	900.00	10800.00	21600	43200
Mascarilla	30	unid / Mes	5	150.00	150.00	1800.00	3600	7200
Empaque (Bolsa)	30	unid / Mes	0.15	4.50	4.50	54.00	108	216
Mano de obra	120	Horas / Mes	25	3000.00	3000.00	36000.00	72000	144000
Subtotal					17431.50	209178.00	418356.00	836712.00
Total					20,031.50	240,378.00	451,116.00	871,110.00

Flujo de caja anual

	<i>Año 0</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año2</i>	<i>Año3</i>	<i>TOTAL</i>
Inversión Inicial del Proyecto	C\$ 8,630				
INGRESOS PRODUCTO		213525	427050	854100	1494675
INGRESOS SUBPRODUCTO (SUERO)		14600	29200	58400	102200
VENTA DE PRODUCTO Y SUBPRODUCTO		C\$ 228,125	C\$ 456,250	C\$ 912,500	C\$ 1,596,875
EGRESOS					
VARIABLES		209,178.00	418,356.00	836,712.00	1,464,246.00
FIJOS		31,200.00	32,760.00	34,398.00	98,358.00
DEPRECIACIÓN		2,876.67	2,876.67	2,876.67	8,630.00
TOTAL EGRESOS PROYECTADOS		243,254.67	453,992.67	873,986.67	1,571,234
UTILIDAD PROYECTADA		-15,129.67	2,257.33	38,513.33	25,641.00
IMPUESTOS MUNICIPALES		-151.30	22.57	385.13	256.41
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS		-14,978.37	2,234.76	38,128.20	25,384.59
DEPRECIACIÓN		2,876.67	2,876.67	2,876.67	8,630.00
FLUJO DE EFECTIVO	-C\$ 8,630	-C\$ 12101.70	C\$ 5111.43	C\$ 41004.87	C\$ 34014.59

CÁLCULOS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

Para calcular el punto de equilibrio de nuestro proyecto utilizaremos 3 indicadores; punto de equilibrio en córdobas P.E C\$, punto de equilibrio en porcentajes de ventas P.E. % y puntos de equilibrio en unidades P.E: U

Para este cálculo usaremos las siguientes fórmulas.

$$P.E. C\$ = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Costos Variables}}$$

$$1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}$$

$$P.E \% = \frac{\text{costos fijos}}{\text{costos variables} - \text{ventas totales}} * 100$$

$$P.E . U = \frac{\text{Costos fijos x Unidades producidas}}{\text{Ventas totales} - \text{costos variable}}$$

Cálculos de Puntos de equilibrio anual.

Cálculos de Puntos de equilibrio			
	Año 1	Año 2	Año 3
P.E C\$	C\$ 1,532,546.58	C\$ 1,609,173.91	C\$ 1,689,632.61
P.E %	7.18	3.77	1.98
P.E.U	39296	41261	43324

CALCULO DEL VAN

$$VAN = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_N}{(1+i)^N}$$

VAN=16,232.99

También el Van se calcula con la Función de Excel

VNA= (Tasa de descuento, Flujos de los tres años)+ Inversión Inicial

CALCULO DE LA TIR

La TIR se calcula en Excel Con la fórmula

TIR= (Flujos netos de efectivos desde el año 0 (cero) hasta el último año a proyectar)

$$TIR = \frac{VAN_1 * I_2 - VAN_2 * I_1}{VAN_1 - VAN_2}$$

TIR: 40.95%

CÁLCULO DE LA RELACIÓN BENEFICIO COSTO

$$RBC = \frac{\textit{Ingreso Total}}{\textit{Costo Total}}$$

RBC= 1.01

CÁLCULOS DEL PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

$$PRI = \frac{\textit{Inversión Inicial}}{\textit{Ingreso Promedio}}$$

PRI= 2.01años 735 días

2.1.9 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Actividad	Mes	Semana				Responsable
<i>Elaboración de cronograma y base de datos.</i>	Mayo	1	2	3	4	Kenia Luquez y Jaritza García
Acuerdos con los proveedores de la materia prima.	Mayo		X			
Compra de materiales (insumos y herramientas) para la operación del proyecto.	Mayo.				X	
Montaje del proyecto	Junio	X	X	X	X	
Desarrollo del cuerpo del trabajo	Julio y Agosto	X		X	X	
Realización del estudio financiero	Agosto y Septiembre			X	X	
Entrega de tres documentos finales	Octubre	X				
Resultados de la evaluación y presentación del proyecto	Octubre		X			
Pre defensa del proyecto	Octubre				X	
Defensa del proyecto final	Noviembre			X		

3. MATERIAL COMPLEMENTARIO

3.1. Bibliografía

. (Agencia de Cooperación Internacional del Japón

Centro de producción más limpia. 2013. *Manual de buenas prácticas operativas de producción más limpia para la industria láctea.* 2013.

Costa, Blylund. 2012. *Manual de industrias lácteas.* España Mundi : Prensa, 2012.

Dalia, Alcaldía del Tuma La. 2017. *Requisitos para la matrícula del negocio.* [entrev.] Actoras del proyecto. 29 de Junio de 2017.

Dalia, Minsa El Tuma La. 2017. *Requisitos y mecanismo para otorgamiento de la licencia sanitaria o permiso de funcionamiento de negocios.* [entrev.] Actoras del proyecto. 29 de Junio de 2017.

Proyecto GCP/GUA/012/SPA, II fase . 2,005. *buenas prácticas en el manejo de leche.* México : procesos para la elaboración de productos lácteos , 2,005.

3.2. ANEXOS

DESCRIPCIÓN DEL SUERO

El suero es la fabricación líquida obtenida durante la coagulación de la leche en proceso de la fabricación de la cuajada, sus características corresponden a un líquido color amarillo verdoso de sabor fresco, débilmente dulce de carácter ácido el cual contiene agua, proteína y grasa.

Los habitantes de la comunidad donde se llevó a cabo el proyecto no tienen la costumbre de comprar el suero para procesarlo y obtener un producto para el consumo humano es decir lo menos precian por ser un subproducto de la leche el cual los beneficios no son altamente confiables, el suero lo compran con el fin de alimentar sus animales domésticos entre ellos porcinos y caninos.

El suero generó un ingreso de 1,260 córdobas en 30 días de producción, una de las ventajas del proyecto fue que no hubo contaminación al medio ambiente por parte del suero, por lo que se comercializó directamente a las personas que lo solicitaron.

Es importante mencionar que la proteína del suero de la leche, es una manera excepcionalmente saludable, de agregar más proteína a la dieta, es una fuente de calidad que se absorbe y se usa de manera eficiente por el cuerpo humano. El suero de la leche tiene varios componentes beneficiosos desde el punto de vista nutricional porque aporta vitamina especialmente del grupo A, C, D Y E.

PRODUCCIÓN DE SUERO

En la siguiente tabla se describe la producción de suero, durante los 30 días del proceso de elaboración.

Día	Fechas	Producto	Cantidad	U/M	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Jueves	01-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Viernes	02-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Sábado	03-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Domingo	04-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Lunes	05-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Martes	06-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Miércoles	07-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Jueves	08-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Viernes	09-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Sábado	10-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Domingo	11-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Lunes	12-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Martes	13-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Miércoles	14-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Jueves	15-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Viernes	16-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Sábado	17-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Domingo	18-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Lunes	19-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Martes	20-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Miércoles	21-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Jueves	22-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Viernes	23-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Sábado	24-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Domingo	25-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Lunes	26-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Martes	27-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Miércoles	28-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Jueves	29-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00
Viernes	30-jun	suero	42	lts	C\$ 1.00	C\$ 42.00

Anexo 1: Encuestas aplicadas en la Comunidad de la Mora.

Encuestas.

Hola mi nombre es Kenia Luquéz y me acompaña Jaritza García somos socias del negocio que se pretende instalar en la comunidad la Mora, nuestro negocio es la comercialización de productos lácteos (cuajada y suero) y le estamos visitando para informarle que nuestro producto es de calidad el cual cumple con buenas prácticas de manufactura (BPM), durante las diferentes etapas: ordeños, transporte, procesamiento de manufactura y con buena presentación interesante donde se da a conocer los diferentes procesos desde el origen del producto hasta su etapa final.

1 ¿Dónde trabaja?

2 ¿Cada cuánto le pagan?

3 ¿cuánto es su ingreso quincenal?

4 ¿Le gusta a usted consumir cuajada?

5 ¿Cuántas veces por semana compra cuajada y cuánto compra?

6 ¿A qué precio la compra?

7 ¿Dónde la compra?

8 ¿Le dan libra completa donde la compra?

9 ¿En qué presentación la compra?

10 ¿Es de calidad la cuajada que compra o es un producto adulterado?

11 ¿Estaría dispuesto a pagar un poco más por un producto de calidad?

Según los análisis económicos del proyecto se obtuvieron los siguientes resultados:

- a) Durante los 30 días del proceso de elaboración y comercialización de productos lácteos, logramos aportar al mercado de la Mora, la cantidad de 450 libras de cuajadas produciendo 15 libras diarias, obteniendo un ingreso de C\$ 17,550 cabe mencionar que la libra de cuajada tiene un costo total de C\$ 39.
- b) Desde el punto de vista el proyecto fue factible, ya que generó ingreso económico el cual se logró vender la cantidad presupuestada que se hizo mediante la formulación del proyecto es decir que el producto fue aceptado por los consumidores por cumplir con los estándares de calidad que ellos demandaban.
- c) Las personas que consumieron el producto ofertado, expresaron que es un producto con buen gusto, libra completa, precio justo, producto de calidad, fresco y puro el cual aportó a mejorar la dieta alimentaria de los habitantes, es decir que dichos consumidores están satisfecho por brindar un producto de calidad.
- d) A través del positivismo de las personas que consumieron el producto, generó impacto en la comunidad mejorando así obtener buena clientela y por ende logrando mantener una producción sostenible.

Anexo 3: Entrevista con uno de los proveedores.



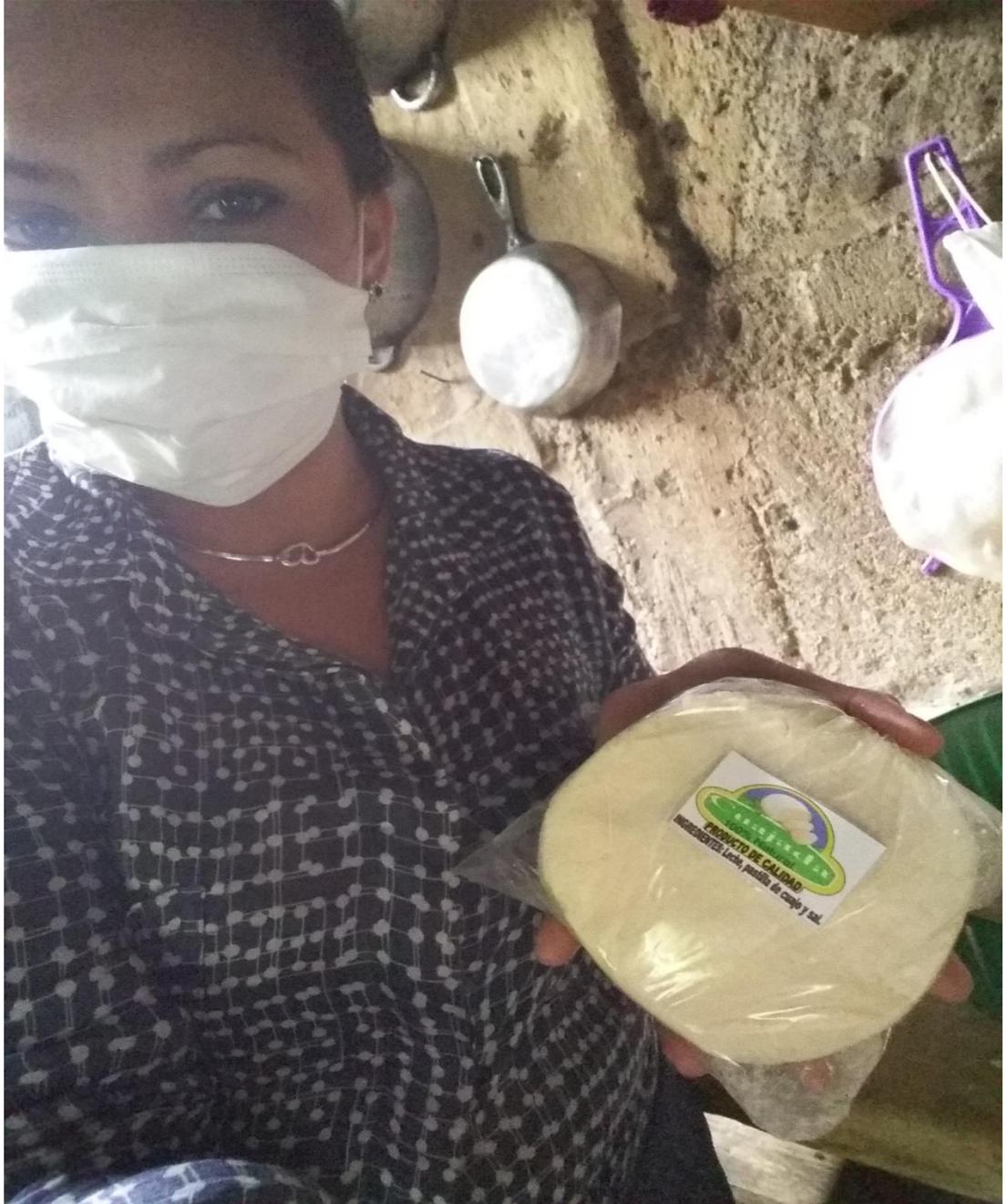
Anexo 7: Colado de la leche.



Anexo 8: Producto listo a comercializarse.



Anexo 9: Presentación del producto terminado



Anexo 10: Inversión Inicial

Descripción	Cantidad	U/M	Costo Unitario	Costo total	Costos de un MES
Pichingas térmicas de 25 lts	2	Unid	500	1000,00	27,78
Colador	1	Unid	50	50,00	1,39
Tina Cap 50 lats	1	Unid	250	250,00	6,94
Pana pequeña Cap. 5 lts	1	lts	30	30,00	0,83
Pana grande de 50 Lts	1	Unid	150	150,00	4,17
Baldes	2	Unid	150	300,00	8,33
Molino Manual	1	unid	750	750,00	20,83
Mesa	1	Unid	2000	2000,00	55,56
Manteles	1	unid	100	100,00	2,78
Pesa de 25 Lbs	1	unid	3500	3500,00	97,22
Transporte	1	Viaje	200	200,00	5,56
Viáticos	2	Unid	150	300,00	8,33
Agua	1	Mes	25	25,00	25,00
Energía eléctrica	1	Mes	45	45,00	45,00
Renta de un local	1	Mes	120	120,00	120,00
Transporte de la materia prima	30	Viaje/Mes	15	450,00	450,00
Leche	1350	Lts / Mes	9	12150,00	12150,00
Pastilla para cuajar	15	unid /Mes	3	45,00	45,00
Sal	19	Lbs / Mes	3	57,00	57,00
Etiquetado	450	unid / Mes	2	900,00	900,00
Mascarilla	30	unid /Mes	5	150,00	150,00
Empaque (Bolsa)	30	unid /Mes	0,15	4,50	4,50
Mano de obra	120	Horas/Mes	25	3000,00	3000,00
				25575,8	17186,22

Anexo 11: Encuentros con nuestro Tutor:

