

Área de Conocimiento de Agricultura
Programa Universidad en el Campo - UNICAM

CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PALETAS ARTESANALES DULCE TENTACIÓN EN JUIGALPA CHONTALES .

Proyecto de graduación para optar al título de Técnico
Superior en Tecnologías Agroindustriales

Elaborado por:

Tutor:

Br. Gerson Raúl
Guillen García
Carné 21-60078TJ

Br. Giovanni
Francisco Campos
Carné 21-60073TJ

Br. Ismael Ernesto
López
Carné 21-60020TJ

Ing. Magaly Cecilia
Vega Delgado

Juigalpa, 03 de marzo 2024

MSc. Miguel Antonio Fonseca Chávez
Director Área de Conocimiento de Agricultura
Universidad Nacional de Ingeniería

REF.: Solicitud de aprobación de Tema de Proyecto de Culminación de estudios

Estimado director:

Somos estudiantes del Técnico Superior en Tecnologías Agroindustriales UNICAM del Centro Universitario Regional UNI- Juigalpa, contamos con todos los requisitos necesarios para avanzar en el desarrollo de nuestro trabajo de culminación de estudios, por lo cual, nos dirigimos a usted con motivo de solicitar la aprobación del tema **"CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PALETAS ARTESANALES DULCE TENTACIÓN EN JUIGALPA CHONTALES"**.

Proponiendo como tutor a la Ing. Magaly Cecilia Vega Delgado.

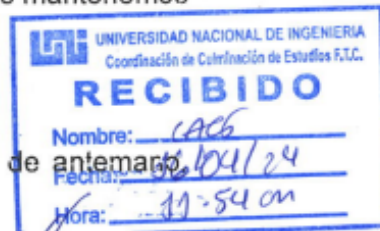
Alcances del proyecto

Se busca ofrecer paletas heladas de alta calidad, elaboradas con ingredientes frescos y naturales, mientras se establece una presencia sólida en el mercado local a través de la innovación, la excelencia en el servicio y la satisfacción del cliente.

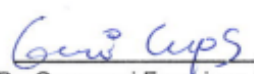
Objetivo General del Proyecto

Ofrecer productos de alta calidad y sabores innovadores de helados de paletas, satisfaciendo los gustos y preferencias de nuestros clientes, mientras mantenemos un enfoque en la sostenibilidad y la responsabilidad social.

Sin más a qué hacer referencia nos despedimos y agradecemos de antemano esperando de su parte una respuesta positiva.




Br. Gerson Raúl Guillen García
Ced: 121-070294-0005C
Carnet 21-60078TJ
Cel: 58008735


Br. Geovanni Francisco Campo
Ced: 121-270390-0003W
Carnet 21-60073TJ
Cel: 84021332


Br. Ismael Ernesto López
Ced: 123-1305840001V
Carnet 21-60020TJ
Cel: 86160830

Juigalpa, 01 de julio 2024

**MSc. Miguel Antonio Fonseca Chávez Director
Área de Conocimiento de Agricultura
Universidad Nacional de Ingeniería.**

Su despacho

Estimado director reciba un cordial saludo de mi parte. El motivo de la presente es para hacer de su conocimiento que el trabajo de Proyecto de Culminación de estudios, UNICAM titulado: **"CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PALETAS ARTESANALES DULCE TENTACIÓN EN JUIGALPA CHONTALES "**.

Cumple todos los requerimientos para que los Bachilleres, Guillen García Gerson Raúl, Campos Geovanni Francisco y López Ismael Ernesto efectúen su exposición y defensa.

Agradeciendo de antemano la presente, me despido deseándole éxito en sus funciones

Cordialmente,



Msc. Magaly Cecilia Vega Delgado
Tutor



Universidad Nacional de Ingeniería
Área de Conocimiento de Agricultura
Formas de Culminación de Estudios

REF.DACA.FCE.087.2024
Managua, 08 de mayo del 2024

Bachilleres

**GERSON RAUL GUILLEN GARCIA
GEOVANNI FRANCISCO CAMPOS
ISMAEL ERNESTO LOPEZ**

Estimados Bachilleres:

Es de mi agrado informarles que su tema de **PROYECTO DE GRADUACIÓN**, titulado: **"CREACION DE UNA MICROEMPRESA DE PALETAS ARTESANALES DULCE TENTACION EN JUIGALPA CHONTALES"**. Ha sido aprobado por el Director de Área de Conocimiento de Agricultura.

Asimismo, les comunico estar totalmente de acuerdo, que el **Ing. Magaly Cecilia Vega Delgado**. Sea el tutor de su trabajo final.

La fecha de entrega de su documento final, debidamente revisado por el tutor guía será el **16 de Junio del 2024**.

Esperando puntualidad en la entrega del Proyecto de Graduación, me despido.

Atentamente,

MSc. Miguel Antonio Fonseca Chávez
Director de Área de Conocimiento de Agricultura
DACA

CC: Archivo

Tutor – Ing. Magaly Cecilia Vega Delgado.

DEDICATORIA

A Dios por ser Guía de nuestra vida, que nos dio salud, fortaleza y sabiduría para alcanzar nuestras metas y llegar al final de nuestra Carrera de Técnico superior de agroindustria.

A nuestros padres y esposas quienes, con todo su amor, sacrificio y apoyo emocional y económico, nos han brindado seguridad para poder seguir adelante con nuestras metas y llegar a tener una mejor vida en el futuro.

A nuestros profesores quienes con toda su paciencia, apoyo, consejos y esfuerzo nos han otorgado las habilidades y capacidades que nos permitirán ser profesionistas con éxito y poder enfrentar las situaciones futuras.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos de todo corazón a todas las personas que han sido parte fundamental en la realización de este proyecto.

En primer lugar, queremos expresar nuestra gratitud a nuestras familias, por su apoyo incondicional, paciencia y motivación constante. Sin su respaldo, este sueño no habría sido posible.

A nuestros amigos y compañeros, gracias por su aliento y por creer en nosotros en cada paso del camino. Su confianza y consejos han sido vitales para alcanzar nuestras metas.

A los profesores y mentores que nos guiaron a lo largo de este proceso, especialmente a la profesora Magaly Vega Delgado, por su valiosa orientación y sabiduría compartida. Sus enseñanzas han sido cruciales para el desarrollo de esta microempresa.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocios detalla la creación y operación de "Dulce Tentación", una microempresa dedicada a la producción y venta de helados de paletas artesanales en Juigalpa, Chontales, Nicaragua. Se destacan aspectos clave como el análisis de mercado, la estructura organizativa, los recursos necesarios y las proyecciones financieras.

Según el informe de mercado realizado por García (2023), se observa una demanda creciente de helados de paletas artesanales en Juigalpa y sus alrededores. Esta tendencia se atribuye al interés cada vez mayor de los consumidores por productos naturales y artesanales. Además, se identificó una falta de competencia directa en la zona, lo que representa una oportunidad significativa para ingresar al mercado local.

La estructura organizativa de "Dulce Tentación" se define detalladamente, asignando funciones y responsabilidades específicas al personal (Martínez, 2023). El equipo de trabajo incluye roles como gerente general, personal de producción, personal de ventas y atención al cliente, y personal administrativo. Para el inicio de operaciones, se requiere una inversión inicial en equipamiento, materia prima, marketing y otros gastos relacionados. Los costos iniciales han sido calculados según el análisis financiero detallado realizado por Gómez (2023).

Se diseñan los procesos de producción, comercialización y distribución de manera detallada, asegurando la calidad y la eficiencia en la fabricación de las paletas (Martínez, 2023). Se establecen también estrategias de comercialización, como publicidad local y promociones de lanzamiento, según lo recomendado por Gómez (2023).

Las proyecciones financieras realizadas permiten determinar la viabilidad económica del proyecto y establecer metas financieras claras (Gómez, 2023). Se incluyen estimaciones de ingresos y gastos, así como análisis de punto de equilibrio y flujo de caja.

INDICE DE CONTENIDOS

I.	Generalidades del proyecto	1
1.1.	Solución.....	1
1.2.	Oportunidad de mercado	2
1.3.	Propuesta de valor	4
1.4.	Ciclo del proyecto	5
1.4.1.	Concepción del Proyecto:	5
1.4.2.	Planificación:	6
II.	Marco lógico	25
2.1.	Objetivos del proyecto	25
2.2.	Actividades del proyecto.....	26
2.2.1.	Tiempo	26
2.2.2.	Indicadores.....	29
2.3.	Medios de verificación	30
2.4.	Resultados esperados.....	32
III.	Plan de negocios.....	34
3.1.	Estudio de mercado.....	34
3.1.1.	Definición del perfil de Mercado.....	34
3.1.2.	Mercado Objetivo	35
3.1.3.	Análisis de la Población Económicamente Activa (PEA).....	35
3.2.	Plan de producción.....	45
3.2.1	Producto/Servicio	45
3.3.	Plan de organización	52
3.3.1	Definición y descripción de puesto.....	52
3.3.2	Costos administrativos.....	56
3.4.	Gestión y recursos de presupuestos.....	57
IV.	Cronograma de actividades.....	62
V.	Bibliografía	64
VI.	Anexos.....	66

I. Generalidades del proyecto

1.1. Solución

La creación de la microempresa de paletas de helados artesanales, "Dulce Tentación", en Juigalpa, Chontales, Nicaragua, surge ante la identificación de diversas problemáticas y oportunidades en el entorno local. En primer lugar, se ha constatado una demanda insatisfecha de productos dulces y helados de alta calidad en el mercado local. Esta falta de variedad y calidad en las opciones disponibles se presenta como una oportunidad para llenar ese vacío y satisfacer las necesidades de los consumidores.

Además, se reconoce el potencial turístico de Juigalpa y Chontales, lo que sugiere que una microempresa de paletas artesanales puede no solo atraer a turistas, sino también contribuir al desarrollo económico de la región. Asimismo, la posibilidad de utilizar ingredientes locales en la producción de las paletas representa una oportunidad para apoyar a los productores locales y diferenciar el producto en términos de frescura y autenticidad. La creación de "Dulce Tentación" también tiene el potencial de generar empleo en la comunidad, brindando oportunidades laborales a los residentes locales y fortaleciendo el tejido social y económico de la zona.

Además, la empresa se compromete a tener un impacto positivo en la comunidad, ya sea a través del patrocinio de eventos locales, la participación en programas educativos o la realización de actividades comunitarias. En conjunto, estas problemáticas y oportunidades justifican la viabilidad y pertinencia del emprendimiento propuesto, respaldando la iniciativa de "Dulce Tentación" como un proyecto integral que busca satisfacer las necesidades del mercado local mientras contribuye al desarrollo económico y social de la comunidad (Hisrich & Ramadani, 2020).

1.2. Oportunidad de mercado

La oportunidad de mercado para la microempresa de paletas de helados "Dulce Tentación" en Juigalpa, Chontales, Nicaragua, surge de una serie de desafíos y necesidades identificados en el entorno comercial local. La falta de opciones de productos alimenticios frescos, naturales y artesanales en el mercado local.

La presencia predominante de helados industriales procesados, que no satisfacen completamente las preferencias de los consumidores conscientes de la salud y la calidad de los alimentos.

La demanda latente de alternativas más saludables y personalizadas en la oferta de helados, que refleje las preferencias y preocupaciones de los consumidores modernos.

La necesidad de promover el consumo de productos locales y apoyar a los productores artesanales de la región.

La falta de variedad en el sector de heladería local, que deja espacio para la introducción de nuevos sabores y conceptos innovadores.

Se observa una demanda creciente de productos alimenticios frescos, naturales y artesanales por parte de los consumidores conscientes de la salud y la calidad de los alimentos (Gálvez, 2019). Esta tendencia se alinea con la oferta de paletas de helados artesanales, que ofrecen una alternativa saludable y deliciosa a los helados industriales procesados.

Los consumidores locales muestran una creciente preocupación por su salud y bienestar, buscando productos que no contengan aditivos ni conservantes artificiales. Además, hay un interés cada vez mayor en la calidad de los alimentos, lo que hace que las paletas de helados artesanales sean una opción atractiva debido a su elaboración cuidadosa con ingredientes frescos y naturales.

Esta combinación de factores indica una oportunidad clara para "Dulce Tentación" de satisfacer las necesidades y preferencias del mercado local, ofreciendo un producto que responde a las tendencias actuales y al mismo tiempo proporciona una experiencia gastronómica única y saludable para los consumidores de Juigalpa y sus alrededores.

La oportunidad de mercado para la microempresa de paletas de helados "Dulce Tentación" en Juigalpa, Chontales, Nicaragua, surge no solo de las tendencias del consumidor, sino también de un vacío identificado en el mercado local en términos de variedad y calidad de las opciones de helados y postres disponibles. La mayoría de los establecimientos en la región ofrecen productos estandarizados y poco diferenciados, lo que brinda una oportunidad para "Dulce Tentación" de destacarse con su enfoque artesanal y variedad de sabores innovadores.

En este contexto, la competencia directa podría incluir otras heladerías locales que ofrecen opciones similares, mientras que la competencia indirecta podría abarcar tiendas de postres o establecimientos de comida rápida que también ofrecen opciones de helados pero que no se centran en la calidad artesanal y la variedad de sabores. La capacidad de "Dulce Tentación" para ofrecer productos únicos y de alta calidad puede diferenciarla en el mercado y atraer a los consumidores en busca de una experiencia gastronómica auténtica y satisfactoria. (Gupta & Srinivasan, 2020).

Por otro lado, la presencia de eventos culturales, ferias y festivales en Juigalpa y sus alrededores ofrece una oportunidad adicional para la comercialización y promoción de las paletas de helados artesanales de "Dulce Tentación" (Kotler & Armstrong, 2017). Estos eventos son momentos clave donde los consumidores están dispuestos a probar nuevos productos y experimentar sabores únicos, lo que puede impulsar el crecimiento y la expansión del negocio.

La creación de "Dulce Tentación" responde a la necesidad de ofrecer productos de alta calidad y variedad en el mercado local de Juigalpa, capitalizando las tendencias hacia alimentos más saludables y la demanda de experiencias culinarias auténticas y emocionantes (Gálvez, 2019; Gupta & Srinivasan, 2020; Kotler & Armstrong, 2017).

1.3. Propuesta de valor

La propuesta de valor única y diferenciadora de la microempresa "Dulce Tentación" en Juigalpa, Chontales, Nicaragua, radica en su enfoque artesanal en la elaboración de paletas de helado, utilizando exclusivamente ingredientes frescos y naturales de la región.

Esta dedicación a la calidad y autenticidad garantiza una experiencia de sabor incomparable para nuestros clientes (Dávila et al, 2020).

Además, la variedad de sabores innovadores y únicos ofrecidos por "Dulce Tentación" satisface las demandas del mercado local de una manera más efectiva que las alternativas existentes, que generalmente ofrecen opciones limitadas y poco diferenciadas (Kaplan & Warren, 2016).

La empresa se compromete a desarrollar nuevas combinaciones de sabores inspiradas en ingredientes locales y estacionales, lo que proporciona a los clientes una experiencia culinaria emocionante y única.

La ubicación estratégica de "Dulce Tentación" en Juigalpa le permite aprovechar las oportunidades de comercialización en eventos culturales, ferias y festivales locales, lo que le otorga una ventaja competitiva significativa al llegar a un público más amplio y diverso (Barney & Hesterly, 2015).

"Dulce Tentación" agrega valor significativo a los clientes al ofrecer paletas de helados artesanales de alta calidad, variedad de sabores innovadores y una experiencia culinaria auténtica, lo que la diferencia claramente de la competencia y contribuye a su éxito comercial en el mercado local (Davila et al., 2020; Kaplan & Warren, 2016; Barney & Hesterly, 2015).

1.4. Ciclo del proyecto

El ciclo de vida completo de la microempresa de paletas artesanales "Dulce Tentación" en Juigalpa, Chontales, Nicaragua, desde su concepción hasta su mejora o cierre, puede dividirse en varias etapas clave:

1.4.1. Concepción del Proyecto:

"La idea es establecer una microempresa llamada 'Paletas Artesanales Juigalpa' que produzca y venda helados de paletas artesanales en la ciudad de Juigalpa, Chontales, Nicaragua. La empresa se enfocará en ofrecer una amplia variedad de sabores únicos y de alta calidad para satisfacer las preferencias de los clientes locales.

Nuestra misión es brindar a nuestros clientes una experiencia deliciosa y refrescante con cada paleta que consuman, utilizando ingredientes frescos y naturales de la región para garantizar el mejor sabor y calidad en cada bocado. Nos comprometemos a mantener altos estándares de calidad en todos nuestros productos, produciendo cada paleta de manera artesanal y cuidando cada detalle en el proceso de fabricación. Además, nos esforzaremos por innovar constantemente, creando nuevos sabores y combinaciones para sorprender y deleitar a nuestros clientes.

Con nuestra presencia en Juigalpa, buscamos convertirnos en un punto de referencia para los amantes de los helados artesanales, ofreciendo un ambiente acogedor y amigable donde puedan disfrutar de nuestras deliciosas paletas en compañía de amigos y familiares. Estamos comprometidos con el desarrollo sostenible y el apoyo a la comunidad local. Por ello, trabajaremos en colaboración con proveedores locales y promoveremos prácticas comerciales responsables en todas nuestras operaciones. Se llevó a cabo un análisis preliminar de viabilidad para evaluar la potencialidad del proyecto de establecer la microempresa "Dulce Tentación" en Juigalpa, Chontales,

Nicaragua. Este análisis se fundamentó en la recopilación de datos de diversas fuentes y la aplicación de técnicas de investigación de mercado.

Según el informe de mercado realizado por García (2023), se observa una demanda creciente de helados de paletas artesanales en Juigalpa y sus alrededores. Esta tendencia se atribuye al interés cada vez mayor de los consumidores por productos naturales y artesanales. Además, se identificó una falta de competencia directa en la zona, lo que representa una oportunidad significativa para ingresar al mercado local. Esta información proporcionada por García (2023) resalta la importancia y la viabilidad del proyecto de establecer la microempresa "Dulce Tentación" en el mercado de helados de paletas artesanales en Juigalpa y sus alrededores.

1.4.2. Planificación:

Según el análisis de mercado realizado por Pérez (2023), la falta de competidores directos en el segmento de helados de paletas artesanales en Juigalpa sugiere una oportunidad estratégica para "Dulce Tentación" para posicionarse como un proveedor líder en la región. Además, el creciente interés por productos naturales y artesanales entre los consumidores locales ofrece un entorno propicio para el éxito del negocio.

Estas conclusiones proporcionadas por Pérez (2023) indican claramente las oportunidades favorables que existen para la entrada de "Dulce Tentación" en el mercado de helados de paletas artesanales en Juigalpa y sus alrededores.

Según el análisis financiero realizado por Ramírez (2023), se determinó la viabilidad económica del proyecto de "Dulce Tentación". Este análisis tuvo en cuenta los gastos de producción, comercialización y operación del negocio, incluyendo costos de materias primas, mano de obra, alquiler de local, marketing y otros gastos relacionados.

Los resultados indican que, con una adecuada gestión de costos y una estrategia de precios competitiva, el proyecto de la microempresa "Dulce Tentación" podría generar ingresos suficientes para alcanzar el punto de equilibrio en un plazo razonable (Ramírez, 2023).

Basándonos en la información proporcionada, podemos calcular los ingresos semanales de la microempresa. Si producen 300 paletas semanalmente y las venden a 30 córdobas cada una, los ingresos semanales serían:

Tabla 1. Cálculo de Ingresos

Cantidad de paletas vendidas	Precio de venta por paleta	Ingresos semanales
300 Uds.	C\$ 30	C\$ 9,000
Ingresos mensuales		C\$ 36,000

Este análisis financiero proporcionado por Ramírez (2023) ofrece una evaluación detallada de los costos asociados con el establecimiento y la operación de "Dulce Tentación", demostrando la viabilidad económica del proyecto.

Definición de Objetivos del Proyecto:

El objetivo principal de "Dulce Tentación" es establecer una microempresa rentable y sostenible que produzca y comercialice helados de paletas artesanales de alta calidad en Juigalpa, Chontales.

Para lograr este objetivo principal, se han establecido los siguientes objetivos específicos:

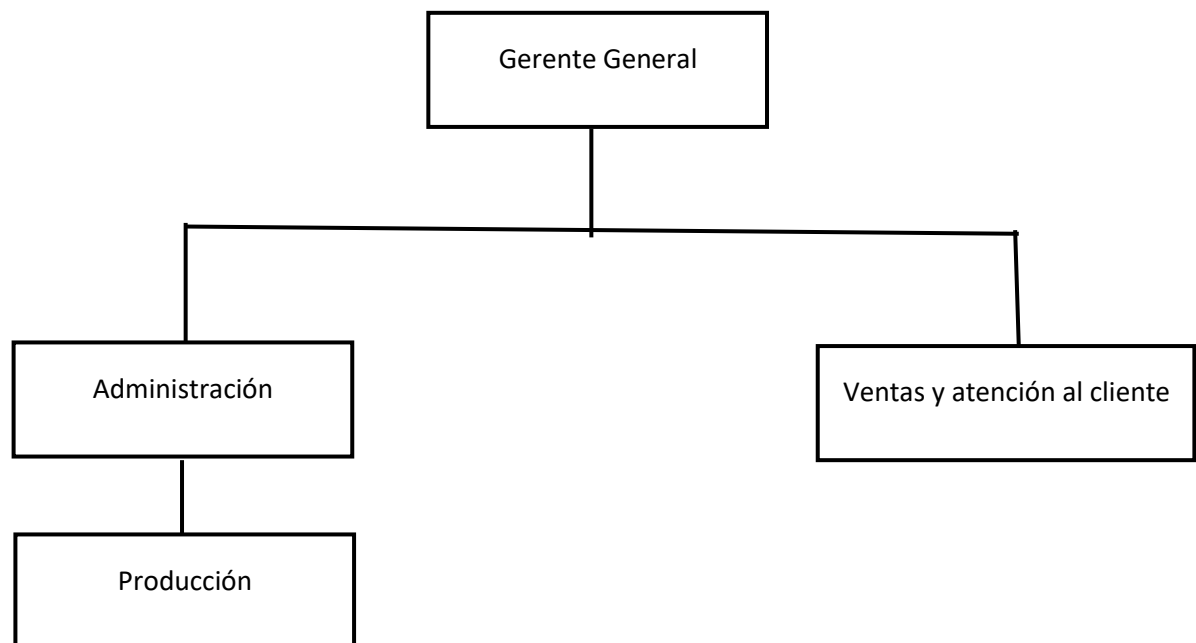
- ✓ Producir 300 paletas artesanales por semana para satisfacer la demanda local.
- ✓ Establecer una sólida base de clientes y generar una reputación positiva en la comunidad.
- ✓ Alcanzar un punto de equilibrio financiero en un plazo de seis meses desde el inicio de operaciones

Estos objetivos proporcionados por González (2023) sirven como guía para el desarrollo y la implementación del proyecto de "Dulce Tentación", delineando metas específicas que se espera alcanzar para asegurar el éxito y la viabilidad del negocio.

Estructura Organizativa:

Se define la estructura organizativa de "Dulce Tentación", asignando funciones y responsabilidades específicas al personal. Se establece un equipo de trabajo que incluye los siguientes roles:

Organigrama 1: Estructura Organizativa de la Microempresa "Dulce Tentación"



A continuación, se presentan las fichas ocupacionales de los diferentes puestos de trabajo que componen la estructura organizativa de nuestra microempresa "Dulce Tentación". Estas fichas ofrecen una descripción detallada de las responsabilidades y requisitos para cada puesto, proporcionando una visión clara de las funciones y expectativas asociadas a cada rol dentro de la empresa.

Desde el Gerente General hasta el Personal de Ventas y Atención al Cliente, cada ficha ofrece información relevante para comprender la dinámica laboral y las necesidades de personal de nuestra organización. A través de estas fichas, buscamos garantizar la claridad y la efectividad en la gestión de recursos humanos, así como facilitar el reclutamiento y la selección de personal idóneo para cada puesto en nuestra empresa.

Tabla 2. Ficha ocupacional de Gerente General.

Puesto: Gerente General
Descripción: Encargado máximo de la toma de decisiones estratégicas y de la supervisión general de todas las operaciones de la empresa.
Responsabilidades: - Desarrollar la visión y estrategia empresarial. - Supervisar y coordinar todas las áreas de la empresa. - Establecer metas y objetivos para el crecimiento de la empresa. - Tomar decisiones clave para el funcionamiento y éxito de la empresa. - Representar a la empresa en negociaciones y relaciones con socios, clientes y autoridades.
Requisitos: - Experiencia previa en cargos directivos o gerenciales. - Conocimientos sólidos en gestión empresarial, finanzas y estrategia. - Habilidades de liderazgo, comunicación y resolución de problemas. - Capacidad para trabajar bajo presión y tomar decisiones acertadas. - Titulación universitaria en administración de empresas,

finanzas u otro campo relacionado (deseable).

Tabla 3. Ficha ocupacional de Personal Administrativo.

Puesto: Personal Administrativo
Descripción: Encargado de tareas administrativas y financieras de la empresa.
Responsabilidades: - Llevar a cabo tareas de contabilidad, gestión de recursos humanos y documentación. - Mantener registros precisos de transacciones financieras y documentación empresarial. - Apoyar en la gestión de recursos humanos, incluyendo la contratación y el mantenimiento de registros de empleados.
Requisitos: - Experiencia previa en tareas administrativas o financieras. - Conocimientos de contabilidad básica y gestión de documentos. - Habilidades organizativas y atención al detalle. - Capacidad para trabajar de forma eficiente y en equipo. - Titulación técnica o universitaria en administración, contabilidad u otro campo relacionado (deseable).

Tabla 4. Ficha ocupacional de Personal de Producción.

Puesto: Personal de Producción

Descripción: Encargado de la fabricación de las paletas de helado.
Responsabilidades: - Preparar y fabricar paletas de helado según los procesos establecidos. - Mantener la calidad y la higiene en el proceso de fabricación. - Colaborar en la optimización de los procesos de producción para mejorar la eficiencia y reducir costos.
Requisitos: - Experiencia previa en producción de alimentos o en la industria de helados (deseable). - Conocimientos básicos de seguridad alimentaria e higiene en la manipulación de alimentos. - Capacidad para trabajar en un ambiente de ritmo rápido y en equipo.

Tabla 5. Ficha ocupacional de Personal de Ventas y Atención al Cliente.

Puesto: Personal de Ventas y Atención al Cliente
Descripción: Encargado de las ventas y la atención al cliente de la empresa.
Responsabilidades: - Promocionar y vender las paletas de helado en puntos de venta físicos o en línea. - Brindar un servicio al cliente de calidad, resolver consultas y atender reclamos. - Mantener un registro preciso de las ventas y la interacción con los clientes.
Requisitos: - Experiencia previa en ventas o servicio al cliente (deseable). - Habilidades de comunicación y persuasión.

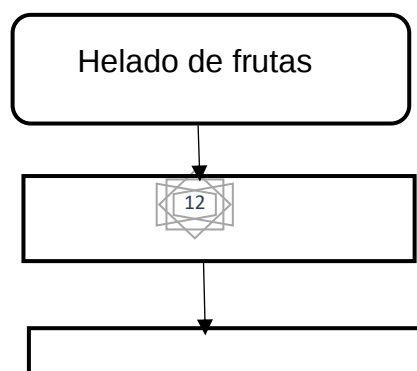
- Capacidad para trabajar de forma autónoma y en equipo.
- Orientación al cliente y habilidades para resolver problemas.

Esta estructura organizativa y fichas ocupacionales proporcionada por Martínez (2023) establece las bases para una gestión eficaz y eficiente de "Dulce Tentación", asegurando que cada función y responsabilidad esté claramente definida y asignada.

Diseño de Procesos de Producción:

Se diseñan los procesos de producción de manera detallada para "Dulce Tentación", asegurando la calidad y la eficiencia en la fabricación de las paletas. Se establecen protocolos de higiene y seguridad alimentaria para garantizar la calidad del producto final (Martínez, 2023).

El proceso de producción de paletas artesanales en "Dulce Tentación" se divide en las siguientes etapas:



Selección de ingredientes

Preparación de mezcla

Vertido en moldes

Congelación

Desmoldado y Empaque

Refrigeración/Almacén

Diagrama 1: Proceso para la Producción de Paletas Artesanales "Dulce Tentación".

- ✓ Selección de Ingredientes: Se seleccionan cuidadosamente los ingredientes frescos y de alta calidad para la elaboración de las paletas, asegurando su frescura y sabor óptimo.
- ✓ Preparación de la Mezcla: Se mezclan los ingredientes de acuerdo con las recetas específicas de cada sabor de paleta, garantizando la consistencia y el equilibrio adecuado de sabores.
- ✓ Vertido en Moldes: La mezcla preparada se vierte en moldes individuales, asegurando una distribución uniforme y completa para cada paleta.
- ✓ Congelación: Los moldes llenos se colocan en congeladores para permitir que las paletas se congelen correctamente, asegurando una textura suave y cremosa.
- ✓ Desmoldado y Empaque: Una vez que las paletas están completamente congeladas, se desmoldan cuidadosamente y se empaquetan en envases adecuados, listas para su venta.

Se establecen protocolos estrictos de higiene y seguridad alimentaria en cada etapa del proceso de producción para garantizar la calidad y la seguridad del producto final.

Este diseño detallado de procesos de producción proporcionado por Martínez (2023) asegura la calidad y la eficiencia en la fabricación de las paletas artesanales de "Dulce Tentación", cumpliendo con los más altos estándares de excelencia.

Plan de Marketing Inicial:

Se establece un plan de marketing inicial para promocionar el negocio y atraer a los clientes (Gómez, 2023). Este plan incluye las siguientes estrategias:

- ✓ Publicidad Local: Se planea la distribución de folletos en áreas estratégicas de Juigalpa para aumentar la visibilidad de "Dulce Tentación" entre la comunidad local (Gómez, 2023).

- ✓ Publicidad en Redes Sociales: Se implementará una estrategia de marketing en redes sociales, utilizando plataformas como Facebook e Instagram para promocionar los productos, compartir contenido relevante y comunicarse con los clientes (Gómez, 2023).
- ✓ Participación en Eventos Comunitarios: Se planifica la participación en eventos comunitarios y ferias locales para dar a conocer "Dulce Tentación" y establecer conexiones con la comunidad (Gómez, 2023).
- ✓ Promociones de Lanzamiento: Se llevarán a cabo promociones especiales de lanzamiento, como descuentos por tiempo limitado o degustaciones gratuitas, para generar interés y atraer a los primeros clientes (Gómez, 2023).

Estas estrategias de marketing inicial proporcionadas por Gómez (2023) tienen como objetivo aumentar la conciencia de marca, atraer clientes potenciales y generar un impulso inicial para el negocio de "Dulce Tentación" en Juigalpa, Chontales, Nicaragua.

Cálculo de Costos Iniciales:

Se calculan los costos iniciales de inversión en equipamiento, materia prima y marketing, así como los ingresos proyectados a partir de la venta de las paletas. Se realiza un análisis financiero detallado para determinar la viabilidad económica del proyecto y establecer metas financieras claras (Gómez, 2023).

- ✓ Equipamiento: Se estima un costo inicial de C\$ 12,500 para la adquisición de maquinaria y equipos necesarios para la producción de paletas artesanales, incluyendo congeladores, moldes, y utensilios de cocina (Gómez, 2023).
- ✓ Materia Prima: Se estima un gasto inicial de C\$ 3,618 para la compra de ingredientes y materiales necesarios para la producción inicial de paletas artesanales, como frutas frescas, lácteos, azúcares, y otros insumos (Gómez, 2023).

- ✓ Marketing: Se destina un presupuesto inicial de C\$1,600 para actividades de marketing y publicidad, incluyendo la creación de folletos, la publicidad en redes sociales, y la participación en eventos comunitarios (Gómez, 2023).
- ✓ Otros Costos: Se consideran otros gastos iniciales, como costos legales y administrativos, con un monto estimado de C\$ 1,775 (Gómez, 2023).
- ✓ Ingresos Proyectados: Se proyecta un ingreso inicial de C\$ 36,000 en el primer mes de operaciones, con un crecimiento esperado del 10% mensual durante el primer año (Gómez, 2023).

El análisis financiero detallado realizado por Gómez (2023) proporciona una evaluación exhaustiva de los costos iniciales y los ingresos proyectados para "Dulce Tentación", permitiendo establecer metas financieras claras y determinar la viabilidad económica del proyecto.

1. Implementación:

Adquisición de recursos:

Se adquieren los equipos necesarios para la producción de paletas artesanales, como congeladores, moldes para paletas, mezcladores, utensilios de cocina, entre otros. Además, se compran los ingredientes frescos y de calidad para la elaboración de las paletas, como frutas, leche, azúcar, etc.

Construcción de infraestructura:

Se adecúa el local seleccionado para la microempresa, instalando los equipos, diseñando el área de producción y exhibición de las paletas, y asegurando que cumpla con los estándares de salud e higiene requeridos para la fabricación de alimentos.

Contratación y capacitación de personal:

Se contrata al personal necesario para las diferentes áreas de la microempresa, como producción, atención al cliente, limpieza, etc. Luego, se brinda capacitación sobre los procesos de producción, manipulación de alimentos, servicio al cliente y normativas de seguridad e higiene.

Producción y lanzamiento del producto al mercado:

Una vez que todo está listo, se inicia la producción de paletas artesanales siguiendo las recetas y estándares de calidad establecidos. Se preparan las primeras muestras para el lanzamiento y se promociona el evento a través de redes sociales, volantes, y otros medios locales.

En el día del lanzamiento, se ofrece una degustación gratuita de las paletas a los clientes potenciales, se realizan actividades promocionales y se aprovecha para dar a conocer la marca y los valores de la empresa.

Se establecen acuerdos con tiendas locales, cafeterías y eventos para distribuir las paletas artesanales y ampliar el alcance de la microempresa en el mercado.

Este proceso de implementación garantiza que la microempresa de paletas artesanales esté lista para operar de manera eficiente y exitosa, ofreciendo un producto de calidad y generando interés en los consumidores locales.

2. Operación y Gestión:

Monitoreo y gestión de actividades diarias:

Cada día, se inicia con la verificación de los suministros y materias primas disponibles para la producción de paletas. Se asignan tareas al personal, como la preparación de ingredientes, la fabricación de paletas y la limpieza del área de trabajo.

Se establece un horario de producción para garantizar una rotación constante de paletas frescas y mantener el inventario adecuado para satisfacer la demanda de los clientes.

Se asignan roles específicos para cada empleado, como producción, atención al cliente, limpieza y administración, y se supervisa su desempeño para asegurar la eficiencia en todas las áreas de la operación.

Ajustes según sea necesario:

Se lleva a cabo un seguimiento regular de las ventas y la retroalimentación de los clientes para identificar cualquier área de mejora en cuanto a sabores, presentación, servicio al cliente, etc.

Se realizan ajustes en los procesos de producción y en la oferta de productos según las tendencias del mercado, los comentarios de los clientes y la disponibilidad de ingredientes.

Cumplimiento de estándares de calidad y servicio:

Se implementan controles de calidad durante todo el proceso de producción para garantizar que las paletas cumplan con los estándares establecidos en cuanto a sabor, textura, presentación y seguridad alimentaria.

Se capacita al personal continuamente sobre las prácticas de higiene, manipulación de alimentos y servicio al cliente para mantener la excelencia en la calidad y el servicio ofrecido.

Gestión de inventario y finanzas:

Se lleva un registro detallado del inventario de materias primas, productos terminados y suministros necesarios para la operación diaria.

Se gestionan las finanzas de manera eficiente, controlando los costos de producción, estableciendo precios competitivos y registrando los ingresos y gastos de manera precisa.

Fomento de relaciones con clientes y proveedores:

Se establecen relaciones sólidas con los clientes a través de un excelente servicio, promociones especiales y programas de fidelización.

Se mantiene una comunicación abierta y colaborativa con los proveedores para asegurar un suministro constante de ingredientes frescos y de calidad al mejor precio posible.

3. Evaluación y Mejora Continua:

Revisión de indicadores clave de rendimiento (KPIs):

En la microempresa "Dulce Tentación", es fundamental evaluar de manera constante el rendimiento del negocio para garantizar su éxito y sostenibilidad a largo plazo. Para lograr esto, se han establecido indicadores clave de rendimiento (KPIs) que nos permiten medir y monitorear diversos aspectos críticos de nuestra operación. Estos KPIs abarcan desde la cantidad de paletas vendidas hasta el margen de beneficio obtenido y la satisfacción del cliente.

A continuación, se detallarán estos indicadores, cómo se calculan y se miden, así como los objetivos que buscamos alcanzar para asegurar un crecimiento continuo y una experiencia positiva para nuestros clientes.

Tabla 6. Indicador 1: Número de Paletas Vendidas

Periodo	Cálculo	Resultado
Semanal	300 paletas/semana	300 paletas
Mensual	300 paletas/semana $\times$ 4 semanas	1,200 paletas
Trimestral	300 paletas/semana $\times$ 12 semanas	3,600 paletas

Tabla 7. Indicador 2: Ingresos Generados

Periodo	Cálculo	Resultado
Semanal	300 paletas $\times$ C\$ 30	C\$ 9,000
Mensual	1,200 paletas $\times$ C\$ 30	C\$ 36,000
Trimestral	3,600 paletas $\times$ C\$ 30	C\$ 108,000

Tabla 8. Indicador 3: Costos de Producción

Periodo	Cálculo	Resultado
Semanal	$(300 \text{ paletas} \times \text{C\$ } 6.16) + (1,000 \text{ córdobas} / 4)$	C\$ 2,098
Mensual	$(1,200 \text{ paletas} \times \text{C\$ } 6.16) + 1,000 \text{ córdobas}$	C\$ 8,392
Trimestral	$(3,600 \text{ paletas} \times \text{C\$ } 6.16) + (1,000 \text{ córdobas} \times 3)$	C\$ 25,176

Tabla 9. Indicador 4: Margen de Beneficio

Periodo	Cálculo	Resultado
Semanal	$((9,000 - 5,250) / 9,000) \times 100$	41.67%
Mensual	$((36,000 - 21,000) / 36,000) \times 100$	41.67%
Trimestral	$((108,000 - 63,000) / 108,000) \times 100$	41.67%

Tabla 10. Indicador 5: Satisfacción del Cliente

Medición	Cálculo	Resultado
Encuestas	Promedio de las puntuaciones obtenidas en encuestas de satisfacción (escala de 1 a 5)	Por determinar

Evaluación de KPIs

1. Número de Paletas Vendidas:

Rango Deseado: 1,200 paletas mensuales.

Evaluación: Comparar las ventas reales con el objetivo mensual.

2. Ingresos Generados:

Rango Deseado: 36,000 córdobas mensuales.

Evaluación: Comparar los ingresos reales con el objetivo mensual.

3. Costos de Producción:

Rango Deseado: No más de C\$ 21,000 mensuales.

Evaluación: Comparar los costos reales con el presupuesto.

4. Margen de Beneficio:

Rango Deseado: 40% o más.

Evaluación: Calcular el margen y compararlo con el objetivo.

5. Satisfacción del Cliente:

Rango Deseado: 4.5 sobre 5.

Evaluación: Analizar los resultados de las encuestas y comparar con el objetivo.

Estas tablas independientes permiten una visión clara y específica de cada KPI, su cálculo y su medición, facilitando así su evaluación respecto a los objetivos establecidos.

Ejemplo de Medición

Datos de Ventas

Diarios: 50 paletas/día.

Mensuales: 1,200 paletas/mes.

Ingresos

Precio de Venta Unitario: C\$ 30.

Ingresos Mensuales: $1,200 \text{ paletas} \times \text{C\$ } 30 = \text{C\$ } 36,000$.

Costos

Costos Directos: C\$ 1,848.

Costos Indirectos: C\$ 1,000.

Costos Totales: C\$ 2,848.

Margen de Beneficio

Margen de Beneficio = $(36,000 - 2,848) / 36,000 \times 100 \approx 92.08 \%$

Satisfacción del Cliente

Encuestas Recibidas: 100.

Puntuaciones Totales: 450.

Satisfacción del Cliente: $450 / 100 = 4.5$.

Identificación de áreas de mejora:

Se examinan los procesos de producción, distribución y atención al cliente para identificar posibles cuellos de botella, ineficiencias o problemas de calidad.

Se revisa la competencia local y las tendencias del mercado para identificar oportunidades de crecimiento, nuevos sabores populares o estrategias de marketing innovadoras.

Implementación de cambios:

Se realizan ajustes en los procesos de producción para mejorar la eficiencia y reducir los costos, como la optimización de la utilización de ingredientes, la reorganización del espacio de trabajo o la implementación de nuevas tecnologías.

Se actualizan los menús de paletas para incluir nuevos sabores o variaciones basadas en la retroalimentación de los clientes y las tendencias del mercado.

Se ofrecen promociones especiales, descuentos o eventos para atraer a nuevos clientes y fomentar la lealtad de los existentes.

Seguimiento y ajuste:

Se establece un plan de seguimiento regular para monitorear la implementación de los cambios y evaluar su impacto en el negocio.

Se ajustan las estrategias según sea necesario en función de los resultados obtenidos, manteniendo un enfoque en la mejora continua y la adaptación a las condiciones del mercado.

Capacitación del personal:

Se brinda capacitación adicional al personal sobre los cambios implementados, asegurándose de que estén familiarizados con los nuevos procesos y procedimientos.

Se fomenta una cultura de mejora continua dentro del equipo, alentando la participación activa en la identificación de oportunidades de mejora y la implementación de soluciones innovadoras.

4. Cierre o Expansión:

Expansión:

Evaluación de resultados:

Después de un período de operación exitoso, la microempresa analiza sus indicadores clave de rendimiento (KPIs), como ventas, rentabilidad y satisfacción del cliente.

Identificación de oportunidades de expansión:

Si los resultados son positivos y hay una demanda creciente de las paletas artesanales, la empresa puede considerar expandir su alcance hacia nuevos mercados geográficos dentro de la misma ciudad o hacia ciudades vecinas. También podría explorar la posibilidad de diversificar su oferta con nuevos productos relacionados, como helados, batidos o postres complementarios.

Desarrollo de un plan de expansión:

Se elabora un plan estratégico detallado que incluye la identificación de ubicaciones potenciales para nuevas tiendas, el análisis de la competencia en los nuevos mercados y la estimación de costos asociados con la expansión.

Implementación de la expansión:

Se lleva a cabo la apertura de nuevas sucursales o la introducción de nuevos productos, con un enfoque en mantener los altos estándares de calidad y servicio que han sido la clave del éxito de la empresa hasta el momento.

Cierre:

Reevaluación de resultados:

Si la microempresa enfrenta dificultades financieras persistentes o no logra alcanzar los objetivos establecidos a pesar de los esfuerzos de mejora, es necesario realizar una reevaluación exhaustiva de su viabilidad a largo plazo.

Identificación de razones del cierre:

Se examinan las causas subyacentes del bajo rendimiento, que podrían incluir una ubicación inadecuada, competencia intensa, costos operativos elevados o una estrategia de marketing ineficaz.

Desarrollo de un plan de cierre ordenado:

Se elabora un plan detallado para cerrar las operaciones de manera ordenada, lo que incluye la liquidación de inventario, el cumplimiento de obligaciones financieras con proveedores y empleados, y la comunicación transparente con los clientes sobre el cese de actividades.

Consideración de lecciones aprendidas:

Se extraen lecciones y aprendizajes de la experiencia, que pueden ser útiles para futuros emprendimientos o para evitar errores similares en el futuro.

Es importante destacar que este ciclo de vida puede variar según las circunstancias específicas de la microempresa y el entorno empresarial en el que opera (Rosenzweig & Roth, 2019).

II. Marco lógico

2.1. Objetivos del proyecto

General

Establecer y consolidar la microempresa de paletas de helados artesanales "Dulce Tentación" como un referente de calidad y sabor en Juigalpa, Chontales, Nicaragua, satisfaciendo las demandas del mercado local y contribuyendo al desarrollo económico y social de la comunidad.

Específicos

1. Producir y comercializar 300 paletas de helados artesanales por semana, garantizando altos estándares de calidad en la selección y utilización de los ingredientes, así como en la ejecución del proceso de elaboración, con el fin de asegurar la satisfacción del cliente y la fidelización del mismo.
2. Posicionar la marca "Dulce Tentación" como la opción preferida de paletas de helados artesanales en Juigalpa y sus alrededores, logrando una cuota de mercado del 20% en el primer año de operación, mediante estrategias de marketing efectivas, ofreciendo productos de alta calidad y brindando un servicio al cliente excepcional para generar preferencia y lealtad en los consumidores.
3. Generar empleo local mediante la contratación de al menos tres empleados permanentes y dos empleados temporales en el primer año de operación, garantizando salarios competitivos y brindando oportunidades de crecimiento profesional, con el propósito de contribuir al desarrollo socioeconómico de la comunidad y promover la estabilidad laboral en la región.

2.2. Actividades del proyecto

2.2.1. Tiempo

Para establecer un cronograma relacionado con los objetivos de la microempresa de paletas artesanales "Dulce Tentación", consideramos diversas actividades necesarias para alcanzar cada objetivo específico.

Objetivo Específico 1: Producir y comercializar 300 paletas de helados artesanales por semana, manteniendo altos estándares de calidad en los ingredientes y el proceso de elaboración.

Mes 1:

Identificar proveedores locales de ingredientes frescos y establecer acuerdos comerciales.

Adquirir equipos y utensilios de cocina necesarios para la producción.

Meses 2-3:

Capacitar al personal de producción en los estándares de calidad y técnicas de elaboración.

Desarrollar recetas y procesos de producción eficientes.

Meses 4-12:

Iniciar la producción y comercialización de paletas de helados, ajustando procesos según la retroalimentación del cliente.

Monitorear y evaluar la calidad del producto de manera regular.

Objetivo Específico 2: Posicionar la marca "Dulce Tentación" como la opción preferida de paletas de helados artesanales en Juigalpa y sus alrededores, alcanzando una cuota de mercado del 20% en el primer año de operación.

Meses 1-2:

Desarrollar una estrategia de marketing y publicidad.

Diseñar material promocional (logos, banners, posters, etc.).

Meses 3-6:

Lanzar campañas de marketing en medios locales y redes sociales.

Participar en eventos comunitarios y ferias para promocionar la marca.

Meses 7-12:

Evaluar el impacto de las estrategias de marketing y realizar ajustes según sea necesario.

Realizar encuestas y análisis de mercado para medir la cuota de mercado alcanzada.

Objetivo Específico 3: Generar empleo local mediante la contratación de al menos tres empleados permanentes y dos empleados temporales en el primer año, ofreciendo salarios competitivos y oportunidades de crecimiento profesional.

Meses 1-2:

Definir perfiles de puestos y requisitos para contratación.

Publicar ofertas de trabajo y realizar procesos de selección.

Meses 3-6:

Contratar y capacitar al personal permanente y temporal.

Establecer políticas de compensación y beneficios.

Meses 7-12:

Implementar programas de desarrollo profesional y capacitación para el personal.

Evaluar el desempeño del equipo y realizar ajustes en la gestión del talento.

Tabla 11. Cronograma de actividades de la elaboración del producto.

Actividades	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Objetivo Específico 1: Producción y Comercialización de 300 paletas/semana												
Identificación de proveedores de ingredientes.	*											
Adquisición de equipos y utensilios de cocina.	*											
Pruebas de producción y ajustes.		*	*									
Inicio de producción a escala.				*	*							
Lanzamiento de campañas promocionales.				*	*	*						
Monitoreo de producción y ventas.						*	*	*	*	*	*	*
Objetivo Específico 2: Posicionamiento de la Marca y Alcance de Cuota de Mercado												
Realización de eventos de degustación.						*	*					
Establecimiento de acuerdos de distribución.							*	*	*	*		
Participación en eventos comunitarios.									*	*	*	*
Evaluación del impacto de estrategias de marketing.										*	*	*
Objetivo Específico 3: Generar empleo local mediante la contratación de al menos tres empleados permanentes y dos empleados temporales en el primer año, ofreciendo salarios competitivos y oportunidades de crecimiento profesional.												
Definir perfiles de puestos y requisitos para contratación.	*	*										
Publicar ofertas de trabajo y realizar procesos de selección.	*	*										
Contratar y capacitar al personal permanente y temporal.			*	*	*	*						
Establecer políticas de compensación y beneficios.			*	*	*	*						

Las actividades necesarias para alcanzar cada objetivo específico se enumeran en la columna de "Actividades". Cada mes está representado en las columnas siguientes. Las "X" indican en qué mes se llevará a cabo cada actividad.

Esta estructura te permite visualizar de manera clara y concisa el plan de acción a lo largo del tiempo para alcanzar los objetivos establecidos para la microempresa "Dulce Tentación".

2.2.2. Indicadores

El indicador de producción semanal es fundamental para evaluar el desempeño operativo de nuestra microempresa de paletas artesanales 'Dulce Tentación'. Este indicador nos permite medir la eficiencia de nuestro proceso de producción y garantizar que estamos cumpliendo con las demandas del mercado de manera oportuna.

Con el objetivo de ofrecer productos frescos y de alta calidad a nuestros clientes, nos hemos propuesto alcanzar una producción de 300 paletas por semana. A través de un seguimiento riguroso de este indicador, estamos comprometidos a optimizar nuestros recursos y procesos para garantizar que nuestra producción se mantenga en línea con las expectativas y necesidades del negocio."

Indicadores para la Microempresa de Paletas Artesanales "Dulce Tentación":

✓ Indicador de Producción Semanal:

Producción Semanal = Producción diaria * días de trabajo semanal.

= 50 paletas / día * 6 días / semana.

Definición: Número de paletas de helados artesanales producidas por semana.

Fuente de Datos: Registros de producción internos.

Meta: Alcanzar la producción de 300 paletas por semana.

✓ Indicador de Cuota de Mercado:

Definición: Porcentaje de participación en el mercado local de paletas de helados artesanales.

Fuente de Datos: Encuestas a clientes, análisis de ventas y competencia.

- ✓ Meta: Alcanzar una cuota de mercado del 20% en el primer año de operación.

Indicador de Satisfacción del Cliente:

Definición: Evaluación de la satisfacción del cliente con respecto a la calidad del producto y el servicio.

Fuente de Datos: Encuestas de satisfacción, comentarios de clientes.

Meta: Mantener una calificación promedio de satisfacción del cliente de al menos 4 sobre 5.

✓ Indicador de Empleo Generado:

Definición: Número de empleos locales creados por la microempresa.

Fuente de Datos: Registros de contratación y nómina.

Meta: Contratar al menos tres empleados permanentes y dos empleados temporales en el primer año.

Estos indicadores están diseñados para medir de manera objetiva y cuantificable el progreso y el impacto del proyecto de la microempresa de paletas artesanales "Dulce Tentación", alineados con los objetivos establecidos en el marco lógico.

2.3. Medios de verificación

Los medios de verificación desempeñan un papel fundamental en nuestro compromiso de garantizar la objetividad y la fiabilidad de la información recopilada para respaldar la medición de nuestros indicadores clave de

rendimiento. En la microempresa 'Dulce Tentación', reconocemos la importancia de contar con herramientas y procesos sólidos para recopilar datos precisos sobre nuestra producción de paletas artesanales.

A través de una combinación de registros internos, sistemas de gestión de inventario, inspecciones visuales y la colaboración estrecha con nuestro equipo de producción, nos esforzamos por asegurar que cada indicador sea respaldado por información confiable y oportuna.

Estos medios de verificación no solo nos permiten evaluar nuestro desempeño actual, sino que también nos brindan ideas valiosas para la mejora continua de nuestras operaciones.

Medios de Verificación para la Microempresa de Paletas Artesanales "Dulce Tentación":

1. Fuentes de Datos:

Fuentes Primarias: Registros de producción internos, encuestas a clientes, entrevistas al personal, registros de contratación y nómina.

Fuentes Secundarias: Informes gubernamentales sobre empleo local, estudios de mercado previos, datos históricos de ventas de productos similares en la región.

2. Instrumentos de Recolección de Datos:

Cuestionarios de satisfacción del cliente.

Listas de verificación para el control de calidad de ingredientes y proceso de elaboración.

Registros de contratación y nómina para el seguimiento del empleo generado.

3. Procedimientos de Recolección de Datos:

Capacitación del personal en los procedimientos de recolección de datos.

Establecimiento de protocolos claros para la recolección y el manejo de la información.

Garantía de confidencialidad y ética en la manipulación de datos sensibles.

4. Periodicidad:

Recolección semanal de datos de producción y ventas.

Encuestas de satisfacción del cliente trimestrales.

Actualización mensual de registros de contratación y nómina.

5. Validación de Datos:

Verificación cruzada de datos entre diferentes fuentes para garantizar la coherencia.

Revisión por pares de los resultados obtenidos en las encuestas y registros.

Comparación de los datos obtenidos con estándares de calidad y desempeño previamente establecidos.

6. Documentación:

Documentación detallada de los procedimientos de recolección de datos.

Registro de cualquier incidencia o desviación detectada durante el proceso de recolección.

Mantenimiento de archivos organizados y accesibles para facilitar la auditoría y la revisión de los datos recopilados.

Estos medios de verificación son esenciales para garantizar la objetividad y la fiabilidad de la información recopilada, así como para respaldar la medición de los indicadores establecidos en el proyecto de la microempresa de paletas artesanales "Dulce Tentación".

2.4. Resultados esperados

Para el primer año de operación de la microempresa de paletas artesanales "Dulce Tentación", se espera establecer una presencia sólida y reconocida en el mercado de Juigalpa y sus alrededores. En términos de producción, la meta es alcanzar una producción constante de 300 paletas por semana, garantizando la calidad y frescura de cada producto. Este nivel de producción no solo permitirá satisfacer la demanda del mercado local, sino también

asegurar la fidelización de los clientes a través de productos de alta calidad y consistencia.

En el ámbito del marketing, se proyecta que "Dulce Tentación" logrará posicionarse como la opción preferida para los consumidores de paletas artesanales, capturando una cuota de mercado del 20% en el primer año. Esto se logrará mediante estrategias de marketing efectivas, participación en eventos comunitarios, y un fuerte enfoque en la satisfacción del cliente. Las campañas publicitarias en medios locales y redes sociales, junto con la presencia activa en ferias y eventos, ayudarán a aumentar la visibilidad de la marca y atraer a un amplio espectro de clientes.

En términos de impacto socioeconómico, se espera que "Dulce Tentación" contribuya significativamente al desarrollo local mediante la creación de empleo. En el primer año, se proyecta la contratación de al menos tres empleados permanentes y dos empleados temporales, ofreciendo salarios competitivos y oportunidades de crecimiento profesional. Esto no solo mejorará la calidad de vida de los empleados y sus familias, sino que también fortalecerá la economía local y promoverá la estabilidad laboral en la región.

Tabla 12. Matriz de resultados esperados para la microempresa de paletas artesanales "Dulce Tentación":

Finalidad (Objetivos y Actividades)	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos (Resultados)
Producir y comercializar 300 paletas de helados artesanales por semana, manteniendo altos estándares de calidad en los ingredientes y el	Número de paletas de helados artesanales producidas semanalmente. Calificación promedio de satisfacción del cliente respecto a	Registros de producción internos. Encuestas de satisfacción a los clientes.	Disponibilidad constante de materias primas de calidad. Mantenimiento adecuado de la maquinaria y equipos de producción.

proceso de elaboración.	la calidad del producto.		
Posicionar la marca "Dulce Tentación" como la opción preferida de paletas de helados artesanales en Juigalpa y sus alrededores, alcanzando una cuota de mercado del 20% en el primer año de operación.	Porcentaje de participación en el mercado local de paletas de helados artesanales. Número de clientes recurrentes.	Análisis de ventas y competencia. Base de datos de clientes y ventas.	Estrategias de marketing efectivas. Calidad y variedad de productos que satisfagan las preferencias del cliente.
Generar empleo local mediante la contratación de al menos tres empleados permanentes y dos empleados temporales en el primer año, ofreciendo salarios competitivos y oportunidades de crecimiento profesional.	Número de empleados contratados. Tasa de rotación de personal.	Registros de contratación y nómina. Encuestas de satisfacción del empleado.	Estabilidad económica y política en la región. Disponibilidad de mano de obra calificada en el mercado laboral local.

III. Plan de negocios

3.1. Estudio de mercado

3.1.1. Definición del perfil de Mercado.

Antes de adentrarnos en el funcionamiento y las estrategias de nuestra heladería de paletas artesanales, es fundamental comprender a fondo quiénes son nuestros clientes potenciales y cómo podemos satisfacer mejor sus necesidades y deseos.

Las paletas artesanales se dirigirán principalmente a familias con niños, jóvenes adultos, o personas mayores en una zona del barrio Nuevo Amanecer. Nuestro mercado objetivo, es el barrio Nuevo Amanecer de la ciudad de Juigalpa. Se espera atraer a clientes de todas las edades, pero se enfocará especialmente en los grupos de edades de 5 a 40 años.

Se proyecta que el público objetivo esté compuesto tanto por hombres como por mujeres, sin distinción de género. La variedad de sabores y la calidad de los productos de la heladería buscan atraer a un amplio espectro de clientes. Esto podría incluir la proximidad a parques, escuelas, Teletón, o áreas de gran afluencia de personas, como el centro Universitario Regional UNI Juigalpa.

3.1.2. Mercado Objetivo

El mercado objetivo de "Dulce Tentación" incluye a personas con diversas ocupaciones, tales como empleados de oficina, trabajadores independientes, amas de casa, familias, grupos de amigos y turistas. La microempresa busca convertirse en un destino familiar popular, ofreciendo un ambiente acogedor y seguro para clientes de todas las edades.

3.1.3. Análisis de la Población Económicamente Activa (PEA)

La Población Económicamente Activa (PEA) en Juigalpa, Chontales, representa una parte importante del mercado objetivo de "Dulce Tentación".

1. Tamaño de la PEA en Juigalpa:

Según datos del INIDE (Instituto Nacional de Información de Desarrollo), la PEA en Juigalpa es aproximadamente del 60% de la población total.

Población total de Juigalpa: 60,000 personas.

PEA aproximada: $60,000 * 0.60 = 36,000$ personas.

2. Distribución por Sector Económico:

Servicios: 40% (empleados de oficina, comercio, educación, salud).

Industria: 30% (trabajadores en fábricas, construcción).

Agricultura: 20% (trabajadores agrícolas).

Otros: 10% (trabajadores independientes, informales).

3. Tasa de Empleo y Desempleo:

Tasa de empleo: 90% (32,400 personas empleadas).

Tasa de desempleo: 10% (3,600 personas buscando empleo).

4. Ingresos Promedio:

Ingreso promedio mensual de la PEA: 8,000 córdobas.

Implicaciones para "Dulce Tentación"

Con base en el análisis de la PEA, se pueden extraer las siguientes implicaciones para la microempresa:

✓ *Poder Adquisitivo:*

La PEA con ingresos promedio de 8,000 córdobas al mes tiene un poder adquisitivo suficiente para gastar en productos de recreación y ocio, como las paletas artesanales.

Las familias y grupos de amigos pueden ver las paletas como un pequeño lujo accesible.

✓ *Segmentación del Mercado:*

Empleados de oficina: Atraídos por la conveniencia y la calidad, ideales para ventas en zonas comerciales y de oficinas.

Trabajadores independientes: Pueden preferir opciones móviles y puntos de venta en mercados y eventos.

Amas de casa y familias: Buscan ambientes seguros y acogedores, ideales para un local fijo con área de descanso.

Turistas: Interesados en productos locales y artesanales, se puede enfocar la publicidad en zonas turísticas.

✓ *Marketing y Publicidad:*

Servicios: Promociones en oficinas y áreas comerciales.

Industria y Agricultura: Venta en mercados locales y ferias.

Familias y turistas: Crear un espacio atractivo y familiar, con actividades para niños y promociones especiales.

✓ *Ubicación y Estrategia de Venta:*

Establecer puntos de venta móviles en parques, plazas y eventos.

Crear una tienda física en una zona céntrica y accesible.

Participar en ferias locales y eventos comunitarios para mayor visibilidad.

La inclusión del análisis de la PEA en el estudio de mercado proporciona una visión clara del potencial de consumo en Juigalpa. "Dulce Tentación" puede aprovechar esta información para adaptar sus estrategias de producción, marketing y ventas, asegurando así que su oferta se alinee con las necesidades y preferencias del mercado objetivo.

Estas cifras indican un mercado con poder adquisitivo y diversidad ocupacional, lo que permite a "Dulce Tentación" ajustar sus estrategias para atender a distintos segmentos de la población en Juigalpa, Chontales.

La heladería podría estar orientada a personas preocupadas por la salud y la sostenibilidad, buscando ingredientes orgánicos y naturales en sus helados. Las personas compran helados con mayor frecuencia durante los meses más cálidos, aunque algunas personas pueden disfrutar de helados durante todo el año.

Algunos clientes prefieren las paletas artesanales, con ingredientes de alta calidad y sabores únicos, mientras que otros pueden estar más preocupados por el precio y optar por opciones más económicas. La variedad de opciones disponibles en el mercado puede influir en las decisiones de compra de los clientes.

El barrio Nuevo amanecer ubicado en la ciudad de Juigalpa presenta una diversidad socioeconómica, por lo que el precio de 30 córdobas de las paletas artesanales de la microempresa “Dulce Tentación” es accesible, lo cual lo hace atractivo para clientes de diversos niveles de ingresos. Se espera atraer tanto a familias de ingresos medios como a aquellos con ingresos más altos que buscan una experiencia gastronómica de calidad.

La presentación del producto, la calidad del servicio al cliente y la ubicación de la microempresa pueden afectar la decisión de compra de los clientes potenciales. Durante el verano, es más probable que las ventas de helados aumenten debido al clima cálido y la asociación de los helados con una forma refrescante de disfrutar del calor.

Las promociones, descuentos y campañas de marketing pueden influir en el comportamiento de compra de los clientes potenciales. Las ofertas especiales, como "compre uno y llévase otro gratis" o degustaciones gratuitas, pueden motivar a los clientes a probar nuevos productos o marcas.

3.1.2 *Plan de Marketing.*

Paletas Artesanales “Dulce Tentación” “una heladería artesanal dedicada a ofrecer experiencias únicas y deliciosas en el corazón del barrio Nuevo Amanecer de la ciudad de Juigalpa, Chontales.

Con un enfoque en la calidad de nuestros productos, el compromiso con la innovación y un servicio excepcional al cliente, aspiramos a posicionarnos como líderes en el mercado de helados artesanales en nuestra comunidad. La microempresa no solo busca aumentar su presencia en el mercado, sino también fortalecer nuestra conexión con la comunidad y brindar experiencias memorables a cada cliente que visite nuestra heladería.

A través de un análisis detallado del mercado local, la identificación de nuestros segmentos objetivo y la asignación cuidadosa de recursos financieros y humanos, desarrollaremos estrategias efectivas que nos permitirán alcanzar nuestros objetivos comerciales y consolidar nuestra posición en el mercado.

Se asignará un presupuesto mensual de C\$ 200 para actividades de publicidad en redes sociales, radios y otros medios digitales. Este presupuesto se utilizará para aumentar la visibilidad de la marca y llegar a nuevos clientes potenciales en la ciudad de Juigalpa.

Se destinará un presupuesto mensual de C\$ 100 para promociones especiales y descuentos por volumen. Estas promociones se utilizarán para incentivar las ventas, fomentar la lealtad del cliente y generar un mayor tráfico en la heladería.

Se reservará un fondo de C\$ 200 al mes para la organización de eventos de degustación, colaboraciones con influencers locales y otras actividades de marketing que ayuden a promover la marca y atraer la atención del público.

Se asignará al equipo de marketing la responsabilidad de planificar, ejecutar y supervisar todas las actividades de marketing de la empresa. Este equipo estará compuesto por el gerente de la microempresa y un asistente, quienes trabajarán en estrecha colaboración para alcanzar los objetivos establecidos.

Se proporcionará capacitación adicional al personal de la heladería para que estén familiarizados con las estrategias de marketing y puedan contribuir al éxito de las actividades promocionales. Esto incluirá la formación en servicio al cliente, promociones vigentes y manejo de redes sociales.

Los recursos financieros y humanos asignados se utilizarán de manera eficiente y efectiva para ejecutar las estrategias de marketing propuestas. Se llevará a cabo un seguimiento continuo del desempeño de cada actividad de marketing y se realizarán ajustes según sea necesario para optimizar los resultados y maximizar el retorno de la inversión.

Durante los últimos tres años, el mercado de helados artesanales en la ciudad de Juigalpa ha experimentado un crecimiento sostenido del 15% anual, reflejando una creciente demanda por productos de calidad y sabores únicos entre los residentes locales. En Juigalpa, existen tres heladerías establecidas que dominan el mercado, representando conjuntamente el 70% de las ventas

de helados en la zona. Sin embargo, también hay pequeños puestos y vendedores ambulantes que ofrecen helados a precios más bajos.

Los clientes de helados en Juigalpa se pueden segmentar en familias con niños, jóvenes estudiantes y turistas que visitan la zona. Cada segmento tiene preferencias y comportamientos de compra diferentes, lo que proporciona oportunidades para adaptar la oferta de productos y estrategias de marketing. Los sabores de helados más populares entre los residentes de Juigalpa son los tropicales, como mango y piña. Los consumidores compran helados al menos dos veces por semana en promedio, buscando productos frescos y de calidad.

A pesar de la presencia de heladerías establecidas, existe una oportunidad para ofrecer helados con ingredientes locales y naturales, así como sabores innovadores que no están disponibles en el mercado actualmente.

Tras un exhaustivo análisis financiero y económico, se determina que la cifra de facturación objetivo para la empresa en un período de tiempo mensual es de C\$ 36,000.

Fundamentación de la Cifra de Facturación Objetivo

1. Producción Semanal y Precio de Venta:

Producción semanal: 300 paletas.

Precio por paleta: 30 córdobas.

2. Cálculo de Ingresos Semanales:

Ingresos semanales: La producción semanal multiplicada por el precio de venta.

$\text{Ingresos semanales} = 300 \text{ paletas} \times \text{C\$ } 30 \text{ paleta} = \text{C\$ } 9,000$

3. Cálculo de Ingresos Mensuales:

Asumiendo 4 semanas por mes, los ingresos mensuales se calculan multiplicando los ingresos semanales por 4.

Ingresos mensuales = C\$ 9,000 semana $\times$ 4 semanas/mes = C\$ 36,000 mes

Explicación Detallada

Producción: La empresa "Dulce Tentación" tiene una capacidad de producción de 300 paletas artesanales por semana. Esta cifra se basa en la capacidad operativa de la microempresa, considerando factores como el tiempo de producción, disponibilidad de ingredientes, y capacidad del equipo.

Precio de Venta: El precio de venta de cada paleta se ha fijado en 30 córdobas. Este precio se determina en función del costo de producción, análisis de mercado y competencia, y el margen de beneficio esperado.

Ingresos Semanales y Mensuales: Multiplicando la cantidad de paletas producidas semanalmente por el precio de venta unitario se obtienen los ingresos semanales. Posteriormente, estos ingresos semanales se extrapolan a un mes (considerando 4 semanas) para obtener la facturación mensual objetivo.

Facturación mensual = (Producción semanal $\times$ Precio por paleta) $\times$ 4

Facturación mensual = (300 paletas/semana $\times$ C\$ 30paleta) $\times$ 4 semanas = C\$ 36,000.

La cifra de facturación objetivo mensual de C\$ 36,000 se fundamenta en la capacidad de producción semanal de 300 paletas y un precio de venta de 30 córdobas por paleta. Estos valores se multiplican para calcular los ingresos semanales y, posteriormente, se proyectan a un mes. Esta metodología asegura que la cifra de facturación objetivo está basada en datos concretos y análisis detallado de la capacidad operativa de la microempresa.

Esta cifra se basa en los siguientes factores:

Cobertura de Costos:

El análisis de costos operativos, incluyendo materias primas, alquiler del local, gastos de personal, servicios públicos y otros gastos administrativos, indica

que la empresa necesita generar un ingreso mínimo de C\$ 36,000 al mes para cubrir todos los costos asociados con la operación del negocio.

Además de cubrir los costos operativos, se espera que la facturación mensual de C\$ 36,000 permita a la empresa generar ganancias significativas que contribuyan al crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo del negocio. Estas ganancias se destinarán a reinversiones, expansión y reservas de capital.

Se implementarán diversas estrategias comerciales y de marketing para garantizar el logro de la cifra de facturación objetivo, entre las cuales se incluyen:

- ✓ Introducción de nuevos sabores de paletas artesanales y productos complementarios que atraigan a un mayor número de clientes y aumenten el número promedio de compra.
- ✓ Desarrollo de campañas de marketing creativas y efectivas, incluyendo publicidad en redes sociales, promociones especiales, eventos de degustación y programas de fidelización de clientes para aumentar la visibilidad y las ventas.

La cifra de facturación objetivo de C\$ 36,000 al mes representa un hito importante para el éxito y la viabilidad financiera de la Microempresa Paletas Artesanales “Dulce Tentación”. Con una planificación estratégica adecuada y la ejecución efectiva de las estrategias comerciales, se espera alcanzar y superar este objetivo.

La Microempresa Paletas Artesanales “Dulce Tentación”, se distingue por la calidad de sus paletas de helado artesanales. Nuestros productos están elaborados con ingredientes frescos y de la más alta calidad, seleccionados cuidadosamente para garantizar un sabor excepcional y una experiencia única para nuestros clientes.

Nos enorgullecemos de utilizar ingredientes orgánicos y naturales en la elaboración de nuestros helados. Priorizamos la frescura y la autenticidad de

nuestros productos, ofreciendo opciones saludables y respetuosas con el medio ambiente para nuestros clientes preocupados por la calidad de los alimentos.

La Microempresa Paletas Artesanales “Dulce Tentación”, ofrece una amplia gama de sabores exclusivos que no se encuentran en otros establecimientos de la zona. Desde sabores tropicales hasta combinaciones innovadoras, nuestra variedad de helados artesanales satisface los gustos más exigentes y atrae a una amplia base de clientes.

Nos comprometemos a brindar un servicio excepcional al cliente en todo momento. Nuestro equipo está altamente capacitado para ofrecer una atención personalizada, responder a las necesidades individuales de cada cliente y garantizar una experiencia positiva en cada visita a nuestro negocio.

Implementaremos estrategias de marketing que resalten la calidad superior de nuestros productos, haciendo hincapié en la frescura, los ingredientes orgánicos y los sabores exclusivos que ofrecemos.

Las ventajas competitivas de la Microempresa Paletas Artesanales “Dulce Tentación” nos posicionan de manera única en el mercado de helados artesanales en Juigalpa, Chontales. A través de un enfoque centrado en la calidad, la innovación y el servicio al cliente, estamos comprometidos a mantener nuestra posición como líderes en la industria y a ofrecer experiencias incomparables a nuestros clientes.

El servicio a domicilio estará disponible dentro del casco urbano de nuestra ciudad. Este incluye los siguientes barrios: Padre Miguel, Nuevo amanecer, Santuario, Cobano, Maritza Rivas, etc. Las entregas se realizarán de martes a domingo, de 12:00 p.m. a 8:00 p.m. Los clientes podrán realizar sus pedidos en cualquier momento durante el horario comercial establecido.

Todos nuestros sabores de paletas de helados artesanales estarán disponibles para entrega a domicilio. Esto incluye sabores clásicos como fresa, vainilla, chocolate, así como opciones más innovadoras como mango con

chile, maracuyá y piña colada. Para garantizar la eficiencia del servicio de entrega, requeriremos un pedido mínimo de 6 paletas por pedido. Esto nos ayudará a optimizar las rutas de entrega y mantener la frescura de los productos durante el transporte.

Se aplicará un cargo adicional de C\$ 10.00 por cada entrega a domicilio para cubrir los costos operativos asociados con el servicio de entrega. Este cargo se agregará al total del pedido y se especificará claramente en el momento de la compra.

Los clientes podrán realizar sus pedidos a través de nuestro sitio web o llamando a nuestro número de teléfono dedicado para pedidos a domicilio. Se aceptarán pagos en efectivo al momento de la entrega o pagos en línea a través de Billetera Banpro.

En caso de que el cliente no esté satisfecho con su pedido, se aceptarán devoluciones dentro de las 24 horas posteriores a la entrega. El cliente deberá comunicarse con nuestro servicio al cliente para coordinar la devolución y recibir un reembolso o un nuevo pedido.

Implementar una búsqueda permanente de nuevos proveedores para mantener actualizado el stock de productos y ampliar la gama de productos puede ser una estrategia sólida para adaptarse a las exigencias de los clientes y mantener la frescura y la innovación en tu microempresa de paletas artesanales.

Utiliza la información obtenida de las pruebas de productos y las solicitudes de los clientes para ampliar tu gama de productos de manera estratégica. Puedes introducir nuevas variedades de paletas de helados con sabores innovadores, opciones veganas o sin gluten, productos complementarios como helados envasados, o incluso productos estacionales.

Una vez que hayas ampliado tu gama de productos, promociónalos activamente a través de tus canales de marketing. Destaca las características únicas de los nuevos productos y organiza eventos de degustación para

generar interés y aumentar las ventas. Monitorea regularmente el desempeño de tus nuevos productos y la satisfacción del cliente. Realiza ajustes según sea necesario en función de la retroalimentación y los datos de ventas para mantener tu oferta de productos relevante y atractiva para tus clientes.

3.2. Plan de producción

3.2.1 *Producto/Servicio*

En el universo de los postres congelados, las paletas de helado destacan como una deliciosa y refrescante opción, apreciada por su diversidad de sabores y su singular presentación. Sin embargo, detrás de su apariencia tentadora y su sabor exquisito, se esconden una serie de características técnicas, físicas y químicas que definen su calidad y su experiencia sensorial.

En esta exploración, nos sumergiremos en el fascinante mundo de las paletas de helado, desentrañando los componentes y procesos que las hacen únicas. Desde su composición hasta su textura y sabor, cada aspecto de las paletas de helado es resultado de una cuidadosa combinación de ingredientes y técnicas de producción.

Las paletas de helado suelen estar compuestas principalmente de leche, crema, azúcar, y en algunos casos, frutas, chocolate, nueces u otros ingredientes adicionales. Los emulsionantes, estabilizadores y agentes espesantes también pueden estar presentes para mejorar la textura y estabilidad del helado.

El contenido de humedad en las paletas de helado es crucial para su textura y estabilidad. Demasiada humedad puede hacer que las paletas sean blandas, mientras que muy poca puede hacerlas duras y quebradizas. La cantidad de grasa en las paletas de helado varía dependiendo de la receta. La crema y la leche son fuentes comunes de grasa en las paletas de helado. La cantidad de grasa afecta la cremosidad y el sabor del helado.

El azúcar es un componente importante en las paletas de helado ya que influye en su dulzura, textura y punto de congelación. El azúcar también ayuda a evitar la formación de cristales de hielo en el helado. Las paletas de helado pueden venir en una variedad de formas y tamaños, desde paletas tradicionales hasta formas más creativas y personalizadas.

La dureza y textura de las paletas de helado pueden variar según factores como la cantidad de grasa, el contenido de aire incorporado durante el proceso de congelación y la velocidad de congelación. Las paletas de helado pueden tener una amplia gama de sabores y aromas, que van desde los clásicos como vainilla y chocolate hasta opciones más exóticas y creativas.

Estas características técnicas, físicas y químicas son importantes tanto para la calidad del producto final como para la experiencia del consumidor. La atención a estos aspectos durante el proceso de producción es fundamental para garantizar un producto de alta calidad y consistencia.

La tecnología utilizada para fabricar paletas artesanales se basa en una combinación de métodos tradicionales y modernos de producción de alimentos congelados. En esencia, implica la aplicación de conocimientos técnicos y habilidades artesanales para crear paletas con ingredientes frescos y de alta calidad, junto con el uso de equipos y herramientas específicas para su elaboración y congelación. La tecnología utilizada incluye desde simples moldes de congelación hasta equipos más avanzados para la homogeneización de la mezcla y la regulación de la temperatura.

3.2.2 *Producción.*

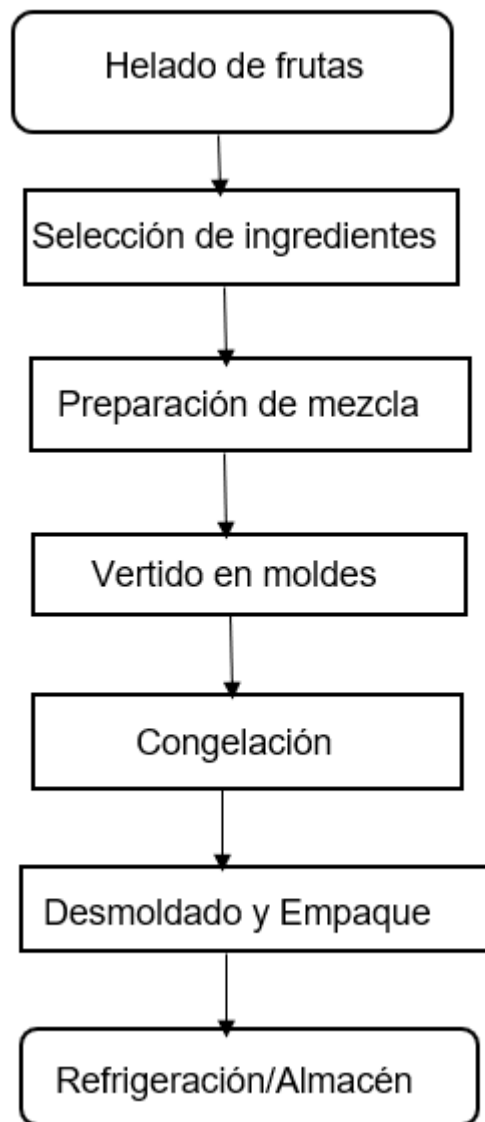


Diagrama 1: Proceso de Producción de Paletas Artesanales - Dulce Tentación

La capacidad productiva de la microempresa de paletas artesanales “Dulce Tentación” se ha determinado mediante pruebas de producción iniciales y la definición de un horario de operación eficiente. La capacidad productiva semanal se calcula de la siguiente manera:

Producción Diaria:

La microempresa produce 50 paletas por día, según las pruebas de producción iniciales realizadas.

Días de Operación Semanal:

La microempresa opera 6 días a la semana.

Por lo tanto, la capacidad productiva semanal es:

Capacidad productiva semanal = 50 paletas/día × 6 días/semana = 300 paletas/semana.

Capacidad productiva
semanal=50paletas/dia×6dias/semana=300paletas/semana

Esta capacidad se basa en los recursos actuales de la microempresa y las pruebas de producción realizadas, asegurando que se pueda mantener una producción constante y de alta calidad.

Algunas de las tareas principales que deben llevarse a cabo para obtener paletas artesanales terminadas y listas para el consumo garantizando la calidad y la seguridad de las paletas.

- ✓ Preparación de ingredientes: Reunir y preparar todos los ingredientes necesarios para la receta de las paletas, incluyendo frutas frescas, crema, leche, azúcar, chocolate, entre otros.
- ✓ Mezcla de ingredientes: Mezclar los ingredientes de acuerdo con la receta específica, asegurándose de obtener una mezcla homogénea y bien combinada.
- ✓ Saborización y aromatización: Agregar saborizantes y aromatizantes a la mezcla base para darle el sabor deseado a las paletas. Esto puede incluir extractos de frutas, cacao en polvo, vainilla, entre otros.
- ✓ Llenado de moldes: Verter la mezcla preparada en los moldes para paletas, dejando espacio suficiente para la expansión durante el proceso de congelación.

- ✓ Inserción de palitos: Insertar los palitos en la mezcla de las paletas, asegurándose de que estén centrados y en posición vertical para mantener la estabilidad de las paletas.
- ✓ Congelación: Colocar los moldes llenos en un congelador y dejar que las paletas se congelen completamente. Este proceso puede tardar varias horas.
- ✓ Desmoldeado: Retirar las paletas congeladas de los moldes con cuidado, asegurándose de no dañar su forma o textura.
- ✓ Empaque: Envolver cada paleta individualmente en plástico de empaque adecuado. El empaque debe ser resistente al congelamiento y proteger las paletas de la contaminación y la humedad.
- ✓ Almacenamiento: Almacenar las paletas terminadas en un congelador hasta que estén listas para ser vendidas o consumidas. Es importante mantener las paletas congeladas para preservar su frescura y calidad.
- ✓ Venta y distribución: Una vez que las paletas estén listas, pueden ser vendidas directamente al consumidor final o distribuidas a establecimientos comerciales para su venta.

Materia prima:

1. Ingredientes principales:

Leche, crema, azúcar, frutas, etc.

2. Materiales de empaque:

Paletas de madera, bolsas de plástico para empaque.

Mano de obra:

1. Operario principal:

La persona encargada de la producción, que prepara la mezcla, llena los moldes, inserta las paletas, desmolda las paletas, empaca y realiza otras tareas relacionadas con la producción y comercialización.

Tecnología:

1. Equipos y utensilios:

Moldes para paletas, congelador, utensilios de cocina, herramientas de empaque, etc.

Unidades a producir y tiempos de producción:

1. Unidades a producir:

La microempresa planea producir 300 paletas por semana.

2. Tiempo de producción:

El operario trabaja 8 horas al día, 6 días a la semana. Durante este tiempo, dedica 6 horas diarias a la producción de paletas y el resto del tiempo a otras tareas relacionadas con la gestión del negocio, limpieza, empaque, etc.

Consumo de materia prima y mano de obra por unidad:

1. Materia prima:

El consumo de materia prima por unidad de paleta varía según la receta y los ingredientes utilizados. Se debe calcular la cantidad de cada ingrediente necesario para producir una unidad de paleta, teniendo en cuenta posibles desperdicios y pérdidas durante el proceso.

2. Mano de obra:

Se debe calcular el tiempo promedio que lleva producir una unidad de paleta, incluyendo el tiempo de preparación de la mezcla, llenado de moldes, congelación, desmoldeado, empaque, etc.

3.2.3 Costos

1. Costo de mano de obra por unidad:

Para determinar el costo de mano de obra por unidad de paleta, necesitamos 10 minutos para producir una paleta y que el operario principal tiene un salario de C\$ 25 por hora.

Costo de mano de obra por paleta = $(10 \text{ minutos} / 60 \text{ minutos}) * (\text{C\$ } 25/\text{hora})$

Costo de mano de obra por paleta = C\$ 4.16

2. Costo de materia prima por unidad:

El costo de materia prima por unidad de paleta dependerá de los precios de los ingredientes utilizados en la receta.

Una paleta requiere C\$ 1.50 de ingredientes en total, el costo de materia prima por paleta sería de C\$ 1.50.

3. Costo de material de empaque por unidad:

El costo de material de empaque por unidad de paleta dependerá del tipo y cantidad de material de empaque utilizado para cada paleta.

Si el material de empaque por paleta cuesta C\$ 0.50, entonces el costo de material de empaque por paleta sería de C\$ 0.50.

4. Costo de transporte por unidad:

El costo de transporte por unidad dependerá de varios factores, como la distancia recorrida, el medio de transporte utilizado y los costos asociados con la entrega de las paletas al cliente final.

El costo de transporte semanal es de C\$ 100 y se producen 300 paletas, entonces el costo de transporte por paleta sería de $\text{C\$ } 100 / 300 \text{ paletas} = \text{C\$ } 0.33$.

3.2.3 *Infraestructura.*

Local de Producción:

La infraestructura necesaria para el proceso productivo es limitada, el local de producción será la cocina con los equipos para preparar y mezclar los ingredientes de manera segura y eficiente, Se requiere de un espacio para el congelador donde se almacenan las paletas durante el proceso de congelación y antes de su distribución.

Un espacio para empaquetar las paletas y almacenar el material de empaque, así como los utensilios y equipos necesarios, es fundamental mantener un entorno limpio y seguro para la producción de alimentos, con atención a la higiene personal y procedimientos de limpieza.

Requisitos legales y permisos:

Verificar con las autoridades locales si es necesario obtener un permiso especial para utilizar la vivienda como lugar de producción de alimentos, Cumpliremos con las regulaciones locales en materia de higiene y seguridad alimentaria, que pueden incluir inspecciones periódicas y requisitos específicos de manipulación de alimentos, Obtendremos la licencia comercial necesarias para operar el negocio de fabricación y venta de alimentos.

Patentes y propiedad intelectual:

Si el emprendedor ha desarrollado recetas únicas o procesos de fabricación innovadores, puede considerar la posibilidad de obtener patentes o protección de propiedad intelectual para asegurar sus derechos sobre su propiedad intelectual.

Es importante investigar y consultar con las autoridades locales y expertos en regulaciones alimentarias para garantizar el cumplimiento de todos los requisitos legales y sanitarios antes de iniciar la producción de paletas en casa. Además, mantener registros detallados de las operaciones y procedimientos puede ser útil para demostrar el cumplimiento normativo y facilitar la gestión del negocio a largo plazo.

3.3. Plan de organización

3.3.1 Definición y descripción de puesto.

Nuestra microempresa nace del deseo de compartir nuestra pasión por la gastronomía y la creatividad culinaria con el mundo. Con cada paleta que creamos, buscamos transmitir una experiencia sensorial única que deleite los paladares y despierte emociones en quienes tienen el placer de probarlas.

En nuestra microempresa, nos esforzamos por fusionar la tradición con la innovación, aprovechando las recetas y técnicas artesanales que han sido transmitidas a lo largo del tiempo, mientras exploramos nuevos sabores y combinaciones que despierten la curiosidad y la emoción de nuestros clientes.

La organización de nuestro negocio.

1. Emprendedor (dueño del negocio):

- ✓ Experiencia en producción de alimentos: Si el emprendedor tiene experiencia previa en la producción de alimentos o en la industria de la restauración, puede aplicar ese conocimiento al proceso de fabricación de paletas.
- ✓ Creatividad y pasión por la gastronomía: La creatividad y la pasión por crear nuevos sabores y productos pueden impulsar la innovación y la diferenciación en el negocio de paletas artesanales.
- ✓ Habilidades de gestión y organización: La capacidad para planificar, organizar y dirigir las operaciones del negocio, incluyendo la gestión de inventario, el control de calidad y la atención al cliente.
- ✓ Visión empresarial y capacidad para tomar decisiones: La habilidad para identificar oportunidades de mercado, establecer metas claras y tomar decisiones informadas que impulsen el crecimiento y la rentabilidad del negocio.

2. Posibles colaboradores:

- ✓ Asistente de producción: Puede ayudar en la preparación de ingredientes, el llenado de moldes, el empaque y otras tareas relacionadas con la producción.
- ✓ Empleado de ventas o atención al cliente: Encargado de la atención al cliente, ventas en línea o presenciales, promoción del negocio y manejo de redes sociales.

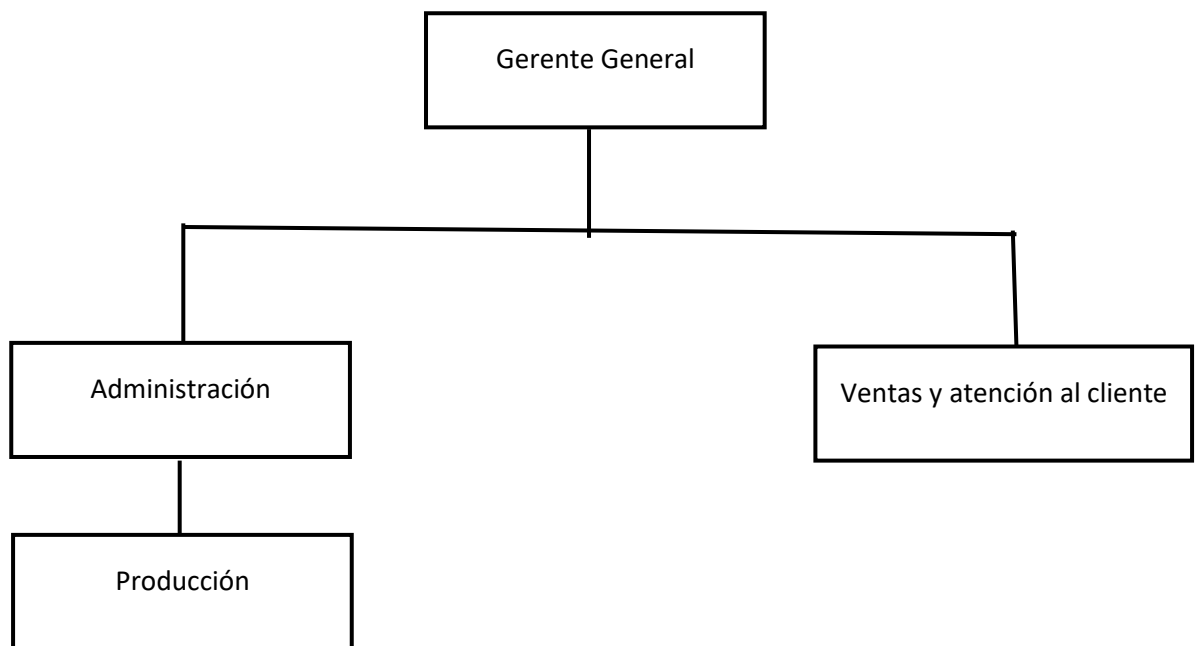
El emprendedor aporta experiencia, pasión y habilidades de gestión.

Los colaboradores pueden complementar al emprendedor con habilidades específicas, como producción y ventas.

La combinación de estas habilidades y experiencias puede ayudar a fortalecer el negocio y a enfrentar los desafíos que puedan surgir en el camino hacia el éxito.

a. Estructura organizacional.

Organigrama 1:



1. Propietario / Emprendedor:

Responsable de la gestión general del negocio, toma de decisiones estratégicas y supervisión de todas las operaciones.

2. Asistente de Producción:

Ayuda en la preparación de ingredientes, llenado de moldes, congelación, desmoldeado y empaque de las paletas.

Perfil: Experiencia en cocina o producción de alimentos, capacidad para trabajar de manera eficiente y en equipo.

Salario: C\$ 25 por hora.

3. Empleado de Ventas / Atención al Cliente:

Encargado de atender a los clientes, procesar pedidos, manejar redes sociales, promocionar el negocio y gestionar ventas en línea o presenciales.

Perfil: Habilidades de comunicación, orientación al cliente, conocimientos básicos de marketing.

Salario: C\$ 20 por hora.

Constitución de la empresa:

Dado que el negocio aún está en sus primeras etapas y opera desde la casa del emprendedor, podría constituirse como una empresa unipersonal o como una microempresa individual. Este tipo de empresa es más simple y menos costoso de establecer en comparación con otros tipos de negocios, y el emprendedor es responsable de todas las obligaciones y responsabilidades legales.

Para constituir la microempresa, el emprendedor deberá seguir los pasos legales correspondientes, que pueden incluir:

Reserva del nombre de la microempresa.

Elaboración de estatutos.

Apertura de cuenta bancaria.

Solicitud de autorización de la microempresa.

Inscripción en el Registro Mercantil.

Obtención del número de identificación tributaria (NIT).

Registro de la empresa en la Seguridad Social.

Obtención de licencias y permisos.

Cumplimiento de normativas laborales.

Es importante consultar con un abogado o asesor legal para obtener orientación específica sobre los requisitos y procedimientos para constituir la microempresa, ya que pueden variar según la naturaleza del negocio y las regulaciones gubernamentales vigentes.

3.3.2 Costos administrativos.

1. Gastos de personal:

El emprendedor contrata a un asistente de producción y a un empleado para ventas y atención al cliente.

✓ Asistente de producción: Salario mensual de C\$ 4,000 dependiendo de la experiencia y las responsabilidades.

✓ Empleado de ventas / Atención al cliente: Similar al asistente de producción, supongamos un salario mensual de C\$ 3,200

Total estimado de gastos de personal por mes: C\$ 7,200

2. Servicios públicos:

Los servicios públicos pueden incluir electricidad, agua, Internet y posiblemente servicios de telefonía. Los costos de los servicios públicos pueden variar según el tamaño del espacio utilizado para la producción y la ubicación geográfica.

Un estimado de C\$ 400 a C\$ 500 por mes para servicios públicos.

3. Útiles de oficina:

Los útiles de oficina pueden incluir papel, bolígrafos, carpetas, cartulina, etc.

Un estimado de C\$ 50 a C\$100 por mes para útiles de oficina.

Resumen del presupuesto mensual:

Gastos de personal: C\$ 7,200

Servicios públicos: C\$ 400 a C\$ 500.

Útiles de oficina: C\$ 50 a C\$100.

Presupuesto total estimado:

Mínimo: C\$ 7,650 (7,200 + 400 + 50)

Máximo: C\$ 8,920 (8,320 + 500 + 100)

Es importante recordar que estos son solo estimaciones y los costos reales pueden variar según diversos factores. Es fundamental realizar un seguimiento detallado de los gastos y ajustar el presupuesto según sea necesario para garantizar la viabilidad financiera del negocio.

3.4. Gestión y recursos de presupuestos

Desglose de costos:

1. Recursos humanos:

- ✓ Salarios del personal de producción y ventas.
- ✓ Costos de seguridad social y beneficios laborales.

La microempresa cuenta con los siguientes empleados:

Personal de producción: 1 empleado a tiempo completo.

Personal de ventas y atención al cliente: 1 empleado a tiempo completo.

Ahora, determinemos los salarios y beneficios:

Salarios del personal:

Salario del personal de producción: C\$1,000 por semana por empleado (suponiendo un salario básico).

Salario del personal de ventas y atención al cliente: C\$ 800 por semana

Tabla 3. Planilla de pago

Información General		Salario base	Neto a recibir	Deducciones laborales			Prestaciones Sociales		Obligaciones laborales	
No.	Puesto/Cargos	Salario Base	Ingresos Totales	INSS	IR	Salario a recibir	Vacaciones	Aguinaldo	Inatec	INSS PATRONAL
1	Responsable de Producción	C\$ 4,000.00	C\$ 4,066.67	C\$ 284.67	C\$ 0.00	C\$ 3,782.00	C\$ 333.33	C\$ 333.33	C\$ 80.00	C\$ 920.00
2	Responsable de ventas	C\$ 3,200.00	C\$ 3,573.33	C\$ 250.13	C\$ 0.00	C\$ 3,323.20	C\$ 266.67	C\$ 266.67	C\$ 64.00	C\$ 736.00
Total	C\$ 10,200.00	7,200.00	C\$ 7,640.00	C\$ 534.80	C\$ 0.00	C\$ 7,105.20	C\$ 600.00	C\$ 600.00	144.00	1,656.00

Tabla 14. Presupuesto de Insumos.

Categoría	Detalle	Costo estimado (C\$)
Ingredientes	Costo total de las frutas	2,618
	Costo total de la leche	675
	Azúcar y otros ingredientes	100
Envases y embalajes	Envases individuales	125
	Embalajes para el transporte	100
Total (semanal)		3,618
Total (mensual)		14,478

Tabla 15. Presupuestos de Costos Operativos.

Categoría	Detalle	Costo estimado (C\$)
Servicios Públicos	Agua, electricidad, gas	850
Costos de Almacenamiento y Transporte	Almacenamiento y transporte de materias primas	50
Total (Semanal)	Costo total de los costos operativos semanales	900
Total (mensual)		3,600

Tabla 16. Presupuesto de Costos de Marketing y Publicidad

Categoría	Detalle	Costo estimado (C\$)
Diseño y Producción	Diseño del logo y material de marca	1,200
Publicidad en Medios Locales	Publicidad en periódicos locales y radio local	200
Eventos de Promoción y Degustación	Organización de eventos de degustación y participación en ferias	200
Total	Costo total de marketing y publicidad por semana	1,600
Total (mensual)		6,400

Tabla 17. Presupuesto de costos administrativos

Categoría	Detalle	Costo estimado (C\$)
Gastos de Oficina	Suministros de oficina y gastos de telefonía e internet	900
Honorarios de Contabilidad	Costo semanal por servicios de contabilidad	500
Honorarios de Asesoría Legal	Costo semanal por servicios de asesoramiento legal	375
Total	Costo total administrativo por semana	1,775
Total (mensual)		7,100

Tabla 18. Inversión Total Estimada

Categoría	Detalle	Costo estimado (C\$)
<i>Fijos:</i>		
Equipos y utensilios de cocina	Utensilios de cocina	2,000
Maquinaria	Moldes para paletas	500
	Congelador Industrial	10,000
Sub total de Inversiones fijas		12,500
<i>Diferidos:</i>		
Costos Administrativos	Honorarios de asesoría legal	375
	Honorarios de contabilidad	500
Diseño y Producción	Logo y Marca	1,200
Sub total:		2,075
<i>Capital de trabajo:</i>		
Insumos		14,478
Salarios de procesos		5,666.66
Salarios de admon.		4,533.34
Servicios Básicos admon		900
Servicios Básicos de procesos		900
Propaganda y Publicidad		400
Sub total capital de trabajo		26,878
Inversión Total		41,453

Tabla 19. Ingresos Proyectados

Elemento	Detalle	Valor C\$
Precio de Venta por Paleta	Precio de venta de cada paleta	30
Cantidad de Paletas Producidas	Cantidad de paletas producidas semanalmente	300
Ingresos Semanales	Proyección de ingresos por semana	9,000
Ingresos Mensuales	Proyección de ingresos al mes	36,000

Para calcular los ingresos proyectados basados en la venta de las 300 paletas elaboradas semanalmente en la microempresa de paletas artesanales, necesitamos establecer el precio de venta de cada paleta. Asumiendo que el precio de venta de cada paleta es de C\$ 30.

IV. Cronograma de actividades.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES TITULACION TECNICO SUPERIOR EN TECNOLOGIA AGROINDUSTRIALES																		
Tema	No	Actividades	I S	II S	III S	IV S	Integrantes											
							Gerson Raúl Guillen García.											
							Geovanni Francisco Campos											
							Ismael Ernesto López											
AÑO 2024																		
MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO						
I S	II S	III S	IV S	I S	II S	III S	IV S	I S	II S	III S	IV S	I S	II S	III S	IV S			
I	Aspectos Generales																	
1.1	3																	
1.2		5																
1.3		7																
1.4					8													
II	Estructura de entregables/Trabajo con Tutores																	
2.1				10														
2.2				10														
2.3					24													
2.4						7												
2.5							21											
2.6									5									
2.7										19								
2.8													2					
III	Defensa trabajo realizado																	
3.1																16		
3.2																20		

V. Bibliografía

1. García, A. (2023). Informe de mercado sobre helados de paletas artesanales en Juigalpa y sus alrededores. Juigalpa, Nicaragua: Editora Artesanal.
2. González, M. (2023). Plan estratégico para la microempresa de helados de paletas artesanales "Dulce Tentación". Juigalpa, Nicaragua: Editorial Artesanal.
3. Gómez, C. (2023). Plan de marketing para la microempresa de helados de paletas artesanales "Dulce Tentación". Juigalpa, Nicaragua: Editorial Artesanal.
4. Gómez, C. (2023). Análisis financiero para la microempresa de helados de paletas artesanales "Dulce Tentación". Juigalpa, Nicaragua: Editorial Artesanal.
5. García, A. (2023). Informe de mercado sobre helados de paletas artesanales en Juigalpa y sus alrededores. Juigalpa, Nicaragua: Editora Artesanal.
6. Martínez, L. (2023). Estructura organizativa de "Dulce Tentación". Juigalpa, Nicaragua: Editorial Artesanal.
7. Martínez, L. (2023). Diseño de procesos de producción para "Dulce Tentación". Juigalpa, Nicaragua: Editorial Artesanal.
8. Pérez, J. (2023). Análisis de mercado sobre helados de paletas artesanales en Juigalpa y sus alrededores. Juigalpa, Nicaragua: Editorial Artesanal.
9. Ramírez, J. (2023). Análisis financiero para la microempresa de helados de paletas artesanales "Dulce Tentación". Juigalpa, Nicaragua: Editorial Artesanal.
10. Rosenzweig, P. M., & Roth, A. V. (2019). From Experience: The Invisible Success Factors in Product Development. MIT Sloan Management Review, 61(1), 76-83.

11. Esta estructura se ha elaborado tomando en cuenta principios de gestión de proyectos y desarrollo empresarial presentados en libros como "Gestión de Proyectos: Las mejores prácticas" de Harold Kerzner y "Emprender: Claves para iniciarse en el emprendimiento" de Fernando Díaz Ramírez.
12. Para la definición de indicadores se ha tomado en cuenta la metodología propuesta por Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014) en su libro "Metodología de la Investigación" para asegurar la relevancia y la pertinencia de los indicadores seleccionados.
13. Los métodos y procedimientos de recolección de datos están basados en las pautas proporcionadas por Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014) en su libro "Metodología de la Investigación". Estos métodos han sido adaptados para el contexto específico de la microempresa y su proyecto emprendedor.
14. La estructuración de los resultados esperados se basa en principios de gestión de proyectos y desarrollo empresarial descritos en: Kerzner, H., & Kerzner, H. R. (2017). Project Management: A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling. John Wiley & Sons.
15. La información sobre los costos asociados con la operación de una microempresa de alimentos se basa en datos del sector y en estimaciones generales sobre los gastos necesarios para llevar a cabo un negocio de este tipo en una ubicación similar (Hill & Jones, 2017).
Hill, C. W. L., & Jones, G. R. (2017). Strategic Management: An Integrated Approach (12th ed.). Cengage Learning.

VI. Anexos

Imagen 1. Logo de la microempresa "Dulce Tentación"



Tabla1: Marco lógico para la microempresa de paletas artesanales "Dulce Tentación":

Objetivos	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
Objetivo General			
Establecer y consolidar la microempresa de paletas de helados artesanales "Dulce Tentación" como un referente de calidad y sabor en Juigalpa, Chontales, Nicaragua.			Apoyo continuo de la comunidad y el gobierno local.
Objetivos Específicos	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
1. Producir y comercializar 300 paletas de helados artesanales por semana, garantizando altos estándares de calidad.	Producción semanal de 300 paletas. Satisfacción del cliente ($\geq 4/5$).	Registros de producción internos. Encuestas de satisfacción.	Disponibilidad continua de ingredientes frescos. Equipos y utensilios en óptimas condiciones.
2. Posicionar la marca "Dulce Tentación" como la opción preferida de paletas de helados artesanales en Juigalpa, alcanzando una cuota de mercado del 20% en el primer año.	Cuota de mercado del 20% en el primer año. Aumento en el reconocimiento de la marca.	Encuestas a clientes. Análisis de ventas y competencia.	Aceptación positiva de las campañas de marketing. Competencia no agresiva.

Objetivos	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
3. Generar empleo local mediante la contratación de al menos tres empleados permanentes y dos empleados temporales en el primer año.	Número de empleados contratados (3 permanentes, 2 temporales). Satisfacción laboral.	Registros de contratación y nómina. Encuestas de satisfacción laboral.	Disponibilidad de candidatos cualificados. Recursos financieros suficientes para salarios competitivos.
Actividades	Tiempo (Meses)	Indicadores de Actividades	Medios de Verificación
Objetivo Específico 1			
Identificar proveedores y establecer acuerdos comerciales.	1	Número de acuerdos establecidos.	Contratos con proveedores.
Adquirir equipos y utensilios de cocina necesarios para la producción.	1	Compra de equipos y utensilios completada.	Facturas y recibos de compra.
Capacitar al personal en estándares de calidad y técnicas de elaboración.	2-3	Número de empleados capacitados.	Registros de asistencia y capacitación.
Desarrollar recetas y procesos de producción eficientes.	2-3	Recetas y procesos documentados.	Documentación de recetas y procesos.
Iniciar la producción y comercialización de paletas de helados.	4-12	Inicio de producción y ventas.	Registros de producción y ventas.
Monitorear y evaluar la calidad del producto regularmente.	4-12	Informes de calidad periódicos.	Informes y registros de calidad.
Objetivo Específico 2			
Desarrollar una estrategia de marketing y publicidad.	1-2	Estrategia de marketing documentada.	Documentación de la estrategia.
Diseñar material promocional.	1-2	Material promocional creado.	Muestras y diseños del material.
Lanzar campañas de marketing en medios locales y redes sociales.	3-6	Número de campañas lanzadas.	Registros de campañas y publicaciones en redes sociales.
Participar en eventos comunitarios y ferias.	3-6	Número de eventos y ferias participados.	Registros de participación en eventos.
Evaluar y ajustar las estrategias de marketing.	7-12	Informes de evaluación y ajuste de estrategias.	Informes de evaluación y análisis de mercado.
Objetivo Específico 3			

Objetivos	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
Definir perfiles de puestos y requisitos para contratación.	1-2	Perfiles y requisitos documentados.	Documentación de perfiles de puestos.
Publicar ofertas de trabajo y realizar procesos de selección.	1-2	Número de ofertas publicadas y seleccionados.	Anuncios de empleo y registros de selección.
Contratar y capacitar al personal permanente y temporal.	3-6	Número de empleados contratados y capacitados.	Registros de contratación y capacitación.
Establecer políticas de compensación y beneficios.	3-6	Políticas de compensación documentadas.	Documentación de políticas y beneficios.
Implementar programas de desarrollo profesional y capacitación para el personal.	7-12	Número de programas implementados.	Registros de programas y participación.
Evaluar el desempeño del equipo y ajustar la gestión del talento.	7-12	Informes de evaluación de desempeño.	Informes de evaluación y registros de ajustes.

Esta tabla resume los objetivos, actividades, indicadores, medios de verificación y supuestos, proporcionando una visión clara y concisa del plan de acción para alcanzar los objetivos establecidos para la microempresa "Dulce Tentación".

Tabla 2.

Estado de Resultado

Estado de Resultado
Paletas Artesanales "Dulce Tentación"
Periodo 2024

Ingresos	C\$ 9,000 * 4	C\$ 36,000.00
----------	---------------	---------------

- Costos de Producción	C\$ 2,398 * 4	C\$ 9,592.00
- Gastos Operativos	C\$ 125 * 4	C\$ 500.00
= Utilidad Bruta		C\$ 25,908.00
- Impuesto 0%		C\$ 0.00
= Utilidad Neta		C\$ 25,908.00

Tabla 3.

Balance General

Balance General

Paletas Artesanales “Dulce Tentación”

Periodo 2024

Activos	
Efectivo en Caja/Banco	C\$ 5,000
Inventario	C\$ 7,000
Equipos y Maquinaria	C\$ 12,500
Total, Activos	C\$ 24,500.00
Pasivos	
Patrimonio Neto	C\$ 24,500.00
Total, pasivos + Patrimonio Neto	C\$ 24,500.00

Tabla 4.

Flujo de efectivo

Flujo de Efectivo

Paletas Artesanales “Dulce Tentación”

Periodo 2024

Entrada de efectivo		
Ingreso por ventas	C\$ 9,000 * 4	C\$ 36,000.00
Salida de efectivo		
Servicios públicos	C\$ 450 * 4	C\$ 1,800
Salarios	C\$ 2,550 * 4	C\$ 10,200
Compra de materiales	C\$ 3,616 * 4	C\$ 14,464
Gastos de marketing y Publicidad	C\$ 200 * 4	C\$ 800
Otros gastos operativos	C\$ 100 * 4	C\$ 400
Total, salida de efectivo	C\$ 6,916.00	C\$ 27,664.00
Flujo de efectivo neto	C\$ 2,084.00	C\$ 8,336.00

Análisis del punto de equilibrio.

PE= Costos Fijos / (Precio de venta por unidad – Costo de venta por unidad)

PE= 5,500 / (30 – 5.66)

PE = 226 paletas al mes.

Comprobación:

Estado de resultado

Ingreso Total (uds * precio) 226 * 30 C\$ 6,780

- Costos:

Costos variables totales (uds * cv) 226 * 5.66 = 1,280

Costos fijos totales 5,500

Costos Totales

C\$ 6,780

Utilidad

0

El punto de equilibrio de la microempresa de paletas artesanales “Dulce Tentación” es de 226 paletas al mes, esto significa que debes vender al menos 226 paletas semanalmente para cubrir todos tus costos fijos y variables, pero no obtendrías ganancias.

Costos de producción

Costos de ingredientes:
Costo total de ingredientes para 300 paletas
C\$ 1.50 (costo por paleta) * 300 paletas = C\$ 450

Costos de Mano de Obra:
Costo total de Mano de obra para 300 paletas
C\$ 4.16 * 300 paletas = C\$ 1,248

Costos de Empaque:
Costo total de empaque para 300 paletas
C\$ 0.50 * 300 paletas = C\$ 150

Costos de Electricidad y agua:
Costo total de electricidad y agua para 300 paletas
C\$ 500 Agua mensual / 4 semanas = C\$ 125 semanal
C\$ 1,300 Energía eléctrica mensual / 4 = C\$ 325 semanal

Otros Costos de producción:
Costo total de transporte de paletas
C\$ 100 semanal

Gastos operativos

Marketing y Publicidad:
C\$ 100 Promoción / 4 semanas = C\$ 25 semanal
C\$ 200 Eventos / 4 = C\$ 50 semanal
C\$ 200 Publicidad / 4 = C\$ 50 semanal

DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO

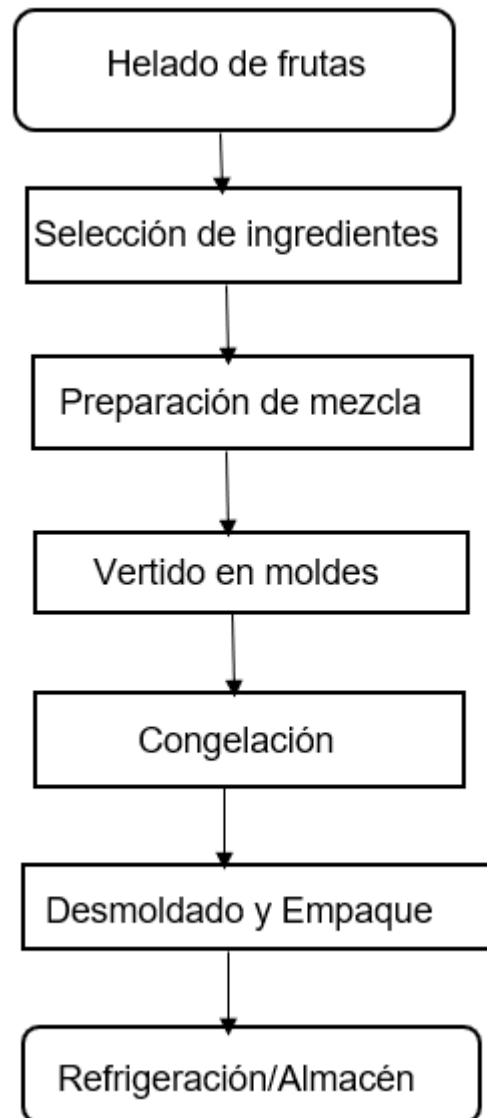


Diagrama 1: Proceso de Producción de Paletas Artesanales - Dulce Tentación

Imagen 2. Paleta de sabores



Fórmulas de cálculo de Indicadores Clave de Rendimiento (KPIs)

1. Número de Paletas Vendidas

Descripción: Cantidad total de paletas artesanales vendidas en un periodo específico.

Cálculo: Suma del total de paletas vendidas durante el periodo (semanal, mensual, trimestral).

Medición: Registro diario de ventas en un sistema de punto de venta (POS).

2. Ingresos Generados

Descripción: Total de dinero obtenido por la venta de paletas.

Cálculo: Número de paletas vendidas multiplicado por el precio de venta unitario.

$\text{Ingresos Generados} = \text{Numero de Paletas Vendidas} \times \text{Precio de Venta Unitario}$

Medición: Registro diario de ventas en el sistema POS y análisis contable.

3. Costos de Producción

Descripción: Total de costos incurridos para producir las paletas vendidas.

Cálculo: Suma de costos directos (ingredientes, materiales, mano de obra) y costos indirectos (energía, mantenimiento).

$\text{Costos de Producción} = \text{Costos Directos} + \text{Costos Indirectos}$

Medición: Registro de gastos en un sistema de contabilidad.

4. Margen de Beneficio

Descripción: Diferencia entre los ingresos generados y los costos de producción, expresado como porcentaje de los ingresos.

$\text{Margen de Beneficio} = (\text{Ingresos Generados} - \text{Costos de Producción} / \text{Ingresos Generados}) \times 100$

Medición: Análisis contable mensual y trimestral.

5. Satisfacción del Cliente

Descripción: Nivel de satisfacción de los clientes con el producto y el servicio.

Cálculo: Promedio de las puntuaciones obtenidas en encuestas de satisfacción (por ejemplo, escala de 1 a 5).

Satisfacción del Cliente = $\sum \text{Puntuaciones de Encuestas} / \text{Numero de Encuestas}$

Medición: Encuestas en línea y en tienda, análisis de comentarios en redes sociales.

Encuesta de Satisfacción del Cliente - Ejemplo

Estimado cliente,

Agradecemos su preferencia por nuestros productos. Su opinión es fundamental para nosotros y nos gustaría conocer su opinión sobre su experiencia con "Dulce Tentación". Esta encuesta nos ayudará a mejorar nuestros productos y servicios para satisfacer mejor sus necesidades.

Por favor, responda las siguientes preguntas calificando cada ítem del 1 al 5, donde 1 es "Muy insatisfecho" y 5 es "Muy satisfecho".

1. Calidad del Producto:

¿Cómo calificaría la calidad de nuestras paletas?

1 (Muy insatisfecho) - 5 (Muy satisfecho)

2. Variedad de Sabores:

¿Está satisfecho con la variedad de sabores disponibles?

1 (Muy insatisfecho) - 5 (Muy satisfecho)

3. Precio:

¿Considera que el precio de nuestras paletas es justo?

1 (Muy insatisfecho) - 5 (Muy satisfecho)

4. Atención al Cliente:

¿Cómo calificaría la atención recibida por nuestro personal?

1 (Muy insatisfecho) - 5 (Muy satisfecho)

5. Tiempo de Espera:

¿Está satisfecho con el tiempo de espera para ser atendido?

1 (Muy insatisfecho) - 5 (Muy satisfecho)

6. Ambiente de la Tienda:

¿Cómo calificaría el ambiente de nuestra tienda?

1 (Muy insatisfecho) - 5 (Muy satisfecho)

7. Probabilidad de Recomendar:

¿Cuán probable es que recomiende "Dulce Tentación" a un amigo o familiar?

1 (Nada probable) - 5 (Muy probable)

Comentarios Adicionales:

Por favor, comparta cualquier comentario adicional que tenga sobre su experiencia con nosotros.

Esta encuesta proporciona una evaluación estructurada de la satisfacción del cliente y te permitirá obtener información valiosa para identificar áreas de mejora y mantener un alto nivel de satisfacción entre tus clientes.

NUNCA EMPIECES UN NEGOCIO SOLO PARA “HACER DINERO”. EMPIEZA UN NEGOCIO PARA “HACER UNA DIFERENCIA”.