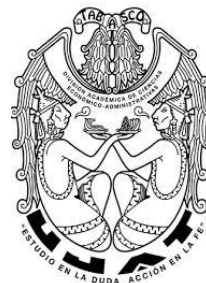




UNIVERSIDAD JUAREZ AUTONOMA DE TABASCO

DIVISION ACADEMICA DE CIENCIAS ECONOMICO-
ADMINISTRATIVAS



INTEGRANTES:

LUNA YAMILA GARCIA LOPEZ

YESENIA CONTRERAS RABELO

SAMUEL DE LA CRUZ RAMOS

ERIK JACIEL JIMENEZ LEON

ASUNCION ALMEIDA JUARREZ

DOCENTE:

PATRICIA SELVAN GARCIA

MATERIA:

EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION

LICENCIATURA:

CONTADURIA PUBLICA

NOMBRE DEL PROYECTO:

JICALETAS "JicaVibes"

Villahermosa, Tabasco a 14 de Mayo 2025.

Tabla de contenido

IDEA DEL PROYECTO DE INVERSIÓN	3
OBJETIVOS Y VIABILIDAD.....	4
MISION, VISION Y VALORES DEL PROYECTO	6
ESTRUCTURA DEL PROYECTO DE INVERSIÓN.....	7
RECURSOS NECESARIOS PARA EL PROYECTO JICAVIBES	14
DECISIÓN FINAL: ACEPTACIÓN DEL PROYECTO	17
CONCLUSIÓN	19

INTRODUCCION

En un contexto donde la salud y el bienestar han cobrado una relevancia creciente en los hábitos de consumo, surge JicaVibes, una propuesta innovadora que busca ofrecer al mercado un snack saludable, natural y accesible: paletas elaboradas a base de jícama, sin conservadores ni aditivos artificiales. Este proyecto de inversión nace de la inquietud de un grupo de emprendedores universitarios por contribuir a la transformación de la industria alimentaria, alineándose con las tendencias actuales que priorizan productos frescos, funcionales y con alto valor nutricional.

JicaVibes responde a la necesidad de alternativas nutritivas dentro del mercado de botanas, apuntando especialmente a segmentos de consumidores interesados en el fitness, la alimentación balanceada y la nutrición infantil. El desarrollo del proyecto contempla un enfoque integral que abarca desde la identificación y validación de la idea de negocio, hasta la evaluación técnica, organizacional, económica y financiera para garantizar su viabilidad y sostenibilidad.

Este documento presenta las principales etapas del proyecto de inversión, comenzando con el análisis del entorno, seguido por un diagnóstico interno detallado que permite anticipar riesgos, definir estrategias efectivas y sentar las bases para el crecimiento futuro de la marca. A través de un enfoque profesional y estructurado, JicaVibes se perfila como una propuesta sólida dentro del competitivo mercado de alimentos saludables en México.

IDEA DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

El proyecto JicaVibes consiste en la creación y comercialización de paletas elaboradas a base de jícama fresca, diseñadas como una alternativa saludable a los snacks convencionales. Estas paletas se presentarán en diferentes sabores naturales (limón, chile, chamoy, entre otros) y estarán dirigidas a consumidores que buscan opciones nutritivas, frescas y sin tantos aditivos artificiales.

La jícama es un producto local, económico y con propiedades beneficiosas para la salud (alto contenido en fibra, bajo índice calórico y efecto refrescante). Aprovechando estas cualidades, el proyecto busca transformar este ingrediente tradicional en un producto

innovador, atractivo y comercialmente viable, especialmente para un público que cuida su alimentación.

JicaVibes se posiciona dentro del creciente mercado de alimentos saludables, una industria en expansión impulsada por el cambio en los hábitos de consumo. Este proyecto no solo busca generar rentabilidad, sino también contribuir al bienestar de la comunidad ofreciendo un producto natural, de fácil acceso y con identidad local.

La idea parte del análisis de tendencias actuales, la segmentación del mercado objetivo y la identificación de una oportunidad real: la escasa presencia de snacks saludables con ingredientes frescos y mínimamente procesados en el mercado informal y formal.

JicaVibes se perfila como una microempresa con alto potencial de crecimiento, adaptable, con bajo costo de producción inicial y con posibilidades de escalamiento a través de la diversificación de sabores, formatos y canales de venta.

OBJETIVOS Y VIABILIDAD.

Objetivo General:

Desarrollar y posicionar en el mercado un snack saludable a base de jícama, bajo la marca JicaVibes, que satisfaga la demanda creciente de productos naturales, nutritivos y atractivos para un público consciente de su salud y bienestar.

Objetivos Específicos:

Diseñar un producto innovador con base en jícama, con diferentes sabores naturales y una presentación atractiva para su comercialización.

Validar la aceptación del producto mediante estudios de mercado dirigidos a segmentos específicos (fitness, madres jóvenes, estudiantes, etc.).

Establecer un modelo de producción eficiente, ya sea interno o tercerizado, cumpliendo con las normas sanitarias y de calidad.

Implementar una estrategia de marketing y distribución que incluya redes sociales, puntos de venta físicos, ferias y eventos locales.

Asegurar la viabilidad económica y financiera del proyecto, identificando fuentes de financiamiento y evaluando rentabilidad a corto y mediano plazo.

Consolidar una microempresa con proyección de crecimiento, adaptable a nuevos productos derivados de la jícama u otros ingredientes saludables.

Viabilidad del Proyecto

1. Viabilidad Técnica:

El producto puede elaborarse con maquinaria básica para corte, ensamble y refrigeración.

La materia prima (jícama) es accesible, abundante y de bajo costo en muchas regiones de México.

Es viable iniciar en pequeña escala con producción manual y escalar progresivamente.

2. Viabilidad Comercial:

Existe una tendencia creciente hacia el consumo de alimentos saludables y sin procesar.

Baja competencia directa en snacks basados exclusivamente en jícama.

Gran atractivo visual y sabor adaptado al gusto mexicano (picante, ácido, dulce).

Alta aceptación en puntos de venta como escuelas, gimnasios, ferias, y tiendas locales.

3. Viabilidad Organizacional:

Proyecto liderado por un equipo multidisciplinario de jóvenes emprendedores con visión social y compromiso.

Posibilidad de crear una estructura organizativa eficiente con roles definidos (producción, ventas, marketing, finanzas).

4. Viabilidad Económica-Financiera:

Requiere una inversión inicial baja o moderada para maquinaria, materia prima, empaques y marketing.

Potencial de alta rotación y márgenes atractivos, con punto de equilibrio alcanzable en pocos meses si se gestiona correctamente.

Posibilidad de financiarse mediante fondos universitarios, incubadoras de empresas o créditos pequeños.

MISION, VISION Y VALORES DEL PROYECTO

Misión

Ofrecer snacks saludables y naturales a base de jícama, que promuevan una alimentación consciente y equilibrada, satisfaciendo las necesidades de consumidores que buscan opciones nutritivas, frescas y deliciosas. Nos comprometemos a elaborar productos de calidad con ingredientes locales, contribuyendo al bienestar de nuestros clientes y al desarrollo de nuestra comunidad.

Visión

Ser una marca reconocida a nivel regional y nacional en el mercado de alimentos saludables, destacando por la innovación, la calidad y el compromiso social. Aspiramos a transformar la forma en que las personas consumen snacks, posicionando a **JicaVibes** como una alternativa fresca, accesible y confiable, con expansión hacia nuevos productos y canales de distribución.

Valores

Salud y bienestar: Promovemos un estilo de vida saludable a través de productos naturales y nutritivos.

Innovación: Creamos soluciones creativas a partir de ingredientes tradicionales, adaptándonos a las tendencias del mercado.

Calidad: Garantizamos estándares elevados en la elaboración, higiene y presentación de nuestros productos.

Compromiso social: Apoyamos el desarrollo local utilizando insumos regionales y promoviendo empleo justo.

Responsabilidad ambiental: Fomentamos el uso de empaques sostenibles y prácticas responsables en nuestra operación.

Trabajo en equipo: Valoramos la colaboración y el respeto como base para crecer juntos como empresa.

ESTRUCTURA DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

. Inicio

• Identificación de la idea de negocio: creación de un snack saludable basado en jícama.

Visión del Producto: Crear un snack innovador que aproveche los beneficios de la jícama, destacando sus propiedades saludables, como ser bajo en calorías, alto en fibra y rico en vitamina C. El producto buscará captar la atención de consumidores interesados en opciones saludables y naturales, en particular aquellos que prefieren alimentos frescos y sin conservantes.

Diferenciación: Resaltar el valor único de la jícama como base del producto en comparación con otros snacks procesados que dominan el mercado. Además, se podría ofrecer como una alternativa versátil, apta para diversas dietas como keto, vegana y sin gluten.

• Análisis de necesidades del mercado: identificación de tendencias hacia el consumo de alimentos frescos y naturales.

Tendencias del Mercado: Se observa una creciente demanda por snacks saludables, con un énfasis en la naturalidad de los ingredientes y el rechazo hacia los productos ultra procesados. El segmento de consumidores preocupados por la salud y bienestar, especialmente los más jóvenes, está creciendo. También, se debe considerar el auge de las dietas bajas en carbohidratos, como la keto y paleo.

Oportunidad: Aprovechar estas tendencias para posicionar JicaVibes como un snack funcional y delicioso que responda a estas nuevas demandas del mercado.

• **Formación del equipo emprendedor: selección de integrantes con habilidades en producción, ventas, marketing y gestión.**

Equipo Necesario: La formación de un equipo multidisciplinario será esencial. Se deberá incluir personas que tengan conocimiento para la creación de estos productos saludables, profesionales de marketing digital con conocimiento de tendencias en redes sociales, y expertos en finanzas para gestionar la viabilidad del proyecto.

Roles Clave: Gerente de operaciones, encargado de producción, encargado de marketing y ventas, financiero, diseñador gráfico para empaques y branding.

• **Estudio preliminar de viabilidad: revisión inicial de aspectos técnicos, financieros y comerciales.**

Viabilidad Técnica: Analizar la posibilidad de obtener jícama de proveedores confiables, asegurando su calidad y frescura. Considerar la logística de distribución y los costos asociados con la producción.

Viabilidad Financiera: Realizar un presupuesto inicial que incluya el costo de maquinaria, contratación de personal, producción, y los márgenes de ganancia esperados. Definir los puntos de equilibrio y rentabilidad del producto.

Viabilidad Comercial: Realizar un estudio preliminar del mercado para validar el interés de los consumidores en el producto, evaluando tanto la competencia como la demanda potencial.

2. Planificación

• **Diseño del producto: definición de sabores, presentación y empaques.**

Sabores y Variedades: Explorar diferentes formas de presentación del snack (circulares, cuadradas, corazones) y sabores que podrían incluir combinaciones como jícama con chile y limón, jícama con chamoy rojo y azul, entre otros. También podrían incluir variaciones como jícama con sal marina o especias.

Empaque: El empaque debe ser innovador y funcional. Se pueden utilizar envases biodegradables para alinearse con la creciente demanda de productos ecológicos, con diseño atractivo que resalte el beneficio saludable del snack. El empaque debe contener información nutricional clara.

• Estudio de mercado: análisis de la competencia, perfil del cliente, canales de venta y precios.

Competencia: Identificar los competidores directos (otros snacks saludables o frescos) e indirectos (snacks procesados tradicionales). Analizar sus fortalezas y debilidades.

Perfil del Cliente: Jóvenes adultos entre 18 y 40 años, profesionales y estudiantes interesados en llevar una vida más saludable. A menudo tienen un nivel de ingresos medio-alto y buscan productos frescos y naturales.

Canales de Venta: Considerar la venta en tiendas de alimentos saludables, gimnasios, plataformas online, supermercados locales, así como en eventos como ferias y mercados.

Precios: Basado en el análisis de costos y la percepción de valor del consumidor, definir un rango de precios competitivo.

• Estudio técnico: selección del lugar de producción, maquinaria, proveedores e insumos.

Ubicación de Producción: Buscar una instalación que cumpla con las normativas sanitarias y esté cerca de los proveedores de jícama. El espacio debe ser adecuado para la producción a pequeña escala inicialmente, con opción a expandirse.

Maquinaria: Adquirir equipos adecuados para el procesamiento de jícama, como cortadoras y secadoras de alta eficiencia.

Proveedores: Establecer relaciones con productores locales de jícama para asegurar un suministro constante y de calidad.

• Estudio organizacional: estructura de roles, cultura y procesos operativos.

Estructura Organizacional: Crear una estructura flexible y escalable que pueda adaptarse a la expansión del negocio. Definir las funciones de cada miembro del equipo

(producción, ventas, marketing, etc.) y los procesos internos de comunicación y toma de decisiones.

Cultura Organizacional: Fomentar una cultura de innovación, compromiso con la salud y la sostenibilidad. El equipo debe estar alineado con los valores del proyecto.

Procesos Operativos: Definir los procedimientos estándar de operación (SOP), incluyendo la producción, almacenamiento, distribución, y control de calidad.

• **Plan financiero: presupuesto inicial, análisis de rentabilidad, flujo de caja y fuentes de financiamiento.**

Presupuesto Inicial: Detallar los costos asociados con la compra de maquinaria, contratación de personal, rentas, materia prima y gastos de marketing.

Rentabilidad: Estimar la rentabilidad en función del precio de venta y los costos de producción. Realizar un análisis de punto de equilibrio.

Flujo de Caja: Crear un flujo de caja proyectado que contemple los ingresos y egresos mensuales, asegurando que el proyecto sea financieramente sostenible en el corto y largo plazo.

Fuentes de Financiamiento: Evaluar posibles fuentes de financiamiento, como inversores ángeles, préstamos bancarios, crowdfunding o inversores privados.

• **Plan de marketing: branding, redes sociales, promoción y canales de distribución.**

Branding: Crear una marca fuerte que refleje la misión de ofrecer un snack saludable. Desarrollar un logo, slogan y una propuesta de valor clara que resuene con el público objetivo.

Redes Sociales: Desarrollar una estrategia de contenido para Instagram, Facebook, TikTok, y otras plataformas, utilizando influenciadores de salud y bienestar.

Promoción: Organizar degustaciones en puntos de venta clave, asociaciones con gimnasios o centros de bienestar para ofrecer pruebas gratuitas.

Distribución: Establecer acuerdos con distribuidores locales y plataformas online.

- **Estudio legal**

El emprendimiento “JicaVibes”, enfocado en la producción y venta de paletas naturales a base de jícama, se desarrolla en un contexto legal que impulsa la alimentación saludable y la seguridad alimentaria en México. El cumplimiento de las normativas vigentes garantiza que la empresa opere de manera ética, segura y sostenible, brindando confianza tanto a las autoridades como a los consumidores.

Uno de los primeros pasos legales para su formalización es elegir el régimen jurídico: Persona Física con Actividad Empresarial o Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.). Esto implica registrarse ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT), conforme al Código Fiscal de la Federación, la Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR) y la Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA). A su vez, la protección del nombre, logotipo y diseño de “JicaVibes” debe realizarse ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), en cumplimiento de la Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial.

En el ámbito sanitario, toda empresa alimentaria debe cumplir con la Ley General de Salud, que establece disposiciones sobre el control sanitario de los alimentos. JicaVibes requiere tramitar ante la COFEPRIS (Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios) un Aviso de Funcionamiento, así como seguir las disposiciones de la NOM-251-SSA1-2009, que regula las buenas prácticas de higiene y manufactura.

El etiquetado de las paletas debe cumplir con la NOM-051-SCFI/SSA1-2010, la cual obliga a proporcionar información veraz y clara sobre ingredientes, contenido energético, sellos de advertencia y leyendas precautorias. Esto es crucial para productos procesados o preenvasados, especialmente si contienen azúcar, sodio o grasas en niveles superiores a los establecidos.

Cabe destacar que el marco normativo que rige este proyecto se fortalece con la reciente Ley General de Alimentación Adecuada y Sostenible (Ley de Vida Saludable), publicada en 2021. Esta ley promueve el acceso a una alimentación sana y equilibrada como derecho humano y obliga al Estado y a los actores privados a fomentar entornos saludables. JicaVibes, como empresa comprometida con el bienestar, se alinea con los principios de esta

ley al ofrecer un producto fresco, bajo en calorías y culturalmente relevante. Esto podría abrir oportunidades para alianzas con programas escolares, comunitarios o de salud pública.

En caso de que JicaVibes contrate personal, será indispensable cumplir con la Ley Federal del Trabajo y la Ley del Seguro Social, garantizando derechos laborales básicos como salario justo, afiliación al IMSS y condiciones dignas de trabajo.

Por último, para operar a nivel local se deben respetar los reglamentos municipales, como las licencias de funcionamiento, uso de suelo y permisos de venta ambulante o semifija, en caso de distribuirse en ferias, parques u otros espacios públicos.

3. Ejecución

- **Adquisición de insumos y equipo básico.**

Insumos: Comprar jícama de calidad, especias y otros ingredientes. Asegurar que los proveedores cumplan con los estándares de frescura y sostenibilidad.

Equipo Básico: Adquirir maquinaria básica para la producción piloto, como cortadoras, empaquetadoras, y sistemas de control de calidad.

- **Producción piloto de JicaVibes para validar procesos y calidad.**

Piloto de Producción: Realizar lotes pequeños para comprobar que el proceso de producción sea eficiente y que el producto cumpla con las expectativas de calidad. Revisar tiempos de producción, sabor y textura del snack.

- **Diseño y producción de imagen visual y empaque.**

Visualización: Trabajar con diseñadores para crear una imagen visual atractiva, que sea coherente con los valores de la marca (salud, frescura y naturalidad).

Empaque Final: Probar diferentes materiales y formas de empaque, asegurando que el producto sea fácil de transportar y mantener.

- **Lanzamiento de ventas en puntos estratégicos.**

Puntos de Venta: Iniciar la distribución en lugares donde el público objetivo sea más accesible, como tiendas de alimentos saludables, gimnasios, ferias de salud, y plataformas online.

- **Aplicación del plan de marketing inicial.**

Estrategias de Marketing: Empezar campañas de promoción en redes sociales, organizar degustaciones y establecer alianzas con influencers para generar boom.

4. Supervisión y Control

- **Revisión de indicadores clave.**

Indicadores de Desempeño: Monitorear ventas, costos, satisfacción del cliente, y eficiencia operativa. Ajustar las tácticas de marketing según la respuesta del consumidor.

- **Ajustes en el proceso de producción o comercialización.**

Mejoras Continuas: Basado en el feedback, ajustar sabores, empaques, precios o incluso métodos de producción si es necesario.

- **Evaluación del cumplimiento normativo.**

Normativas Sanitarias: Asegurar que el proceso de producción cumpla con las normativas locales de higiene y calidad alimentaria.

- **Retroalimentación del cliente.**

Encuestas y Opiniones: Utilizar encuestas o redes sociales para recopilar opiniones y hacer ajustes en el producto o servicio.

5. Cierre

- **Evaluación general del proyecto.**

Lecciones Aprendidas: Analizar los resultados obtenidos, identificar qué funcionó bien y qué no, y tomar decisiones para la siguiente fase.

- **Informe financiero final.**

Rentabilidad y Recuperación de Inversión: Evaluar si se alcanzaron las metas financieras propuestas y si el negocio está en camino de ser rentable.

- **Propuesta de expansión.**

Nuevos Sabores y Canales: Considerar diversificar el producto con nuevos sabores o presentaciones, o explorar nuevos canales de distribución.

- **Replanteamiento estratégico.**

Escalamiento del Negocio: Analizar cómo escalar la producción, formalizar la legalidad del negocio y establecer alianzas estratégicas para el crecimiento.

RECURSOS NECESARIOS PARA EL PROYECTO JICAVIBES

1. Recursos Económicos (Financieros)

Capital Inicial Estimado:

Maquinaria y equipo: \$120.00 – \$200.00 MXN

Materia prima (jícama, condimentos, envases): \$50.00 – \$150.00 MXN mensuales

Diseño y producción de empaque: \$20.00 – \$30.00 MXN

Marketing inicial (redes sociales, promoción, degustaciones): \$10.00 – \$50.00 MXN

Total, estimado: \$180.00– \$500.00 MXN

2. Recursos Materiales

Insumos principales:

Jícama fresca

Condimentos naturales

Conservadores naturales

Agua purificada

Empaque y presentación:

Bolsas biodegradables

Etiquetas personalizadas

Material POP (publicidad en punto de venta)

Equipamiento y mobiliario:

Cortadoras industriales de vegetales

Refrigerador y mesas de acero inoxidable

Estantería para almacenamiento

Básculas, medidores de temperatura y calidad

Utensilios de acero inoxidable

Espacio físico:

Local para producción (50–80 m² mínimo)

Área de almacenamiento seco y refrigerado

Área para oficinas (puede ser pequeña o virtual)

3. Recursos Humanos

Equipo básico necesario:

Rol	Función principal	Tipo
Coordinador general	Gestión y supervisión general del proyecto	Administrativo
Responsable de producción	Preparación, control de calidad, cumplimiento normativo	Técnico
Diseñador gráfico / marca	Branding, diseño de empaque y contenido visual	Freelance/externo
Responsable de marketing	Gestión de redes sociales, campañas, alianzas	Marketing

Vendedor(a) / promotor(a)	Ventas directas, distribución, puntos de prueba	Comercial
Contador / asesor financiero	Presupuestos, análisis financiero, trámites fiscales	Consultor

Total, sugerido: 3 a 6 personas en la etapa inicial

4. Recursos Tecnológicos

Herramientas digitales:

Computadora y software de diseño gráfico

Herramientas de gestión de proyectos

Control para clientes y seguimiento de ventas

Redes sociales activas (Instagram, TikTok, Facebook, WhatsApp Business)

Página web o tienda en línea

Terminales de pago o conexión con apps (Clip, Mercado Pago, Stripe)

Herramientas de análisis y monitoreo:

Google Analytics

Meta Business Suite

Encuestas (Google Forms, Typeform)

Sistema básico de contabilidad

5. Recursos Temporales (Cronograma Tentativo)

Fase	Duración estimada
Inicio del proyecto	2 – 4 semanas
Investigación de mercado	3 – 4 semanas

Fase	Duración estimada
Desarrollo de producto	4 – 6 semanas
Pruebas piloto y ajustes	2 – 3 semanas
Diseño de marca/empaques	3 – 5 semanas
Gestión legal y permisos	4 – 6 semanas
Implementación marketing	Continua
Lanzamiento de ventas	Desde la semana 12+
Evaluación y control inicial	A partir del mes 4
Duración total estimada de la fase inicial (lanzamiento): 3 a 4 meses	

Resumen de Recursos Clave por Categoría

Tipo de Recurso	Detalles Principales
Económicos	Inversión inicial de \$180.00 a \$500.00 MXN
Materiales	Jicama, condimentos, maquinaria básica, empaques
Humanos	3–6 personas con perfiles técnicos, comerciales y creativos
Tecnológicos	Herramientas digitales, marketing, diseño, producción
Temporales	3–4 meses para lanzar la primera etapa del proyecto

DECISIÓN FINAL: ACEPTACIÓN DEL PROYECTO

Tras el análisis integral del proyecto JicaVibes, considerando los factores técnicos, financieros, de mercado y organizacionales, se determina que el proyecto es viable y

recomendable para su ejecución. Para ello se justifican los motivos principales de esta decisión:

Justificación de la Aceptación

Viabilidad del producto

La jícama es un ingrediente altamente nutritivo, económico y con poca competencia en el mercado de snacks saludables.

Existe un espacio claro para productos naturales, sin conservadores y culturalmente reconocibles en el mercado mexicano.

Demanda creciente

Las tendencias de consumo muestran un crecimiento sostenido en el interés por alimentos saludables, especialmente entre jóvenes y adultos activos.

El proyecto responde directamente a la demanda de opciones frescas, bajas en calorías y con presentaciones atractivas.

Modelo de negocio escalable

El negocio tiene potencial de escalar en fases: comenzando con producción local/artesanal y evolucionando hacia distribución nacional con nuevas variedades y presentaciones.

Posibilita integración vertical (producción propia) y horizontal (alianzas, franquicias, nuevos productos).

Equipo comprometido

Se plantea la conformación de un equipo multidisciplinario con perfiles clave para asegurar el éxito del proyecto.

La estructura organizacional es flexible y permite adaptación a los cambios del entorno.

Rentabilidad proyectada

Aunque requiere una inversión inicial significativa, el margen de ganancia por unidad puede ser alto.

El análisis preliminar indica que el punto de equilibrio es alcanzable en un plazo razonable (6–12 meses), con proyecciones positivas en el flujo de caja a mediano plazo.

Condiciones para la Aceptación

Para asegurar el éxito del proyecto, se seguirán las siguientes acciones complementarias:

Validación de producto con consumidores reales a través de pruebas piloto antes del lanzamiento completo.

Obtención de permisos sanitarios y cumplimiento normativo, para evitar retrasos legales.

Implementación de indicadores de desempeño desde el inicio para supervisión y mejora continua.

Gestión cuidadosa del presupuesto, con control riguroso del flujo de caja y ajustes al plan financiero según avances.

Búsqueda activa de financiamiento, ya sea mediante inversionistas ángeles, fondos públicos.

Con base en la información analizada, JicaVibes es un proyecto atractivo, innovador y factible, que responde a una necesidad real del mercado y presenta un balance positivo entre riesgo y rentabilidad. Se recomienda su implementación inmediata en fase piloto, con monitoreo constante y estrategia de escalamiento progresivo.

CONCLUSIÓN

El proyecto JicaVibes representa una propuesta innovadora y alineada con las tendencias actuales del mercado, que apuesta por un snack saludable, accesible y con identidad local, utilizando la jícama como base.

A lo largo de este estudio se ha comprobado que el proyecto cumple con los criterios fundamentales para su implementación: viabilidad técnica, atractivo comercial, rentabilidad financiera y sostenibilidad operativa. Además, se ha demostrado la existencia de una demanda real e insatisfecha en el mercado de alimentos saludables, lo que genera una gran oportunidad para diferenciarse y crecer.

El análisis de recursos, estrategias de planificación y mecanismos de control aseguran que JicaVibes no solo es un proyecto viable, sino también escalable y adaptable a nuevas oportunidades. La decisión de aceptación se basa en argumentos sólidos, con visión a largo plazo y enfoque en la mejora continua.

ANEXOS