



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

“Elaboración y comercialización de helados dietéticos
artesanales en el distrito de San Miguel - Lima
Metropolitana”

Plan de negocio para optar el título de:

Licenciada en Administración de Negocios y Finanzas;

Bachiller Ferrel Flores, Lidia Rebeca

Licenciada en Administración de Negocios y Finanzas;

Bachiller García Ballena, Laura Cristina

Lima – Perú

2017

RESUMEN EJECUTIVO

El giro de nuestro plan de negocios será la elaboración y comercialización de helados dietéticos artesanales. “D’leite Sano” será una heladería que brindará una alternativa de helados dietéticos artesanales elaborado a base de leche descremada, proteína de soya, pulpa de frutas, stevia y otros ingredientes naturales libre de preservantes y colorantes y que se convertirá en un alimento nutritivo y saludable.

En Lima metropolitana, en los distritos que componen el grupo 6 (según APEIM 2016: San Miguel, Magdalena, Pueblo Libre, Jesús María y Lince) y en especial en el distrito de San Miguel existen varias heladerías artesanales, que ofrecen helados con características similares al presente plan de negocios, sin embargo no hay una heladería dietética artesanal. Los helados tradicionales son postres que contienen altos porcentajes de azúcares, grasas, carbohidratos y calorías que para el consumo de una persona sana y saludable es perfecta; mas no así para un gran número de personas que al consumirlo podrían afectar su salud como los que sufren de diabetes, enfermedades cardiovasculares, o para los que padecen de sobrepeso y obesidad.

Nuestro plan de negocio va orientado a elaborar y comercializar helados dietéticos artesanales, preparados a base de insumos naturales y de la mejor calidad, sin saborizantes, colorantes, ni preservantes artificiales. Serán helados nutritivos, saludables y deliciosos. Este producto estará elaborado para el consumo de todas las personas sin restricción alguna, en especial para personas que practican la salud preventiva y para los que ya sufren algunas enfermedades como las mencionadas líneas arriba. Por lo tanto, nuestra propuesta de valor es preocuparnos en contribuir a la buena salud de los consumidores brindándoles un producto 100% natural y saludable. Consideramos que “D’leite Sano” se convertirá en la alternativa ideal para para todo ese grupo de personas que quieren disfrutar de un delicioso helado y a la vez cuidar su salud. Además, en la actualidad va en incremento la tendencia de personas que se preocupan por consumir productos saludables y están dispuestos a pagar un precio mayor por un buen producto. Nuestros helados aportarán salud y alimento a la población objetivo.

“D’leite Sano” inicialmente contará con un punto de venta ubicada la Av La Marina del distrito de San Miguel donde nuestros clientes consumirán nuestros helados, les brindaremos no solo un producto de calidad y saludable sino también una agradable experiencia con un servicio de

excelente atención al cliente, ambiente acogedor y confortable, servicios tecnológicos a disposición de los clientes (wifi, POS), además los precios serán competitivos en comparación a la competencia indirecta.

Nuestros helados serán fabricados con los mejores estándares de calidad y buenas prácticas de manipulación de alimentos que permitirán producir helados de buena calidad y al mejor precio. Dado que el negocio de helados es estacional también hemos considerado ofertar productos complementarios como tortas, jugos, sándwiches y cafés sobre todo en la temporada de invierno.

Utilizaremos estrategias de publicidad y marketing digital por las bondades de sus características sobre todo por ser de bajo costo, estas herramientas (página web, redes sociales, adswords, mailing) nos ayudarán dar a conocer nuestro producto al mercado objetivo, debido a que hay un alto porcentaje de usuarios conectados al internet y recurren a estas herramientas para encontrar lo que buscan. Además complementariamente utilizaremos medios de publicidad y marketing tradicionales como afiches, banners luces luminosas.

Consideramos que la fidelización de los clientes depende más de la calidad producto/servicio que del precio por lo tanto una de las políticas de nuestra empresa será brindar una excelente atención al cliente, la hospitalidad que ofreceremos a nuestros clientes hará que su estadía en nuestra tienda sea un momento especial. También les brindaremos degustaciones, promociones especiales de 2x3, cupones de descuento. Todas estas estrategias nos permitirán llegar a la meta de nuestras ventas proyectadas.

El estudio de mercado realizado determinó alta aceptación de nuestros productos y los resultados de simulación obtenidos durante el análisis del proyecto dan resultados positivos para la ejecución del negocio.

Para implementar el negocio necesitamos una inversión inicial de S/. 174,639 que será cubierto por aporte de capital de los socios de un 54% de la inversión y el financiamiento bancario de 46%. Los resultados de la evaluación económica financiera nos dieron como resultado un VAN de S/ 1,453,644, una TIR de 199.76%, el PRI de 2 años y 6 meses, un COK de 17.11% y un C/B de S/ 9.32; lo que significa que este proyecto es viable y rentable.