

“Año de la Esperanza y el Fortalecimiento de la Democracia”



Universidad Nacional
SAN LUIS GONZAGA

FACULTAD DE CIENCIAS

ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE ESTADISTICA

PROYECTO

DESAYUNOS NUTRITIVOS BUEN DÍA

DOCENTE

LANDEO ALFARO, ELMER LEONIDAS

CURSO

ANALISIS Y DISEÑO DE SISTEMAS

INTEGRANTES DE EQUIPO

CAJA CASAS, TADEO

CHAUCA CHÁVEZ, YUDIT

GARCÍA HUACHACA, ROUSSE

MAYURI JUNCHAYA, KEYTH FATIMA DE LUREN

PORTOCARRERO PURILLA, RODRIGO

ICA - PERU

2026

INDICE

I. INTRODUCCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO	4
1.1. Descripción General del Negocio	4
1.2. Propósito y Finalidad del Proyecto	4
1.3. Identidad del Negocio	5
II. DIAGNÓSTICO DE LA PROBLEMÁTICA	6
2.1. Análisis de la Realidad Actual	6
2.2. Sustentación Estadística	6
III. PROPUESTA DE VALOR: CATÁLOGO NUTRITIVO	8
3.1. Enfoque de la Propuesta de Valor	8
3.2. Clasificación del Catálogo Nutritivo	8
3.3. Análisis Nutricional de los Productos	8
3.4. Análisis Económico de los Productos	10
3.5. Valor Diferencial para el Consumidor	11
3.6. Diferenciación Competitiva	11
IV. INGENIERÍA DEL PROCESO Y OPERACIONES	12
4.1. Flujo de Operaciones (Diagrama de Flujo)	12
4.2. Recursos e Inversión	13
V. ANÁLISIS DETALLADO DEL MERCADO Y PÚBLICO OBJETIVO	15
5.1. Segmentación del Público Objetivo	15
5.2. Análisis de la Competencia	16
5.3. Posicionamiento Estratégico	17
VI. ESTRATEGIA DE MARKETING Y POSICIONAMIENTO	18
6.1. Estrategia de Producto (Mix de Desayunos)	18
6.2. Estrategia de Plaza y Distribución	19
6.3. Compromiso Ambiental como Diferencial Competitivo	19
6.4. Posicionamiento de Marca	20
VII. PLAN FINANCIERO: INVERSIÓN Y RECURSOS	21
7.1. Desglose de Inversión Inicial (Estimado)	21
7.2. Gestión de Insumos y Proveedores	21
7.3. Control de Costos Operativos	22
VIII. MARCO TEÓRICO Y FUNDAMENTOS NUTRICIONALES	23
8.1. Propiedades de los Superalimentos Utilizados	23
8.2. El Desayuno y el Rendimiento Académico	24
IX. ANÁLISIS ESTRATÉGICO: MATRIZ FODA	25
9.1. Fortalezas	25

9.2. Debilidades	25
9.3. Oportunidades	26
9.4. Amenazas	26
X. ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL	27
10.1. Política de Residuos Cero	27
10.2. Impacto Ambiental Positivo del Proyecto	28
10.3. Compromiso con la Sostenibilidad	28
XI. PLAN OPERATIVO Y LOGÍSTICA	29
11.1. Gestión de Proveedores	29
11.2. Infraestructura y Equipamiento	29
11.3. Organización de las Operaciones Diarias	29
11.4. Control Logístico y Mejora Continua	30
XII. ANÁLISIS DE IMPACTO Y BENEFICIOS ESPERADOS	31
12.1. Impacto en la Salud y el Rendimiento	31
12.2. Impacto Social y Ambiental	32
XIII. PLAN DE CONTINGENCIA Y GESTIÓN DE RIESGOS	33
XIV. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN	34
CONCLUSIONES	35
RECOMENDACIONES	35
ANEXOS	37
BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES CONSULTADAS	39

BLOQUE I: CIMIENTOS DEL PROYECTO

I. INTRODUCCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

1.1. Descripción General del Negocio

El emprendimiento Desayunos Nutritivos “Buen Día” surge como una respuesta técnica, social y nutricional frente a los inadecuados hábitos alimenticios que predominan durante las primeras horas del día, especialmente en estudiantes de todos los niveles educativos y en jóvenes trabajadores de la ciudad de Ica.

En la actualidad, una gran parte de esta población inicia su jornada sin haber consumido un desayuno balanceado, optando por productos ultraprocesados, comida rápida o, en muchos casos, omitiendo completamente esta comida fundamental. Esta situación genera consecuencias negativas en su rendimiento académico, concentración, estado de ánimo y salud general.

Frente a esta problemática, el proyecto “Buen Día” se enfoca en ofrecer productos frescos, saludables, nutritivos y económicamente accesibles, diseñados específicamente para cubrir las necesidades energéticas de sus usuarios durante las primeras horas del día. Cada producto es elaborado considerando criterios nutricionales, costos de producción y preferencias del consumidor.



1.2. Propósito y Finalidad del Proyecto

El propósito central del proyecto “Desayunos Nutritivos Buen Día” es contribuir a la transformación progresiva de los hábitos alimenticios de la población joven,

promoviendo el consumo regular de desayunos saludables como parte esencial de un estilo de vida equilibrado.

Se busca que el desayuno deje de ser una comida omitida o reemplazada por productos de bajo valor nutricional, y se convierta en la principal fuente de energía para el inicio de las actividades diarias. De esta manera, se pretende mejorar no solo la salud física de los usuarios, sino también su desempeño académico, su capacidad de concentración, su memoria y su bienestar emocional.

Desde una perspectiva social, el proyecto pretende reducir las brechas de acceso a una alimentación adecuada, especialmente en estudiantes con recursos económicos limitados, demostrando que es posible consumir productos saludables a precios razonables.

1.3. Identidad del Negocio

Misión

Brindar desayunos nutritivos, accesibles y de alta calidad a la comunidad estudiantil y a jóvenes trabajadores, elaborados bajo estrictos estándares de higiene y valor nutricional, contribuyendo a que inicien su jornada con la energía necesaria para rendir eficientemente en sus actividades académicas y laborales, sin que el factor económico represente una limitación para una alimentación adecuada.

Asimismo, el proyecto se compromete a promover hábitos saludables, el consumo responsable y el respeto por el medio ambiente, generando un impacto positivo en la sociedad.

Visión

Convertirnos en la principal cadena de desayunos económicos y saludables dirigida a estudiantes universitarios y técnicos en el ámbito regional y nacional, expandiendo progresivamente nuestros puntos de venta en diversas instituciones educativas.

Aspiramos a ser reconocidos por nuestra innovación, calidad, compromiso social y sostenibilidad, ofreciendo productos nutritivos, atractivos y al alcance de todos los bolsillos, de modo que ningún estudiante tenga excusas para iniciar su día sin una alimentación adecuada.

Asimismo, buscamos posicionarnos como un referente en emprendimientos juveniles basados en tecnología, datos estadísticos y responsabilidad social.

II. DIAGNÓSTICO DE LA PROBLEMÁTICA

2.1. Análisis de la Realidad Actual

En la actualidad, una parte significativa de los jóvenes universitarios y estudiantes de institutos en la ciudad de Ica presenta hábitos alimenticios inadecuados, especialmente durante las primeras horas del día. Diversos estudios y observaciones realizadas en el entorno académico evidencian que el desayuno suele ser una de las comidas más descuidadas dentro de la rutina diaria.

Se ha detectado que gran parte de esta población omite el desayuno o consume productos ultraprocesados, ricos en azúcares, grasas saturadas y sodio, pero pobres en nutrientes esenciales. Esta situación se debe principalmente a tres factores críticos: la falta de tiempo debido a horarios académicos exigentes, el presupuesto limitado con el que cuentan muchos estudiantes y el desconocimiento sobre la importancia de una alimentación balanceada.

La presión por llegar puntualmente a clases, combinada con largas distancias de traslado, provoca que muchos jóvenes prioricen el descanso o el transporte sobre el consumo de alimentos. Asimismo, la limitada disponibilidad de opciones saludables dentro y en los alrededores de los centros educativos refuerza la preferencia por productos rápidos y de bajo costo, aunque nutricionalmente deficientes.

Esta deficiencia alimentaria se traduce directamente en síntomas como fatiga constante, dificultad para concentrarse, somnolencia durante las clases, irritabilidad y bajo nivel de energía. A largo plazo, estos hábitos pueden generar problemas de salud como anemia, sobrepeso, desórdenes metabólicos y disminución del sistema inmunológico, afectando tanto el desempeño académico como la calidad de vida.

2.2. Sustentación Estadística

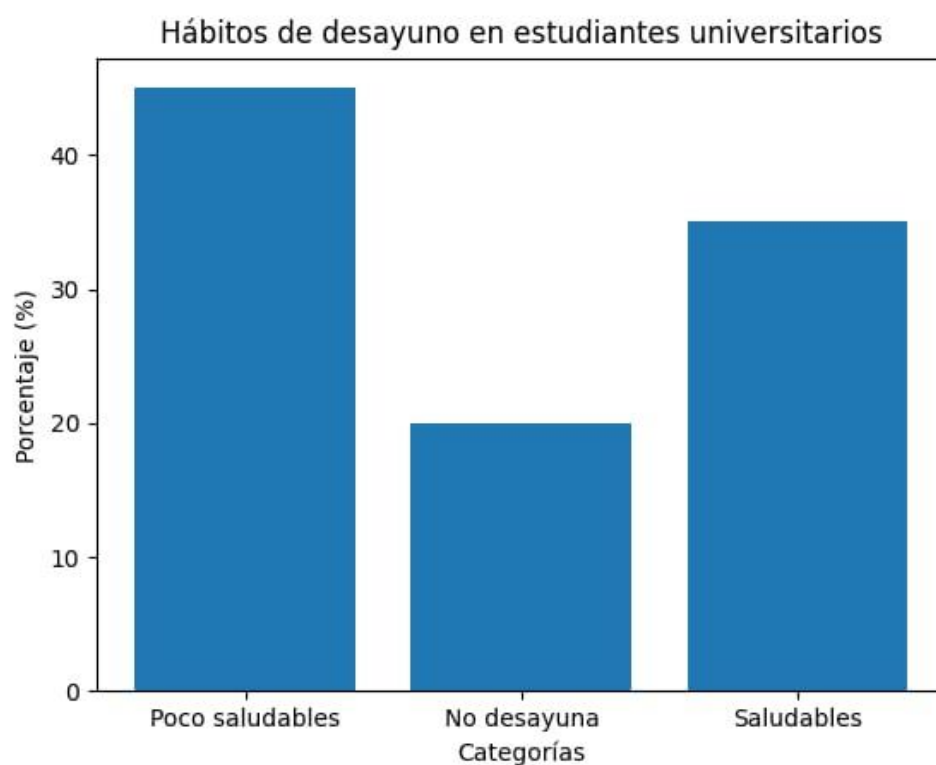
Con el objetivo de comprender de manera objetiva la magnitud del problema, se realizó una recolección y análisis de datos mediante encuestas y registros alimenticios aplicados a estudiantes universitarios y jóvenes trabajadores de la ciudad de Ica, los cuales fueron procesados utilizando herramientas estadísticas.

Los resultados obtenidos evidencian una situación preocupante y justifican plenamente la implementación del proyecto “Desayunos Nutritivos Buen Día”:

- El 45.0% de los estudiantes presenta hábitos alimenticios considerados “poco saludables”, caracterizados por el consumo frecuente de comida rápida, bebidas azucaradas y productos industrializados.
- El 20.0% de la población estudiantil manifestó no consumir ningún tipo de desayuno antes de iniciar sus actividades académicas, permaneciendo en ayunas durante varias horas consecutivas.
- Solo el 35.0% de los encuestados reportó mantener hábitos alimenticios saludables, incluyendo el consumo regular de frutas, cereales, proteínas y bebidas naturales.

Estos indicadores revelan que aproximadamente el 65.0% de los estudiantes constituye un mercado potencial de intervención, al encontrarse en situación de riesgo nutricional.

Asimismo, el análisis estadístico permitió identificar una relación significativa entre los hábitos alimenticios deficientes y el bajo rendimiento académico, evidenciado en menores niveles de concentración, mayor ausentismo y disminución del desempeño en evaluaciones.



III. PROPUESTA DE VALOR: CATÁLOGO NUTRITIVO

3.1. Enfoque de la Propuesta de Valor

La propuesta de valor del proyecto “Desayunos Nutritivos Buen Día” se fundamenta en la oferta de productos alimenticios que combinan tres elementos esenciales: valor nutricional, accesibilidad económica y practicidad en el consumo.

A diferencia de las opciones tradicionales disponibles en el entorno universitario, el catálogo de “Buen Día” ha sido diseñado bajo criterios técnicos, considerando el equilibrio entre calorías, proteínas, fibra y costo de producción, con el objetivo de brindar desayunos completos que cubran las necesidades energéticas de los usuarios.

3.2. Clasificación del Catálogo Nutritivo

El catálogo de “Buen Día” está compuesto por 20 productos, organizados en cinco categorías principales, lo que permite atender diferentes preferencias y requerimientos alimenticios:

- Combos
- Bowls
- Bebidas
- Sólidos
- Extras

Esta clasificación facilita al consumidor identificar rápidamente el tipo de producto que mejor se adapta a su estilo de vida, nivel de actividad física y presupuesto.

3.3. Análisis Nutricional de los Productos

a) Combos Nutritivos

Los combos representan la propuesta más completa del catálogo, al combinar diversos grupos alimenticios en una sola opción. Ejemplos como el Combo Energía Escolar, el Combo Universitario (Power) y el Súper Completo Buen Día ofrecen entre 320 y 580 calorías, con un aporte proteico que alcanza hasta 24 gramos, lo cual resulta ideal para estudiantes que requieren mayor energía durante largas jornadas académicas.

Estos productos presentan niveles de fibra que van de medio a alto, favoreciendo la digestión y prolongando la sensación de saciedad, lo que evita el consumo innecesario de alimentos poco saludables durante el día.

Desde el punto de vista económico, los combos mantienen una relación equilibrada entre costo y precio, permitiendo márgenes sostenibles sin afectar la accesibilidad del consumidor.

b) Bowls Nutritivos

Los bowls, como el Nutri Bowl Amazónico y el Yogurt Griego con Granola, están diseñados para consumidores que buscan opciones ligeras, pero altamente nutritivas. Su contenido calórico oscila entre 190 y 410 calorías, con un aporte moderado de proteínas y un alto contenido de fibra.

Estos productos destacan por el uso de frutas frescas, cereales integrales y lácteos, lo que los convierte en una alternativa saludable para quienes priorizan el bienestar digestivo y el control calórico.

c) Bebidas Funcionales

Las bebidas funcionales constituyen un componente clave del catálogo, ya que permiten complementar o sustituir un desayuno sólido en situaciones de poco tiempo. Opciones como la Avena con Chía y Mango, Quinoa Real con Manzana y Extracto Verde Detox destacan por su alto contenido de fibra y bajo nivel calórico.

Estas bebidas no solo aportan energía inmediata, sino que también contribuyen a la hidratación y al fortalecimiento del sistema inmunológico, gracias a la presencia de vitaminas y antioxidantes naturales.

d) Sólidos Nutritivos

Los productos sólidos, como el Pan Integral con Palta y Huevo y el Sandwich de Pollo y Apio, están orientados a consumidores que prefieren desayunos tradicionales, pero con un enfoque saludable. Estos alimentos presentan un balance adecuado entre calorías y proteínas, siendo ideales para mantener la energía durante la mañana.

El uso de ingredientes integrales y proteínas magras garantiza una alimentación equilibrada sin recurrir a productos ultraprocesados.

e) Extras

Los extras, como el Pack de Huevos Sancochados y el Mix de Frutos Secos, cumplen una función complementaria dentro del catálogo. Estos productos permiten al cliente personalizar su desayuno, incrementando el aporte proteico o energético según sus necesidades específicas. Además, su bajo costo los convierte en una opción accesible para reforzar la calidad nutricional del desayuno.



3.4. Análisis Económico de los Productos

3.4.1. Costos de Producción

Los costos de producción oscilan entre S/ 0.80 y S/ 6.50, dependiendo del tipo de insumo, procesamiento y presentación del producto. Los productos de menor costo corresponden principalmente a la categoría "Extras", mientras que los de mayor costo pertenecen a los combos completos. Esta estructura permite mantener márgenes de ganancia sostenibles sin afectar el precio final al consumidor.

3.4.2. Política de Precios

Los precios de venta varían entre S/ 2.50 y S/ 13.00, lo cual posiciona al emprendimiento como una alternativa accesible dentro del mercado estudiantil. Esta política responde a los siguientes criterios:

- Capacidad adquisitiva del público objetivo
- Valor nutricional del producto
- Costos operativos
- Competencia local

De esta manera, se garantiza que los productos sean económicamente viables y atractivos.

3.5. Valor Diferencial para el Consumidor

La propuesta de valor del catálogo “Buen Día” se resume en los siguientes aspectos clave:

- Acceso a desayunos saludables a precios accesibles.
- Variedad de opciones según preferencias y necesidades.
- Información nutricional clara y transparente.
- Productos elaborados con insumos locales.
- Compromiso con la higiene y el medio ambiente.
- Soporte tecnológico para mejora continua.

De esta manera, el catálogo nutritivo no solo representa una oferta comercial, sino una herramienta de impacto social orientada a mejorar la calidad de vida de la población joven.

3.6. Diferenciación Competitiva

La propuesta de valor del catálogo se diferencia en el mercado por:

- Uso de ingredientes naturales y locales
- Control nutricional sistemático
- Precios accesibles
- Información transparente
- Variedad de opciones
- Actualización constante del menú

ID	Producto_Descripcion	Categoria	Calorias	Proteinas	Fibras	Costo	Precio
1	Combo Energía Escolar	Combo	350	12	Alto	2.5	5.5
2	Combo Universitario (Power)	Combo	480	18	Medio	4.2	8.5
3	Nutri Bowl Amazónico	Bowl	410	10	Muy Alto	5	11
4	Súper Completo Buen Día	Combo	580	24	Alto	6.5	13
5	Saludable Fit (Bajo Carb)	Combo	320	20	Bajo	4.8	10
6	Avena con Chía y Mango	Bebida	240	7	Muy Alto	1.5	4
7	Quinoa Real con Manzana	Bebida	210	5	Alto	1.2	3.5
8	Maca Punch Energizante	Bebida	220	6	Medio	1.4	3.5
9	Jugo Naranja Antigripal	Bebida	140	2	Bajo	1.8	4.5
10	Extracto Verde Detox	Bebida	95	3	Muy Alto	2.5	6
11	Pan Integral con Palta y Huevo	Sólido	340	14	Alto	2	5
12	Sandwich de Pollo y Apio	Sólido	290	16	Medio	2.2	5
13	Tortilla Veggie de Espinaca	Sólido	230	11	Alto	1.8	4.5
14	Triple Saludable (Huevo/Tomate)	Sólido	270	10	Medio	2.5	6
15	Yogurt Griego con Granola	Bowl	310	15	Medio	3.8	8.5
16	Ensalada Frutas Estación (M)	Bowl	190	3	Alto	2.8	6.5
17	Ensalada Frutas Especial (G)	Bowl	320	5	Alto	4.5	9.5
18	Pack 2 Huevos Sancochados	Extra	150	13	Nulo	0.8	2.5
19	Mix Frutos Secos (30g)	Extra	185	6	Alto	2.2	4.5
20	Muffin de Avena y Plátano	Sólido	260	5	Alto	1.5	3.5

IV. INGENIERÍA DEL PROCESO Y OPERACIONES

4.1. Flujo de Operaciones (Diagrama de Flujo)

La ingeniería del proceso del emprendimiento “Desayunos Nutritivos Buen Día” ha sido diseñada con el objetivo de garantizar eficiencia operativa, calidad constante del producto y satisfacción del cliente. El flujo de operaciones contempla una secuencia lógica de actividades que permiten transformar una necesidad identificada en un servicio alimenticio confiable y sostenible.

El proceso inicia con la identificación de la necesidad, la cual surge a partir del análisis del entorno universitario y laboral, donde se evidencia una demanda insatisfecha de desayunos saludables, económicos y de rápida preparación. Esta etapa permite justificar la viabilidad del negocio y orientar el diseño del servicio.

Posteriormente, se desarrolla la planificación, fase en la cual se definen los productos del catálogo, los precios de venta, la cantidad de insumos requeridos y los recursos humanos necesarios para la operación diaria. En esta etapa se emplean herramientas de análisis estadístico y proyecciones de demanda que permiten optimizar la toma de decisiones.

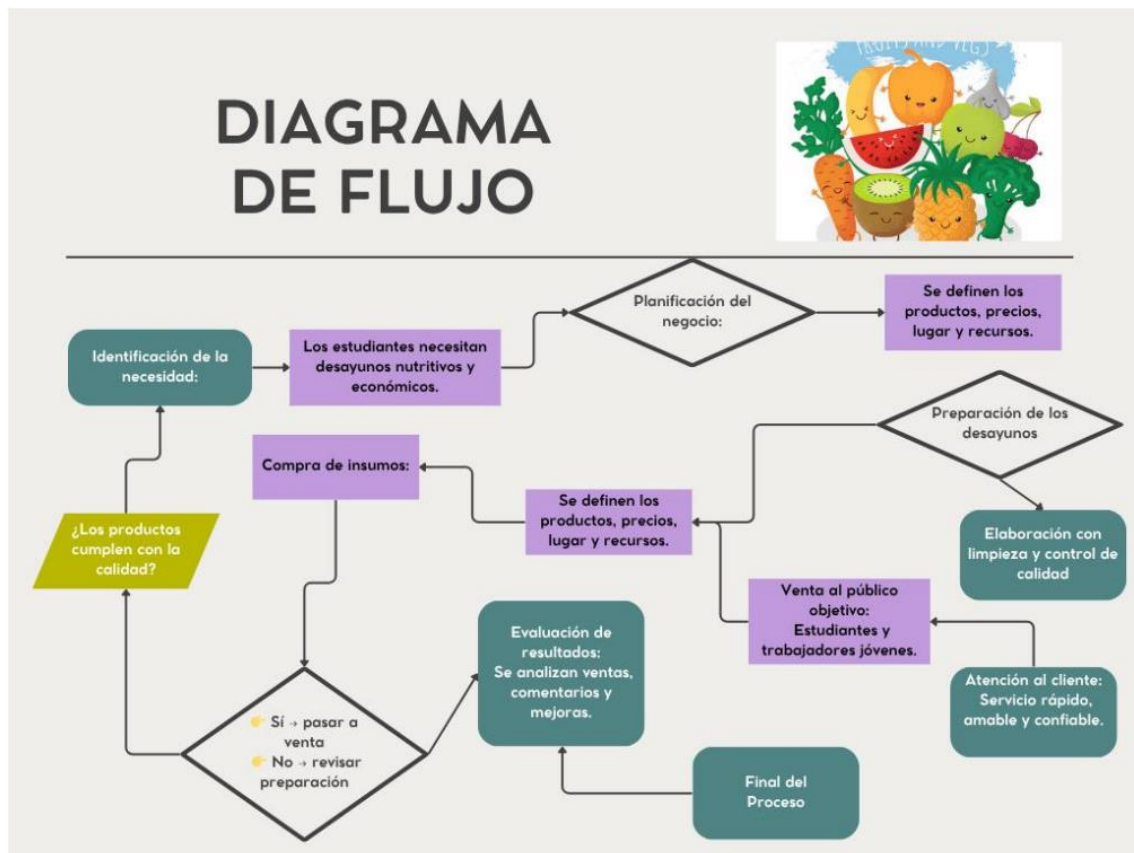
La siguiente etapa corresponde a la compra de insumos, donde se prioriza la adquisición de materias primas frescas y de origen local, tales como frutas, cereales, huevos, lácteos y vegetales. Esta política no solo garantiza la calidad nutricional de los productos, sino que también contribuye al desarrollo económico de productores y comerciantes locales.

Una vez adquiridos los insumos, se realiza el control de calidad, el cual constituye un punto crítico del proceso. En esta etapa se verifica el estado de los alimentos, su correcta conservación y el cumplimiento de los estándares de higiene y preparación establecidos. En caso de detectarse alguna desviación, el producto es corregido o descartado antes de ser ofrecido al cliente, asegurando así la inocuidad alimentaria.

La venta y atención al cliente representa la fase operativa central del negocio. El servicio se caracteriza por ser rápido, ordenado y cordial, adaptándose al limitado tiempo disponible de los estudiantes y trabajadores. El personal se encuentra capacitado para orientar al cliente en la elección del producto según sus necesidades nutricionales.

Finalmente, el proceso concluye con la evaluación y mejora continua, etapa en la cual se analizan las ventas diarias, la rotación de productos y la retroalimentación de los

clientes. Esta información es utilizada para realizar ajustes en el catálogo, mejorar procesos y optimizar la eficiencia operativa, fortaleciendo la sostenibilidad del negocio.



4.2. Recursos e Inversión

El correcto funcionamiento del proyecto “Buen Día” depende de una adecuada asignación de recursos humanos, técnicos y materiales, los cuales han sido definidos de manera eficiente para minimizar costos y maximizar productividad.

4.2.1. Talento Humano

El emprendimiento cuenta con un equipo conformado por dos personas multifuncionales, quienes desempeñan funciones operativas y administrativas. Sus responsabilidades incluyen:

- Preparación de alimentos.
- Control de higiene y calidad.
- Atención al cliente.
- Manejo básico de inventarios.
- Registro de ventas y apoyo en la toma de decisiones.

Este enfoque multifuncional permite reducir costos laborales y asegurar una comunicación fluida dentro del equipo de trabajo.

4.2.2. Equipamiento e Infraestructura

Para la operación del negocio se dispone del siguiente equipamiento básico:

- Licuadoras industriales para la preparación de bebidas.
- Cocina portátil para la elaboración de productos sólidos.
- Sistema de refrigeración para la conservación de insumos perecibles.
- Módulos móviles de atención, que permiten una ubicación estratégica cerca de centros educativos.

La infraestructura ha sido seleccionada considerando criterios de funcionalidad, portabilidad y bajo consumo energético, facilitando la implementación del negocio en distintos puntos de venta.

4.2.3. Inversión Inicial

La inversión inicial se destina principalmente a la adquisición del equipamiento, compra de insumos, envases biodegradables y adecuación del módulo de atención. Esta inversión es moderada, lo que reduce el riesgo financiero y permite una recuperación progresiva del capital.

V. ANÁLISIS DETALLADO DEL MERCADO Y PÚBLICO OBJETIVO

El éxito del emprendimiento “Desayunos Nutritivos Buen Día” se fundamenta en el conocimiento profundo del entorno en el que opera y de las características específicas de sus consumidores. Comprender que no todos los clientes presentan las mismas necesidades nutricionales, hábitos de consumo ni capacidad económica permite diseñar estrategias comerciales más efectivas y sostenibles.

En este sentido, el análisis de mercado constituye una herramienta clave para identificar oportunidades, minimizar riesgos y fortalecer el posicionamiento del negocio dentro del sector alimenticio dirigido a estudiantes y jóvenes trabajadores.

5.1. Segmentación del Público Objetivo

Con base en estudios preliminares, observaciones directas y análisis estadísticos, se han identificado tres segmentos principales que presentan mayor vulnerabilidad frente a la falta de tiempo y a una nutrición deficiente.

5.1.1. Estudiantes Universitarios y Escolares

Este segmento representa el grupo con mayor demanda potencial, debido a sus exigentes horarios académicos, limitaciones presupuestarias y elevada carga mental.

Los estudiantes suelen desplazarse rápidamente hacia sus centros de estudio, lo que reduce el tiempo disponible para preparar o consumir un desayuno adecuado. En muchos casos, optan por alimentos de bajo valor nutricional o prescinden completamente de esta comida. Sus principales características son:

- Alta necesidad de rapidez en el servicio.
- Preferencia por precios bajos y promociones.
- Consumo frecuente fuera del hogar.
- Interés en productos prácticos y portátiles.

Para este segmento, “Buen Día” ofrece productos listos para consumir, empaques funcionales y precios accesibles, contribuyendo directamente a mejorar su rendimiento académico y bienestar.

5.1.2. Trabajadores Jóvenes

Este segmento está conformado por personas que inician su jornada laboral en horas tempranas y requieren una ingesta energética adecuada para mantener niveles óptimos de productividad. Los trabajadores jóvenes valoran especialmente:

- La higiene en la preparación.
- La calidad de los insumos.
- El contenido proteico.
- La practicidad del empaque.

Debido a su limitada disponibilidad de tiempo, buscan soluciones rápidas que no comprometan su salud. En este contexto, los combos completos y bebidas energéticas saludables de “Buen Día” representan una alternativa ideal.

5.1.3. Padres de Familia

Los padres de familia constituyen un segmento indirecto, pero estratégicamente relevante, ya que influyen en las decisiones de consumo de sus hijos. Este grupo muestra especial interés en:

- Productos naturales.
- Ausencia de preservantes.
- Adecuado valor nutricional.
- Control sanitario.

Su principal preocupación radica en evitar el consumo excesivo de productos ultraprocesados provenientes de quioscos escolares o vendedores informales. “Buen Día” responde a esta necesidad ofreciendo desayunos balanceados y seguros.

5.2. Análisis de la Competencia

El entorno competitivo del proyecto está conformado principalmente por dos tipos de oferentes: los vendedores informales y las tiendas de conveniencia. Cada uno presenta fortalezas y debilidades frente a la propuesta de “Buen Día”.

5.2.1. Puestos Ambulantes Informales

Los puestos ambulantes representan la competencia más cercana debido a su ubicación estratégica y precios bajos. Sin embargo, presentan importantes deficiencias, tales como:

- Ausencia de control sanitario.
- Manipulación inadecuada de alimentos.
- Uso de insumos de baja calidad.
- Falta de información nutricional.

Frente a esta realidad, “Buen Día” se posiciona como una alternativa superior al garantizar estándares de higiene, control de calidad permanente y transparencia en la información.

5.2.2. Tiendas de Conveniencia

Las tiendas de conveniencia ofrecen disponibilidad permanente y variedad de productos empaquetados. No obstante, la mayoría de estos alimentos contiene altos niveles de conservantes, sodio y azúcares. Entre sus principales limitaciones se encuentran:

- Bajo valor nutricional.
- Precios elevados.
- Poca personalización.
- Dependencia de productos industrializados.

En contraste, “Buen Día” ofrece alimentos frescos elaborados con frutas locales, cereales integrales, lácteos y proteínas naturales, garantizando mayor calidad y beneficio para la salud.

5.3. Posicionamiento Estratégico

A partir del análisis del mercado y la competencia, el emprendimiento se posiciona como una alternativa:

- Saludable
- Económica
- Confiable
- Innovadora
- Socialmente responsable

Este posicionamiento permite diferenciar a “Buen Día” dentro del mercado local y fortalecer su imagen institucional.



VI. ESTRATEGIA DE MARKETING Y POSICIONAMIENTO

La estrategia de marketing del emprendimiento “Desayunos Nutritivos Buen Día” tiene como finalidad consolidar la marca dentro del mercado estudiantil y laboral, promoviendo simultáneamente hábitos de alimentación saludable y accesibilidad económica.

Esta estrategia se fundamenta en el análisis del público objetivo, el entorno competitivo y las tendencias actuales de consumo, permitiendo diseñar acciones coherentes con las expectativas del consumidor moderno.

Asimismo, se busca construir una imagen institucional sólida, confiable y socialmente responsable, que genere fidelización y recomendación entre los clientes.

6.1. Estrategia de Producto (Mix de Desayunos)

La carta de productos ha sido estructurada bajo un enfoque de segmentación nutricional, considerando las diferentes necesidades energéticas, estilos de vida y preferencias alimenticias de los usuarios.

6.1.1. Línea de Rendimiento

Esta línea está dirigida a estudiantes y trabajadores con alta demanda física e intelectual, quienes requieren un aporte energético sostenido durante la jornada. Incluye productos como:

- Combo Universitario (Power)
- Combo Energía Escolar
- Súper Completo Buen Día

Estos desayunos se caracterizan por contener carbohidratos de absorción lenta, proteínas de alta calidad y grasas saludables, contribuyendo a mejorar la concentración, la resistencia física y la saciedad.

6.1.2. Línea Saludable y Funcional

Esta línea está orientada a consumidores que priorizan el bienestar, la prevención de enfermedades y el control del peso corporal. Incluye productos como:

- Nutri Bowl Amazónico
- Saludable Fit (Bajo Carb)
- Extracto Verde Detox

Estos desayunos incorporan superalimentos como chía, linaza, maca, miel y frutas antioxidantes, los cuales fortalecen el sistema inmunológico y favorecen el metabolismo.

6.1.3. Línea “On-the-Go” (Consumo Rápido)

Esta línea ha sido diseñada para usuarios con escaso tiempo disponible, que requieren una solución práctica sin sacrificar calidad. Incluye productos como:

- Avena con Chía y Mango
- Muffin de Avena y Plátano
- Jugos Naturales

Estos productos se presentan en envases ergonómicos y sellados, garantizando frescura, higiene y facilidad de transporte.

6.2. Estrategia de Plaza y Distribución

La ubicación del punto de venta constituye un factor determinante para el éxito del emprendimiento, debido a la naturaleza inmediata del consumo del desayuno.

6.2.1. Zonas Estratégicas

El negocio se ubicará en puntos con alta concentración de público objetivo, tales como:

- Alrededores de universidades e institutos.
- Cercanías de colegios.
- Áreas próximas a complejos empresariales.
- Paraderos y vías de alto tránsito.

Estas ubicaciones permiten maximizar la visibilidad y facilitar el acceso al servicio.

6.2.2. Módulo Móvil

Como parte de la estrategia de expansión y promoción, se implementará una unidad móvil que permitirá participar en:

- Ferias estudiantiles.
- Eventos deportivos.
- Actividades institucionales.
- Campañas de salud.

Este formato flexible incrementa la cobertura territorial y fortalece el posicionamiento de marca.

6.3. Compromiso Ambiental como Diferencial Competitivo

El compromiso ambiental constituye uno de los principales elementos diferenciadores del proyecto “Buen Día”.

La utilización de envases biodegradables, bolsas reciclables y materiales compostables no solo reduce el impacto ambiental, sino que también refuerza la imagen responsable del emprendimiento.

Este enfoque resulta especialmente atractivo para el público joven, caracterizado por una mayor conciencia ecológica y social.

Asimismo, se promoverán campañas de sensibilización sobre reciclaje y consumo responsable, fortaleciendo el vínculo entre la empresa y la comunidad.

6.4. Posicionamiento de Marca

A través de las estrategias implementadas, “Buen Día” busca posicionarse como una marca:

- Saludable
- Económica
- Confiable
- Moderna
- Sostenible

Este posicionamiento permitirá diferenciar al negocio en un mercado altamente competitivo y consolidar su presencia a largo plazo.



VII. PLAN FINANCIERO: INVERSIÓN Y RECURSOS

El Plan Financiero del emprendimiento “Desayunos Nutritivos Buen Día” constituye un componente fundamental para garantizar su sostenibilidad, rentabilidad y crecimiento progresivo. Una adecuada planificación económica permite optimizar el uso de los recursos, minimizar riesgos financieros y asegurar la continuidad del negocio en el mediano y largo plazo.

Este plan se basa en el análisis detallado de la inversión inicial, la gestión eficiente de insumos y la relación estratégica con proveedores locales.

7.1. Desglose de Inversión Inicial (Estimado)

Este cuadro detalla los recursos necesarios mencionados en tu proyecto para iniciar operaciones.

Categoría	Descripción	Función Principal
Equipamiento de Cocina	Licuada de alta potencia, cocina portátil y termos industriales.	Preparación de jugos, bebidas calientes y cocción de alimentos.
Almacenamiento	Refrigeradora pequeña y recipientes herméticos.	Conservación de insumos frescos como frutas y lácteos.
Mobiliario de Venta	Mesas, toldos y vitrina exhibidora.	Implementación del punto de venta y exhibición de productos.
Packaging Ecológico	Envases biodegradables y utensilios compostables.	Cumplimiento del compromiso ambiental y entrega del producto.

Para el inicio de operaciones, el proyecto requiere una inversión orientada principalmente a la adquisición de equipamiento, mobiliario, sistemas de almacenamiento y materiales de empaque ecológico. A continuación, se detallan los principales componentes de la inversión inicial:

La inversión inicial se caracteriza por ser moderada y accesible, lo que reduce el riesgo financiero y facilita la recuperación progresiva del capital mediante las ventas diarias. Este enfoque favorece el ingreso de emprendedores jóvenes al mercado formal.

7.2. Gestión de Insumos y Proveedores

La gestión eficiente de insumos constituye uno de los pilares fundamentales del proyecto, ya que influye directamente en la calidad del producto final y en la satisfacción del cliente.

7.2.1. Mercados Locales

Se prioriza la compra diaria de frutas de temporada, tales como:

- Plátano
- Manzana
- Naranja
- Piña
- Papaya

La adquisición frecuente garantiza:

- Frescura.
- Mejor sabor.
- Mayor contenido nutricional.
- Menor riesgo de deterioro.

Asimismo, permite negociar precios justos y estables con comerciantes locales.

7.2.2. Productores Agrícolas

Se establece un trato directo con productores regionales para la adquisición de:

- Pan artesanal.
- Pan integral.
- Granos andinos.
- Cereales naturales.

Este modelo reduce intermediarios, mejora la trazabilidad del producto y fortalece la economía local.

7.2.3. Política de Abastecimiento

La política de abastecimiento se rige por los siguientes principios:

- Compra según demanda proyectada.
- Rotación constante de inventarios.
- Control de fechas de vencimiento.
- Registro sistemático de entradas y salidas.
- Esta política permite minimizar desperdicios y optimizar costos.

7.3. Control de Costos Operativos

El proyecto implementa un sistema básico de control financiero que considera:

- Costos fijos (equipos, mantenimiento, permisos).
- Costos variables (insumos, empaques, transporte).
- Costos indirectos (servicios, reposiciones).

El monitoreo permanente de estos costos permite ajustar precios y mantener márgenes de ganancia adecuados.

BLOQUE II: EL “CORAZON” TECNICO

VIII. MARCO TEÓRICO Y FUNDAMENTOS NUTRICIONALES

Para que el proyecto "Buen Día" tenga una base sólida, hemos investigado las El proyecto “Buen Día” se sustenta en principios básicos de nutrición orientados al desarrollo físico y cognitivo de los jóvenes. Una alimentación equilibrada durante las primeras horas del día resulta fundamental para mejorar la concentración, la memoria y el rendimiento académico.

Diversos estudios señalan que el desayuno constituye la principal fuente de energía para iniciar la jornada, ya que permite activar el metabolismo y preparar al organismo para las actividades intelectuales y físicas. En este contexto, el proyecto prioriza el uso de ingredientes naturales con alto valor nutricional.

8.1. Propiedades de los Superalimentos Utilizados

Los productos ofrecidos por “Buen Día” incorporan insumos seleccionados por sus beneficios para la salud:

La Chía (Salvia hispanica)

Es una fuente vegetal importante de ácidos grasos Omega-3, los cuales contribuyen al buen funcionamiento del cerebro. Su consumo ayuda a mejorar la concentración y a reducir el cansancio mental.

La Avena

Es un cereal rico en fibra soluble que favorece la liberación progresiva de energía. Su principal beneficio en el desayuno es evitar la fatiga temprana y mantener niveles estables de glucosa.

La Linaza

Aporta fibra y lignanos, los cuales facilitan la digestión y generan sensación de saciedad. Esto contribuye a reducir el consumo de alimentos poco saludables durante el día.

Frutas Locales (Plátano, Papaya y Piña)

Estas frutas aportan vitaminas, minerales y antioxidantes. El potasio fortalece el sistema muscular, mientras que la vitamina C refuerza el sistema inmunológico frente al estrés académico.

8.2. El Desayuno y el Rendimiento Académico

La evidencia nutricional indica que omitir el desayuno afecta negativamente la capacidad de atención, memoria y resolución de problemas. En el diagnóstico realizado, se identificó que aproximadamente el 20% de los estudiantes inicia sus actividades sin alimentarse adecuadamente.

Esta práctica genera bajo nivel de energía, somnolencia y disminución del desempeño académico. Frente a esta realidad, “Buen Día” promueve el consumo de desayunos balanceados que integran carbohidratos, proteínas y grasas saludables.

De esta manera, el proyecto contribuye a mejorar el bienestar integral del estudiante y a fortalecer su desempeño en el ámbito educativo.

IX. ANÁLISIS ESTRATÉGICO: MATRIZ FODA

Este análisis permite entender la posición competitiva de nuestro negocio en el mercado actual.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
- Bajos costos operativos por alianzas locales.	- Creciente conciencia por la salud post-pandemia.
- Menú diseñado por perfiles (Fit, Universitario, Escolar).	- Falta de competencia saludable cerca de los centros de estudio.
- Uso de envases 100% biodegradables y compostables.	- Posibilidad de expansión mediante módulos móviles.
DEBILIDADES	AMENAZAS
- Marca nueva que requiere posicionamiento inicial.	- Incremento súbito de precios en frutas por clima.
- Capacidad de producción limitada en el inicio.	- Competencia de puestos informales con precios muy bajos.

El análisis estratégico mediante la Matriz FODA constituye una herramienta fundamental para evaluar la situación interna y externa del emprendimiento “Desayunos Nutritivos Buen Día”, permitiendo identificar sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

Este análisis facilita la formulación de estrategias competitivas orientadas al crecimiento sostenible, la reducción de riesgos y el fortalecimiento institucional del negocio dentro del mercado estudiantil y laboral.

9.1. Fortalezas

9.1.1. Bajos Costos Operativos mediante Alianzas Locales

El establecimiento de relaciones comerciales con proveedores locales permite reducir los costos de adquisición de insumos, disminuir gastos logísticos y garantizar abastecimiento constante. Esta ventaja competitiva posibilita ofrecer precios accesibles sin afectar la calidad del producto.

9.1.2. Menú Diseñado por Perfiles Nutricionales

El catálogo ha sido estructurado considerando distintos perfiles de consumidores, tales como estudiantes escolares, universitarios y usuarios con enfoque fitness. Esta segmentación permite atender diversas necesidades energéticas y preferencias alimenticias, incrementando el nivel de satisfacción del cliente.

9.1.3. Uso de Envases 100% Biodegradables y Compostables

El compromiso ambiental constituye una fortaleza significativa, ya que responde a las preocupaciones ecológicas del público joven. El uso de envases sostenibles mejora la imagen corporativa y posiciona a “Buen Día” como un negocio responsable y moderno.

9.2. Debilidades

9.2.1. Marca Nueva con Bajo Nivel de Reconocimiento

Al tratarse de un emprendimiento emergente, “Buen Día” enfrenta el desafío de posicionarse en un mercado donde los consumidores ya poseen hábitos establecidos.

La falta de reconocimiento inicial puede limitar la captación de clientes durante las primeras etapas.

9.2.2. Capacidad de Producción Limitada en la Etapa Inicial

La operación con recursos humanos y técnicos reducidos restringe el volumen de producción diaria. Esto podría generar dificultades para atender picos de demanda en horarios críticos, como las primeras horas de la mañana. Sin una adecuada planificación, esta limitación podría afectar la calidad del servicio.

9.3. Oportunidades

9.3.1. Creciente Conciencia sobre la Salud Post-Pandemia

La pandemia fortaleció el interés por el cuidado de la salud y la prevención de enfermedades. Actualmente, los jóvenes muestran mayor disposición a consumir alimentos naturales y nutritivos.

9.3.2. Escasa Competencia Saludable en Zonas Educativas

En muchas áreas cercanas a centros de estudio predomina la oferta informal o productos industrializados. La limitada presencia de opciones saludables genera un espacio competitivo favorable para el proyecto.

9.3.3. Posibilidad de Expansión mediante Módulos Móviles

El uso de unidades móviles facilita la ampliación de cobertura sin necesidad de grandes inversiones en infraestructura fija. Esta estrategia permite ingresar a nuevos mercados y evaluar su potencial antes de realizar inversiones permanentes.

9.4. Amenazas

9.4.1. Incremento en los Precios de Insumos por Factores Climáticos

Fenómenos climáticos como sequías o lluvias intensas pueden elevar el precio de frutas y productos agrícolas. Este aumento impacta directamente en los costos de producción y puede reducir los márgenes de ganancia.

9.4.2. Competencia de Puestos Informales con Precios Bajos

Los vendedores informales ofrecen precios muy reducidos al no cumplir con regulaciones sanitarias ni tributarias. Esto representa una competencia desleal que puede influir en las decisiones de compra de algunos consumidores.

X. ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL

El proyecto Desayunos Nutritivos “Buen Día” se encuentra alineado con los principios de sostenibilidad ambiental y con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), promoviendo prácticas responsables que minimicen el impacto negativo de sus operaciones sobre el entorno natural.

Desde su concepción, el negocio ha sido diseñado no solo para brindar una alimentación saludable, sino también para fomentar una cultura de respeto al medio ambiente entre sus clientes, especialmente en la población joven, quienes representan un grupo clave en la construcción de una sociedad más consciente y sostenible.

10.1. Política de Residuos Cero

Con el objetivo de reducir significativamente la generación de desechos, el proyecto implementa una política de residuos responsable basada en los siguientes ejes:

a) Sustitución de Plásticos

El emprendimiento elimina el uso de plásticos de un solo uso en todas sus operaciones. No se emplearán sorbetes, bolsas plásticas ni envases contaminantes. En su lugar, se utilizarán materiales ecológicos como:

- Envases de cartón biodegradable.
- Bolsas de papel reciclado.
- Utensilios compostables.

Esta medida contribuye a disminuir la contaminación ambiental y a reducir la acumulación de residuos no degradables en la ciudad de Ica.

b) Gestión de Residuos Orgánicos

Los residuos generados durante la preparación de los productos, principalmente cáscaras y restos de frutas, serán separados adecuadamente y destinados al proceso de compostaje. Esta práctica permite:

- Reducir el volumen de basura enviada a rellenos sanitarios.
- Aprovechar los residuos como abono natural.
- Contribuir al cuidado del suelo y a la agricultura local.

Asimismo, se promoverá el uso eficiente de los insumos para evitar desperdicios innecesarios.

c) Concientización Ambiental

El proyecto considera fundamental la educación ambiental de sus clientes. Por ello, cada envase contará con mensajes breves relacionados con:

- La importancia del reciclaje.
- El cuidado del medio ambiente.
- El consumo responsable.

De esta manera, “Buen Día” no solo ofrece un producto, sino que también transmite valores ecológicos que fomentan hábitos sostenibles en la comunidad.

10.2. Impacto Ambiental Positivo del Proyecto

La implementación de estas acciones genera un impacto ambiental favorable, reflejado en:

- Disminución de residuos contaminantes.
- Reducción del uso de recursos no renovables.
- Promoción de prácticas ecoamigables.
- Fortalecimiento de la responsabilidad social empresarial.

Además, el compromiso ambiental mejora la imagen institucional del negocio, posicionándolo como una empresa responsable y moderna, alineada con las tendencias actuales de consumo sostenible.

10.3. Compromiso con la Sostenibilidad

El proyecto “Buen Día” asume el compromiso de evaluar periódicamente sus prácticas ambientales, buscando nuevas alternativas para mejorar sus procesos y reducir su huella ecológica. Este enfoque permitirá que el negocio se mantenga actualizado y contribuya activamente al desarrollo sostenible de la región.



XI. PLAN OPERATIVO Y LOGÍSTICA

El correcto funcionamiento de Desayunos Nutritivos “Buen Día” depende en gran medida de una gestión eficiente de sus operaciones y de una logística bien estructurada. Este plan tiene como finalidad garantizar que cada producto llegue al consumidor en óptimas condiciones de higiene, frescura y valor nutricional. La organización de los procesos permite optimizar los recursos disponibles, reducir costos innecesarios y mantener un servicio continuo y confiable.

11.1. Gestión de Proveedores

La calidad de los productos ofrecidos está directamente relacionada con la selección de proveedores. Por ello, el proyecto establece alianzas estratégicas con mercados locales y productores agrícolas de la región, priorizando insumos frescos y de temporada. Las principales acciones en esta área son:

- Compra diaria de frutas, verduras y panes para asegurar su frescura.
- Selección de proveedores con buenas prácticas sanitarias.
- Evaluación periódica de la calidad de los insumos adquiridos.
- Negociación de precios justos que permitan mantener la rentabilidad.

Este sistema garantiza la continuidad del abastecimiento y reduce el riesgo de desabastecimiento o deterioro de productos.

11.2. Infraestructura y Equipamiento

El negocio cuenta con una infraestructura básica pero funcional, diseñada para facilitar las operaciones diarias y preservar la calidad de los alimentos. Entre los principales recursos se encuentran:

- Termos de alta capacidad para bebidas calientes y frías.
- Vitrinas exhibidoras para una presentación atractiva e higiénica.
- Recipientes herméticos para el almacenamiento seguro de insumos.
- Equipos de refrigeración para conservar frutas y lácteos.

Este equipamiento permite mantener la temperatura adecuada de los productos y cumplir con las normas de salubridad.

11.3. Organización de las Operaciones Diarias

Las actividades operativas se desarrollan siguiendo una rutina previamente establecida, que incluye:

- Recepción y revisión de insumos.

- Preparación de los desayunos según el menú.
- Control de higiene del área de trabajo.
- Atención al cliente.
- Limpieza y orden al cierre de jornada.

Esta organización favorece la eficiencia, reduce errores y mejora la experiencia del consumidor.

11.4. Control Logístico y Mejora Continua

El proyecto implementa un sistema básico de control logístico para registrar:

- Cantidad de insumos utilizados.
- Nivel de desperdicio.
- Volumen de ventas.
- Frecuencia de reposición.

Esta información permite tomar decisiones oportunas y aplicar mejoras continuas en los procesos operativos.



BLOQUE III: IMPACTO Y SEGURIDAD

XII. ANÁLISIS DE IMPACTO Y BENEFICIOS ESPERADOS

El proyecto Desayunos Nutritivos “Buen Día” no tiene como único objetivo la obtención de beneficios económicos, sino que busca generar un impacto positivo y sostenible en la comunidad estudiantil y trabajadora. A través de una propuesta integral, se pretende mejorar los hábitos alimenticios, fortalecer el desarrollo personal y contribuir al bienestar social y ambiental.

12.1. Impacto en la Salud y el Rendimiento

Una alimentación adecuada en las primeras horas del día influye directamente en el desempeño físico e intelectual. En este sentido, el proyecto genera los siguientes beneficios:

a) Mejora del Rendimiento Académico y Laboral

El consumo de desayunos balanceados, que incluyen proteínas, carbohidratos complejos, fibra y frutas, permite:

- Incrementar la capacidad de concentración.
- Mejorar la memoria y el razonamiento.
- Aumentar la energía durante las clases y jornadas laborales.

De esta manera, los estudiantes y trabajadores pueden desarrollar sus actividades con mayor eficiencia y productividad.

b) Reducción de la Fatiga y el Estrés

Al combatir el ayuno matutino, que afecta aproximadamente al 20% de la población encuestada, se logra:

- Disminuir el cansancio temprano.
- Evitar mareos y debilidad física.
- Reducir la irritabilidad y el estrés.

Esto contribuye a una mejor estabilidad emocional y física durante el día.

c) Sustitución de la Comida Chatarra

“Buen Día” ofrece una alternativa saludable frente al consumo de productos ultraprocesados ricos en grasas, azúcares y conservantes. Esta sustitución permite:

- Prevenir enfermedades asociadas a la mala alimentación.

- Mejorar el sistema inmunológico.
- Promover hábitos alimenticios responsables a largo plazo.

12.2. Impacto Social y Ambiental

Además de los beneficios en la salud, el proyecto genera efectos positivos en el ámbito social y ambiental.

a) Generación de Empleo y Desarrollo Emprendedor

El emprendimiento inicia con la contratación de dos personas encargadas de la preparación y atención al cliente. Esto contribuye a:

- Reducir el desempleo local.
- Fomentar el emprendimiento juvenil.
- Desarrollar habilidades laborales y de servicio.

Asimismo, el crecimiento del negocio permitirá la creación de nuevos puestos de trabajo en el futuro.

b) Fortalecimiento de la Conciencia Ambiental

El uso de envases biodegradables y la gestión responsable de residuos promueven una cultura ecológica entre los consumidores. Este compromiso permite:

- Reducir la contaminación.
- Incentivar el reciclaje.
- Sensibilizar sobre el cuidado del entorno.

De esta forma, el proyecto contribuye activamente a la protección del medio ambiente.

XIII. PLAN DE CONTINGENCIA Y GESTIÓN DE RIESGOS

Con el propósito de garantizar la continuidad operativa del negocio y minimizar posibles interrupciones, el proyecto Desayunos Nutritivos “Buen Día” ha establecido un plan de contingencia orientado a la prevención, control y mitigación de riesgos. Este plan permite responder de manera oportuna ante situaciones imprevistas, asegurando la estabilidad del servicio y la satisfacción del cliente.

En relación con el riesgo de desabastecimiento de insumos, especialmente frutas y productos de temporada, el negocio implementará una estrategia flexible basada en la rotación del menú mediante el “Combo del Día”. Esta alternativa permitirá sustituir temporalmente determinados ingredientes sin afectar el valor nutricional ni la calidad del producto final. Asimismo, se mantendrán relaciones con diversos proveedores locales para reducir la dependencia de una sola fuente de abastecimiento.

Respecto al riesgo sanitario, se aplicarán estrictos protocolos de bioseguridad en todas las etapas del proceso productivo. Estos incluyen la desinfección periódica de superficies y utensilios cada dos horas, el lavado constante de manos, y el uso obligatorio de indumentaria técnica como guantes, mallas y mascarillas durante la preparación de los alimentos. De esta manera, se busca prevenir enfermedades, garantizar la inocuidad de los productos y cumplir con las normativas de salud vigentes.

En cuanto al riesgo generado por la competencia, especialmente por la presencia de puestos informales con precios bajos y productos de escaso valor nutricional, el proyecto adoptará una estrategia basada en la diferenciación. Se resaltarán permanentemente la higiene, la calidad de los insumos y los beneficios a largo plazo para la salud del consumidor. Además, se fortalecerá la comunicación con los clientes mediante campañas informativas que destaquen el valor agregado de una alimentación saludable.

Finalmente, este plan de contingencia será evaluado periódicamente con el fin de identificar nuevas amenazas y actualizar las estrategias de respuesta. De esta manera, “Buen Día” podrá adaptarse a los cambios del entorno y mantener su sostenibilidad en el tiempo.

XIV. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN

El cronograma de implementación del proyecto Desayunos Nutritivos “Buen Día” establece las actividades necesarias para poner en marcha el negocio en un periodo estimado de cuatro meses. Este plan permite organizar las acciones de manera progresiva, asignar responsabilidades y garantizar el cumplimiento de los objetivos propuestos.

Etapa	Actividad Principal	Responsable
Mes 1: Lanzamiento	Compra de equipos y trámites de permisos municipales.	Equipo Directivo
Mes 2: Marketing	Campaña en redes sociales y entrega de muestras gratis en universidades.	Área de Ventas
Mes 3: Operación	Inicio de ventas en el punto estratégico seleccionado.	Personal Operativo
Mes 4: Control	Primera encuesta de satisfacción y ajuste de menú.	Todos los socios

Durante el primer mes, correspondiente a la etapa de lanzamiento, se realizará la compra de los equipos necesarios, como licuadoras, vitrinas y utensilios, así como la gestión de los permisos municipales y sanitarios. Estas actividades estarán a cargo del equipo directivo, quien se encargará de asegurar que el negocio cumpla con todos los requisitos legales antes de iniciar operaciones.

En el segundo mes, se desarrollará la etapa de marketing, orientada a dar a conocer el emprendimiento en la comunidad. Se ejecutarán campañas en redes sociales, distribución de material promocional y entrega de muestras gratuitas en universidades y centros educativos. Estas acciones estarán coordinadas por el área de ventas, con el objetivo de captar clientes potenciales y posicionar la marca en el mercado local.

Durante el tercer mes, se iniciará la etapa de operación, en la cual comenzarán oficialmente las ventas en el punto estratégico seleccionado. El personal operativo será responsable de la atención al cliente, la preparación de los productos y el cumplimiento de los estándares de calidad. En esta fase se evaluará el desempeño del servicio y se realizarán ajustes iniciales si fuera necesario.

Finalmente, en el cuarto mes, se desarrollará la etapa de control y evaluación. Se aplicará la primera encuesta de satisfacción a los clientes, se analizarán los resultados obtenidos y se realizarán mejoras en el menú y en los procesos internos. Esta etapa contará con la participación de todos los socios, quienes tomarán decisiones orientadas a fortalecer la sostenibilidad del negocio.

BLOQUE IV: CIERRE DEL INFORME

CONCLUSIONES

-El presente proyecto demuestra que la implementación de un servicio de desayunos a bajo costo y con alto valor nutricional dirigido al público universitario representa una alternativa viable, necesaria y socialmente responsable. Los resultados obtenidos a través de las encuestas evidencian una problemática real: un alto porcentaje de estudiantes no se alimenta adecuadamente, principalmente por falta de tiempo y limitaciones económicas, lo que afecta su rendimiento académico, concentración y bienestar general.

Frente a esta situación, la propuesta no solo responde a una necesidad alimentaria, sino que también contribuye a mejorar la calidad de vida de los estudiantes, brindándoles opciones accesibles, balanceadas y prácticas. Además, el proyecto demuestra ser sostenible desde el punto de vista operativo y económico, al optimizar recursos, mantener precios competitivos y priorizar insumos frescos y nutritivos.

En conclusión, esta iniciativa no solo representa una oportunidad de emprendimiento rentable, sino también un aporte significativo al bienestar estudiantil, promoviendo hábitos alimenticios saludables y fomentando una cultura de cuidado personal dentro del entorno universitario.

RECOMENDACIONES

1. Fortalecer la propuesta de valor
 - Mantener siempre el equilibrio entre precio accesible y alto valor nutricional.
 - Trabajar con un nutricionista para validar los menús y usar eso como estrategia de marketing (“Desayunos balanceados y aprobados nutricionalmente”).
 - Ofrecer combos económicos especiales para estudiantes.
2. Ubicación estratégica
 - Instalar puntos de venta cerca de entradas principales de universidades y colegios.
 - Considerar carritos móviles o módulos pequeños que reduzcan costos de alquiler.
 - Evaluar ventas dentro de campus mediante convenios institucionales.
3. Alianzas estratégicas
 - Firmar convenios con universidades y colegios para ofrecer desayunos dentro de sus instalaciones.
 - Buscar apoyo de municipalidades o programas sociales relacionados con alimentación saludable.
 - Asociarse con proveedores locales para reducir costos y asegurar insumos frescos.
4. Marketing enfocado en estudiantes
 - Usar redes sociales como Instagram y TikTok para promocionar menús diarios y promociones.
 - Implementar promociones como:
 - “2x1 antes de las 8:00 a.m.”
 - Tarjeta de cliente frecuente.
 - Incentivar reseñas y recomendaciones entre estudiantes (marketing boca a boca).

5. Estrategias de precios accesibles
 - Crear diferentes tamaños de desayuno (básico, estándar y completo).
 - Ofrecer suscripciones semanales o mensuales con descuento.
 - Diseñar opciones especiales para escolares con precios aún más bajos.
6. Modelo de expansión
 - Estandarizar recetas, procesos y proveedores para facilitar la réplica del modelo.
 - Crear un pequeño manual operativo.
 - En el futuro, evaluar un modelo de franquicia para expandirse más rápido a otras universidades.
7. Enfoque en escolares
 - Adaptar porciones según la edad.
 - Ofrecer presentaciones atractivas y prácticas.
 - Coordinar con colegios para vender en horarios de recreo o ingreso.
8. Evaluación y mejora continua
 - Realizar encuestas periódicas para medir satisfacción.
 - Ajustar el menú según preferencias.
 - Analizar ventas mensuales para identificar los productos más rentables.

Recomendación final

Para que el negocio prospere rápidamente, es fundamental mantener calidad constante, precios accesibles y fuerte presencia en el entorno estudiantil. Si logran posicionarse como la opción saludable y económica de confianza, la expansión a más instituciones será un proceso natural y sostenible.

ANEXOS

Este documento fue la base para obtener los datos estadísticos presentados en este informe (como el 45% de hábitos poco saludables). Incluirlo demuestra la metodología de tu investigación.

ENCUESTA: Hábitos Alimenticios y Preferencias de Desayuno

Objetivo: Identificar las necesidades nutricionales y la disposición de pago de los estudiantes para el proyecto "Buen Día".

¿A qué grupo pertenece usted?

☐ Estudiante Universitario

☐ Estudiante Escolar

☐ Trabajador / Profesional joven

☐ Otro

¿Con qué frecuencia desayuna usted antes de iniciar sus actividades?

☐ Todos los días

☐ De 3 a 4 veces por semana

☐ Casi nunca (No desayuno)

¿Cuál es la principal razón por la que omite el desayuno?

☐ Falta de tiempo

☐ Falta de dinero

☐ No tengo apetito por la mañana

☐ No encuentro opciones saludables cerca

¿Qué tipo de alimentos suele consumir por la mañana?

☐ Frutas y cereales (Saludable)

☐ Pan con frituras o grasas (Poco saludable)

☐ Café solo o bebidas energéticas

☐ Productos ultraprocesados (Galletas, snacks)

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un desayuno nutritivo completo (Bebida + Sándwich + Fruta)?

☐ S/. 4.00 a S/. 6.00

☐ S/. 6.00 a S/. 8.00

☐ Más de S/. 8.00

¿Qué ingrediente considera indispensable en su desayuno?

☐ Huevo / Proteína

☐ Palta / Grasas buenas

☐ Avena / Quinoa

☐ Frutas frescas

¿Qué tan importante es para usted que el envase sea biodegradable?

☐ Muy importante

☐ Indiferente

☐ No es importante

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES CONSULTADAS

Organización Mundial de la Salud (OMS). (2023). *Alimentación sana y su impacto en el rendimiento juvenil*.

Ministerio de Salud (MINSA). *Guías alimentarias para la población; importancia del desayuno*.

FAO. *El uso de envases biodegradables en el sector de alimentos y bebidas*.

Portocarrero, R. et al. (2024). *Estudio de campo sobre hábitos alimenticios en estudiantes locales*. (Este es tu propio equipo).