



PLAN DE NEGOCIO DE LA EMPRESA “HIELOS GUARANÍ”

BUSINESS PLAN FOR “HIELOS GUARANÍ”

Díaz de Vivar Barreto, Miuriel Ramona
Universidad de la Integración de las Américas
miurieldiazdevivar@gmail.com

Lezcano Mencia, Alejandro
Universidad de la Integración de las Américas
ORCID: <https://orcid.org/0009-0006-1744-0418>
alejandrolezcano1978@gmail.com

Resumen

El presente plan de negocio de la empresa “Hielos Guaraní” ha proporcionado una visión integral y prometedora para la producción y comercialización de hielo en el mercado actual. La evaluación detallada del mercado reveló una demanda constante y esencial para los productos de hielo, estableciendo una base sólida y confiable para el negocio. La segmentación cuidadosa de los clientes y la elección estratégica del mercado objetivo han proporcionado una dirección clara para las estrategias de marketing, permitiendo una conexión efectiva con los consumidores y una diferenciación notable en el mercado competitivo. Desde el punto de vista financiero, se ha estimado una inversión inicial significativa de G. 1.426.000.000, destinada principalmente a activos fijos, estructura operativa y capital de trabajo. Sin embargo, esta inversión inicial se justifica con un modelo de ingresos bien estructurado y una cuidadosa gestión de costos. La estimación precisa de los ingresos y egresos ha permitido proyectar estados financieros sólidos y confiables para los próximos años. Los resultados del análisis financiero son altamente alentadores: un Valor Actual Neto (VAN) de G. 239.282.000 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 22,70% indican una rentabilidad significativa del proyecto en el tiempo. Además, el índice de rentabilidad y el periodo de recupero descontado en 4,60 años subrayan la viabilidad y solidez financiera del proyecto. En resumen, “Hielos Guaraní” se presenta como una propuesta empresarial robusta y bien fundamentada, respaldada por un profundo conocimiento del mercado y una planificación estratégica cuidadosa. Con una base sólida en el mercado, una estructura organizativa eficiente y un plan financiero viable, el proyecto está bien

posicionado para establecerse como un líder en la industria de la producción y comercialización de hielo.

Palabras Claves: Calidad. Cliente. Estrategia. Producción

Abstract

The present business plan for the company “Hielos Guaraní” has provided a comprehensive and promising vision for the production and commercialization of ice in the current market. The detailed market evaluation revealed a constant and essential demand for ice products, establishing a solid and reliable foundation for the business. Careful customer segmentation and strategic selection of the target market have provided clear direction for marketing strategies, enabling effective connection with consumers and notable differentiation in the competitive market. From a financial perspective, a significant initial investment of G. 1,426,000,000 has been estimated, primarily allocated to fixed assets, operational structure, and working capital. However, this initial investment is justified by a well-structured revenue model and meticulous cost management. Precise estimation of revenues and expenditures has allowed the projection of robust and reliable financial statements for the coming years. The results of the financial analysis are highly encouraging: a Net Present Value (NPV) of G. 239,282,000 and an Internal Rate of Return (IRR) of 22.70% indicate significant project profitability over time. Furthermore, the profitability index and the discounted payback period of 4.60 years underscore the project's viability and financial solidity. In summary, “Hielos Guaraní” emerges as a robust and well-grounded business proposal, supported by profound market knowledge and careful strategic planning. With a strong foothold in the market, an efficient organizational structure, and a viable financial plan, the project is well-positioned to establish itself as a leader in the ice production and commercialization industry.

Keywords: Quality. Customer. Strategy. Production.

Introducción

El emprendimiento y la creación de empresas desempeñan un papel fundamental en el dinamismo económico, la generación de empleo y la innovación dentro del sector empresarial. En un contexto caracterizado por la globalización, la competitividad y la creciente diversidad de las necesidades de los consumidores, la capacidad de identificar oportunidades de negocio y responder de manera eficiente a las demandas del mercado constituye un factor determinante para la sostenibilidad empresarial. En este escenario, la producción y comercialización de hielo de calidad adquieren relevancia debido a su utilización en diferentes actividades comerciales y de servicios, particularmente en restaurantes, bares, hoteles, supermercados, tiendas de conveniencia y eventos.

En la ciudad de Asunción y sus alrededores, la demanda de hielo de calidad requiere que las empresas del sector desarrollen procesos adecuados de planificación, producción, comercialización y distribución que permitan garantizar la disponibilidad del producto y responder a las necesidades de los diferentes segmentos del mercado. Esta situación plantea desafíos relacionados con la capacidad productiva, la calidad del producto, la eficiencia de los canales de distribución, la atención al cliente y la gestión financiera. En este contexto, la creación de la empresa “Hielos Guaraní” se presenta como una iniciativa empresarial orientada a atender esta demanda, generando la necesidad de determinar en qué medida sus estrategias de gestión y operación contribuyen a la satisfacción de los clientes y a la generación de valor empresarial.

El presente estudio tiene como objetivo general determinar el impacto de la creación de la empresa “Hielos Guaraní” en la satisfacción de la demanda del mercado de hielo de calidad en la ciudad de Asunción y sus alrededores durante el año 2023. Para alcanzar este

propósito, se consideran aspectos relacionados con la planificación estratégica, las estrategias de comercialización y distribución, la inversión en infraestructura y la capacidad de producción, así como la planificación financiera. El abordaje de estos elementos permite establecer la relación existente entre las decisiones adoptadas en la gestión empresarial, la capacidad de respuesta frente a las necesidades del mercado y la generación de valor para la empresa.

La originalidad de la investigación radica en el abordaje multidimensional de la actividad comercial de “Hielos Guaraní”, considerando de manera conjunta los principales factores que intervienen en la satisfacción de la demanda de hielo de calidad. El estudio contempla diferentes segmentos de clientes, entre ellos restaurantes, bares, hoteles, supermercados, tiendas de conveniencia y organizadores de eventos y servicios de catering, permitiendo obtener una visión más amplia del comportamiento y las necesidades del mercado. Asimismo, el análisis se desarrolla en el contexto específico de Asunción y sus alrededores, lo que permite generar información vinculada con las características particulares del mercado local y con las condiciones en las que opera la empresa.

La importancia de esta investigación se fundamenta en su aporte al conocimiento sobre la gestión y consolidación de emprendimientos vinculados con la producción y comercialización de productos destinados al sector gastronómico, comercial y de servicios. Los resultados pueden proporcionar información útil para fortalecer la planificación estratégica, optimizar los procesos de producción y distribución, mejorar la satisfacción de los clientes y favorecer una adecuada gestión de los recursos financieros. Asimismo, el estudio puede constituir un referente para la toma de decisiones empresariales y para futuros emprendimientos que busquen responder de manera eficiente a las demandas del mercado,

promoviendo la competitividad, la generación de valor y la sostenibilidad empresarial en el contexto local.

Materiales y Metodología

El presente trabajo se enmarca específicamente en la línea de investigación de "Planeamiento Estratégico Empresarial". Esta selección se justifica en función de que el tema aborda la evaluación del impacto de una nueva empresa en el mercado local, considerando la satisfacción de la demanda y la generación de valor. El análisis del impacto de la creación de "Hielos Guaraní" implica una perspectiva estratégica en la cual se evalúan los efectos de esta iniciativa empresarial en los diferentes sectores comerciales, como restaurantes, bares, hoteles, supermercados, tiendas de conveniencia, y organizadores de eventos y catering.

El enfoque en la satisfacción de la demanda y la generación de valor está intrínsecamente relacionado con la toma de decisiones estratégicas y la planificación de acciones que permitan a la empresa aprovechar oportunidades de mercado y enfrentar los desafíos competitivos. La evaluación del impacto en la satisfacción de los clientes, así como en la eficiencia operativa de los negocios involucrados, requiere un análisis integral que involucra aspectos estratégicos y operativos. Por lo tanto, este tema se alinea con la línea de investigación de "Planeamiento Estratégico Empresarial", ya que aborda cómo la creación de una empresa puede influir en la dinámica del mercado, en la toma de decisiones estratégicas y en la generación de valor para todas las partes involucradas.

Delimitación de la Investigación

La presente investigación se ha delimitado tanto en el tiempo como en el espacio. En cuanto a la delimitación temporal, el estudio se ha centrado en el año 2023, abarcando este

período para analizar el impacto de la creación de la empresa "Hielos Guaraní" en la satisfacción de la demanda de hielo de calidad en la ciudad de Asunción y sus alrededores, en la República del Paraguay.

En lo que respecta a la delimitación espacial, el estudio se ha circunscrito al contexto de la República del Paraguay, específicamente en la ciudad de Asunción y sus alrededores. Esta elección se fundamenta en que esta área geográfica concentra una diversidad de empresas en los sectores de restaurantes y bares, hoteles y resorts, supermercados y tiendas de conveniencia, así como organizadores de eventos, siendo el foco de interés de esta investigación.

Desde el punto de vista metodológico, esta investigación se ha abordado desde una perspectiva mixta, combinando elementos cualitativos y cuantitativos para obtener una visión más completa y profunda del problema planteado. En términos de alcance, el estudio se ha desarrollado bajo un enfoque descriptivo, con el propósito de analizar y comprender el impacto de la creación de la empresa "Hielos Guaraní" en la satisfacción de la demanda de hielo de calidad en los sectores mencionados.

La metodología utilizada se basa en enfoques propuestos por autores reconocidos en el campo, como (Creswell & Creswell, 2018) y (Hernández Sampieri & Mendoza, 2018), que ofrecen pautas rigurosas para llevar a cabo investigaciones de corte mixto. Para la recolección de datos, se ha empleado una encuesta específica diseñada para las unidades de análisis identificadas: restaurantes y bares, hoteles y resorts, supermercados y tiendas de conveniencia, y organizadores de eventos.

En resumen, esta investigación ha establecido una delimitación temporal y espacial clara, se ha fundamentado en un enfoque mixto y descriptivo, y ha utilizado una metodología respaldada por autores reconocidos en el campo. La recolección de datos se ha realizado a través de una encuesta específica dirigida a las unidades de análisis seleccionadas en la ciudad de Asunción y sus alrededores.

Resultados

Interpretación de los Resultados de la Encuesta

A continuación, se realizan las interpretaciones de los resultados obtenidos de la encuesta realizada a 20 empresas, estratificadas en 5 empresas por cada una de las siguientes categorías; restaurantes y bares, hoteles y resorts, supermercados y tiendas de conveniencia, y organizadores de eventos y catering, ubicados en la ciudad de Asunción y alrededores.

Pregunta 1: Tipo de Empresa

En relación con el tipo de empresa, los resultados muestran una distribución equitativa entre restaurantes y bares, hoteles y resorts, supermercados y tiendas de conveniencia, así como organizadores de eventos y servicios de catering. Esta uniformidad sugiere que la demanda de hielo de calidad está presente en diversos sectores comerciales en Asunción y sus alrededores.

Esta variedad en los tipos de empresas indica que los proveedores de hielo tienen la oportunidad de diversificar sus estrategias de marketing y adaptar sus servicios para satisfacer las necesidades específicas de cada segmento. Por ejemplo, podrían desarrollar ofertas personalizadas que se alineen con los requisitos particulares de restaurantes, hoteles,

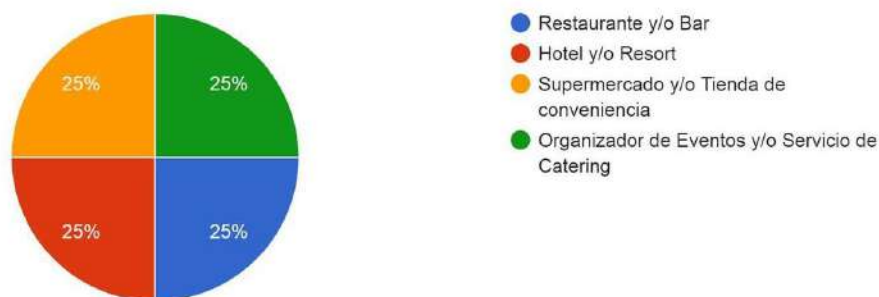
supermercados y organizadores de eventos, lo que podría mejorar la satisfacción del cliente y fomentar relaciones comerciales a largo plazo.

Además, este equilibrio en la representación de diferentes tipos de empresas también sugiere que el mercado del hielo en Asunción está en un estado saludable de competencia, lo que puede llevar a una mejora constante en la calidad del producto y los servicios ofrecidos para atraer y retener clientes en todos los sectores mencionados. Esto refleja una dinámica positiva en la industria local del suministro de hielo y puede ser un indicador de un mercado receptivo para la introducción de innovaciones y nuevas ofertas en el futuro.

Gráfico No 1. Cuestionario Pregunta 1

Tipo de Empresa:

20 respuestas



Fuente: Elaboración propia.

Pregunta 2: ¿Con qué frecuencia adquiere hielo para su negocio?

En cuanto a la frecuencia de adquisición de hielo por parte de las empresas encuestadas, los resultados revelan que la mayoría de las empresas lo compran de forma semanal (40%), seguido de aquellas que lo adquieren varias veces al mes (20%). Un 20% lo

compra mensualmente, mientras que un 15% lo compra varias veces a la semana. Solo un 5% lo compra diariamente.

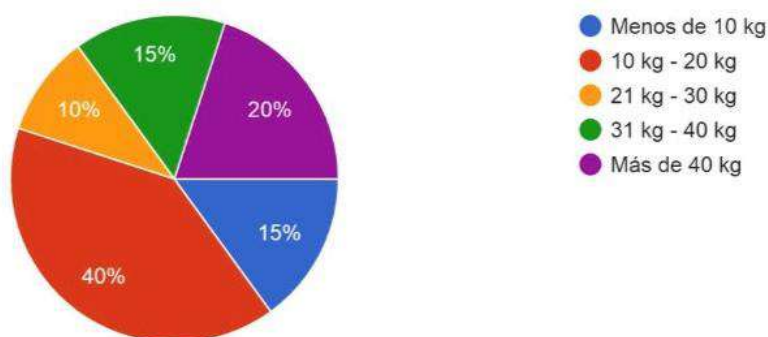
Esta distribución en la frecuencia de compra indica que la demanda de hielo de calidad es periódica pero constante en la mayoría de las empresas encuestadas. La alta proporción de empresas que compran semanalmente sugiere que hay una necesidad regular y confiable de suministro de hielo para mantener las operaciones.

Estos hallazgos son relevantes para los proveedores de hielo, ya que sugieren que establecer acuerdos de suministro semanal con los clientes podría ser una estrategia efectiva para asegurar la satisfacción del cliente y fomentar la lealtad a largo plazo. Además, entender estos patrones de compra puede ayudar a los proveedores a optimizar sus operaciones y garantizar que tengan suficiente inventario disponible para cumplir con la demanda periódica de sus clientes.

Gráfico No 2. Cuestionario Pregunta 2

¿Qué cantidad promedio de hielo adquiere en cada ocasión?

20 respuestas



Fuente: Elaboración propia.

Pregunta 3: ¿Qué cantidad promedio de hielo adquiere en cada ocasión?

Respecto a la cantidad promedio de hielo adquirida en cada ocasión, los resultados muestran una distribución variada. La mayoría de las empresas encuestadas (40%) adquieren entre 10 kg y 20 kg de hielo en cada ocasión. Un 20% compra más de 40 kg, mientras que un 15% compra tanto entre 31 kg y 40 kg, como menos de 10 kg. Un 10% compra entre 21 kg y 30 kg.

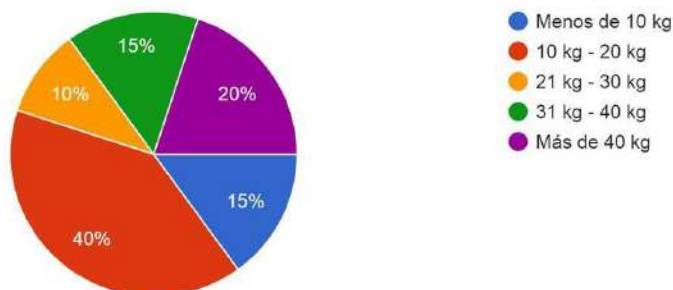
Esta diversidad en la cantidad de hielo comprada sugiere que las necesidades de cada empresa varían significativamente. Algunas empresas requieren grandes volúmenes de hielo, posiblemente debido a un alto volumen de clientes o a eventos especiales, mientras que otras tienen necesidades más modestas.

Para los proveedores de hielo, entender estas diferencias en la demanda es esencial para ajustar sus operaciones y ofrecer opciones flexibles que se adapten a las necesidades específicas de cada cliente. Podrían considerar paquetes de compra a granel para empresas que requieren grandes volúmenes y ofrecer opciones más pequeñas y personalizadas para aquellas con demandas más modestas. Esta flexibilidad puede ser un punto clave para atraer y retener a una variedad de clientes en el mercado.

Gráfico No 3. Cuestionario Pregunta 3

¿Qué cantidad promedio de hielo adquiere en cada ocasión?

20 respuestas



Fuente: Elaboración propia.

Pregunta 4: ¿Qué factores considera al seleccionar un proveedor de hielo?

Al analizar los factores considerados al seleccionar un proveedor de hielo, la calidad del hielo se destaca como el factor más importante, con el 60% de las empresas encuestadas dando prioridad a este aspecto. Esto indica que la mayoría de las empresas valoran la calidad del producto por encima de otros factores al elegir un proveedor de hielo.

El precio competitivo también es un factor significativo para el 50% de las empresas, lo que sugiere que, aunque la calidad es esencial, las empresas también son sensibles al costo y buscan opciones que equilibren calidad y precio.

La capacidad para atender pedidos urgentes es relevante para el 35% de las empresas encuestadas. Esto resalta la importancia de la flexibilidad y la capacidad de respuesta rápida por parte de los proveedores de hielo. Las empresas a menudo tienen demandas imprevistas que requieren entregas urgentes, por lo que la capacidad del proveedor para manejar estas situaciones puede marcar la diferencia en la satisfacción del cliente.

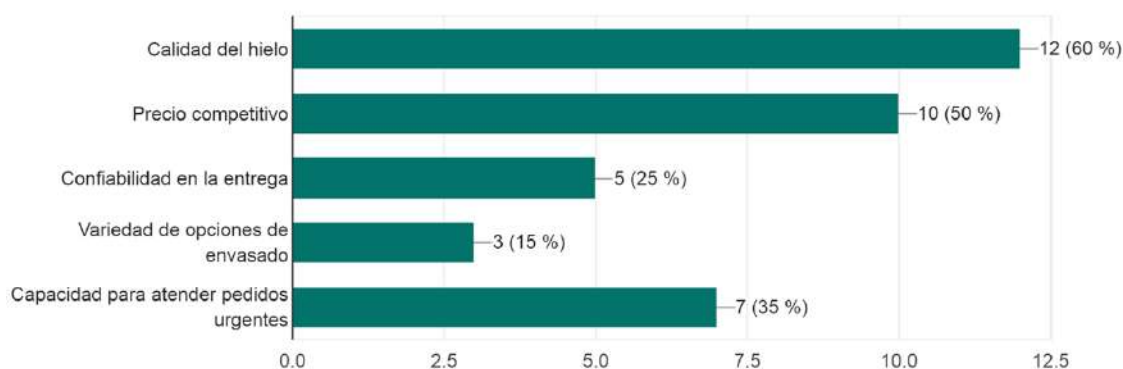
La confiabilidad en la entrega y la variedad de opciones de envasado son consideraciones menos prioritarias, con el 25% y el 15% de las empresas, respectivamente, seleccionando estos factores. Aunque estos aspectos son menos destacados, aún son relevantes para un segmento de las empresas encuestadas.

En resumen, la calidad del hielo es el factor más crítico para las empresas al elegir un proveedor, seguido de cerca por el precio competitivo y la capacidad para atender pedidos urgentes. Los proveedores de hielo que enfocan sus esfuerzos en garantizar la alta calidad del producto, ofrecer precios competitivos y mantener una respuesta rápida a las demandas del cliente pueden tener una ventaja competitiva en el mercado. Además, la confiabilidad en la entrega y la variedad de opciones de envasado, aunque menos prioritarias, aún son consideraciones importantes para algunas empresas y deben ser tenidas en cuenta por los proveedores que buscan satisfacer las necesidades diversas de los clientes.

Gráfico No 4. Cuestionario Pregunta 4

¿Qué factores considera al seleccionar un proveedor de hielo? (Seleccione hasta 3 opciones)

20 respuestas



Fuente: Elaboración propia.

Pregunta 5: ¿Qué tipo de hielo prefiere para su negocio?

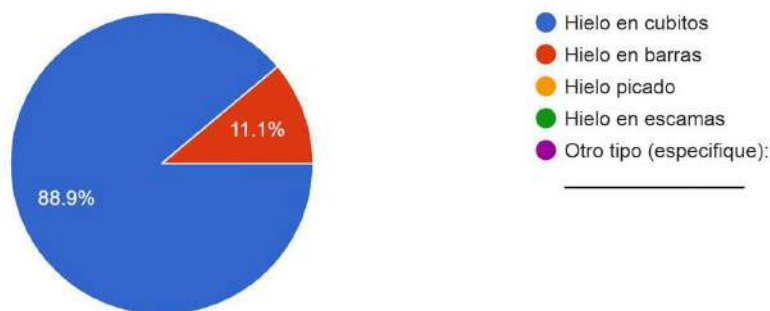
El 88,9% de las empresas encuestadas prefieren el hielo en cubitos para sus negocios, lo que indica una clara preferencia por este tipo de hielo. Este resultado sugiere que el hielo en cubitos es la opción más popular y ampliamente aceptada entre las empresas de diferentes categorías, como restaurantes, hoteles, supermercados y organizadores de eventos.

Por otro lado, el hielo en barras fue elegido por el 11,1% de las empresas, mientras que el hielo picado y el hielo en escamas no fueron preferidos por ninguna empresa encuestada. Esto sugiere que hay una demanda muy limitada o nula para estos dos tipos de hielo en el mercado local.

La preferencia abrumadora por el hielo en cubitos indica que los proveedores de hielo deberían centrarse en este tipo de producto para satisfacer las necesidades del mercado. Aquellos que ofrecen hielo en cubitos de alta calidad y de manera confiable podrían tener una ventaja significativa en el mercado, ya que este tipo de hielo es claramente la opción preferida por la mayoría de las empresas encuestadas.

Gráfico No 5. Cuestionario Pregunta 5

¿Qué tipo de hielo prefiere para su negocio?
18 respuestas



Fuente: Elaboración propia.

Pregunta 6: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por kg de hielo de alta calidad?

El 45% de las empresas encuestadas estaría dispuesto a pagar entre Gs. 1.000 y Gs. 2.000 por kilogramo de hielo de alta calidad, lo que indica que hay una considerable proporción de empresas que valoran la calidad del hielo y están dispuestas a pagar un precio razonable por ella. Esto sugiere que existe un mercado dispuesto a pagar un precio moderado por un producto de alta calidad.

Además, el 25% estaría dispuesto a pagar entre Gs. 2.001 y Gs. 3.000, lo que indica que hay un segmento de mercado dispuesto a pagar un precio un poco más alto por un producto de calidad superior. Un 20% estaría dispuesto a pagar entre Gs. 3.001 y Gs. 4.000, lo que sugiere que un número significativo de empresas estaría dispuesto a pagar un precio aún más alto por un hielo de calidad excepcional.

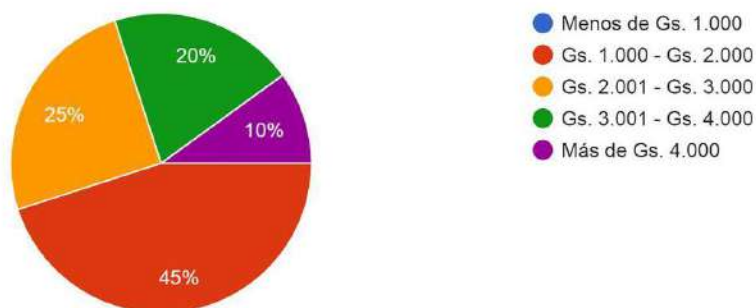
Por otro lado, el 10% estaría dispuesto a pagar más de Gs. 4.000 por kilogramo de hielo de alta calidad, indicando que hay un pequeño pero notable segmento de mercado dispuesto a pagar un precio bastante alto por un producto de calidad superior. Este resultado puede indicar una oportunidad para los proveedores de hielo de alta calidad que deseen orientarse hacia un mercado premium.

En resumen, estos resultados muestran que hay una demanda diversa en términos de precio, pero la calidad es claramente un factor importante para una gran parte del mercado. Los proveedores que pueden ofrecer hielo de alta calidad a diferentes rangos de precio podrían tener éxito al satisfacer las necesidades de diversos segmentos de clientes.

Gráfico No 6. Cuestionario Pregunta 6

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por kg de hielo de alta calidad?

20 respuestas



Fuente: Elaboración propia.

Pregunta 7: ¿Cuál es su nivel de satisfacción actual con su proveedor de hielo?

El 35% de las empresas encuestadas indicó estar "Muy satisfecho" con su proveedor actual de hielo, calificando su satisfacción con un 5 en la escala del 1 al 5. Otro 35% calificó su satisfacción como un 4, indicando un nivel de satisfacción considerablemente alto. El 30% calificó su satisfacción con un 3, lo que sugiere un nivel de satisfacción moderado.

Estos resultados indican que la mayoría de las empresas encuestadas están satisfechas con su proveedor actual de hielo, con un alto porcentaje de empresas muy satisfechas. Esta alta satisfacción podría deberse a la calidad del producto, el servicio al cliente o la fiabilidad en la entrega, factores que son importantes para los clientes en este mercado. Sin embargo, el hecho de que algunas empresas hayan calificado su satisfacción con un 3 indica que aún hay espacio para mejorar y captar a estas empresas como clientes más satisfechos en el futuro.

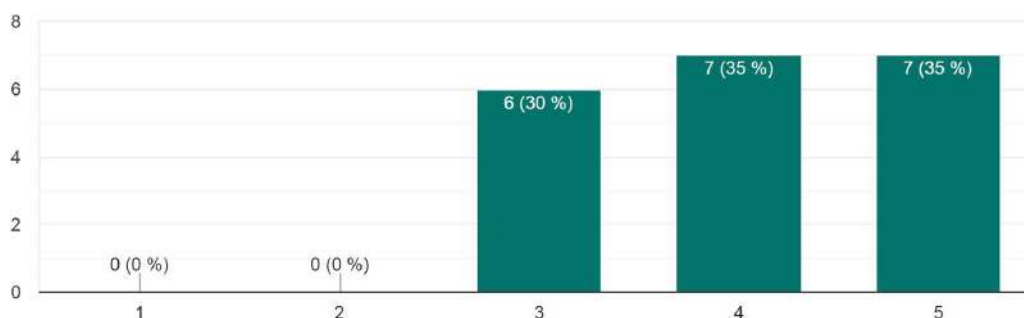
En general, estos resultados sugieren que la satisfacción del cliente es alta en el mercado actual de proveedores de hielo. Para cualquier nuevo proveedor que ingrese a este mercado, será crucial ofrecer un producto y un servicio que no solo cumplan con las

expectativas, sino que también superen las experiencias actuales de los clientes para ganar su lealtad.

Gráfico No 7. Cuestionario Pregunta 7

¿Cuál es su nivel de satisfacción actual con su proveedor de hielo? (En una escala del 1 al 5, donde 1 es "Muy insatisfecho" y 5 es "Muy satisfecho")

20 respuestas



Fuente: Elaboración propia.

Pregunta 8: ¿Qué mejoras le gustaría ver en los proveedores de hielo existentes en el mercado?

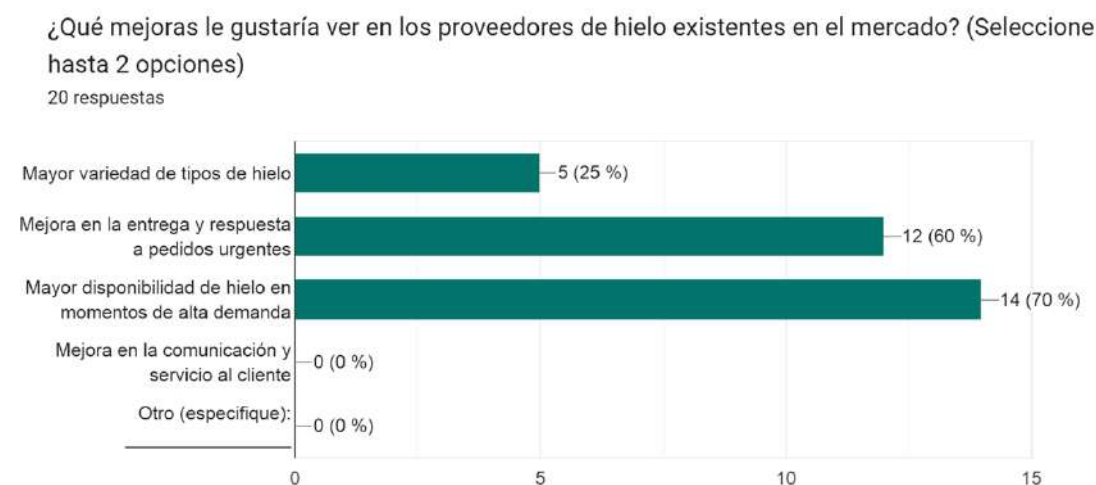
El 70% de las empresas encuestadas expresó que les gustaría ver una mayor disponibilidad de hielo en momentos de alta demanda, lo que sugiere que estas empresas valoran la capacidad de los proveedores para manejar aumentos repentinos en la demanda. Además, el 60% indicó que desean una mejora en la entrega y la capacidad de respuesta a pedidos urgentes. Estos resultados enfatizan la importancia de la confiabilidad y la capacidad de respuesta rápida por parte de los proveedores de hielo.

La necesidad de mayor variedad de tipos de hielo fue seleccionada por el 25% de las empresas encuestadas, lo que indica que existe un interés, aunque menos pronunciado, en la diversificación de los tipos de hielo ofrecidos. Sorprendentemente, ninguna empresa expresó la necesidad de una mejora en la comunicación y el servicio al cliente, lo que podría indicar

que las empresas están satisfechas con estos aspectos o que no los consideran críticos en su elección de proveedor de hielo.

Estos resultados subrayan la importancia de la disponibilidad y la capacidad de respuesta como áreas clave para mejorar en el mercado de proveedores de hielo. Cualquier nuevo participante en este mercado debe asegurarse de tener la capacidad para satisfacer la demanda en momentos de alta necesidad y estar preparado para gestionar pedidos urgentes de manera eficiente para ganar la confianza y la lealtad de los clientes.

Gráfico No 8. Cuestionario Pregunta 8



Fuente: Elaboración propia.

Pregunta 9: ¿Estaría interesado en un servicio de suscripción mensual para la entrega regular de hielo?

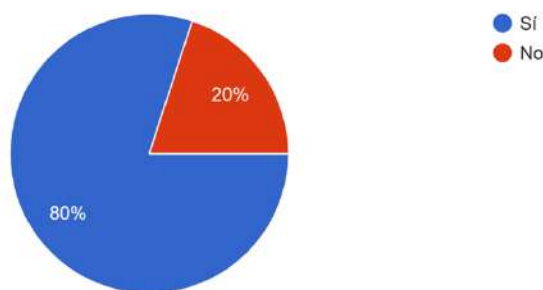
El 80% de las empresas encuestadas expresaron su interés en un servicio de suscripción mensual para la entrega regular de hielo. Este alto porcentaje sugiere que existe una demanda significativa en el mercado para un servicio de este tipo. Las empresas están

buscando conveniencia y consistencia en el suministro de hielo, lo que indica una oportunidad clara para los proveedores que ofrezcan servicios de suscripción mensual.

Esta alta tasa de interés también puede indicar que las empresas desean asegurarse de tener un suministro constante y sin interrupciones de hielo, lo que es crucial para sus operaciones diarias. Para cualquier proveedor de hielo que esté considerando introducir un servicio de suscripción mensual, este resultado subraya la viabilidad y la demanda potencial del servicio en el mercado local. Las empresas que ofrecen este servicio podrían ganar una ventaja competitiva significativa al satisfacer una necesidad clara y expresada por la mayoría de las empresas encuestadas.

Gráfico No 9. Cuestionario Pregunta 9

¿Estaría interesado en un servicio de suscripción mensual para la entrega regular de hielo?
20 respuestas



Fuente: Elaboración propia.

Pregunta 10: ¿En qué medida cree que un suministro constante y confiable de hielo de calidad podría mejorar la satisfacción de sus clientes y la calidad de sus servicios?

El 45% de las empresas encuestadas respondió con un 4, indicando que creen que un suministro constante y confiable de hielo de calidad mejoraría significativamente la satisfacción de sus clientes y la calidad de sus servicios. Además, el 25% respondió con un

5, lo que sugiere que están firmemente convencidos de que un suministro de hielo de alta calidad impactaría positivamente en su negocio.

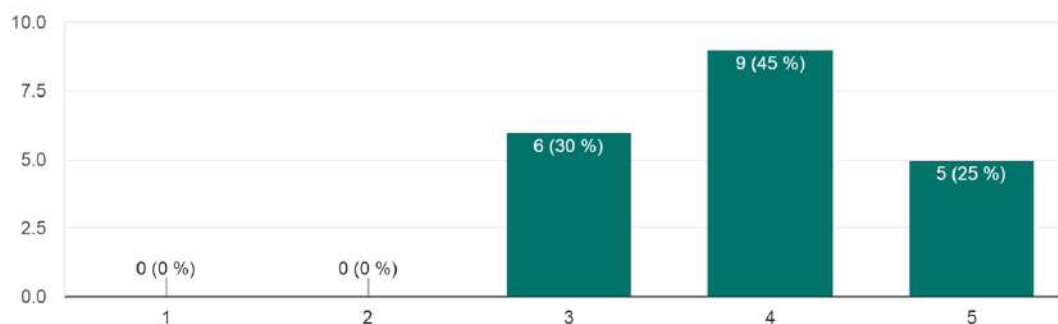
Estos resultados son altamente significativos desde el punto de vista empresarial. Indican que una gran proporción de las empresas encuestadas comprende el valor de un suministro ininterrumpido de hielo de calidad para mantener la satisfacción del cliente y mejorar la calidad de los servicios que ofrecen. Este entendimiento refleja la importancia que estas empresas atribuyen a la calidad en su operación diaria.

Para los proveedores de hielo, estos resultados resaltan la necesidad de garantizar un suministro constante y de alta calidad para atraer y retener clientes comerciales. La percepción positiva de los negocios sobre el impacto que puede tener un suministro confiable de hielo de calidad en la satisfacción del cliente ofrece una oportunidad clara para los proveedores que puedan cumplir con estas expectativas. La consistencia en la calidad del producto y la fiabilidad en la entrega son factores críticos que los proveedores deben considerar para satisfacer las demandas del mercado local.

Gráfico No 10. Cuestionario Pregunta 10

¿En qué medida cree que un suministro constante y confiable de hielo de calidad podría mejorar la satisfacción de sus clientes y la calidad de sus ser...scala del 1 al 5, donde 1 es "Nada" y 5 es "Mucho")

20 respuestas



...

Fuente: Elaboración propia.

Discusión

Los resultados de la encuesta revelan información crucial sobre las preferencias y necesidades de las empresas en relación con el suministro de hielo en la ciudad de Asunción y alrededores. La estratificación de las empresas en las categorías de restaurantes y bares, hoteles y resorts, supermercados y tiendas de conveniencia, y organizadores de eventos y catering ha proporcionado una visión equitativa del mercado.

En cuanto a la frecuencia de compra, el 40% de las empresas adquiere hielo semanalmente, lo que indica una demanda regular y consistente en esta región. Además, la preferencia abrumadora por el hielo en cubitos (88.9%) sugiere que este formato es esencial para la mayoría de los negocios encuestados.

El precio y la calidad son factores determinantes. El 60% considera la calidad del hielo como el factor más importante al seleccionar un proveedor, mientras que el 50% valora precios competitivos. Además, el 80% de las empresas estarían interesadas en un servicio de suscripción mensual para la entrega regular de hielo, indicando una demanda potencial para modelos de negocio de suscripción.

El nivel de satisfacción actual con los proveedores existentes es moderado, con un 70% de las empresas calificando su satisfacción como 4 o 5 en una escala del 1 al 5. Esto sugiere que hay margen para mejorar la calidad del servicio y la satisfacción del cliente en la industria del suministro de hielo en la región.

Además, la mayoría de las empresas (70%) desean una mayor disponibilidad de hielo en momentos de alta demanda, lo que subraya la importancia de la capacidad de respuesta y la flexibilidad de los proveedores de hielo.

En resumen, estos resultados apuntan hacia la necesidad de los proveedores de hielo de enfocarse en ofrecer productos de alta calidad a precios competitivos y mejorar la disponibilidad y la capacidad de respuesta para satisfacer las demandas del mercado local. La introducción de servicios de suscripción mensual también parece ser una oportunidad prometedora para establecer relaciones comerciales a largo plazo con los clientes. Estos hallazgos proporcionan una valiosa orientación para las estrategias futuras en la industria del suministro de hielo en Asunción y sus alrededores.

Conclusiones

En conclusión, los resultados indican que el proyecto “Hielos Guaraní” es viable desde un punto de vista técnico, operativo y financiero. Las estrategias bien elaboradas, la atención a los detalles y la comprensión profunda del mercado y las finanzas han creado una propuesta empresarial sólida y prometedora. Este análisis profundo proporciona una dirección clara para el desarrollo futuro de “Hielos Guaraní”, sirviendo como un fundamento robusto para la toma de decisiones estratégicas. Con una comprensión clara de su mercado, una estructura operativa sólida y una gestión financiera prudente, “Hielos Guaraní” está bien posicionado para convertirse en un líder en la industria de producción y comercialización de hielo. Este trabajo representa el comienzo de un viaje empresarial emocionante y prometedor para el negocio, respaldado por una estrategia sólida respaldada por datos y análisis detallados, estableciendo claramente el camino hacia el éxito.



Referencias

Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2018). Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches (5th ed.). SAGE Publications.

Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. McGraw-Hill Education