Plan de negocio para la creación de una empresa de servicios de data science dirigida a empresas pequeñas y medianas del rubro de restaurantes

Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el grado de Magister en Dirección de Tecnologías de Información por:

Giancarlo Miguel Aprile Rodríguez

Amanda Candela Cáceres

Oscar Ruyer Herrera Quiñones

Luis Felipe Ortecho Ramos

Programa de la Maestría en Dirección de Tecnologías de Información
2018-II

Lima, 15 de abril de 2021

RESUMEN EJECUTIVO

Grado: Magister en Dirección de Tecnología de la Información

Título de la tesis: "Plan de negocio para la creación de una empresa de servicios de data science dirigida a empresas pequeñas y medianas del rubro de restaurantes"

Autores: Aprile Rodríguez, Giancarlo Miguel
Candela Cáceres, Amanda
Herrera Quiñones, Oscar Ruyer
Ortecho Ramos, Luis Felipe

Resumen:

El presente plan de negocios propone sustentar la viabilidad económica para la creación de una empresa que ofrece servicios de data science dirigido al rubro de restaurantes ubicados en Lima Oeste.

Dentro de la propuesta hemos visto la oportunidad de aplicar data science al rubro restaurantes considerando que es fundamental para la estrategia comercial, mejorar la cadena de abastecimiento, el desempeño del personal y la creación de experiencias más personalizadas hacia sus clientes. Nuestra propuesta de valor busca identificar insights (ideas, conocimiento) para generar beneficios a través de los datos. De esta manera se maximice la rentabilidad, mejorar la eficiencia en las operaciones y los procesos de estrategia e innovación.

El rubro restaurantes venia creciendo sostenidamente durante tres (3) años, por efecto de la pandemia por COVID-19 se ha visto afectado seriamente. En la presente tesis se ha considerado este impacto y las expectativas de recuperación del rubro restaurantes en el mediano y largo plazo.

La pandemia a acelerado la adopción de tecnologías emergentes y el proceso de digitalización de los restaurantes, a través de la presente tesis buscamos como oportunidad de negocio el uso intensivo de la información que permita a los propietarios

e inversionistas identificar insight para la reinversión empresarial en la industria de restaurantes, en un primer momento para alcanzar las ventas y cantidad de clientes que tenían antes de la pandemia por COVID-19 y posteriormente retomar la senda del crecimiento.

En la investigación de mercado se desarrolló una investigación cualitativa con entrevistas a expertos en el rubro restaurantes y expertos en tecnología. Como resultado de esta investigación se estableció centrarse en el segmento de restaurantes fast food. Asimismo, se estableció brindar tres (3) tipos de paquetes distintos a nuestros clientes alineados a los factores y sub-factores de la gestión de un restaurante.

La estrategia genérica competitiva que se adecua a la propuesta de negocio es la Estrategia del Enfoque, que está orientada hacia el cliente B2B centrados en un segmento específico del mercado, creando productos y servicios especialmente diseñados para responder a las necesidades del sector restaurante y subsector de fast food de Lima Oeste.

Nuestro horizonte de inversión es de tres (3) años, tiempo en el cual estimamos abarcar el 100% del mercado objetivo de fast food representado por 65 marcas ubicadas en Lima Oeste. Concluido el periodo de tres (3) años esperamos haber multiplicado el valor de la inversión.

En cuanto al análisis de viabilidad económica del plan de negocio, en el escenario esperado, el Valor Actual Neto es de S/173,756 y una Tasa Interna de Retorno del 32.31%, superando de esta manera la tasa de descuento asumida del 15%.

De la misma manera la inversión inicial para el presente negocio asciende a S/252,813 la cual será asumida por los socios del negocio.

Como conclusión nuestro plan de negocios es viable, atractivo y rentable para los inversionistas con una proyección de crecimiento en los próximos tres (3) años.