



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO



**FACULTAD
DE INGENIERÍA**

BeeWell



Proyecto Comercialización 2026

Grupo 8

Marsonet Perelló Lucía - 13756

Romero Micaela - 13764

Salinas Eduardo - 13900

Gimenez Canet Martiniano - 13745

ÍNDICE

ETAPA 1 - DEFINICIÓN DEL NEGOCIO.....	2
1.1 Ficha inicial del proyecto.....	2
Nombre del Proyecto.....	2
Problema o Necesidad.....	2
Visión y Propósito.....	2
Objetivos Estratégicos.....	2
Supuestos Clave.....	3
Equipo de Trabajo.....	3

ETAPA 1 - DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

1.1 Ficha inicial del proyecto

Nombre del Proyecto

- **BeeWell** — Miel liofilizada en polvo

Problema o Necesidad

- La miel convencional presenta dificultades prácticas de uso: es viscosa, pegajosa, difícil de dosificar con precisión y de transportar.
- No existe en el mercado argentino un endulzante natural en polvo que conserve íntegramente las propiedades nutricionales y funcionales de la miel fresca.
- El consumidor del segmento saludable/fitness demanda productos convenientes, limpios en ingredientes (clean label) y funcionales.
- Las empresas del sector alimenticio (cafeterías, restaurantes, hoteles, laboratorios de suplementos) carecen de un proveedor local de miel en polvo como insumo funcional, dependiendo de importaciones o sustitutos de menor calidad

Visión y Propósito

- **Visión:** Convertirnos en marca referente en endulzantes naturales innovadores en Argentina, impulsando el consumo de productos saludables, sostenibles y de calidad, revalorizando la producción apícola nacional.
- **Propósito:** Ofrecer una alternativa práctica, dosificable y de alta calidad a la miel convencional, que se integre naturalmente a los hábitos saludables del consumidor moderno sin sacrificar sus propiedades nutricionales.

Objetivos Estratégicos

- Validar el producto - Desarrollar y certificar la fórmula de miel liofilizada en polvo con estándares de inocuidad alimentaria y propiedades funcionales conservadas.
- Posicionarse en el mercado saludable - Lograr un producto reconocido en el segmento saludable y de consumo consciente (dietéticas, tiendas orgánicas, e-commerce) de Mendoza.
- Desarrollar un canal B2B - Proveer miel liofilizada como insumo a cafeterías, restaurantes saludables, hoteles y empresas de suplementos nutricionales.

- Construir una cadena de valor sostenible - Establecer alianzas con productores apícolas locales bajo criterios de trazabilidad, comercio justo y prácticas sustentables.
- Validar el modelo de negocio en Mendoza como base para una expansión regional posterior.
- Desarrollar un proceso productivo eficiente y escalable basado en liofilización.

Supuestos Clave

- Existe demanda real y creciente por endulzantes naturales en formatos innovadores por parte del consumidor argentino orientado al bienestar.
- Existe abastecimiento estable de miel de calidad en la región de Cuyo a precio competitivo.
- El consumidor del segmento objetivo está dispuesto a pagar un precio premium por la conveniencia y calidad del producto.
- La tecnología de liofilización permite conservar propiedades organolépticas y nutricionales de la miel de forma económicamente viable a escala PyME.
- El marco regulatorio (ANMAT/SENASA) permite la comercialización del producto bajo una categoría existente o adaptable.
- No existen competidores directos consolidados en el mercado local.

Equipo de Trabajo

- Estudiantes avanzados de Ingeniería Industrial y Mecatrónica (Universidad Nacional de Cuyo), con formación en procesos productivos, gestión de operaciones, análisis de costos y diseño de sistemas.
- Perfil del equipo: analítico, orientado a resultados, con capacidad para integrar criterios técnicos, económicos y de mercado en la toma de decisiones.