



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO LEMAS

**TECNOLOGÍA SUPERIOR EN
ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

**TEMA TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR:
PLAN DE NEGOCIO PARA EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE
MANJAR DE ARROZ**

AUTOR(A):

SHIDNEY NOHELIA VILLEGAS ENRÍQUEZ

**Previo a la obtención del Grado Académico de:
TECNÓLOGO SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

DOCENTE GUÍA:

ING. ROLANDO XAVIER FARFAN VERA, MAE

Guayaquil, Ecuador

2022



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO LEMAS

TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Sra. o Srta. Shidney Nohelia Villegas Enríquez, como requerimiento previo a la obtención del Grado Académico de **Tecnólogo Superior en Administración Financiera**.

DOCENTE GUÍA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Ing. Rolando Farfán Vera, MAE

COORDINADORA DE LA CARRERA

Ing. María del Rocío Vallejo Fiallos, Ph.d.

Guayaquil, a los 15 días del mes de Octubre del año 2022



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO LEMAS

TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Shidney Nohelia Villegas Enríquez

DECLARO QUE:

El Trabajo de Integración Curricular **Plan de negocio para empresa dedicada a la producción de manjar de arroz** previo a la obtención del Grado Académico de **Tecnólogo Superior en Administración Financiera**, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de investigación del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 15 días del mes de Octubre del año 2022

AUTOR (A)

Shidney Nohelia Villegas Enríquez



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO LEMAS

TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

AUTORIZACIÓN

Yo, **Shidney Nohelia Villegas Enríquez**

Autorizo al Instituto Superior Tecnológico LEMAS, la **publicación** en la biblioteca de la institución del **Trabajo de Integración Curricular de la Carrera Tecnología Superior en Administración Financiera** titulada: **Plan de negocio para empresa dedicada a la producción de manjar de arroz**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 15 días del mes de octubre del año 2022

AUTOR (A)

Shidney Nohelia Villegas Enríquez



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO LEMAS

TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

INFORME URKUND



Document Information

Analyzed document	D52DB706-E521-4BCC-869E-CF39C36BAF8B.TIC SHIDNEY VILLEGAS ENRIQUEZ (2).docx (D147839720)
Submitted	10/27/2022 7:42:00 PM
Submitted by	
Submitter email	raul.santillan@cu.ucsg.edu.ec
Similarity	0%
Analysis address	raul.santillan.ucsg@analysis.orkund.com

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de grado a quienes me han brindado la oportunidad de desarrollarme como persona y profesional; a mis padres, Sr. Nelson Villegas R. y Sra. Marieta Enríquez M. ; y a quien ha llenado mis días de alegría y amor, Sr. Jorge Plúas M.

Shidney Nohelia Villegas Enríquez

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis padres, quienes han sido mi guía como maestros de vida, me han dado afecto y el apoyo económico; a mis docentes quienes estuvieron en el arduo trayecto a la obtención de mi título como Tecnóloga en Administración Financiera y la producción de mi Trabajo de Integración Curricular. Agradezco a mis hermanos por la comprensión constante; y doy gracias al Sr. Jorge Plúas, Srta. Mariuxi Pinguil y Srta. Génesis Vargas quienes fueron las personas que velaron por mi bienestar emocional y mental en el período de desarrollo del siguiente trabajo de grado.

Shidney Nohelia Villegas Enríquez

Resumen

El siguiente trabajo de integración curricular corresponde a la carrera de Administración Financiera con el fin de realizar un plan de negocio donde involucre puntos de análisis financieros junto a temas de propuesta y desarrollo de emprendimiento, relacionado los temas revisados en los periodos académicos. RicoRice es un microemprendimiento que se encarga de la elaboración de un postre saludable y de sabor hogareño, un manjar de arroz fabricado con panela, arroz y leche. El emprendimiento es para un segmento de clientes u organizaciones que prefieran un postre saludable para eventos con entrega a domicilio y servicio en línea por medio de página web como principal forma de comunicación. Para iniciar este emprendiendo es necesario una inversión de \$ 2747,14, la cual será financiada por medio de endeudamiento y cuenta de ahorro propia. El proyecto como tal tiene una TMAR de 39,91%, VAN de \$4315,32 y una TIR de 147,09%.

Abstract

The following curricular integration work corresponds to the Financial Administration career in order to carry out a business plan that includes financial analysis points together with proposals and entrepreneurship development topics, related to the topics reviewed in the academic periods. RicoRice is a micro-enterprise that is responsible for the preparation of a healthy dessert with a homey flavor, a delicacy of rice made with panela, rice and milk. The venture is for a segment of clients or organizations that prefer a healthy dessert for events with home delivery and online service through a website as the main form of communication. To start

this undertaking, an investment of \$2747.14 is necessary, which will be financed through debt and own savings account. The project as such has a TMAR of 39.91%, NPV of \$4,315.32 and an IRR of 147.09%.

Palabras claves

Microemprendimiento, manjar de arroz, postre, ventas

Indice

Resumen.....	VII
Abstract	VII
1. Sección I: Introducción.....	1
1.1. Planteamiento del problema	1
1.2. Justificación.....	1
1.3. Objetivos TIC	2
2. Sección II: Fundamentación teórica	3
2.1. Arroz principal ingrediente.....	3
2.2. Aspectos nutricionales del arroz.....	3
2.3. Cultivo del arroz	4
2.4. Panela como dulce en postres.....	5
2.5. Aspectos nutricionales de la panela.....	5
2.6. Fabricación de la panela	5
2.7. Marco legal.....	6
2.8. Análisis del entorno.....	7
2.8.1. Entorno macroeconómico (PESTN)	7
2.8.2. Entorno Microeconómico.....	11
2.9. Modelo de negocios CANVA	12
3. Sección III: Propuesta.....	16
3.1. Presentación de la microempresa	16
3.2. Estructura organizacional	17
3.3. Mapa de procesos	20
3.4. Mapa de riesgos.....	22
4. Sección IV: Plan de Marketing.....	26
4.1. Investigación de mercado	26
4.2. Mix de mercado.....	28
4.3. Segmentación de mercado	33
3.3. Buyer Person	34
3.4. FODA	35

3.5.	Objetivos Smart	37
3.6.	Bloques constructores de RicoRice	38
5.	Sección V: Plan financiero	39
5.1.	Inversión inicial.....	39
5.2.	Costo Unitario del producto	40
5.3.	Proyección de gastos	41
5.4.	Punto de equilibrio	42
5.5.	Inversión Total.....	43
5.6.	Balance Inicial	44
5.7.	Préstamo	45
5.8.	Flujo mensual del primer año	47
5.9.	Flujo Nominal Anuales.....	49
6.	Conclusiones.....	51
7.	Recomendaciones	52
8.	Referencias.....	53
9.	Anexos	55
	Tabulación de encuestas	55
	Detalle de inversión inicial.....	63
	Depreciación.....	64
	Costo Unitario y mano de obra.....	64
	Rol mensual año 1	66
	Detalle de Gastos Administrativos	66

Indice de tablas

Tabla 1:	Puntos del entorno macroeconómico	7
Tabla 2:	Puntos del entorno microeconómico.....	11
Tabla 3:	Resumen de Modelo Canvas.....	15
Tabla 4:	Leyenda de Probabilidad e Impacto.....	22
Tabla 5:	Actividades evaluadas sobre su impacto y probabilidad	23

Tabla 6: Receta descrita de Withmilk	28
Tabla 7: Descripción de precios provisional	30
Tabla 8:Descripción de Buyer Person	34
Tabla 9:Descripción de matriz FODA	35
Tabla 10:Análisis de matriz FODA.....	36
Tabla 11:Revisión de estrategias para los objetivos Smart	37
Tabla 12:Detalle de inversión inicial	39
Tabla 13:Total de costo unitario del producto	41
Tabla 14:Descripción de gastos mensuales	41
Tabla 15:Total de costos fijos	42
Tabla 16:Datos de costo unitario y precio.....	42
Tabla 17:Descripción de Inversión Total.....	44
Tabla 18: Balance Inicial	44
Tabla 19:Amortización Alemana del financiamiento	45
Tabla 20:Flujo mensual del primer semestre	47
Tabla 21:Flujo mensual del segundo semestre.....	48
Tabla 22:Tasa Mínima de Rendimiento TMAR	49
Tabla 23:Flujo Anual de RicoRice.....	50
Tabla 24:Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno	51

Índice de gráficas

Ilustración 1:Aspecto del logo de RicoRice.....	16
Ilustración 2:Estructura organizacional de RicoRice	18

Ilustración 3: Diagrama de flujo de las actividades de RicoRice.....	21
Ilustración 4: Ubicación de los riesgos	25
Ilustración 5: Presentación de envases respecto a tamaños	29
Ilustración 6:Presentación de envases con el contenido	30
Ilustración 7:Mapa de la ciudad de Guayaquil.....	31
Ilustración 8:Formato de Perfil Instagram	32
Ilustración 9:Descripción de los bloques constructores de RicoRice	38
Ilustración 10: Punto de Equilibrio	43

1. Sección I: Introducción

1.1. Planteamiento del problema

A partir de las nuevas innovaciones y conocimientos sobre cómo debe ajustarse la alimentación del ser humano con respecto a su estilo de vida, salud, por condiciones laborales o en diversas situaciones, se implementan cambios o se visualizan opciones alternas que permitan cumplir la cantidad de calorías considerando la disminución de consumo de químicos, altos niveles de azúcar, edulcorantes o colorantes en bocados de actividades como eventos particulares, donde al ser una sesión importante o de diversión familiar no se toma en cuenta que se ofrece a los invitados.

1.2. Justificación

El siguiente trabajo de integración curricular trata sobre la exposición de un modelo de emprendimiento acerca de la producción y venta de un postre elaborado con arroz; por medio de diversos puntos se analizará su rendimiento en el mercado y manejo interno considerando los factores económicos, políticos, tecnológicos y socioculturales, estudios de mercado, financiero y de producción.

El motivo de esta investigación es demostrar las habilidades y conocimientos adquiridos en los últimos semestres de estudio de la carrera de Tecnología en Administración Financiera, además de evidenciar las características para un plan de negocio sostenible en la actualidad, considerando los aspectos relacionados al modelo para identificar la sustentabilidad del mismo, junto a los temas estudiados.

Por lo tanto, se mostrará la viabilidad y sustentación del estudio en cuanto la rentabilidad de una empresa que produzca un producto de manjar de arroz en la ciudad de Guayaquil, como un posible emprendimiento en el año 2022.

1.3.Objetivos TIC

Objetivo general

Determinar la viabilidad y factibilidad de un plan de negocio para una empresa de venta de manjar de arroz en la ciudad de Guayaquil.

Objetivos específicos

- Describir la situación política, legal, económica, social, tecnológica y ambiental en torno al producto mediante un análisis PESTN.
- Analizar las características que involucren el proceso de elaboración del emprendimiento.
- Identificar la segmentación del mercado del producto por medio de encuestas realizadas a posibles clientes.
- Visualizar un plan de riesgo para el control de la empresa en diversas actividades.
- Determinar la rentabilidad del microemprendimiento mediante un análisis financiero completo.

2. Sección II: Fundamentación teórica

Para el desarrollo de la investigación, se describe conceptos e información previa con respecto a definiciones relevantes que serán útil para el progreso de la formación del emprendimiento a realizar, que se describen a continuación

2.1.Arroz principal ingrediente

El arroz o *Oryza sativa*, forma parte de la *familia Gramineae*, sus hojas miden hasta 2 cm, al ser un cereal sus glumas son muy pequeñas y cuenta con una sola flor fértil con lema, palea coriáceas (Universidad Pública de Navarra, s.f.) quienes caracterizan el producto cultivado como grano para el consumo humano. El cultivo de arroz, popularidad y consumo se presentan en la mayoría de las naciones del mundo, este grano se encuentra como principal participante en países asiáticos como China, Indonesia, Tailandia y Japón; europeos como España, Rusia, Portugal; y americanos, como Perú, Colombia y Argentina (Botanical, 2021).

2.2.Aspectos nutricionales del arroz

Según la Nutricionista Cano M. (2019) el arroz es fácil de digerir, por tal motivo es incluido en dietas para personas que tiene padecimiento en el sistema digestivo y riñones, además cuenta con una riqueza en fibra y proteína. Este cereal es ventajoso para incluir dentro de la dieta de personas sedentarias, activas como también de quienes necesite un régimen alimenticio estricto. Por otro lado, este grano cuenta con una composición de vitaminas como riboflavina, tiamina y niacina encargadas de convertir los carbohidratos presentes en el arroz como energía al cuerpo, permitir el desarrollo y crecimiento del cuerpo, y vital para aportar a las

funciones del aparato digestivo (Morice Trejo, 2011). Cada característica nutricional del arroz de acuerdo con

2.3.Cultivo del arroz

El proceso de cultivo de arroz en Ecuador se basa en una cadena de producción donde el productor agrícola siembra, maneja y almacena la cosecha de arroz, cumpliendo con características como épocas de sembrío, cuidados de plagas, recolección de grano y entrega para distribución.

Como primer punto, la época de sembrío del arroz, en el Guayas son tres periodos en el año, de acuerdo a informe que analiza los nuevos ajustes del sembrío del arroz desde 2019, (Marín, y otros, 2021) indica que este ciclo de siembras es a partir de mayo, aunque el 28% de los agricultores lo realizan a mediados de junio hasta agosto; estos tiempos de inicio del cultivo del arroz considera las fases de producción del arroz.

Antes de la espera del cultivo, los agricultores fortalecen las hectáreas a emplear, adecuando el suelo para el ciclo de producción del arroz, “En 2019, a combinación más común es fanguero y arado, implementada en el 35% del área sembrada, sustituyendo la actividad de roza o quema” (Marín, y otros, 2021). Así mismo, la plantación es manual y el sistema de riego es de tipo inundación desde ríos, canales, pozo y reservorio.

Para el mejor rendimiento de la producción del arroz, se fertiliza el cultivo con distintos químicos que fortalecen y garantizan los micronutrientes del grano.

Según el informe en referencia los fertilizantes tienen tres elementos favorables:

“Nitrógeno (N), Fósforo (P) y Potasio (K)” (Marín, y otros, 2021) .

2.4.Panela como dulce en postres

La panela procede como parte de la recolección del jugo la caña de azúcar, alrededor del mundo es considerada como un endulzante de bebidas tradicionales como en los países de India, Colombia, Venezuela, Ecuador entre otros (Obando, 2010). Es usual considerar para dar sabor dulce dentro de los hogares usando la azúcar blanca refinada que viene de la misma planta. La caña de azúcar es producida en su mayoría en la provincia del Guayas un 80% (Heredia, Quishpe, & Valle Carrión, 2020)

2.5.Aspectos nutricionales de la panela

El valor nutricional de la panela posee una cantidad de calorías menor a la azúcar refinada teniendo entre 310 a 350 por cada 100 gramos, conserva las vitaminas que la misma pierde cuando es procesado, la azúcar blanca en cambio por cada 100gr son 400 calorías presentes. (Obando, 2010). Para poder emplear un endulzante, es nutritivo usar la panela puesto a que mantiene los minerales como Fósforo, Calcio e Hierro, y complementa la elaboración de bebidas o postres (Carrillo, 2014)

2.6.Fabricación de la panela

Para la fabricación de la panela se extrae el jugo natural de la caña de azúcar, conteniendo el sabor natural, este líquido se evapora en calderas donde se separa la espuma, a tal punto que en un periodo de tiempo de la cantidad que se concreta y se forman bloques puesto a que la sacarosa del jugo se cristaliza (Obando, 2010).

2.7. Marco legal

En esta sección que plasmará los puntos legales que se deben tener en cuenta para la ejecución del emprendimiento, con respecto al producto a elaborar como a la formación de la sociedad.

Ley orgánica de emprendimiento e innovación

De acuerdo con el Art. 12 sobre la Creación de nuevos negocios, establece que el registro de un emprendimiento debe cumplir con el Registro de Nacional de emprendimiento (RNE) que costa sobre afirmar la responsabilidad, contar con su frecuente actualización en línea, donde toda persona natural o jurídica que obtenga ventas menores a 1.000.000,00 y emplee menor 49 trabajadores con un tiempo menor a cinco años de antigüedad. Además de aportar información y cumplimiento en al Servicio de Rentas Internas (SRI) e Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)

Buenas Prácticas de manufactura (BPM)

Considerando la definición de las Buenas Prácticas de manufactura como las normativas principales con respecto a la manipulación, empaquetado, envasado, e higiene de un producto alimenticios (Tribunal Constitucional, 2002).

Uno de los principales artículos para tomar en cuenta es el Art. 3 sobre las condiciones básicas, siendo primordial minimizar la contaminación, el lugar donde se elabore el producto sea accesible para su proceso y su respectiva limpieza y el material usado este diseñado a no se dañino al tacto, además de realizar un riguroso control de infección de plagas.

El Art. 5 menciona que el área de producción debe evitar y proteger de algún polvo, insecto o micro basura, agilice el movimiento de los empleados del área, este en constante higiene y mantenimiento y tratar de reducir materia prima sobrante.

Con respecto al Art. 46 los productos al ser envasados deben ser empaquetados con etiquetas con identificación de lote, fecha de elaboración e información sobre el producto con respeto a ingredientes presentes.

2.8. Análisis del entorno

El análisis del entorno permite visualizar y aclarar aspectos presentes en el entorno del producto con respecto a temas políticos, sociales, tecnológicos o naturales que podrían perjudicar o aportar al desarrollo del emprendimiento.

2.8.1. Entorno macroeconómico (PESTN)

Tabla 1: Puntos del entorno macroeconómico

Político	Económico	Social	Tecnológico	Natural
Protesta social sobre mandato del Presidente Guillermo Lasso 2022	- Importación y exportación del arroz - Importación y exportación de la panela	- Cultura ecuatoriana con respecto al arroz - Elección de dulces tradicionales - Dietas como estilo de vida después del Covid 19	Publicidad en redes sociales	La niña fenómeno 2022

2.8.1.1.Entorno Político

Protesta social 2022

Ecuador atravesó en el mes de junio protestas sociales debido a los últimos cambios y mandatos del presidente de la república Guillermo Lasso, siendo el grupo protestante la comunidad indígena el que solicitaba mejoras en cuanto a las finanzas públicas del país, así mismo afecto a la actividad económica y la vida cotidiana de los ciudadanos. (The Washington post, 2022). Existe la posibilidad de modificaciones o de nuevas declaraciones a cumplir, donde existe la incertidumbre en cambios de precios, afectación de carreteras en ciudades principales o imposibilidad de emprender.

2.8.1.2.Entorno económico

Importación y exportación del arroz

En Ecuador, el cultivo de arroz es primordial para la economía del país, así como el consumo de la ciudadanía, según el registro del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2020) la producción de arroz fue un porcentaje de 66% del año 2020 en Guayas, mientras en las otras provincias 34%. De acuerdo, a este registro se visualiza que Guayas cultiva arroz como actividad económica para exportaciones e importaciones.

Importación y exportación de la panela

Además de los países latinoamericanos, Reino Unido es uno de los países con mayor consumo de la panela granulada, puesto a que esta población considera la naturaleza del endulzante, su precio es mayor en un 20% en comparación a la venta

en Ecuador (Carrillo, 2014). Otro punto, según Buele J. (2017), la comercialización de la panela en Guayas es más visible en los cantones de Isidro Ayora y Naranjal.

2.8.1.3. Entorno Sociocultural

Cultura ecuatoriana con respecto al arroz

Ecuador es uno de los países que considera el arroz en territorios costeros como un cereal ancestral de consumo en almuerzos, al ser su cultivo mejor desarrollado en esta zona y formar parte de la vida de los agricultores como un sustento alimenticio esencial (Rueda, 2017). Al tener un valor nutricional alto de carbohidrato, es una fuente de energía desde antaño para la población costera, sin embargo, el consumo excesivo perjudica la salud, puesto a que sus beneficios en mayores cantidades afectan y sobrepasa el consumo de calorías (Rueda, 2017); por tal motivo que el arroz presente en un plato ecuatoriano debe ser “una montaña como el Chimborazo”.

Elección de dulces tradicionales

Los ecuatorianos dentro de sus costumbres y tradiciones según su región o provincia identifican un dulce tradicional como propio del lugar, es usual observar que a diferencia de los platos típicos como seco de pollo o encebollado, los postres también participan por ejemplo el consumo de Morocho siendo un grano cocinado con leche condensada y canela, jugo de caña de azúcar, arroz con leche, entre otros que forman parte de la elección de dulces tradicionales.

Dietas como estilo de vida después del Covid 19

La pandemia del Covid 19 provocó que la población mundial como la ecuatoriana tome medidas de bioseguridad donde la permanencia o sedentarismo en caso elevo el peso de la mayoría de los pobladores del país. De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura (2021), las personas afectadas por el virus necesitan fortalecer el sistema inmune afectado con una dieta saludable o hábitos alimenticios como el aumento de consumo de hortalizas, vegetales, granos o frutos secos, limitar las proporciones de sal, grasa y azúcar, iniciar actividades deportivas y beber agua lo más posible.

2.8.1.4. Entorno tecnológico

Publicidad en redes sociales

La comunicación en la época de la epidemia mundial del Covid 19 se fijó en virtualidad con el uso de dispositivos y aplicación de chat y videoconferencias. Por otro lado, el marketing y publicidad de distintos emprendimientos se desarrolló en el empleo de páginas y redes sociales para que los posibles clientes perciban y visualicen las promociones que eran antes a la pandemia presentadas en vallas, posters, folletos o boletas, como también la inasistencia de los clientes a diversos negocios por la prohibición o limitación de foro del establecimiento; incremento las entregas a domicilio de lugares que antes necesitaban la presencia física del cliente parra la actividad económica, así que consideraron el uso de WhatsApp, Facebook o Instagram (Moscoso, Suconota, & Rengel, 2022).

2.8.1.5. Entorno natural

La Niña Fenómeno 2022

Este fenómeno podría afectar diversos aspectos relevantes para el emprendimiento, como la cosecha de arroz, la transportación de la panela o envíos a domicilio en ciertas zonas que estarían perjudicadas en las carreteras. Esta presencia natural es en algunos meses del año y se debe a vientos constantes que provocan sequía y bajas temperaturas. El desarrollo del fenómeno de la Niña se debe a una fase de la Oscilación que provoca que la corriente contra ecuatorial se debilite y afecten las aguas del océano pacifico (Secretaria de Cultura, Recreacion y deporte, 2021)

2.8.2. Entorno Microeconómico

Con respecto al entorno Microeconómico se revisará puntos relacionados al emprendimiento a realizar, de acuerdo con competencia y proveedores.

Tabla 2: *Puntos del entorno microeconómico*

Competencia	Proveedores
• Dulces tradicionales • Bocaditos de fiesta	• Agricultores de arroz • Fabricantes de panela • Distribuidora de lácteos

2.8.2.1. Competencia

Dentro de la posible competencia del emprendimiento se considera los dulces tradicionales puesto a que son realizados desde tiempos pasados donde la cultura ecuatoriana desarrollo los mismos, como arroz con leche, colada morada, suspiros, morocho entre otros; siendo fáciles de acceder y a un precio alrededor

de los \$1 a \$2 (Cortés, 2022). A pesar de no ser una competencia directa, influyen en ser opciones artesanales. También, los bocaditos de fiesta son muy presentes en eventos sin importar la temática, adicional de si son dulces o salados, cumplen en brindar y animar a los invitados del momento una alternativa de sabor a probar.

2.8.2.2.Proveedores

Los proveedores del sector primario como agricultores de arroz se centran en la provincia del Guayas en cantones como Daule, así se logrará la compra de quintales de arroz a un precio más accesible. Otro posible proveedor son los que manipulan la caña de azúcar hasta convertirla en panela, y las personas dedicadas a la venta de leche al por mayor.

2.9. Modelo de negocios CANVA

Para el presente emprendimiento el modelo de negocio CANVA se ilustrará de manera sintetizada con respecto a la venta y producción de un manjar de arroz, en cuanto a su propuesta de valor, segmentación de posibles clientes, proveedores, Costos, entre demás puntos.

Clientes: El producto está dirigido a cualquier persona que desee que un evento sin ser particular los invitados degusten un postre saludable o desee adquirirlo por sí mismo, sin distinción de edad, para personas con problemas de azúcar y que lleven dieta restringida.

Propuesta de valor: Se ofrece un producto comestible y dulce, elaborado con arroz, panela y leche, que forma un manjar de arroz, una alternativa de postre saludable en cualquier ocasión, dando la satisfacción de aprovechar los nutrientes del

arroz y el tradicional sabor de la panela sin químicos, colorantes o esencias que perjudiquen la salud; el mismo será vendido a un precio accesible de acuerdo al tamaño de la porción, además se entrega a domicilio al por mayor para organizaciones y clientes en cualquier parroquia de Guayaquil.

Canales de distribución: Se establecerá una comunicación con el cliente por medio de redes sociales donde se exprese la naturaleza del producto, como será la forma de envío, precios, beneficios del consumo del producto, de tal manera que la venta se realizará por medio de contacto telefónico y redes sociales, el producto dependiendo de su cantidad se enviará a domicilio y llegará al destino del cliente. Otro canal de distribución es ofrecer el producto en tiendas y panaderías.

Relación con cliente: Se espera mantener un contacto con el cliente desde su acercamiento con el emprendimiento, y permanecer disponible en cuanto desee adquirir continuamente el producto. Por medio de redes sociales (Instagram, Facebook, Tik tok y WhatsApp), donde se informará sobre ofrecer muestras sin costo, se agilizará la entrega de pedidos y se hará seguimiento oportuno.

Flujos de ingresos: La fuente de ingreso es descrita por el pago por transferencia bancaria de los manjares de arroz vendidos al mayoreo.

Actividades claves: Las actividades esenciales se relacionan a promocionar el producto por redes sociales para llegar a clientes y posibles consumidores, la personalización de asistencia en línea del encargado de receptar pedidos, la dedicación del cocinero de realizar un manjar de arroz, compra de materia prima y de envases de distintos tamaños, realizar seguimiento de forma de pago, presentar un

pedido con las características para la producción, solicitar la entrega a domicilio por medio de transporte de carga, entrega de producto a domicilio y recepción de opiniones.

Recursos claves: Entre los recursos claves se requerirá equipos de computación y telefonía, personal encargado de ventas, publicidad, gestión de redes y elaboración del postre; un local para la producción junto a utensilios de cocina (cucharas, ollas, etc.) y electrodomésticos (cocina), además de contar con una organización o personal externo para entregas a domicilio.

Socios claves: Como principales socios, se considera a los agricultores que producen arroz del cantón Daule, importadores de leche y trabajadores agrícolas que realizan la raspadura de la panela. Además de quienes fabrican los envases para la conservación del manjar.

Estructura de costes: Los costos con respecto a la actividad económica corresponden a la compra de materia prima, servicios básicos, de internet y telefonía, pago de página web, salarios al personal y costo de envío a domicilio.

Tabla 3: *Resumen de Modelo Canvas*

Socios claves 1. Agricultores productores arroz. 2. Importadores de leche. 3. Trabajadores agrícolas que realizan la raspadura de la panela. 4. Fabricantes de los envases para la conservación del manjar.	Actividades claves 1. Promocionar el producto por redes sociales. 2. Personalización de asistencia en línea. 3. Realizar un manjar de arroz. 4. Compra materia prima y envases. 5. Realizar seguimiento de forma de pago. 6. Recepción de opiniones.	Propuesta de valor 1. Un producto comestible y dulce, un manjar de arroz como alternativa de postre saludable. 2. Aprovechar los nutrientes del arroz y el tradicional sabor de la panela. 3. Un precio accesible de acuerdo con su tamaño de envase cómodo. 4. Venta al por mayor para organizaciones y clientes en cualquier parroquia de Guayaquil.	Canales de distribución 1. Medio de redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok y WhatsApp). 2. Entrega a domicilio.	Clientes 1.Sin distinción de edad. 2.Problemas de azúcar. 3.Lleven dieta restringida. 4.Organizaciones o clientes que realicen eventos.
	Recursos claves 1.Equipo de computación. 2.Personal encargado de ventas, gestión de redes y elaboración del postre. 3.Un local para la producción. 4. Utensilios de cocina (cucharas, ollas, etc.). 5. Electrodomésticos (cocina)		Relación con cliente 1. Se asistirá sobre ofrecer muestras sin costo. 2. Se agilizará la entrega de pedidos. 3. Se hará seguimiento oportuno.	
Estructura de costes Los costos con respecto a la actividad económica corresponden a la compra de materia prima, servicios básicos, de internet y telefonía, pago de página web, salarios al personal.		Flujos de ingresos Venta con opción de transferencia bancaria previa al envío con comprobante.		

3. Sección III: Propuesta

3.1. Presentación de la microempresa

3.1.1. Nombre de la microempresa

RicoRice

3.1.2. Actividad económica

Empresa dedicada a la elaboración y venta de manjar de arroz

3.1.3. Marca

Ilustración 1: *Aspecto del logo de RicoRice*



RicoRice significa en español el adjetivo “rico” como un producto delicioso, y “rice” es arroz en inglés, la combinación surge a el potencial uso del arroz como ingrediente para la elaboración de dulces como el manjar de arroz, surgiendo la frase “*El lado dulce del arroz*”. Los colores muestran la elegancia y la dulzura juntos, entre relacionar el color café como autenticidad y naturaleza del postre, y el color amarillo pastel como la delicadeza de su sabor.

3.1.4. Misión

Brindar postres saludables de arroz, sabor hogareño y de precio accesible para que nuestros clientes compartan momentos felices y cuiden su salud.

3.1.5. Visión

Ser el mayor productor y vendedor de manjares de arroz en la ciudad de Guayaquil disponible a domicilio para eventos.

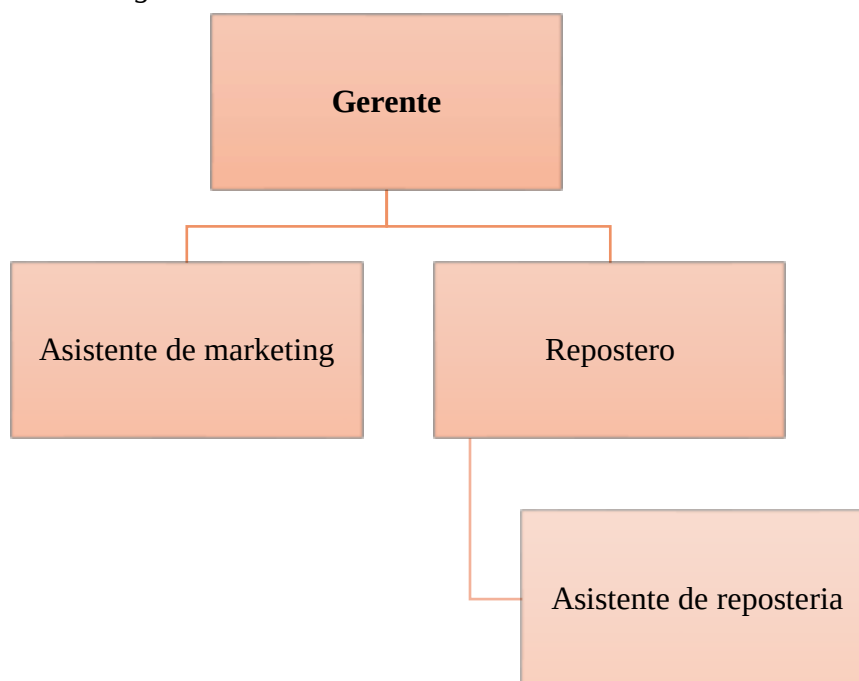
3.1.6. Valores

- Puntualidad
- Responsabilidad
- Amabilidad
- Honestidad

3.2.Estructura organizacional

Para la organización del recurso humano, se considera un grupo reducido de personas, los cuales cumplirán con un rol designado para los procedimientos de elaboración y venta de RicoRice. Cada punto del esquema muestra nivel, cargo y cantidad de personas visualizadas para que empleen en la empresa a inicios de la misma.

Ilustración 2: Estructura organizacional de RicoRice



3.2.1. Descripción de puestos de trabajos

3.2.1.1. Perfil de Gerente

Características y valores

- Liderazgo
- Proactivo
- Audaz
- Habilidad comunicativa

Formación académica

Conocimientos en finanzas y gestión de recurso

Funciones

- Tomar de decisiones
- Revisar información financiera
- Organizar y planear agenda semanal
- Gestión de estados financieros y/o balances
- Pago de sueldos

- Transferencias

3.2.1.2. Perfil de asistente de Marketing

Características y valores

- Creativo
- Proactivo
- Ágil
- Adaptable

Formación académica

Conocimientos en redes sociales, manejo páginas webs y crear publicaciones.

Funciones

- Realizar gestión de redes y pagina web.
- Crear y publicar publicidades
- Asistencia de venta
- Facturación
- Cobro a clientes
- Supervisión de entrega de pedidos

3.2.1.3. Perfil de Repostero

Características y valores

- Eficiente
- Proactivo

Formación académica

Conocimientos gastronómicos en elaboración de dulces tradicionales, si desconoce sobre el manjar de arroz, se procederá a capacitar sobre el proceso.

Funciones

- Compra de ingredientes
- Elaboración del manjar

3.2.1.4. Perfil de Asistente de

Repostería

Características y valores

- Eficiente
- Proactivo

Formación académica

Conocimientos gastronómicos en la realización de postres tradicionales ecuatoriano y asistencia en panaderías o conocimientos sobre empaquetado.

- Empaquetado
- Responsable de pedido

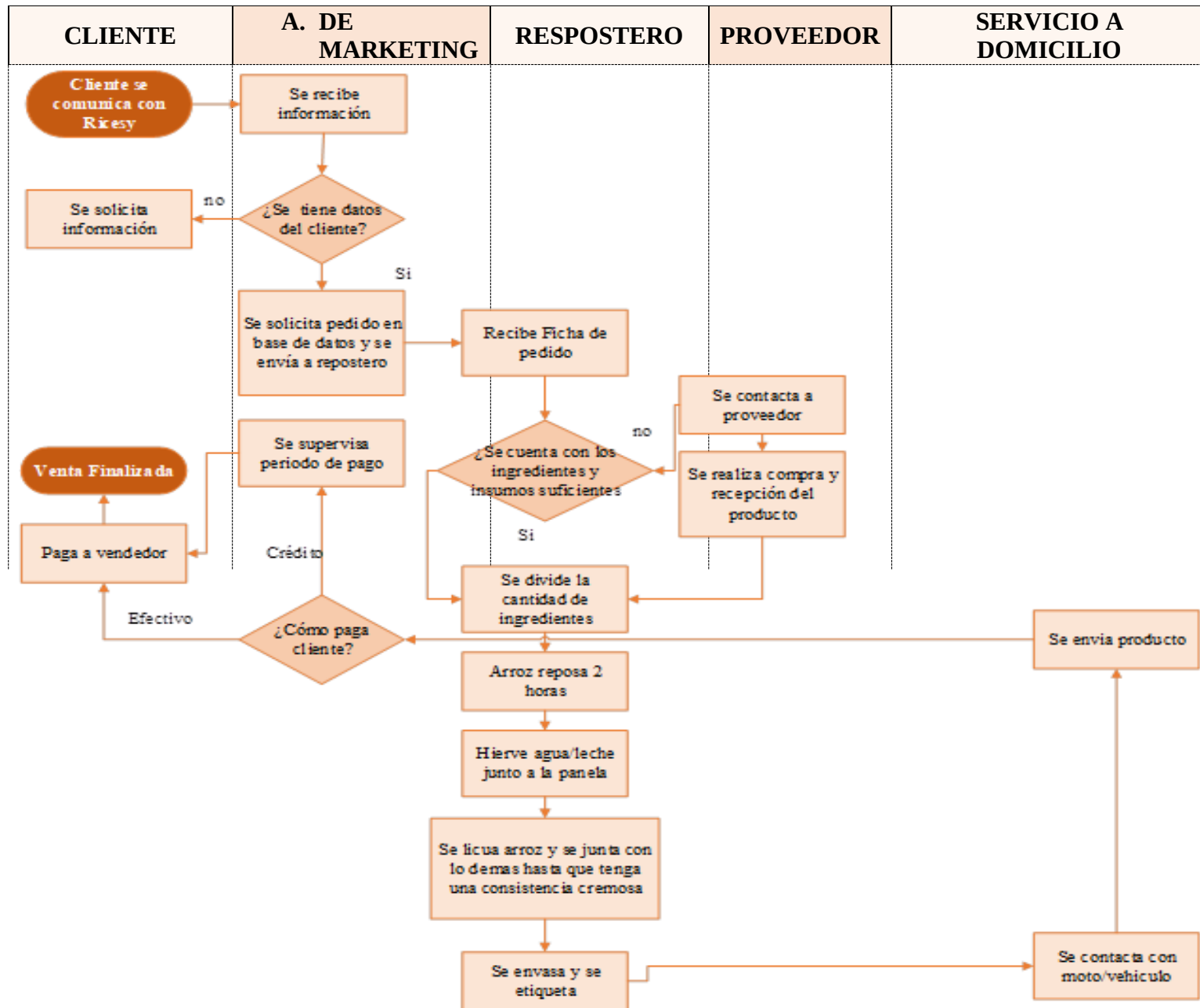
Funciones

- Compra de ingredientes
- Elaboración del manjar
- Empaquetado

3.3. Mapa de procesos

El siguiente flujograma señala las actividades participes desde la recepción del pedido hasta la entrega del producto- es así como cada aspecto toma en cuenta quienes participan de forma interna (Empleados) y de parte externa los proveedores y clientes quienes se involucran en la dependencia de diversas decisiones.

Ilustración 3: Diagrama de flujo de las actividades de RicoRice



3.4.Mapa de riesgos

El mapa de riesgo presenta la posibilidad de diversas actividades las cuales perjudicaran al desarrollo del reconocimiento y venta del producto. De acuerdo con los tipos de riesgos, se señala riesgos operacionales, estratégicos, de preservación de activos, tecnología, cumplimiento y financiero.

Tabla 4: *Leyenda de Probabilidad e Impacto*

PROBABILIDAD(P)		IMPACTO(I)	
Muy Probable	3	Alto	3
Probable	2	Mediano	2
Poco Probable	1	Bajo	1

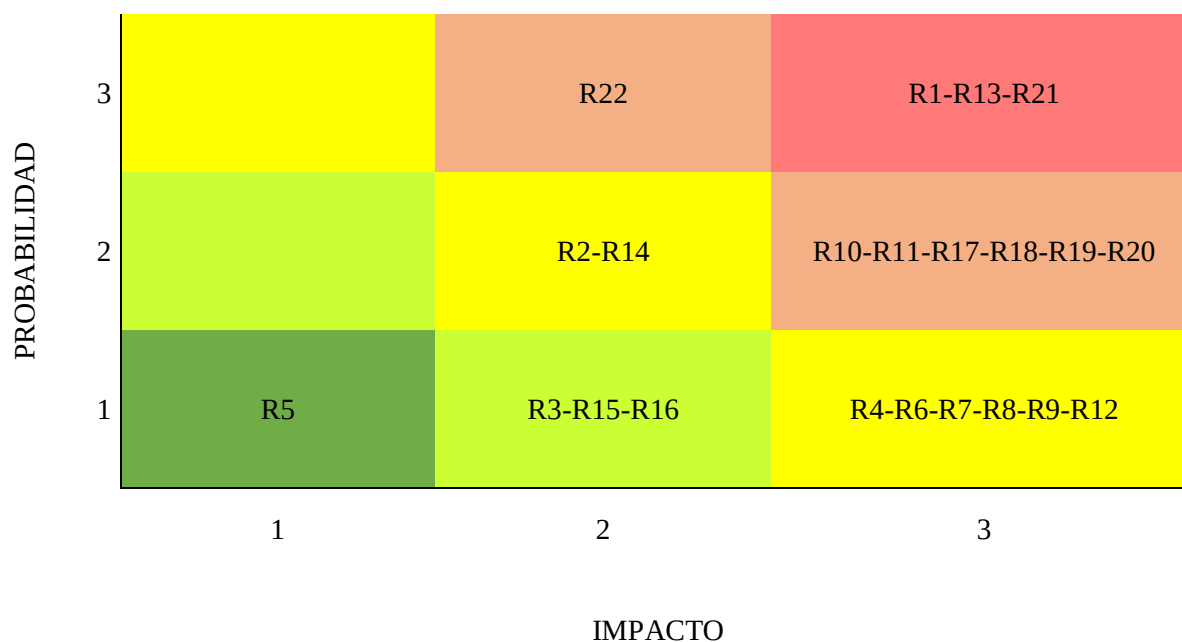
Tabla 5: Actividades evaluadas sobre su impacto y probabilidad

RIESGOS			P I		CONSECUENCIA	MITIGACION DE RIESGO
ESTRATEGICOS	R1	Desconocimiento nutricional del producto	3	3	Disminución ventas del producto	Promoción audiovisual y visual del valor nutricional del producto
	R2	Posible aumento de precios de los ingredientes	2	2	Cambio de precios del producto- Encarecimiento del proceso productivo	-Reajuste de presupuesto de compra y cambio de precio del producto
	R3	Imposibilidad de elaboración del producto en grandes cantidades	1	2	Incumplimiento de pedido	Mejorar la línea de producción
	R4	Disponibilidad de servicio a domicilio con respecto a la demanda	1	3	Incumplimiento de pedido	Trabajar con Delivery apps o con un servicio de transporte de carga dependiendo de la cantidad
OPERACIONALES	R5	Exceso de inventario de ingredientes	1	1	Deterioro y caducidad de los ingredientes	Almacenamiento adecuado
	R6	Fallas de energía eléctrica	1	3	Pausa de actividades productivas	Medidas de cocción, uso de tecnología (Laptop, celulares, datos), iluminaciones alternas
	R7	Riesgo de accidente laboral en proceso productivo	1	3	Pausa de actividades productivas	Seguro por accidente-asignación de funciones ante back up
	R8	Error de transferencia bancaria	1	3	Pérdida de recursos	Monitoreo instantáneo
	R9	Inestabilidad política (cierre de vías)	1	3	Incumplimiento de pedido	Rutas alternas
	R10	Órdenes de compra con información errónea	2	3	Incumplimiento de pedido	Supervisión de ordenes
DEPRE SERVA CION	R11	Afectación de inventario por cambios climáticos	2	3	Poca producción y deterioro de insumo agrícola	Proveedores alternos

	R12	Daños de infraestructura y equipos	1	3	Alto de las actividades productivas	Mantenimiento adecuado (semestral)
TECNOLOGIA	R13	Baja aceptación de redes sociales	3	3	Poco reconocimiento de la marca	Aumento de publicaciones y compra de planes de publicidad en redes
	R14	Fallas y hackeo de página web	2	2	Pausa de actividades productivas	Compra de software de protección de página web
	R15	Obsolescencia de equipos	1	2	Disminución de la producción de área	Buscar actualizaciones y modernización de equipos
	R16	Fallas tecnológicas de redes sociales	1	2	Pausa de actividades productivas	Coordinar comunicación por correo electrónico y telefonía
CUMPLIMIENTO	R17	Incumplimiento de registro sanitario	2	3	Alto de las actividades productivas	Revisión de cumplimiento de medidas sanitarias
	R18	Aumento de tarifa de impuestos	2	3	Afectación de flujo de la compañía	Promoción, descuentos y ofertas
FINANCIERO	R19	Incumplimiento de metas de ventas	2	3	Afectación de flujo de la compañía	Reajustar metas de ventas
	R20	Faltas de cobro a clientes	2	3	Afectación de flujo de la compañía	Análisis de actividad de cobro del cliente
	R21	Flujo de efectivo escaso	3	3	Afectación de flujo de la compañía	Solicitar financiamiento externo
	R22	Presupuesto financiero ineficiente	3	2	Afectación de flujo de la compañía	Reajuste del presupuesto financiero

3.4.1. Matriz de riesgo

Ilustración 4: *Ubicación de los riesgos*



La matriz de riesgo señala que gran parte de los riesgos son de un impacto alto pero que su probabilidad que suceda es probable, así mismo la otra mayoría se muestra una probabilidad baja, pero con impacto elevado; sin embargo, se podrían mitigar los riesgos antes de que sea su posible suceso.

4. Sección IV: Plan de Marketing

4.1. Investigación de mercado

La investigación de mercado a continuación permitió visualizar la segmentación de los posibles clientes sobre postres saludables en la ciudad de Guayaquil, usando una encuesta de preguntas cerradas de tipo descriptiva.

Tamaño de muestra

El tamaño de la muestra se consideró la siguiente formula estadística de uso simple, que se relaciona con una población finita de habitantes de Guayaquil. En la última publicación del Instituto de Estadísticas y Censos menciona que en el 2017 existieron alrededor de más de 2.644.891 de guayaquileños, sin embargo, para la facilidad del trabajo se considera el 15% de la población considerando quienes se encuentran en la posibilidad de responder, sean mayores de edad, siendo la población final de $N=396.733$, donde $p= 0.20$ y $q=0.8$, $z= 0.95$ y $e= 0.05$.

Fórmula de población finita

n = Tamaño de muestra

N = Población

z = Nivel de confianza

e = Error de máximo a aceptar

p = Probabilidad del evento

q = Probabilidad de que no ocurra

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{Ne^2 + z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{0.95^2 * 0.2 * 0.8 * 396.733}{396.733 * 0.05^2 + 0.95^2 * 0.2 * 0.8}$$

$$n = 58 \text{ encuestas}$$

Preguntas de investigación

- ¿Cuál es su frecuencia de asistencia a eventos?
- ¿Qué tipo de eventos familiares o laborales son más comunes?
- ¿Cuánto es la disponibilidad de realizar eventos propios?
- ¿Qué prefiere ofrecer con respecto alimentación?
- ¿Cuál es la opinión más tendente hacia considerar el arroz como ingrediente?
- ¿Qué características y precio considera en un postre saludable a domicilio?

Análisis de principales resultados

Los participantes de la encuesta en su totalidad eran mayores de edad y un 81% viven en el sector norte de la ciudad de Guayaquil. Con respecto a la frecuencia en la que asisten a eventos afirman un 58% realizarlo cada mes mientras un 35% una vez al año, esto quiere decir que es común ser invitados a eventos sociales donde 49 ellos prefieren cumpleaños, 11 Reuniones formales de trabajo y 8 a bodas o inauguraciones de locales. Por otro lado, los encuestados mencionaron que 64% de ellos realiza eventos por su propia cuenta una vez al año, y 46 de ellos considera solo cumpleaños. La importancia de que tipo de alimentos se ofrece en eventos es de 86%, 9% talvez y 5% no lo considera relevante; pero 29 de ellos elige bocaditos, 36 un servicio de Bufet, 26 postres saludables y 5 comida vegetariana.

Con respecto a su opinión sobre si gustarían de degustar un dulce realizado con panela y arroz, el 81% respondió afirmativo, quienes dijeron que no o tal vez justificaban con que preferían no comer arroz, era solo para ensaladas o seco de pollo, o no les gusta la panela. En cuanto a un postre saludable los participantes respondieron a que esperan un producto con buen

sabor, precio y valor nutricional como primordial. Por último, quienes realizaron la encuesta señalaron que el postre con las características mencionadas sería alrededor de \$1,00 a \$2,00.

4.2. Mix de mercado

4.2.1. Producto

El producto consiste un manjar de arroz producido por ingredientes naturales según el tipo de producto, debido a que se presentan en una versión denominada *Withmilk*, correspondiente a añadir leche. Además, se visualiza envases reusables en dos tamaños y que contengan etiqueta de valoración nutricional.

Withmilk

Esta derivación del producto, se concentra en el sabor de los ingredientes, realizado de forma artesanal con un riguroso procedimiento.

Tabla 6: Receta descrita de *Withmilk*

<i>Withmilk</i>	
Ingredientes	Preparación
+harina de arroz +Leche +Panela	+ Se mide la cantidad de harina de arroz a usar. +Se agrega el triturado a la olla poco a poco hasta que se forme el manjar. +En una olla baja cocción se agrega un litro de leche y un $\frac{1}{4}$ de panela, hasta que se disuelva y espese.

Aspecto del envase y empaquetado

Cada envase cuenta con una tapa que sirve como soporte para el vaso, así será más cómodo al momento de degustarlo. Para servirlo el manjar debe enfriar al punto de estar tibio, luego se procede a reposarlo con una manga pastelera en el envase, y estará en refrigeración hasta que sea enviado al consumidor.

Ilustración 5: *Presentación de envases respecto a tamaños*

Envase 6 onzas



Ilustración 6: *Presentación de envases con el contenido*

Envase 6 onzas (Personal)



4.2.2. Precio

El precio es accesible provisional solo por unidad es con respecto a la competencia de dulces tradicionales y bocaditos, y sobre los resultados de la investigación de mercado, el producto dependiendo del tamaño del envase estaría entre \$1,00 a \$1,50.

Tabla 7: *Descripción de precios provisional*

Competencia indirecta	
Bocaditos (bandeja)	\$1,00-\$1,30
Dulces tradicionales	\$0,50-\$1,50

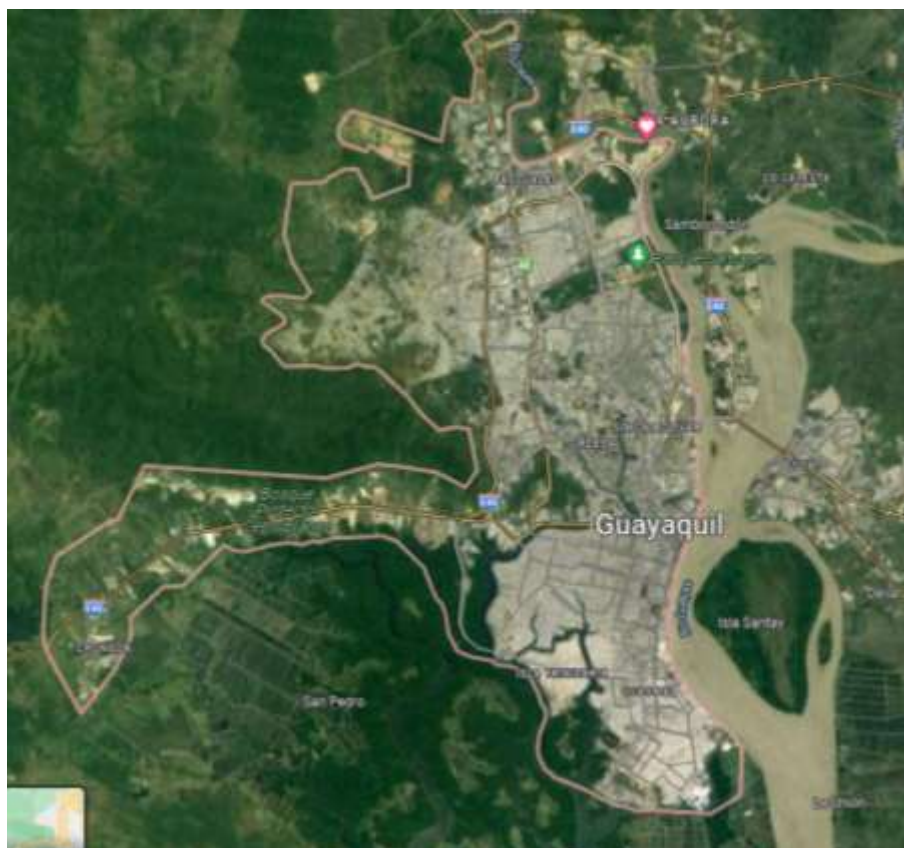
Investigación de mercado	
Más de 50%	\$1,00 a \$2,00
Menos del 50%	\$2,00 a \$3,00

Precio provisional	
6 onz	\$1,75

4.2.3. Plaza

Para la realización del emprendimiento, el mismo no tendrá un lugar de atención o venta de vendedor a cliente de forma presencial, solo se contará con atención en línea, donde la misma estará establecida en la provincia Guayas, ciudad Guayaquil en el sector Norte parroquia Pascuales.

Ilustración 7: *Mapa de la ciudad de Guayaquil*

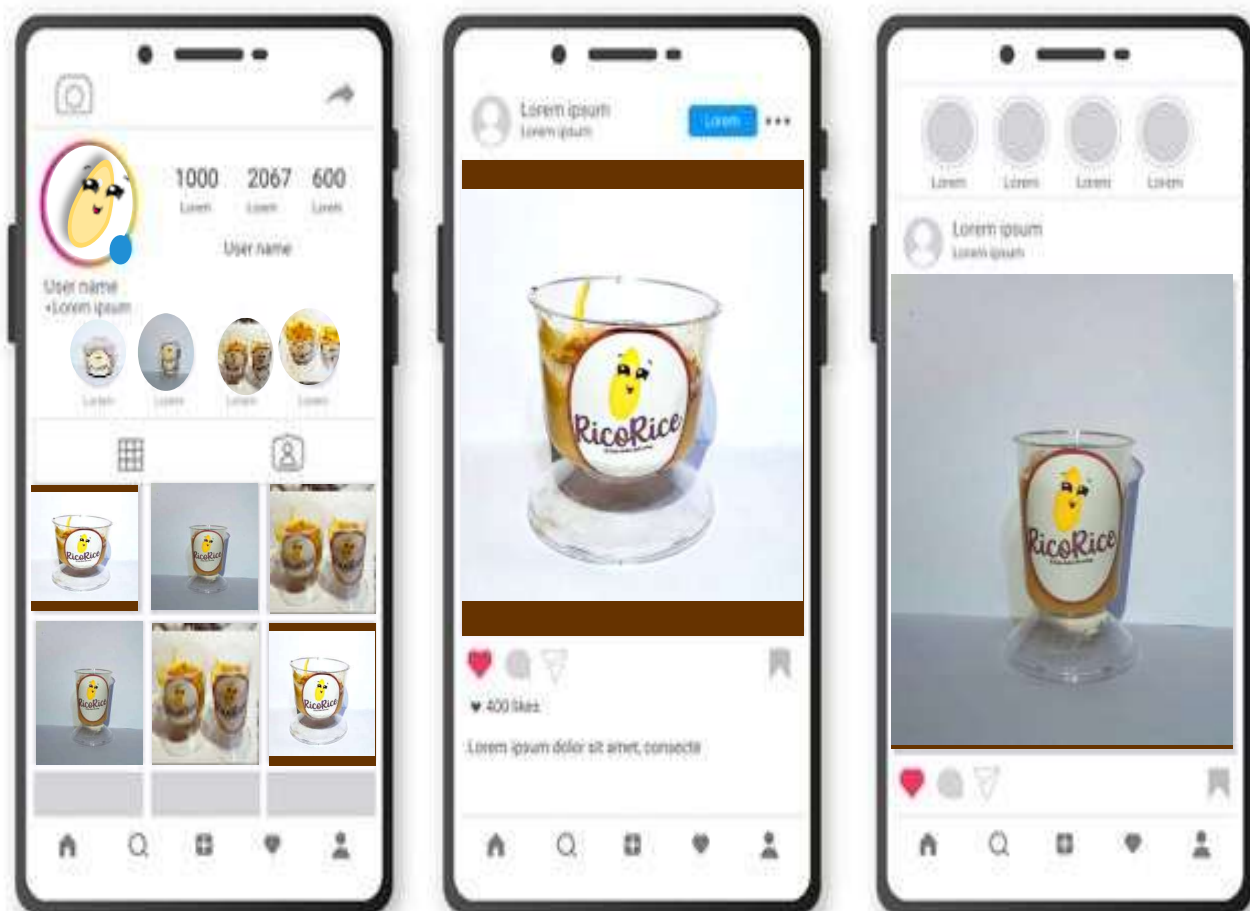


La comunicación de vendedor a cliente se mantendrá desde redes sociales (Instagram, Facebook, WhatsApp, Tiktok).

4.2.4. Promoción

La promoción de RicoRice se realizará a través de redes sociales, en publicaciones diarias sobre cómo obtener el producto, videos sobre la preparación e información nutricional de los ingredientes, anuncios adicionales en historias de Instagram y Facebook.

Ilustración 8: *Formato de Perfil Instagram*



4.2.5. Proceso

Es primordial precisar que el proceso del producto sea con la delicadeza de la harina de arroz la cual debe añadirse luego de haber disuelto la panela con la leche, hasta llenar los envases con el manjar. Los ingredientes son un total de tres en solo la elaboración, y uno adicional para decoración; no es necesario añadir endulzante o colorante.

4.3.Segmentación de mercado

Segmentación Geográfica: Clientes u organizaciones que residan en Ecuador, la ciudad de Guayaquil, zonas residenciales o industriales.

Segmentación Demográfica: La segmentación demográfica corresponde a que lo pueden consumir todo tipo de personas sin distinción alguna de la edad, el género, el estado civil o el nivel educación que asistan a un evento. El precio es accesible a todo tipo de cliente que solicite al mayoreo.

Segmentación Psicográfica: El producto aplica a un estilo de vida saludable de personas que deseen evitar consumir dulces en eventos. El interés del consumidor esté relacionado al sabor hogareño o un consumo de menos calorías. El postre de arroz no es conocido en su totalidad, así que se considera un segmento de clientes abierto a probar nuevos sabores.

Segmentación Conductual: El cliente u organización visualiza con regularidad redes sociales, está dispuesto a una comunicación vía redes y telefónica. La organización añadirá el postre como parte de algún evento o reuniones. El cliente incluirá el postre como parte de su alimentación saludable o cuando él mismo desee consumirlo.

3.3.Buyer Person

El Buyer Person permite visualizar un potencial y perfecto cliente que se ajuste a la comunicación y segmentación señalada para RicoRice.

Tabla 8: Descripción de Buyer Person

Alejandra Paredes		Estilo de vida	Donde vive	Actividad diaria
 Edad, género, estado civil: 38, femenino, casada.	Prefiere pasar los fines de semana en casa, puesto que los días laborales llega muy tarde a casa. Considera que su salud y la de sus cercanos son lo más importante, así que prefiere comprarles dulces sanos cuando ofrece una fiesta.	Vive en la ciudad de Guayaquil, en Metrópolis 1.	Alejandra cumple con su rutina de la mañana, trabaja en un horario de 8h00 a 16h00, a veces cumple con horas extra y su trabajo realiza eventos a sus empleados. Alejandra cuando no hace horas extras asiste a un gimnasio, debido a que su trabajo hace que permanezca sentada en la mayor parte del día, aun así, disfruta de ver sus redes sociales. Ella comparte los fines de semana en casa con sus hijos y le gusta realizar reuniones con amigos u organizar fiestas familiares.	
		Donde trabaja		
		Trabaja por vía a Daule en la empresa “LAFAV SA”		
Personalidad:		¿En qué trabaja?	Compras	
Es segura de sí misma Madre amorosa Dedicada a su trabajo Mente abierta		Alejandra pertenece al área contable de la empresa en donde labora.	Como pasa en casa con sus hijos realiza sus compras en línea y en locales.	

3.4.FODA

RicoRice tendría diversas Fortaleza y debilidades presentes al inicio como emprendimiento, sin embargo, es importante contar y visualizar con puntos o temas externos que puedan ser una oportunidad o una amenaza para la misma.

Tabla 9: Descripción de matriz FODA

FORTALEZA	DEBILIDADES
• Página web y formas de comunicación en línea • Producto en potencial desarrollo • Producto de entrega a cualquier zona de Guayaquil • Producto realizado con pocos ingredientes • Ingredientes naturales y nacionales	1. Poco reconocimiento de marca. 2. Inversión por financiamiento bancario 3. Grupo laboral limitado en funciones
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1. Uso de redes sociales como publicidad. 2. La importancia del cuidado de la salud Post-Covid.	1. Competidores son todas las alternativas de postres tradicionales. 2. Fenómenos climáticos. 3. Cambio de precio de fertilizantes 4. Presencia de Covid-19

Los puntos señalados representan a las oportunidades y amenazas señaladas en el análisis PESTN, por otro lado, como parte interna de se consideran los posibles riesgos o formas de ingresar al mercado como las oportunidades o debilidades que pertenecen a RicoRice.

3.4.1. Análisis FODA

Se entrelazan las características anteriores de la matriz FODA, para visualizar estrategias u objetivos para el desarrollo del emprendimiento.

Tabla 10: Análisis de matriz FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES	1.1 Incrementar el uso de redes sociales aprovechando la tendencia del uso de dispositivos como forma de comunicación. 4.2 Potenciar la elaboración del producto evitando riesgo de contagio con pocos ingredientes a tratar. 5.1 Promocionar los ingredientes naturales y nacionales por redes sociales. 3.2 Explicar la entrega domiciliaria dentro de la ciudad que garantice un excelente producto.	1.1 Validar y dar conocimientos a los potenciales clientes sobre RicoRice. 2.3 Verificar y asegurar la salud de los empleados de RicoRice. 4.1 Emplear pedidos con cantidades específicas por medio de comunicación de redes.
AMENAZAS	4.2 Explorar temas de cambios climáticos que se relacionen con la cosecha del arroz. 1.1 Informar por los medios del emprendimiento sobre la alternativa del producto.	2.3 Presupuestar con la inversión limitada la posibilidad de cambios de precios de la materia prima. 3.4 Agilizar en el grupo limitado de trabajadores las actividades de RicoRice.

3.5.Objetivos Smart

- Conseguir ventas en el primer año de actividad, que garanticen realizar el primer pago del financiamiento.
- Presentar un producto de calidad y de buen sabor para los clientes mediante una receta estándar.
- Obtener conocimiento en redes sociales, teniendo más de 1000 seguidores en un mes, mediante publicidad y post en los mismos.

3.5.1. Estrategia con respecto a los objetivos

Tabla 11: *Revisión de estrategias para los objetivos Smart*

OBJETIVOS	ESTRATEGIAS
Conseguir ventas en el primer año de actividad, que garanticen realizar el primer pago del financiamiento.	Organizar, controlar entregas y pagos del producto
	Realizar ventas dentro del círculo social y por medio de redes sociales.
Presentar un producto de calidad y de buen sabor para los clientes mediante una receta estándar.	Obtener un proveedor que se ajuste al presupuesto.
	Planear el proceso de producción con respecto a límite de unidades.
Obtener conocimiento en redes sociales, teniendo más de 1000 seguidores en un mes, mediante publicidad y post en los mismos.	Crear plan de marketing para conocimiento del producto con respecto a su valor nutricional.
	Utilizar opción de anuncio de las redes sociales para obtener mayores seguidores.

3.6. Bloques constructores de RicoRice

De acuerdo con la siguiente pirámide se profundiza la construcción y formación de la empresa desde su Prominencia hasta su resonancia, sobre su valor y actividad económica hasta la aspiración de la marca.

Ilustración 9: Descripción de los bloques constructores de RicoRice



Identificar la categoría de RicoRice, permite enfocar los aspectos de desempeño e imagen, juicio y sentimientos para poder desarrollar el valor nutricional de los principales ingredientes y la elaboración casera del manjar para obtener como Resonancia un grupo de personas que aprecien el sabor del dulce de arroz como considerar su valor nutricional como parte de sus eventos familiares.

5. Sección V: Plan financiero

En la siguiente sección se profundizará los datos financieros que serán necesarios considerar para RicoRice.

5.1. Inversión inicial

Para iniciar con el emprendimiento es útil en obtener recursos tangibles que permitan comenzar con la actividad de este, visualizando las herramientas que serán utilizadas y que se cuentan previamente para la ejecución del área de producción del manjar, la administración financiera y de marketing del grupo de trabajo y el ambiente laboral de todos los departamentos.

Tabla 12: *Detalle de inversión inicial*

Inversión Inicial	
Muebles de oficina	\$ 96,00
Equipos de cocina	\$ 259,00
Utiles de cocina	\$ 74,81
Rubro preoperacional	\$ 180,00
Total	\$ 609,81

De acuerdo con el total para la inversión inicial de RicoRice, será esencial obtener un financiamiento por parte de inversores o de una institución financiera; cada ítem conforma la microempresa, conforma los útiles de cocina faltan y son necesarios como ollas de veinte litros, un mini congelador, cucharón, tazas medidoras y manga pastelera, además de contar con un escritorio y rubro para iniciar en redes sociales.

5.2. Costo Unitario del producto

Según a lo analizado previamente, el producto del manjar de arroz de RicoRice, presenta su versión *Withmilk*, de 6onz, la misma que cuenta con un total de tres ingredientes los cuales son calculados según sus medidas y se ajustan de acuerdo con la receta:

Tabla 13: Descripción en gramos y litros de los ingredientes

INGREDIENTES	Precio	Medida		
HARINA DE ARROZ	\$0,58	500gr	\$0,00116	c/gr
LECHE	\$0,60	1 litro	\$0,00060	c/ml
PANELA	\$1,25	2kg	\$0,0006	c/gr
PAPEL STICKER	\$9,02	110 hojas	\$0,01	c/sticker
ENVASE (6onz)	\$1,90	RECIPIENTE	\$0,16	c/envase

Identificación de materiales directos e indirectos, y mano de obra

Los materiales directos se relacionan a los valores en gramos necesarios del arroz y panela, como también los mililitros de leche necesarios para elaborar el manjar según sus onzas; por otro lado, los materiales indirectos son con respecto a la etiqueta y el envase. La mano de obra se basa en el procedimiento de la máxima cantidad de unidades que se puede producir con los utensilios de cocina como hervir y empaquetar, validadas con el valor de la hora siendo este de \$0.60.

Tabla 13: *Total de costo unitario del producto*

Withmilk (6 onz)	
MATERIALES DIRECTOS	\$0,41
MATERIALES INDIRECTOS	\$0,17
MANO DE OBRA	\$0,02
COSTO TOTAL MATERIALES X MANJAR	\$0,60

5.3. Proyección de gastos

Entre los diversos gastos que RicoRice podría presentar son los costos fijos del local de producción y atención al cliente, sueldos y salarios, depreciación, gastos en publicidad en redes sociales y gastos administrativos.

Tabla 14: *Descripción de gastos mensuales*

Gastos Operacionales	
Gastos Marketing	\$ 60,00
Gastos administrativos	\$ 88,00
Sueldos	\$ 1.218,33
Depreciación	\$ 2,96
Total Gastos Operativos	\$ 1.369,29

Los gastos de Marketing se especifican en anuncios dentro de redes sociales y financia el contenido audiovisual. Los gastos administrativos comprenden en servicios básicos y suministros de tipo de limpieza o de oficina. Los sueldos se basan en los dos empleados que formaran parte de RicoRice, todos los trabajadores se cumplen con sus décimos tercero y cuarto, aporte al IESS y aporte patronal, este es el mayor gasto. La depreciación corresponde a muebles y equipos del emprendimiento.

5.4. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el cálculo de los costos fijos, costos variables y precio, como datos que permitirán obtener la cantidad de ventas a realizar o con la contribución marginal, el total de ventas necesario.

Tabla 15: *Total de costos fijos*

TOTAL ADMINISTRACION	\$ 697,17
TOTAL MARKETING	\$ 669,17
COSTO FIJO	\$ 1.366,33

Se visualiza que como costo fijo mensual son \$ 1.366,33 sumando el total de gastos de administración incluyendo sueldos de empleados como los del área de marketing. Es preciso considerar esta cantidad para ubicar el punto de equilibrio donde los mismos se deberán pagar al mes.

Tabla 16: *Datos de costo unitario y precio*

COSTO UNITARIO	\$0,60
PRECIO	\$1,75

El precio final para el producto es de \$1,75, el cual será vendido al por mayor; al obtener los tres puntos, es sencillo aplicar la definición del punto de equilibrio, y obtener un mínimo de la cantidad al mes del producto que cubra los costos fijos y variable del microemprendimiento.

Ecuación del punto de equilibrio

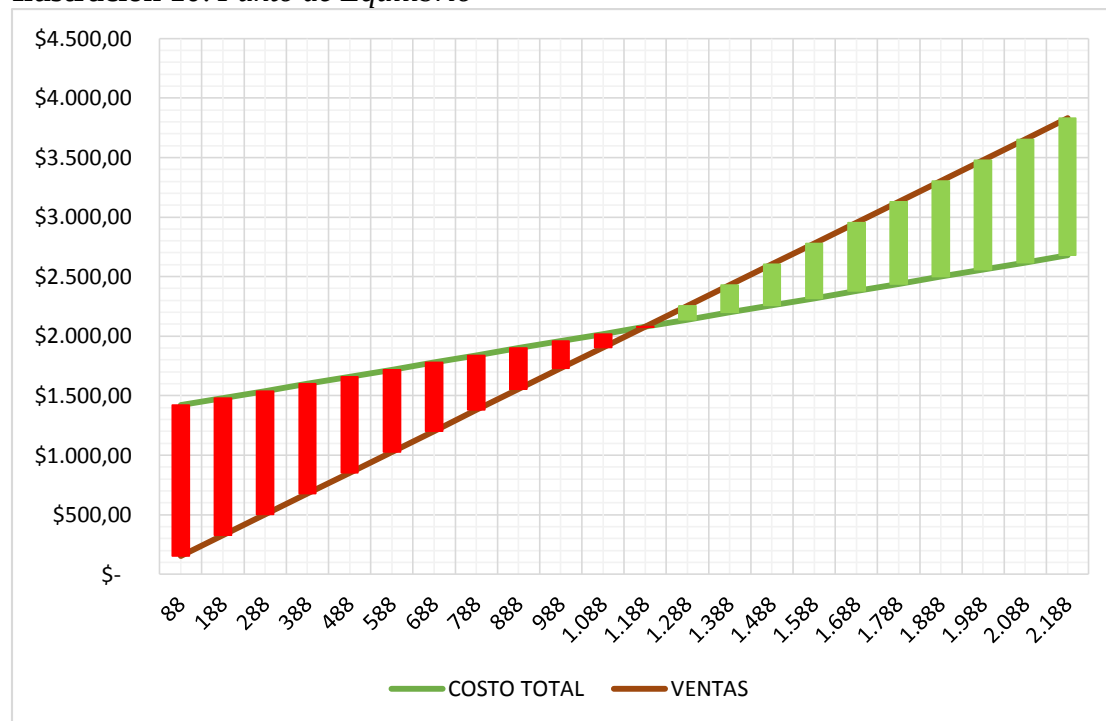
$$\text{Punto de equilibrio}(PE) = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Precio} - \text{Costo unitario}}$$

$$PE = \frac{1.366,33}{1,75 - 0,60}$$

$$PE = 1188$$

Para cumplir con los costos fijos de RicoRice y los costos variables de la producción, se debe en el mes vender un total de 1188 manjares; es preciso mencionar que no se obtendría ganancia o beneficio alguno, así que es útil este resultado como capital de trabajo.

Ilustración 10: *Punto de Equilibrio*



5.5. Inversión Total

Considerando el valor resultante del punto de equilibrio, se toma en cuenta el costo variable de la cantidad expuesta, como caja de RicoRice, así permitirá continuar en caso de alguna posible dificultad, para un total de tres meses, el cual se incluirá en caja.

Tabla 17: *Descripción de Inversión Total*

Inversión Total		
Muebles de oficina	\$	96,00
Equipos de cocina	\$	259,00
Utiles de cocina	\$	74,81
Rubro preoperacionales	\$	180,00
Caja	\$	2.137,33
Total	\$	2.747,14

5.6. Balance Inicial

De acuerdo a la inversión inicial correspondiente al inicio del acondicionamiento del local, tramites y recursos, y el capital de trabajo mencionando se establece como Activos presentes para RicoRice, si inicia su operación al principio del año 2023.

Tabla 18: *Balance Inicial*

BALANCE INICIAL			
RICORICE			
01 de Enero de 2023			
Activos		Pasivos	
Administración y Ventas	\$ 96,00	Préstamo	\$ 2.247,00
Producción y Bodega	\$ 333,81		
Rubro preoperacionales	\$ 180,00	Total Pasivos	\$ 2.247,00
Caja	\$ 2.137,33	Patrimonio	
		Capital Inicial	\$ 500,14

		Total patrimonio	\$ 500,14
Total de activos	\$ 2.747,14	Total pasivos y patrimonio	\$ 2.747,14

Se visualiza que el total de activos es de \$ 2747,00, cantidad para iniciar el emprendimiento, el cual se representarían por medio de inversión propia de \$500,14 del del total, mientras lo restante serán proporcionados por financiamiento.

5.7.Préstamo

Para RicoRice es necesario realizar un préstamo del total a invertir y del capital de trabajo/caja de tres meses, siendo este de \$2247,00. Para el mismo, se considera emplearlo por pagos anuales en un período de cinco años en BanEcuador que ofrece una tasa de 1%. Con amortización alemana.

Tabla 19: *Amortización Alemana del financiamiento*

RESUMEN ANUAL				
PERIODO	CUOTA	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
0				\$ 2.247,00
1	\$469,72	\$ 20,32	\$449,40	\$1.797,60
2	\$465,24	\$15,84	\$449,40	\$1.348,20
3	\$460,77	\$11,37	\$449,40	\$898,80
4	\$456,30	\$6,90	\$449,40	\$449,40
5	\$451,82	\$2,42	\$449,40	\$0,00

Se paga una amortización anual igual de \$449,40, los intereses de todos los suman \$56,85, y las cuotas totalizan \$2303,85; se escogió esta medida con el fin de reducir los últimos pagos de la cuota en el año 5.

5.8.Flujo mensual del primer año

Relacionado a los puntos anteriores se proyecta el primer año de actividad financiera en base a costos operacionales y ventas, omitiendo los gastos financieros anuales. Por otro lado, se expresará para mayor comprensión de los dígitos numéricos, el detalle del primer y segundo semestre de RicoRice.

Tabla 20:*Flujo mensual del primer semestre*

ANALISIS							
MES	0	1	2	3	4	5	6
		1.190	1309	1244	1368	1505	1430
VENTAS MENSUALES	\$2.082,28	\$2.290,75	\$2.177,00	\$2.394,00	\$2.633,75	\$2.502,50	
COSTOS OPERACIONALES							
Costos Variables	\$713,92	\$785,40	\$746,40	\$820,80	\$903,00	\$858,00	
Sueldos y Beneficios de Ley	\$1.218,33	\$1.218,33	\$1.218,33	\$1.218,33	\$1.218,33	\$1.218,33	\$1.218,33
Gastos de Marketing	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00
Gastos Administrativos	\$88,00	\$83,50	\$83,50	\$88,00	\$83,50	\$83,50	\$83,50
Depreciación	\$2,96	\$2,96	\$2,96	\$2,96	\$2,96	\$2,96	\$2,96
TOTAL COSTOS							
OPERACIONALES	\$2.083,21	\$2.150,19	\$2.111,19	\$2.190,09	\$2.267,79	\$2.222,79	
UTILIDAD OPERACIONAL	-\$0,94	\$140,56	\$65,81	\$203,91	\$365,96	\$279,71	

El primer mes muestra que, al cumplir con la cantidad expresada del punto de Equilibrio, tendría en contra la cifra de la depreciación de los activos, se visualiza que los siguientes meses podrían tener una reducción y aumentos de ventas.

Tabla 21: *Flujo mensual del segundo semestre*

MES	7	8	9	10	11	12	TOTAL
	1573	1730	1661	1827	2010	2211	19.058
VENTAS MENSUALES	\$2.752,75	\$3.027,50	\$2.906,75	\$3.197,25	\$3.517,50	\$3.869,25	\$33.351,28
COSTOS OPERACIONALES							
Costos Variables	\$943,80	\$1.038,00	\$996,60	\$1.096,20	\$1.206,00	\$1.326,60	\$11.434,72
Sueldos y Beneficios de Ley	\$1.218,33	\$1.218,33	\$1.218,33	\$1.218,33	\$1.218,33	\$1.218,33	\$14.620,00
Gastos de Marketing	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$720,00
Gastos Administrativos	\$88,00	\$83,50	\$83,50	\$88,00	\$83,50	\$83,50	\$1.002,00
Depreciación	\$2,96	\$2,96	\$2,96	\$2,96	\$2,96	\$2,96	\$35,50
TOTAL COSTOS OPERACIONALES	\$2.313,09	\$2.402,79	\$2.361,39	\$2.465,49	\$2.570,79	\$2.691,39	\$27.812,22
UTILIDAD OPERACIONAL	\$439,66	\$624,71	\$545,36	\$731,76	\$946,71	\$1.177,86	\$5.539,05

El total anual de RicoRice en ventas se aproxima de \$33.351,28 y los Costos operacionales de \$27.812,22, sin otro tipo de gasto o ingreso del año, el emprendimiento tiene como utilidad operacional \$5.539,05.

5.9. Flujo Nominal Anuales

El flujo anual de RicoRice contará con la Tasa Mínima de Rendimiento (TMAR), con el flujo mensual mencionado anteriormente, con los gastos financieros, y demás puntos a considerar.

Tabla 22: *Tasa Mínima de Rendimiento TMAR*

TMAR	39,91%
INFLACION	3,64%
COB	35%
RIESGO	0,01274

De acuerdo a los datos ofertados a una aproximación de tasas de inflación en Ecuador en 2022, y además de un 35% en cuanto a la recuperación esperada, más la identificación del riesgo, siendo la multiplicación de la inflación y el porcentaje. Los tres puntos forman la TMAR de 39,91% para RicoRice.

Con respecto a la tabla 23, el flujo del primer año incluye los gastos financieros relacionado al interés del préstamo. Además, para el análisis se considera el total de la inversión siendo este de \$2.747,14.

Los años siguientes los sueldos mostrarán un cambio debido a que se considera vacaciones, decimotercero, decimocuarto y demás aportes que serán detallados en anexos.

Tabla 23:*Flujo Anual de RicoRice.*

		2023	2024	2025	2026	2027
AÑOS	0	1	2	3	4	5
CANTIDAD		19.058	14865	18486	16268	16593
VENTAS ANUALES		\$33.351,28	\$26.013,75	\$32.350,50	\$28.469,00	\$29.037,75
COSTOS OPERACIONALES		\$27.812,22	\$25.440,50	\$27.620,30	\$26.296,70	\$26.498,90
Costos Variables		\$11.434,72	\$8.919,00	\$11.091,60	\$9.760,80	\$9.955,80
Sueldos		\$14.620,00	\$14.620,00	\$14.620,00	\$14.620,00	\$14.620,00
Gastos Marketing		\$720,00	\$864,00	\$871,20	\$878,40	\$885,60
Gastos administrativos		\$1.002,00	\$1.002,00	\$1.002,00	\$1.002,00	\$1.002,00
Depreciación Equipos		\$35,50	\$35,50	\$35,50	\$35,50	\$35,50
GASTOS FINANCIEROS		\$20,32	\$15,84	\$11,37	\$6,90	\$2,42
Interés		\$20,32	\$15,84	\$11,37	\$6,90	\$2,42
UTILIDAD OPERACIONAL		\$5.518,74	\$557,41	\$4.718,83	\$2.165,40	\$2.536,43
INVERSION INICIAL	\$2.747,14					
(+) DEPRECIACION		\$35,50	\$35,50	\$35,50	\$35,50	\$35,50
FLUJOS NOMINALES	-\$2.747,14	\$5.554,24	\$592,91	\$4.754,33	\$2.200,90	\$2.571,93
VALOR ACTUAL		\$3.969,75	\$302,88	\$1.735,82	\$574,32	\$479,68

Se visualiza que existe la posibilidad de obtener ventas mayores desde el primer año, se muestra una variabilidad de la cantidad de las ventas anuales del 2% al 3%; en el segundo año se planteó un escenario se vendan en el año un -22% del año anterior. Se espera mantener los Gastos Administrativos y la posibilidad de que se incremente los gastos de marketing del 21% al 25%, las mismas que serán útiles para la publicidad del emprendimiento.

La depreciación de los activos son los mismos en todos los años debido a que los activos de muebles de oficina y equipo de cocina cuentan con una vida útil de diez años.

El Valor Actual o Valor presente corresponde a ajustar los valores de utilidad con el TMAR del 39,91%, aplicando interés compuesto. El Valor Actual Neto (VNA) queda de la siguiente manera:

Tabla 24: *Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno*

VAN	\$4.315,32
TIR	147,09%

Se observa que, para obtener rentabilidad del negocio, la tasa seria del 147,09%, es decir que, si la TMAR es mayor a este porcentaje, es probable que el emprendimiento presente perdida en los cinco años de actividad. Sin embargo, el TIR arrojado del cálculo, muestra a simple vista ser alto, puesto a que la inversión de este proyecto es menor a las ventas anuales que se espera obtener de RicoRice.

6. Conclusiones

- El plan de negocio realizado se basa a partir de un análisis PESTN y de microentorno donde se estudió la situación Post Pandemia del Covid 19, la población ecuatoriana tomo medidas de virtualidad donde gran parte de la actividad económica decidió el uso de redes sociales y páginas web, además el contexto político actual se enmarca en posibles problemas económicos de cultivos de arroz, afectaciones en entregas a domicilio. En cuanto al microentorno, para realizar este emprendimiento se debe tener en cuenta la popularidad de los dulces tradicionales y la facilidad de proveedores dentro del país. Cada aspecto afirma la naturaleza del microemprendimiento a emplear.
- Las características de este plan de negocio proponen un emprendimiento denominado RicoRice, el cual tiene como Misión y Visión se relacionan en brindar un manjar de arroz

como una alternativa de postre saludable y de sabor hogareño que venderán al mayoreo en la ciudad de Guayaquil con entrega a domicilio, donde su comunicación con el cliente será en su mayoría por virtualidad en una página web personalizada, contacto en redes sociales.

- Con el plan de Marketing se realizó una investigación de mercado donde se pudo concluir que el 81% están dispuesto a disfrutar el manjar de arroz, bajo las demás herramientas se identificó que la segmentación del mercado son personas u organizaciones que prefieran entregar en eventos a sus invitados, un postre saludable y sabor hogareño de arroz con panela, donde como punto de Resonancia a personas amantes de los dulces de arroz.
- Se analizó una matriz de riesgo donde las características del desconocimiento nutricional, aceptación en redes o el flujo de efectivo escaso, podría ser perjudicial para el emprendimiento.
- El análisis financiero permitió verificar la rentabilidad de RicoRice S.A. donde su Valor Actual Neto para cinco años es de \$4.315,32, teniendo como Tasa Mínima de rendimiento de 39,91%, además una TIR de 147,09%. El emprendimiento para iniciar sus actividades necesita una inversión de \$ 2747,14, la misma que será financiada por mano propia y endeudamiento bancario de pagos anuales.

7. Recomendaciones

- Garantizar y profundizar los valores nutricionales del manjar de arroz para proporcionar una información de mayor validez, adicionándola en un plan publicitario.
- Administrar los resultados de elaboración de manjar de arroz un poco más amplia en cuanto a cantidad de ingredientes de mano de obra.

- Visualizar ingreso de nuevos empleados y como los mismos incluyen trámites administrativos, tributarios adicionales con ajustes respectivos financieros.

8. Referencias

Botanical. (27 de mayo de 2021). *Botanical-online*. Obtenido de Características del arroz:

<https://www.botanical-online.com/botanica/arroz-caracteristicas>

Buele, J. C. (2017). Comercialización De Panela Y Su Aporte Al Desarrollo Socioeconómico,

Parroquia Chigüinda Del Cantón Gualaquiza. Jipijapa, Manabí, Ecuador. Obtenido de

<http://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/1162/1/UNESUM-ECUADOR-COMERCIO%20EXT.2018-02.pdf>

Cano Villalba, M. Á. (2019 de Agosto de 2019). *Arroz: Propiedades y valor nutricional*.

Obtenido de Castelló: <https://www.naturalcastello.com/es/arroz-propiedades-y-valor-nutricional/>

Carrillo, A. (2014). *Modelo de cadena logística de materiales para la exportación de panela*

(chancaca) granulada al mercado de reino unido por parte de la asociación de

cañicultores de pastaza asocap para el año 2014. Riobamba, Ecuador. Obtenido de

<http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/10993/1/52T00304.pdf>

Cortés, A. (24 de noviembre de 2022). *Postres típicos de Ecuador*. Obtenido de Ideas para

viajae: <https://ideasparaviajar.com/postres-tipicos-de-ecuador>

Heredia, M., Quishpe, J., & Valle Carrión, L. (2020). Evaluación financiera de los pequeños

productores de caña de azúcar en el Sur del Ecuador. *Axioma*, 23, 61-67. Obtenido de

<http://190.15.137.82/index.php/axioma/article/view/629>

Marín, D., Urioste, S., Celi, S., Castro, M., Pérez, P., Aguilar, D., . . . Andrade, R. (2021).

Caracterización del sector arrocerero en Ecuador 2014-2019 9: ¿Está cambiando el manejo del cultivo? *Publicación CIAT No. 511*. Cali, Colombia.

Moscoso, A., Suconota, D., & Rengel, M. (13 de Marzo de 2022). Ventajas del Marketing

Digital en el sector comercial de Ecuador, en tiempos de COVID-19. *Revista Espacio*.

Obando, P. (Julio de 2010). La panela, valor nutricional y su importancia en la Gastronomía. 7-8.

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (7 de Abril de

2021). Una dieta Antes, durante y después de la pandemia. Obtenido de

<https://www.fao.org/fao-stories/article/es/c/1393032/>

República del Ecuador. (28 de Febrero de 2020). Ley Orgánica de emprendimiento e Innovación.

Quito, Ecuador.

Rueda, A. (Diciembre de 2017). Estudio sobre la Influencia Sociocultural-Gastronómica de la

Introducción de la *Oryza Sativa* (Arroz) en la Población Ecuatoriana. Quito, Ecuador.

Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/160260042.pdf>

Sánchez Galán , J. (02 de Marzo de 2016). *Sociedad Anónima*. Obtenido de

<https://economipedia.com/definiciones/sociedad-anonima.html>

Secretaria de Cultura, Recreacion y deporte. (2021). El fenomeno de la Niña.

The Washington post. (14 de Julio de 2022). Lo que 18 días de protestas dejaron en Ecuador.

Tribunal Constitucional. (4 de Noviembre de 2002). Reglamento de Buenas Prácticas de

Manufactura. Quito, Ecuador. Obtenido de [https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-](https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/06/DECRETO-3253.pdf)

[content/uploads/downloads/2016/06/DECRETO-3253.pdf](https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/06/DECRETO-3253.pdf)

Universidad Pública de Navarra. (s.f.). *Herbario de la Universidad Pública de Navarra*.

Obtenido de Flora Arvense de Navarra:

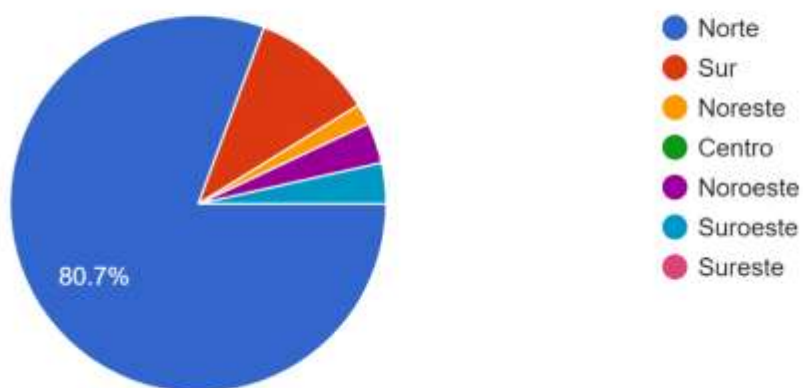
https://www.unavarra.es/herbario/htm/Oryz_sati.htm#:~:text=familia%20Gramineae%2C%20Oryza%20sativa%20L,6%2D1%2C5%20m.

9. Anexos

Tabulación de encuestas

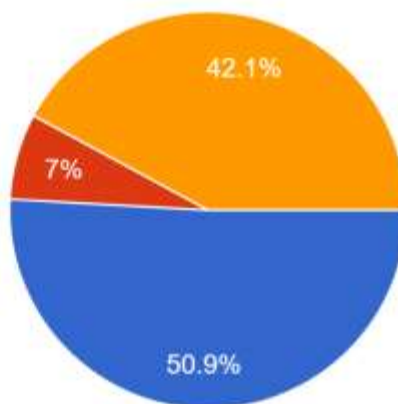
La tabulación de encuestas fue realizada por la página de formularios de Google formularios.

Sector en el que vive
57 respuestas



¿Le gusta asistir a eventos?

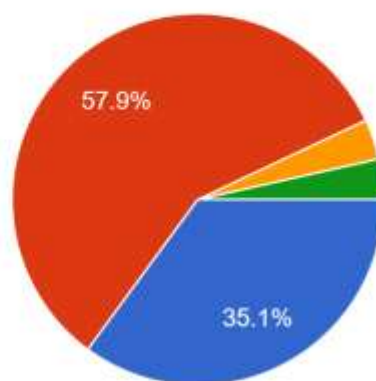
57 respuestas



● Sí
● No
● Tal vez

¿Con qué frecuencia asiste a eventos?

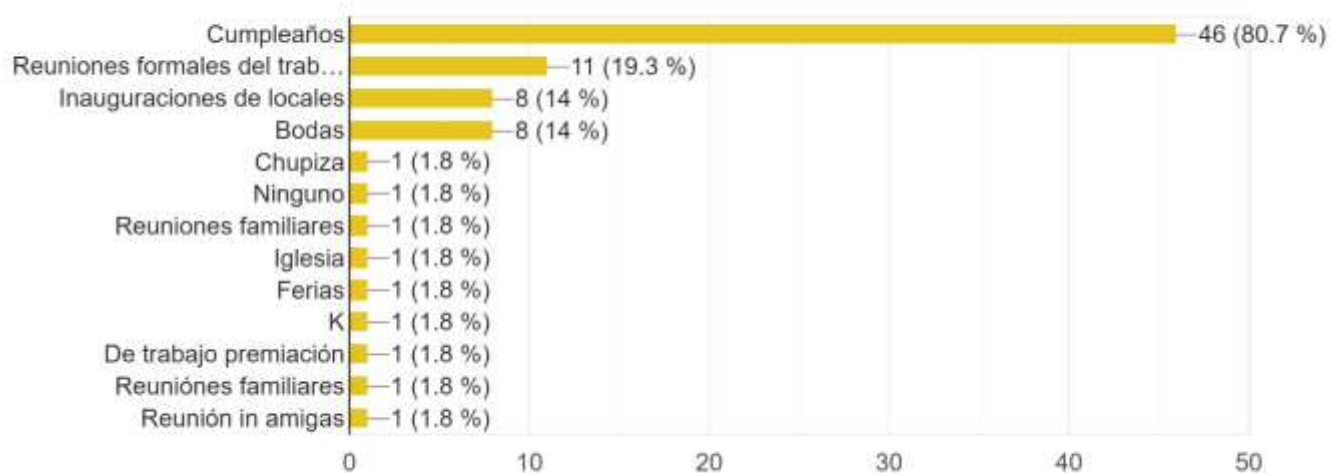
57 respuestas



● Una vez al año
● Una vez al Mes
● Cada fin de semana
● No asisto

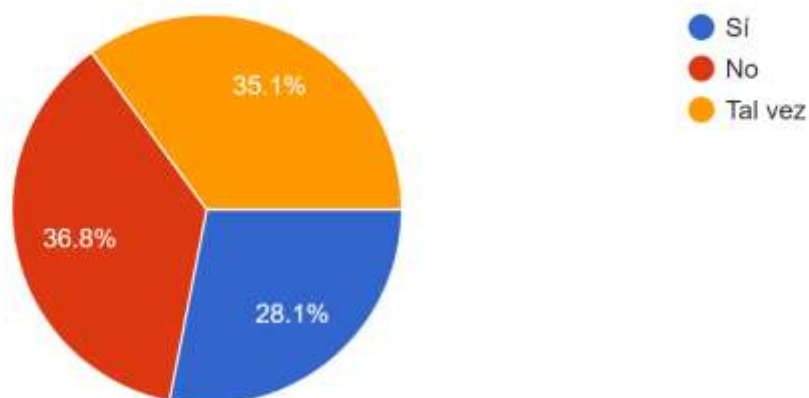
¿A qué tipo de eventos asiste?

57 respuestas



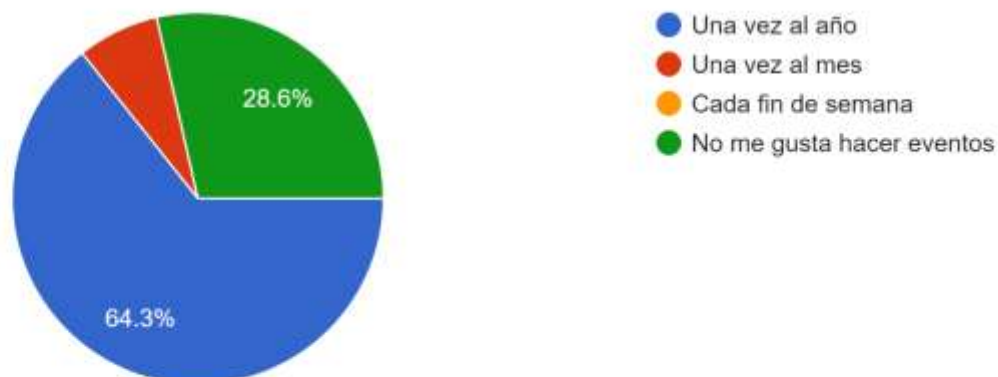
Le gusta realizar eventos?

57 respuestas



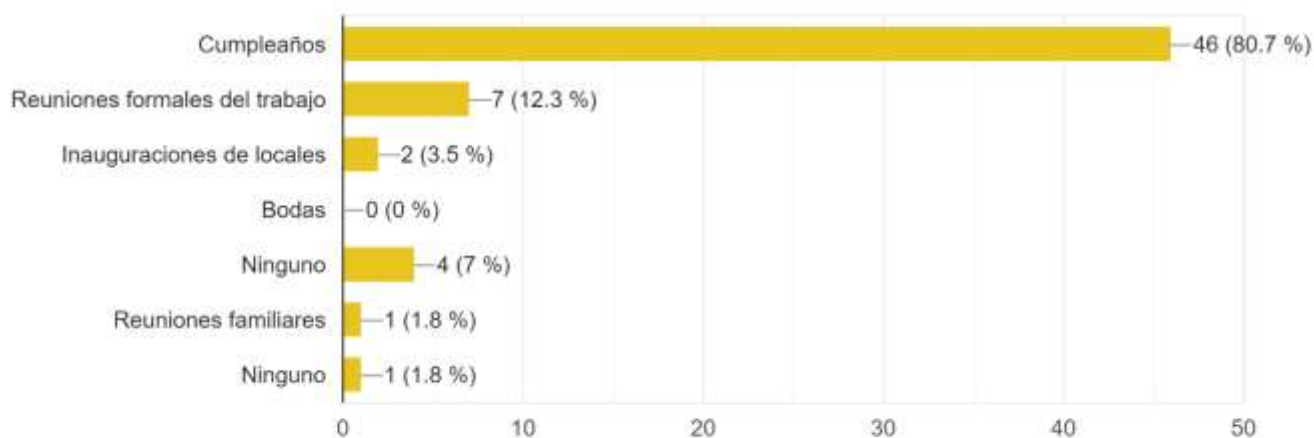
¿Con qué frecuencia realiza eventos?

56 respuestas



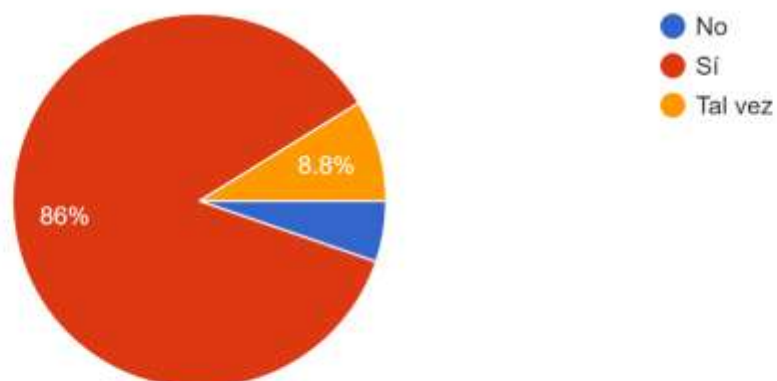
¿Qué tipo de eventos suele realizar?

57 respuestas



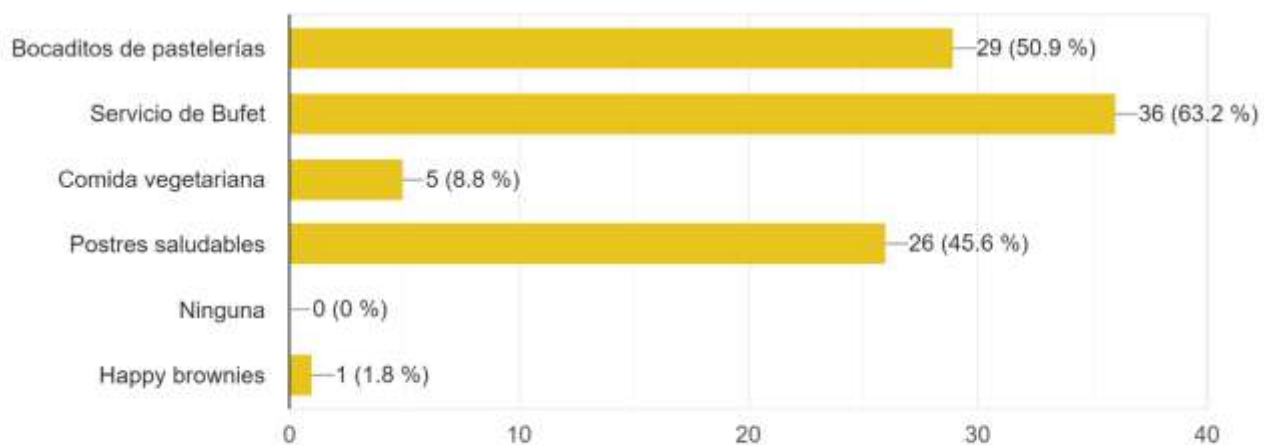
¿Usted considera importante el tipo de alimentos que se ofrece en los eventos?

57 respuestas



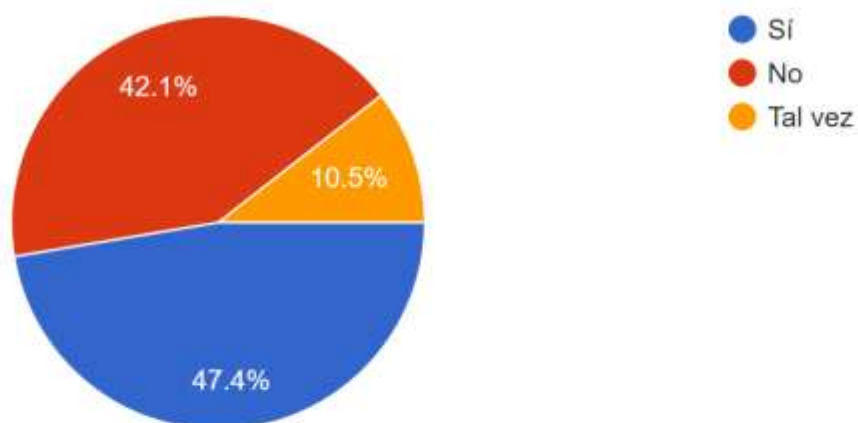
Si de usted dependiera, ¿qué tipos de comida ofrecería a sus invitados?

57 respuestas



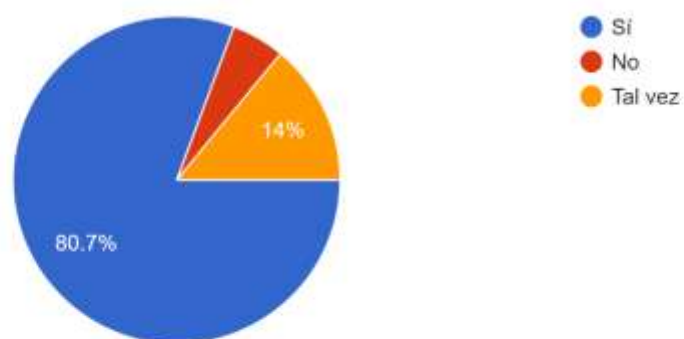
¿Usted conoce sobre el uso de arroz para realizar dulces?

57 respuestas



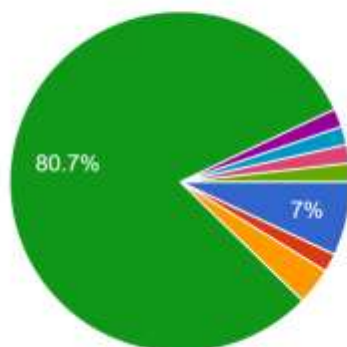
El arroz en proporciones adecuadas junto a la panela permiten realizar un manjar de arroz con calorías menores a diversos tipos de postres de e... postre hecho artesanalmente con panela y arroz?

57 respuestas



Sí su respuesta fue NO, ¿Cuál sería la razón?

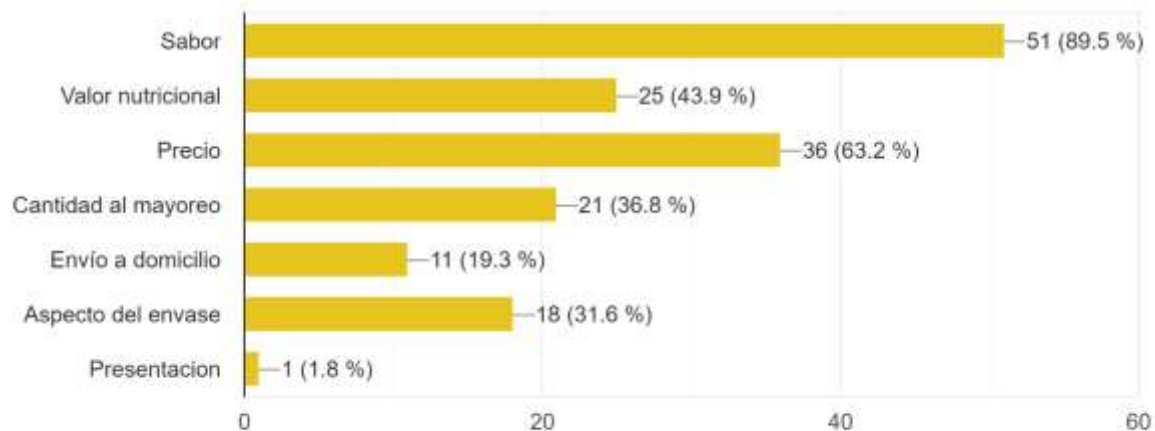
57 respuestas



- El arroz solo se sirve con seco de pollo o ensaladas
- No me agrada la panela
- Prefiero no atreverme a probarlo
- Respuesta si
- Comidas de sal y dulce
- Lo probaria
- No degusto arroz.
- Mi respuesta fue si

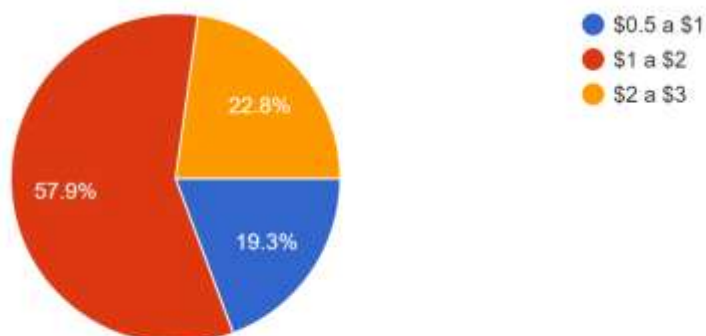
Si solicitará comprar un postre para un evento, ¿qué características considera primordiales como cliente.

57 respuestas



Si usted solicita la entrega de más de 20 unidades de un postre saludable personal para un evento a domicilio. ¿Cuánto consideraría usted sería un precio razonable?

57 respuestas



Detalle de inversión inicial

LISTA DE ACTIVOS Y COSTOS PARA DAR INICIO AL NEGOCIO

Cantidad	Detalle	Valor Unitario	Valor Total
	Administración y Ventas		
	<i>Activos Fijos</i>		\$96,00
	<i>Muebles de oficina</i>		\$ 96,00
2	Escritorio	\$ 48,00	\$ 96,00
	<i>Equipo de computo</i>		\$ -
	Producción y Bodega		
	<i>Activos Fijos</i>		\$333,81
	<i>Equipos de cocina</i>		\$ 259,00
1	Congelador	\$ 259,00	\$ 259,00
	<i>Utiles de cocina</i>		\$ 74,81
1	Cuchara de madera	\$ 2,99	\$ 2,99
2	Manga pastelera	\$ 2,99	\$ 5,98
1	Cucharón	\$ 3,49	\$ 3,49
1	Olla 20 litros	\$ 54,99	\$ 54,99
2	Tazas medidoras	\$ 3,68	\$ 7,36
	<i>Muebles de Producción</i>		\$ -
	<i>Constitución de compañía</i>		\$0,00
	<i>Rubro preoperacionales</i>		\$180,00
	Producción audiovisual y Publicidad redes sociales	\$ 180,00	
TOTAL DE INVERSIÓN			\$609,81

Depreciación

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS

Descripción	Valor compra	Depreciación			
		Años	%	Valor anual	Valor mensual
Muebles de oficina	\$ 96,00	10	10,00%	\$ 9,60	\$ 0,80
Equipos de cocina	\$ 259,00	10	10,00%	\$ 25,90	\$ 2,16
SUMAN				\$ 35,50	\$ 2,96

Costo Unitario y mano de obra

MATERIALES DIRECTOS					
INGREDIENTES	CANTIDAD(1)	MEDIDA(1)	CANTIDAD(2)	MEDIDA(2)	COSTO X MANJAR (2)
HARINA DE ARROZ	95	gr.	95	gr.	\$0,110
LECHE			250	ml	\$0,15
PANELA	233	gr.	233	gr.	\$0,15
SUBTOTAL MATERIALES DIRECTOS X MANJAR					\$0,41
MATERIALES INDIRECTOS					
ENVASE	1	un.	1	un.	\$0,16
Etiqueta	1	un.	1	un.	\$0,01
SUBTOTAL MATERIALES INDIRECTOS X MANJAR					\$0,17
COSTO TOTAL MATERIALES X MANJAR					\$0,58

MANO DE OBRA

				HORA LABORAL	1,77
PARA 114 UNIDADES	6 ONZ		min		
Repuestero	PREPARACION	HERVIR ENDULZADO		20	
		HERVIR CON HARINA			
Asistente de Reposteria		ARROZ		45	
				65	
	PREPARACION				
Asistente de Reposteria					
		ENVASADO		30	
				30	TOTAL \$
		TOTAL DE MIN		95	
		TOTAL DE HORAS		1,58	2,80
		POR UNIDAD		114	0,025
COSTO TOTAL MATERIALES X MANJAR (2)					\$0,58
COSTO TOTAL MATERIALES + MANO DE OBRA X MANJAR (2)					\$0,60

CAPACIDAD MAXIMA DE ELABORACION

TOTAL DE HORAS	UNIDADES	UNIDADES X DIA
1,58	114	
6,39	460	
6 horas 23 minutos= 460 unidades		

DIA	460,00	CAPACIDA D DE ELABORA
MES	9.200,00	
AÑO	110.400	
TOTAL DE ENVASES APROX	110.400	

Rol mensual año 1

IECE + SECAP

No.	NÓMINA	SUELDO MENSUAL	VACACIONES	TOTAL INGRESOS	APORT. IESS PERSONAL	APORTE PATRONAL IESS	14TO	13AVO	NETO A PAGAR
1	Gerente General	\$ -							
5	Asistente Marketing	\$425,00	\$ 17,71	\$ 442,71	\$ 41,84	\$ 53,79	\$ 35,42	\$ 35,42	\$ 609,17
9	Repostero	\$425,00	\$ 17,71	\$ 442,71	\$ 41,84	\$ 53,79	\$ 35,42	\$ 35,42	\$ 609,17
10	Asistente de Reposteria								
TOTAL		\$850,00	\$ 35,42	\$ 885,42	\$ 83,67	\$ 107,58	\$ 70,83	\$ 70,83	\$ 1.218,33
SUELDO BASICO		\$425,00							\$14.620,00

Detalle de Gastos Administrativos

MESES	1
Servicios Básicos(luz, agua,)	\$ 45,00
Internet	\$ 38,00
Útiles de Oficina	\$ 5,00
Sueldos Administracion	\$ -
Sueldos produccion	\$ 609,17
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 88,00
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION Y SUELDOS	\$ 697,17

MESES	1
Redes Sociales	60
Sueldo Marketing	\$ 609,17
TOTAL GASTOS MARKETING	\$ 60,00
TOTAL GASTOS MARKETING+SUELDO	\$ 669,17

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Shidney Nohelia Villegas Enríquez** con C.C: 0951790492 autor(a) del trabajo de titulación: **Plan de negocio para empresa dedicada a la producción de manjar de arroz** previo a la obtención del grado de **TECNÓLOGO SUPERIOR EN ADMINISTRACION FINANCIERA** en el Instituto Superior Tecnológico LEMAS.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 12 de noviembre del 2022

f. _____

Shidney Nohelia Villegas Enríquez

C.C:0951790492



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Plan de negocio para empresa dedicada a la producción de manjar de arroz		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Villegas Enríquez Shidney Nohelia		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Ing. Farfán Vera Rolando, MAE		
INSTITUCIÓN:	Instituto Superior Tecnológico Lemas		
UNIDAD/FACULTAD:	Tecnología Superior en Administración Financiera		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Administración Financiera		
GRADO OBTENIDO:	Tecnólogo Superior en Administración Financiera		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	12 de noviembre del 2022	No. DE PÁGINAS:	80
ÁREAS TEMÁTICAS:	Administración Financiera		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Emprendimiento, manjar de arroz, postre, ventas		
RESUMEN/ABSTRACT: El siguiente trabajo de integración curricular corresponde a la carrera de Administración Financiera con el fin de realizar un plan de negocio donde involucre puntos de análisis financieros junto a temas de propuesta y desarrollo de emprendimiento, relacionado los temas revisados en los periodos académicos. RicoRice es un microemprendimiento que se encarga de la elaboración de un postre saludable y de sabor hogareño, un manjar de arroz fabricado con panela, arroz y leche. El emprendimiento es para un segmento de clientes u organizaciones que prefieran un postre saludable para eventos con entrega a domicilio y servicio en línea por medio de página web como principal forma de comunicación. Para iniciar este emprendiendo es necesario una inversión de \$ 2747,14, la cual será financiada por medio de endeudamiento y cuenta de ahorro propia. El proyecto como tal tiene una TMAR de 39,91%, VAN de \$4315,32 y una TIR de 147,09%.			
ADJUNTO PDF:	☒ SI	☐ NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0959259929	E-mail: shidneyvillegas28@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Información Teclemas		
	Teléfono: (593-4) 3811200		
	E-mail: info@teclemas.edu.ec		