



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

TEMA:

“Proyecto de factibilidad para la implementación de una distribuidora de arroz en el sector de la Villaflora del Distrito Metropolitano de Quito”

Proyecto integrador de grado previo a la obtención del título de Tecnólogo en Administración

AUTOR: Ivonne Adriana Fierro Baldeón

TUTOR: MSc. Rosa Elena Blacio Jara

D.M. Quito, 28 de febrero de 2023

Dedicatoria

El presente proyecto se lo dedico a mi madre Nancy Baldeón quien ha sido fundamental en esta etapa de mi vida, por haberme acompañado en los momentos más difíciles y por la paciencia que me tuvo durante este periodo académico.

A mi padre que aunque ya no está entre nosotros, el sembró en mi la semilla de la responsabilidad y la lucha por cumplir nuestros sueños.

También a mi hijo David ya que es la razón por la cual día a día busco ser mejor y así poder darle un futuro mucho mejor, además de convertirme en un ejemplo para él.

A mi sobrina Carlita por el apoyo incondicional y la experiencia que sembró en mí por sus conocimientos en diferentes temas que desconocía.

A mis hermanas Sandra y Yadira, quienes me han apoyado en los buenos y malos momentos y dándome la fortaleza para no claudicar en mi camino hacia el logro profesional.

A mi novio el Lic. Andrés Aragón quien me animó a inscribirme en la carrera y que con su dedicación, motivación, paciencia, cariño y amor, me incentivo a seguir obteniendo más logros y culminar mis metas.

Agradecimiento

En primer lugar quiero agradecer a Dios, por darme vida y salud para culminar con una etapa importante en mi vida.

Agradezco al Instituto Tecnológico Internacional Universitario “ITI”, por brindarme los conocimientos y formarme como profesional desde el primer día de clases hasta el final de mi periodo académico.

A todos mis profesores quienes impartieron sus conocimientos, he hicieron de mí una buena persona y una gran profesional.

A la Ingeniera Rosa Blacio quien en su papel de Tutora me supo guiar de la mejor manera para poder terminar con el proyecto de Titulación.

En general quiero agradecer a todo el personal administrativo y financiero del ITI ya que en todo el proceso académico fueron de mucha ayuda para mí.

Finalmente quiero dar un agradecimiento a mis familiares y amigos por su apoyo constante en todo este proceso.

AUTORÍA

Yo, Ivonne Adriana Fierro Baldeón, autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente,

Ivonne Adriana Fierro Baldeón

D.M. Quito, 28 de febrero de 2023

MSc. Rosa Elena Blacio Jara
Tutor de Trabajo de Titulación

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

MSc. Rosa Elena Blacio Jara

D.M. Quito, 28 de febrero de 2023

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: La MSc. Rosa Elena Blacio Jara y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo de fin de carrera; y la Sra. Ivonne Adriana Fierro Baldeón, por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo de fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - La Sra. Ivonne Adriana Fierro Baldeón, realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la implementación de una distribuidora de arroz en el sector de la Villaflora del Distrito Metropolitano de Quito”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del MSc. Rosa Elena Blacio Jara.

DOS.- Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA.- Los comparecientes, MSc. Rosa Elena Blacio Jara, en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sra. Ivonne Adriana Fierro Baldeón, como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la implementación de una distribuidora de arroz en el sector de la Villaflora del Distrito Metropolitano de Quito”**, y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA. - Aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

MSc. Rosa Elena Blacio Jara

Ivonne Adriana Fierro Baldeón

D.M. Quito, 28 de febrero de 2023

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Dedicatoria	2
Agradecimiento	3
AUTORÍA	4
CERTIFICACIÓN	5
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA	6
RESUMEN	13
ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	15
Creación de la empresa	15
Descripción de la empresa	15
<i>Importancia</i>	15
<i>Características</i>	16
<i>Actividad</i>	16
<i>Tamaño y distribución de la microempresa</i>	16
<i>Estudio arquitectónico</i>	17
<i>Estructura interna del establecimiento</i>	17
Necesidades a Satisfacer	17
<i>Necesidades fisiológicas</i>	18
<i>Necesidad de Seguridad</i>	18
Localización de la empresa	19
FILOSOFIA EMPRESARIAL	19
<i>Misión</i>	19
<i>Visión</i>	20
<i>Objetivos empresariales</i>	20
<i>Meta</i>	20
<i>Estrategias</i>	20
<i>Políticas</i>	21
<i>FODA</i>	22
Desarrollo Organizacional	23
<i>Tipo de Estructura</i>	23
<i>Procesos Estratégicos</i>	23

<i>Procesos operacionales</i>	23
<i>Procesos de Apoyo</i>	23
Formalización	24
Centralización	24
Integración	25
Organigrama Empresarial	26
FUNCIONES DEL PERSONAL	26
<i>Detalles generales</i>	26
PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING	29
Objetivo de mercadotecnia	29
Investigación de mercado	29
Modalidad	29
Plan de Muestreo	30
Análisis de las encuestas	32
Análisis General	42
Entorno empresarial	42
Micro entorno.	42
<i>Competencia directa</i>	43
<i>Competencia indirecta</i>	44
<i>Sustitutos</i>	44
<i>Proveedores</i>	44
<i>Clientes</i>	45
Macro entorno	45
<i>Factor Político</i>	46
<i>Factor Económico</i>	47
<i>Factor Socio-cultural</i>	47
<i>Factor Tecnológico.</i>	47
Producto y servicio	47
Producto Esencial	48
Producto real	48
Características	49
Calidad	49

Estilo	49
Marca	49
Producto aumentado.	50
Plan de introducción al mercado	50
Distintivos y Uniformes	50
<i>Área de Ventas.</i>	50
<i>Personal del área de servicio.</i>	52
Materiales de identificación	53
<i>Logotipo.</i>	53
<i>Tarjetas de presentación</i>	54
<i>Hoja membretada.</i>	55
Canal de distribución y puntos de ventas	56
<i>Promoción</i>	56
<i>Contacto</i>	56
<i>Correspondencia.</i>	56
<i>Negociación.</i>	56
Financiamiento.	57
Riesgo y oportunidades del negocio	57
Fijación de Precios	57
<i>Fijación de precios por producto.</i>	57
Implementación del negocio	59
<i>Arriendo del local</i>	59
<i>Equipos de computación</i>	59
<i>Muebles y enseres.</i>	59
<i>Equipos de seguridad.</i>	60
<i>Suministros de oficina.</i>	60
<i>Servicios básicos.</i>	61
<i>Materiales de limpieza.</i>	61
Estudio arquitectónico	62
Estructura interna del establecimiento	62
PROCESO DERECHO EMPRESARIAL	63
Servicio de Rentas Internas / SRI	63

Patente Municipal	63
LUAE (Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas)	64
IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social)	64
Ministerio del Trabajo	65
PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL	66
<i>Objetivo de área.</i>	66
<i>Formas de evitar el impacto ambiental</i>	66
<i>Impacto ambiental</i>	67
Impacto social	68
<i>Generar empleo</i>	68
PROCESO FINANCIERO	69
Introducción	69
Activos Fijos	69
Capital de trabajo	70
Sueldos	72
Depreciación activos fijos.	73
Tabla de amortización	74
Estructura capital	75
Punto de equilibrio	75
Costo de ventas	77
Flujo de caja	79
Cálculo del TIR y el VAN	80
<i>VAN (Valor Actual Neto)</i>	80
<i>TIR (Tasa Interna de Retorno)</i>	80
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	81
Conclusiones:	81
Recomendaciones	82
REFERENCIAS	83
ANEXOS	85

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1 Análisis del puesto de administrador	26
Tabla 2 Instrucción y experiencia requerida para el puesto de administrador	26
Tabla 3 Análisis puesto de vendedor	27
Tabla 4 Instrucción y experiencia requerida para el puesto de vendedor	27
Tabla 5 Análisis del puesto de bodeguero.....	27
Tabla 6 Instrucción y experiencia requerida para el puesto de bodeguero	27
Tabla 7 Análisis del puesto de contador externo	28
Tabla 8 Instrucción y experiencia requerida para el puesto de contador externo.....	28
Tabla 9 Lugar donde adquiere los productos de primera necesidad	32
Tabla 10 Modo de comprar arroz.....	33
Tabla 11 Frecuencia con la que compran arroz.....	34
Tabla 12 Precio que estan dispuestos a pagar por una arroba	35
Tabla 13 Es beneficioso tener una distribuidora de arroz cercana a su domicilio	36
Tabla 14 Beneficios adicionales que las personas desean.....	37
Tabla 15 Marca de arroz mas deseada	38
Tabla 16 Otros productos deseados.....	39
Tabla 17 Modo de pago	40
Tabla 18 Deseo de servicio a domicilio	41
Tabla 19 Proveedores.....	45
Tabla 20 Financiamiento Publicidad.....	57
Tabla 21 Ficha Técnica del producto	58
Tabla 22 Arriendo del local.....	59
Tabla 23 Equipos de computación	59
Tabla 24 Muebles y enseres	59
Tabla 25 Equipos de seguridad	60
Tabla 26 Suministros de oficina.....	60
Tabla 27 Servicios básicos	61
Tabla 28 Materiales de limpieza	61
Tabla 29 Activos fijos	70
Tabla 30 Capital de trabajo	71
Tabla 31 Inversión	71
Tabla 32 Análisis financiero -Sueldos	72
Tabla 33 Sueldo contador externo.....	72
Tabla 34 Décimos.....	73
Tabla 35 Sumatoria sueldos y decimos.....	73
Tabla 36 Depreciación	74
Tabla 37 Amortización.....	74
Tabla 38 Estructura de capital.....	75
Tabla 39 Punto de equilibrio	76
Tabla 40 Margen de contribución	76
Tabla 41 Punto de equilibrio	77

Tabla 42 Proyección de ventas.....	77
Tabla 43 Flujo de ventas	78
Tabla 44 Flujo de caja	79
Tabla 45 Calculo de TIR y VAN	80

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Esquema y distribución de Distribuidora de arroz FB	17
Ilustración 2 Pirámide de Maslow.....	17
Ilustración 3 Ubicación	19
Ilustración 4 Mapa de procesos de “Distribuidora de arroz FB”.....	24
Ilustración 5 Flujo de procesos de “Distribuidora de arroz FB”	25
Ilustración 6 Organigrama empresarial “Distribuidora de arroz FB”.....	26
Ilustración 7 Fórmula de la muestra con población finita.	31
Ilustración 8. <i>Lugar donde adquiere los productos de primera necesidad</i>	32
Ilustración 9 Modo de comprar arroz	33
Ilustración 10 Frecuebcia con la que compran arroz.....	34
Ilustración 11 Precio que estan dispuestos a pagar por una arroba de arroz	35
Ilustración 12 Es beneficioso tener una distribuidora de arroz cercana a su domicilio.....	36
Ilustración 13 Beneficios adicionales que las personas desean	37
Ilustración 14 Marca de arroz mas deseada.....	38
Ilustración 15 Otros productos deseados	39
Ilustración 16 Modo de pago.....	40
Ilustración 17 Deseo de servicio a domicilio	41
Ilustración 18 Micro entorno	43
Ilustración 19 Ubicación	43
Ilustración 20 Macro entorno	46
Ilustración 21 Camiseta - Vendedor.....	50
Ilustración 22 Chompa - Vendedor	51
Ilustración 23 Jean azul y zapatoz negros - Vendedor	51
Ilustración 24 Camiseta - Bodeguero	52
Ilustración 25 Chompa	52
Ilustración 26 Jean y zapatos - Bodeguero	53
Ilustración 27 Logotipo Distribuidora de arroz FB	53
Ilustración 28 Tarjeta de presentación - anverso	54
Ilustración 29 Tarjeta de presentación - reverso.....	55
Ilustración 30 Hoja membretada Distribuidora de arroz FB	55
Ilustración 31 Estructura interna del establecimiento.....	62

“Proyecto de factibilidad para la implementación de una distribuidora de arroz en el sector de la Villaflora del Distrito Metropolitano de Quito”

AUTOR: Ivonne Adriana Fierro Baldeón

TUTOR: MSc. Rosa Elena Blacio Jara

RESUMEN

El presente proyecto de factibilidad se desarrolló con el fin de establecer las posibilidades de implementación de una Distribuidora de Arroz en el sector de la Villaflora, Barrio los Andes, del Distrito Metropolitano de Quito.

El negocio tendrá cuatro colaboradores: el Administrador que a su vez es el dueño del negocio, un vendedor, un bodeguero; estos primeros bajo un contrato de relación de dependencia y contarán con todos los beneficios de ley y por último un contador de carácter externo que se le reconocerá su pago mediante facturas por servicios profesionales.

El proyecto llevará el nombre de Distribuidora de arroz FB, ya que son las iniciales de los apellidos de la gestora del proyecto, la misma que se encontrará como marca en el local, uniformes, tarjetas de presentación y publicidad.

La distribuidora de arroz FB, cuenta con un local de 85 m² ubicado en la zona centro sur del DMQ, por lo que su implementación atraerá a personas y negocios cercanos al sector de la Villaflora.

El principal producto que se comercializará y por el que lleva su nombre el negocio, es el arroz, no obstante, también se venderá más productos de primera necesidad como azúcar, sal, aceite, atún, huevos, entre otros.

Se realizó una investigación cuantitativa para determinar la factibilidad del negocio mediante la realización de una encuesta en donde los resultados que dejó ese proceso fueron satisfactorios por lo que se determinó que la implementación de una distribuidora de arroz puede subsanar algunas necesidades de la población.

Además, se realizó un estudio financiero minucioso el cual dio como resultado la inversión que se debe realizar para el primer periodo fiscal, lo que conlleva a que en un periodo de cinco años el proyecto cuente con los recursos económicos suficientes para su desarrollo y se determinó también la inversión y cuál es el punto de equilibrio y cuanto se debe generar de ventas para recuperar lo invertido en un periodo de tres años.

Finalmente están las conclusiones, recomendaciones y anexos donde la autora da su opinión de lo realizado en el presente proyecto.

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Creación de la empresa

El nombre que se le otorgará al negocio será “Distribuidora de arroz FB”, esto se debe a que por varios años el tener un negocio familiar era un sueño y con la implementación de este proyecto se logrará hacerla realidad, la letra F significa Fierro y representa el apellido paterno y la letra B significa Baldeón que representa el apellido materno de la autora del proyecto quien impulsa la creación del negocio.

La Distribuidora de Arroz FB, surge de la necesidad de tener una alternativa diferente para la compra de arroz en el centro - sur de la capital, debido a que solo existen en su gran mayoría en el mercado Mayorista de Quito y mercados que se ubican en el centro de la ciudad.

El negocio estará enfocado a la venta de productos de primera necesidad, siendo los principales el arroz, aceite, azúcar, entre otros; a través de la venta al por mayor y menor, además del servicio de entrega a restaurantes y tiendas con un crédito de ocho a quince días.

Descripción de la empresa

Importancia

Debido a su localización la Distribuidora de arroz lograra cubrir las necesidades de varias familias del centro - sur de la ciudad, al contar con un sitio cercano donde poder adquirir alimentos de primera necesidad, principalmente arroz, azúcar, aceite, entre otros, además de que locales comerciales y restaurantes se beneficiaran por las oportunidades de crédito y ventas al por mayor y menor que ofrecerá el negocio.

Características

Distribuidora de Arroz FB es un negocio que generará tres plazas laborales fijas, que serán debidamente contratados con todos los beneficios de ley y una por tiempo parcial (contador), por la cantidad de trabajadores, será una microempresa; según Rivero et al (2001:41) definen a la microempresa como “[...] pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios, cuya creación no requiere de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos”.

Distribuidora de arroz FB, contará con colaboradores que realizarán su trabajo de la mejor manera, con el conocimiento de los productos con el fin de brindar al cliente el mejor trato, con respeto y amabilidad.

Actividad

Distribuidora de Arroz FB, tiene como principal actividad la venta de bienes, tales como la venta de productos de primera necesidad y la facilidad de crédito a pequeños negocios.

Tamaño y distribución de la microempresa

Distribuidora de Arroz FB es una microempresa que contará con una bodega de 85 m² de área, dentro de esta se encontrará un cubículo donde se ubicará el encargado de la bodega. Además, contará con un área de oficinas de 15 m²; en el área de oficinas estarán distribuidas 2 cubículos en donde funcionará, la Administración, Contabilidad, Ventas y Caja.

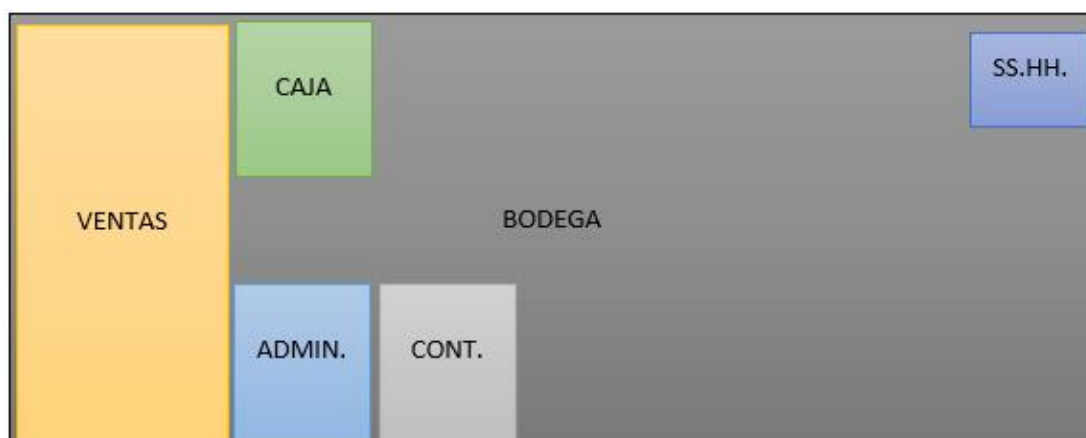
Estudio arquitectónico

Distribuidora de Arroz FB cuenta con un espacio de trabajo direccionado a cada área que será destinada para el número de trabajadores de la empresa, especificando el aforo que se puede manejar, el diseño especifica cada uno de los espacios dentro del local.

Estructura interna del establecimiento

Ilustración 1.

Esquema y distribución de Distribuidora de arroz FB



Elaborado por: Adriana Fierro

Necesidades a Satisfacer

Ilustración 2

Pirámide de Maslow



Nota. El gráfico representa la pirámide desarrollada en base a la teoría del psicólogo Abraham Maslow (Hernández, 2022).

Según, Ángela Casternao en su blog.institutoserca.com. (6 julio, 2022), comenta sobre la Pirámide de Maslow, enfatizando que es una teoría motivacional que explica las necesidades humanas a través de una jerarquía en forma de pirámide. A medida que el ser humano va satisfaciendo las necesidades que están abajo, es decir, las necesidades básicas, se van desarrollando nuevas necesidades y deseos.

Tejo, D. (2016). En su artículo sobre la Pirámide de Maslow. Recuperado el 15 de julio de 2021, La pirámide de Maslow fue creada en 1943 por el psicólogo Abraham Maslow, muestra la jerarquía de las necesidades del ser humano y es compuesta por 5 niveles: Necesidades fisiológicas, necesidades de seguridad, necesidades sociales, necesidades de reconocimiento y necesidades de autorrealización.

A continuación, se presenta las necesidades que el proyecto va a satisfacer:

Necesidades fisiológicas

Este proyecto cubrirá las necesidades fisiológicas o biológicas ya que contribuirá a la adquisición de productos alimenticios de primera necesidad y así la necesidad del ser humano de alimentarse será resuelta.

Necesidad de Seguridad

La distribuidora cubrirá también las necesidades de seguridad puesto que el cliente tendrá la certeza de que los productos que comprará son de calidad.

Localización de la empresa

Distribuidora de Arroz FB, estará ubicada en la Provincia de Pichincha, en el Distrito Metropolitano de Quito, Parroquia de Chimbacalle, en el Barrio Los Andes, Avenida principal Napo, entre las calles Tungurahua e Iliniza.

Ilustración 3
Ubicación



Fuente: (Google Maps, 2021).

FILOSOFIA EMPRESARIAL

Misión

Ser un negocio de carácter comercial destinado a la distribución y venta de arroz y también de productos alimenticios de primera necesidad y a la vez seguir comprometidos con la plena satisfacción del cliente a través de un buen trato y personalizado.

Visión

Crecer como microempresa en el ámbito de la venta de arroz al por mayor y menor, en la zona centro - sur de Quito, en el sector de la Villaflora y sus alrededores, atendiendo las necesidades del mercado meta.

Objetivos empresariales

- Generar un ambiente de confianza y preferencia de los consumidores de la zona, mediante la atención cordial y respetuosa, ofreciendo gran variedad productos de calidad y con precios accesibles.
- Mantener un crecimiento continuo en las ventas, abriendo nuevas sucursales con el fin de expandirnos hacia nuevas zonas.
- Satisfacer las necesidades de los consumidores, capacitando al personal para que entregue excelentes experiencias de compras.

Meta

Implementar una tienda distribuidora de Arroz y productos alimenticios de primera necesidad, ofreciendo a los clientes productos de calidad y así satisfacer sus necesidades, a la vez mantener un crecimiento constante del 5% en ventas semestrales y generar rentabilidad del negocio en los primeros 3 años.

Estrategias

- Implementar una página web con el fin de ofertar nuestros productos convirtiéndose en una plataforma para el crecimiento.
- Fortalecer la venta al por mayor con crédito de 8 a 15 días.

- Mantener una política de retroalimentación entre colaboradores y jefes para determinar las falencias y corregirlas a tiempo.
- Incorporar el servicio a domicilio como mecanismo para atraer a clientes.
- Realizar campañas de satisfacción con clientes mediante el uso de encuestas en línea.

Políticas

Para la empresa

- Entregar la información adecuada a los colaboradores acerca de los productos que la empresa ofrece.
- Establecer horarios y tareas destinadas a cada uno de los colaboradores.
- Facilitar uniformes a los colaboradores.
- Realizar campañas publicitarias en páginas web y redes sociales.

Para los trabajadores

- Informar al cliente adecuadamente sobre los tipos de productos que la empresa ofrece a sus consumidores.
- Mantener el área de trabajo en buenas condiciones.
- Crear un ambiente laboral sano en el que se pueda compartir.
- Cumplir adecuadamente con sus horarios de trabajo y llevar su uniforme siempre.

FODA***Fortalezas***

Ofrecer al cliente un producto de alta calidad.

Precios bajos para mayoristas y minoristas.

Crédito de ocho a quince días a clientes mayoristas y dueños de pequeños negocios.

Oportunidades

Crecimiento en compra y venta de arroz y productos alimenticios de primera necesidad.

Contar con promociones y descuentos en ciertos productos.

El consumo continuo de productos alimenticios de primera necesidad.

Debilidades

No disponer de un adecuado plan de publicidad.

Mínima experiencia en el mercado.

Ubicación poco conocida.

Amenazas

Fenómenos climáticos que afectan a la cosecha del arroz.

Aparición de plagas.

Alta competencia dentro del mercado.

Desarrollo Organizacional

Tipo de Estructura

En Distribuidora de Arroz FB la organización de la empresa será de tipo plana u horizontal o bajo procesos, dentro de la cual los trabajadores serán productivos porque estarán más involucrados con la toma de decisiones y cada uno será responsable del área que manejan. Estará estructurada de la siguiente manera dividida por procesos:

- Estratégicos
- Operacionales
- Apoyo

Procesos Estratégicos

El propietario será el encargado de realizar el proceso estratégico más adecuado para el manejo y control del negocio.

Procesos operacionales

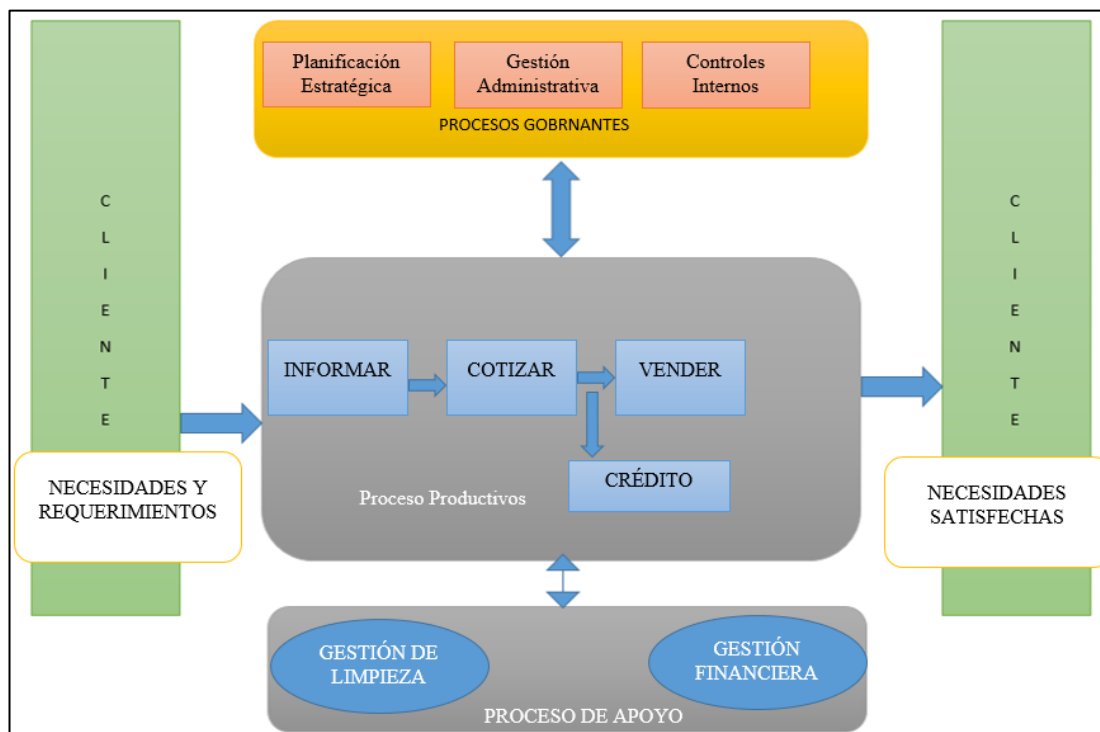
Distribuidora de Arroz FB tendrá vendedores que se encargaran de informar a los clientes sobre los diferentes tipos de productos que ofrecerá el negocio.

El bodeguero se encargará del despacho del producto.

Procesos de Apoyo

Dentro de este proceso se contará con un contador externo quien llevará la contabilidad.

Ilustración 4
 Mapa de procesos de “Distribuidora de arroz FB”



Elaborado por: Adriana Fierro

Formalización

Distribuidora de Arroz FB, está orientada a procesos y normas basadas en los objetivos planteados por el negocio. Para su funcionamiento la microempresa será legalmente constituida cumpliendo todas las leyes y reglamentos del estado, además de contar con los permisos necesarios para el funcionamiento.

Centralización

Distribuidora de Arroz FB, brindará a sus clientes un trato personalizado con el fin de orientar al cliente a la compra de productos de calidad y que permita satisfacer las necesidades del mismo.

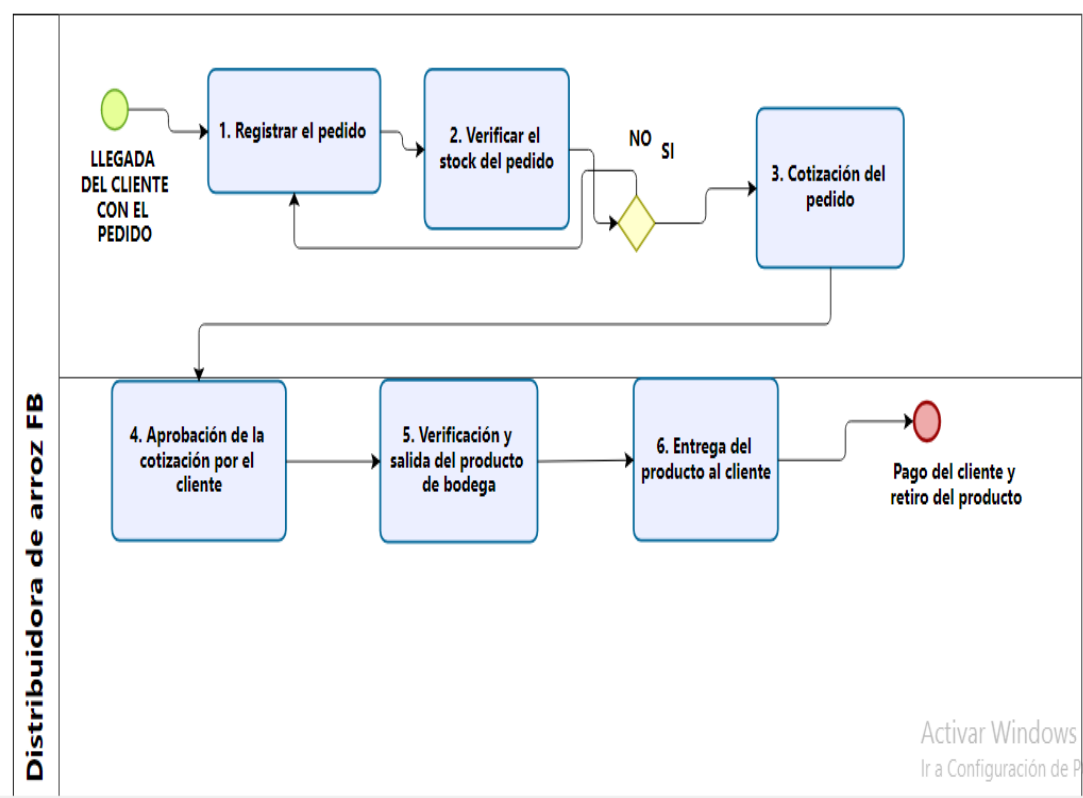
Dentro de este se otorgará independencia de funciones a cada miembro de la organización, confiriendo actividades individuales en sus respectivos puestos de trabajo.

Integración

Esta se basará en procesos donde cada persona desempeñará una tarea específica, de este modo se podrá llevar un adecuado control de todas las áreas y la interrelación que debe existir entre ellas.

Ilustración 5

Flujo de procesos de “Distribuidora de arroz FB”

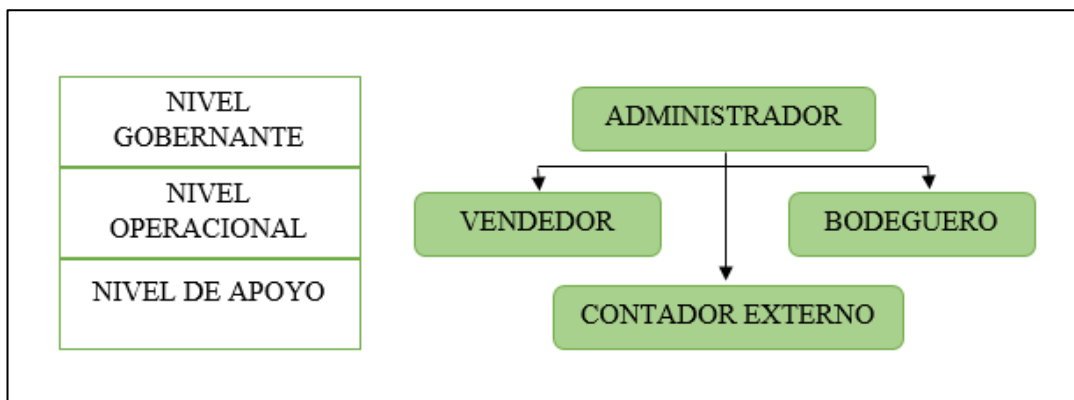


Elaborado por: Adriana Fierro

Organigrama Empresarial

Ilustración 6

Organigrama empresarial “Distribuidora de arroz FB”



Elaborado por: Adriana Fierro

FUNCIONES DEL PERSONAL

Detalles generales

Tabla 1

Análisis del puesto de administrador

Negocio	Puesto	Función	Salario
Distribuidora de arroz FB	Administrador	Administrar, controlar y evaluar todos los procesos del negocio. Realizar cobros y roles de pagos. Negociar con proveedores y clientes.	\$600

Elaborado por: Adriana Fierro

Tabla 2

Instrucción y experiencia requerida para el puesto de administrador

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en administración	2 años administrando tiendas	Conocimiento de contabilidad, administración, cobro, roles de pago y manejo de personal	Responsabilidad, Respeto Liderazgo, Puntualidad, Trabajo en equipo. Planificación, Organización.

Elaborado por: Adriana Fierro

Tabla 3
Análisis puesto de vendedor

Negocio	Puesto	Función	Salario
Distribuidora de arroz FB	Vendedor	Entregar al cliente toda la información referente a los productos que el negocio ofrece con el fin de cerrar ventas.	\$450

Elaborado por: Adriana Fierro

Tabla 4
Instrucción y experiencia requerida para el puesto de vendedor

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en ventas; bachiller.	3 años en ventas y atención al cliente	En venta, servicio al cliente	Responsabilidad, Respeto, Puntualidad, Trabajo en equipo, Organización.

Elaborado por: Adriana Fierro

Tabla 5
Análisis del puesto de bodeguero

Negocio	Puesto	Función	Salario
Distribuidora de arroz FB	Bodeguero	Realizar inventarios del producto, despachar el producto y realizar la limpieza del local antes de la apertura y en el cierre.	\$450

Elaborado por: Adriana Fierro

Tabla 6
Instrucción y experiencia requerida para el puesto de bodeguero

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Bachiller.	3 años como jefe de bodega	Computación, inventarios	Responsabilidad, Respeto, Puntualidad, Trabajo en equipo, Organización.

Elaborado por: Adriana Fierro

Tabla 7
Análisis del puesto de contador externo

Negocio	Puesto	Función	Salario
Distribuidora de arroz FB	Contador externo	Llevar la contabilidad del negocio, realizar informes que permitan realizar nuevos objetivos.	\$160 por mes (1 día por semana)

Elaborado por: Adriana Fierro

Tabla 8
Instrucción y experiencia requerida para el puesto de contador externo

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Contador Público Aprobado (C.P.A)	3 años en procesos de manejo de programas contables, SRI, facturación	Contabilidad, Manejo de programas contables, Manejo de programas del SRI	Responsabilidad, Respeto, Puntualidad, Trabajo en equipo, Organización.

Elaborado por: Adriana Fierro

PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

Objetivo de mercadotecnia

Posicionar a la Distribuidora de Arroz FB en el entorno del sector donde funciona con el fin de captar la atención del cliente y a su vez que ellos mismos sean los promotores y difusores de nuestros productos y promociones mediante el uso de herramientas digitales y físicas (tú a tú).

Investigación de mercado

Para el trabajo de investigación se consideró la investigación aplicada, documental, con enfoque cuantitativo. En base a los conocimientos del problema y su posible resultado el medio utilizado es la investigación aplicada; por otro lado, se utilizó la investigación documental que se basa en fuentes primarias y secundarias, recopilando información sobre las necesidades de la población; por último, se realizó la investigación cuantitativa mediante la recolección de datos para posteriormente tabular y analizar la información obtenida.

Además, se realizó encuestas con el fin de recopilar información de primera mano del posible nicho de mercado en donde la microempresa empezará a funcionar, esta herramienta es utilizada en la investigación de campo.

Modalidad

El Barrio los Andes, de la parroquia Chimbacalle está conformada por 120 lotes habitados por diferentes familias y donde existen también gran cantidad de negocios

como tiendas y restaurantes. Debido a eso se ha tomado como base para el cálculo de la muestra, la población o universo que será de 120.

Tomando en cuenta el universo para el cálculo de la muestra se aplicó la formula con la cual el resultado del número de encuestas a realizar es de 92, por lo cual se realizó las encuestas a 92 familias y negocios del barrio los Andes en dos días entre semana, la encuesta constó de 10 preguntas cerradas.

Plan de Muestreo

Se tomó como sujetos de estudio a personas de distintas edades, las cuales acuden a comprar en tiendas y supermercados cerca del sector donde se ubicará la distribuidora. Se realizó la investigación en el Barrio Los Andes de la parroquia Chimbacalle, de esta manera, para determinar el número total de encuestas a realizar se aplicó la siguiente fórmula para población finita:

$$n = \frac{N * (Z)^2 * P * Q}{(e)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$$

Dónde:

N= Población segmentada 120

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

Ilustración 7

Fórmula de la muestra con población finita.

	FÓRMULA DE LA MUESTRA CON POBLACIÓN FINITA							
	n =	$\frac{Z^2 * P * Q * N}{(e)^2 (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$						
POBLACIÓN	N =	120						
	n =	3,8416		0,5	0,5	120		
		0,0025		119	3,84		0,5	0,5
	n =	115						
		0,2975 + 0,9604						
	n =	115						
		1,2579						
MUESTRA REAL	n =	91,62	PERSONAS PARA ENCUESTAR					

Elaborado por: Adriana Fierro

Análisis de las encuestas

1. ¿En qué lugar usted adquiere los productos de primera necesidad?

Tabla 9

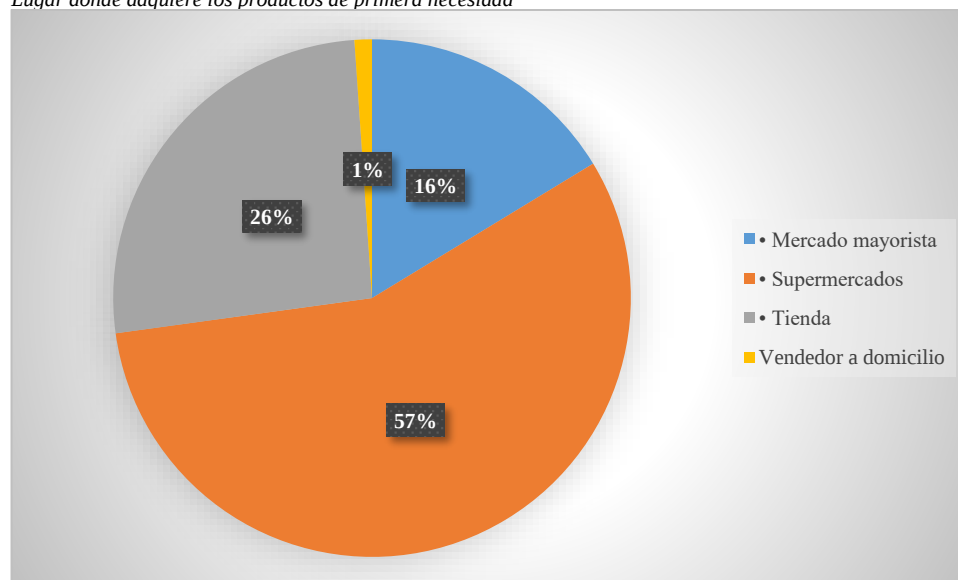
Lugar donde adquiere los productos de primera necesidad

Respuesta	Cantidad	Porcentaje (%)
• Mercado mayorista	15	16,30
• Supermercados	52	56,52
• Tienda	24	26,09
Vendedor a domicilio	1	1,09
Total	92	100 %

Nota: Fuente encuesta

Ilustración 8.

Lugar donde adquiere los productos de primera necesidad



Elaborado por: Adriana Fierro

Análisis: En la pregunta uno la cual plantea el lugar donde adquiere la población los productos que ofrecerá el negocio se ha determinado que un 57% de los encuestados lo hace en supermercados, por lo que al tener una distribuidora con precios más accesibles los beneficiaría.

2. ¿Cómo le gustaría comprar el arroz?

Tabla 10

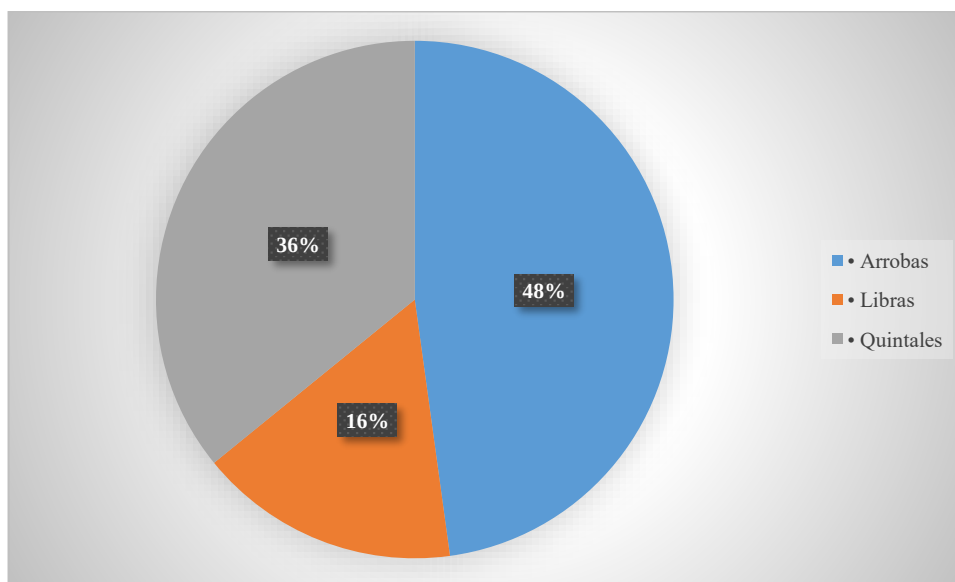
Modo de comprar arroz

Respuesta	Cantidad	Porcentaje (%)
• Arrobas	44	47,83
• Libras	15	16,30
• Quintales	33	35,87
Total	92	100 %

Fuente: Encuesta

Ilustración 9

Modo de comprar arroz



Nota: Elaborado por: Adriana Fierro

Análisis: En esta pregunta los resultados obtenidos son que el 48% de los encuestados compra arroz por arrobas y eso para el negocio es beneficioso ya que la tendencia ahora es este método de compra.

3. ¿Con qué frecuencia compra usted una arroba de arroz?

Tabla 11

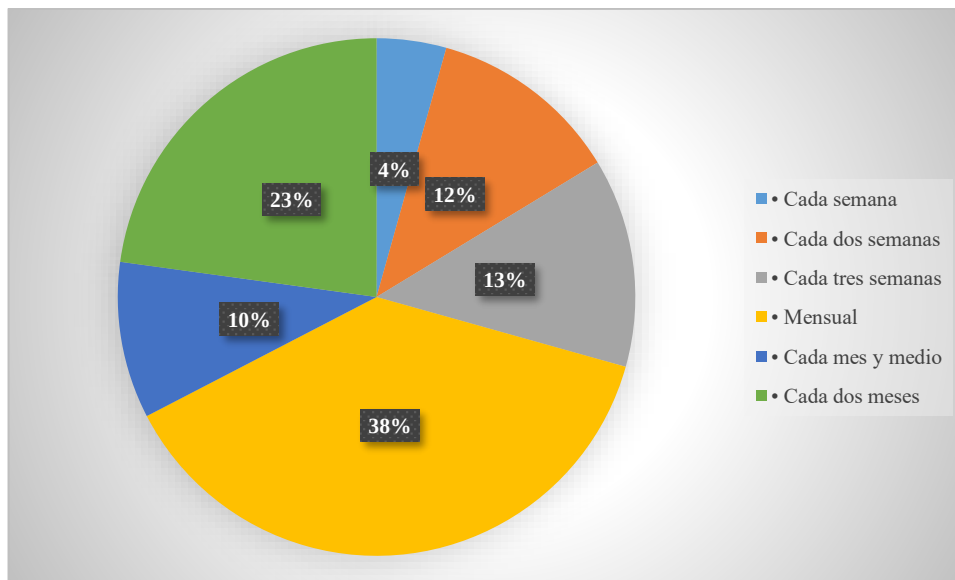
Frecuencia con la que compran arroz

Respuesta	Cantidad	Porcentaje (%)
• Cada semana	4	4,35
• Cada dos semanas	11	11,96
• Cada tres semanas	12	13,04
• Mensual	35	38,04
• Cada mes y medio	9	9,78
• Cada dos meses	21	22,83
Total	92	100 %

Nota: Elaborado por: Adriana Fierro

Ilustración 10

Frecuencia con la que compran arroz



Nota: Elaborado por: Adriana Fierro

Análisis: En esta respuesta el resultado es que el 38% de los encuestados compra arroz mensualmente, por lo que el negocio debe apuntalar a fortalecer la venta de periodos más cortos para cumplir con sus objetivos de ventas.

4. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una arroba de arroz?

Tabla 12

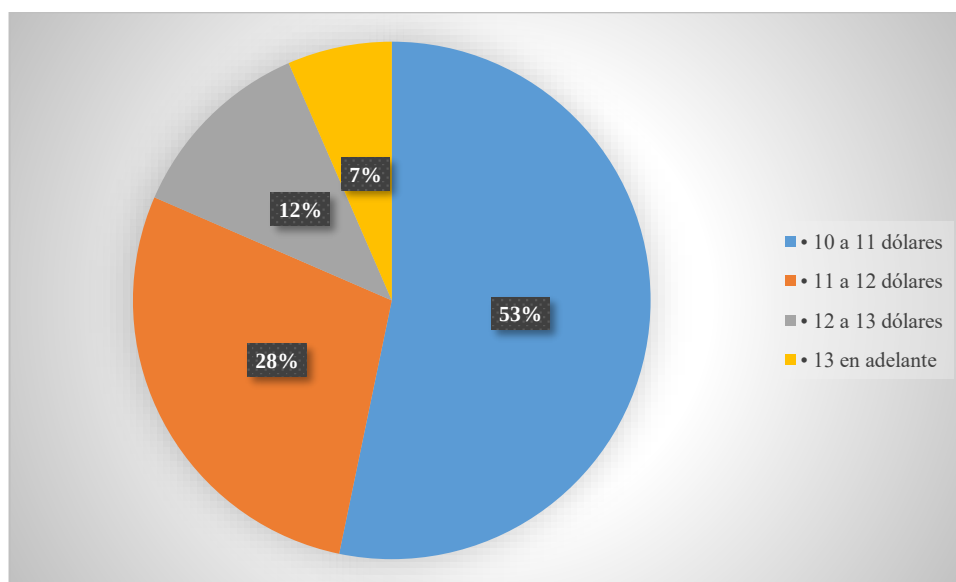
Precio que estan dispuestos a pagar por una arroba

Respuesta	Cantidad	Porcentaje (%)
• 10 a 11 dólares	49	53,26
• 11 a 12 dólares	26	28,26
• 12 a 13 dólares	11	11,96
• 13 en adelante	6	6,52
Total	92	100 %

Nota: Elaborado por: Adriana Fierro

Ilustración 11

Precio que estan dispuestos a pagar por una arroba de arroz



Nota: Elaborado por: Adriana Fierro

Análisis: En esta pregunta el 53% de la población encuestada manifestó que está dispuesto a pagar entre 10 a 11 dólares por una arroba de arroz, por consiguiente el negocio debe apuntalar a este precio ya que de ser así los objetivos planteados se pueden cumplir.

5. ¿Usted considera que tener una distribuidora de arroz cercana a su domicilio puede ser beneficioso?

Tabla 13

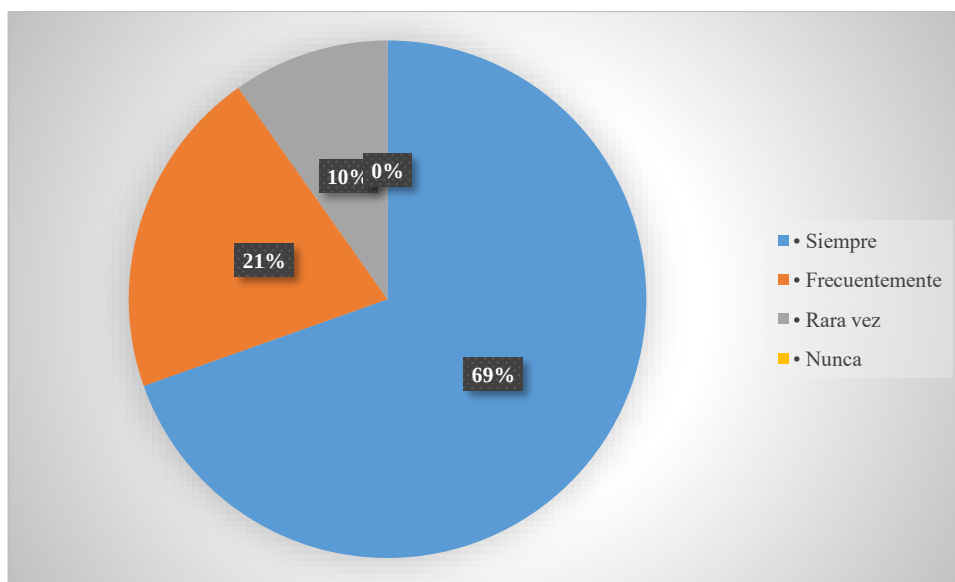
Es beneficioso tener una distribuidora de arroz cercana a su domicilio

Respuesta	Cantidad	Porcentaje (%)
• Siempre	64	69,57
• Frecuentemente	19	20,65
• Rara vez	9	9,78
• Nunca	0	0
Total	92	100 %

Nota: Elaborado por: Adriana Fierro

Ilustración 12

Es beneficioso tener una distribuidora de arroz cercana a su domicilio



Nota: Elaborado por: Adriana Fierro

Análisis: En esta pregunta donde se plantea si es beneficioso tener una distribuidora de arroz cercana a su domicilio, el 69% de los encuestados manifestaron que si, por lo que la implementación de este negocio en el sector es favorable.

6. ¿Cuáles son los beneficios que le gustaría obtener al adquirir los productos?

Tabla 14

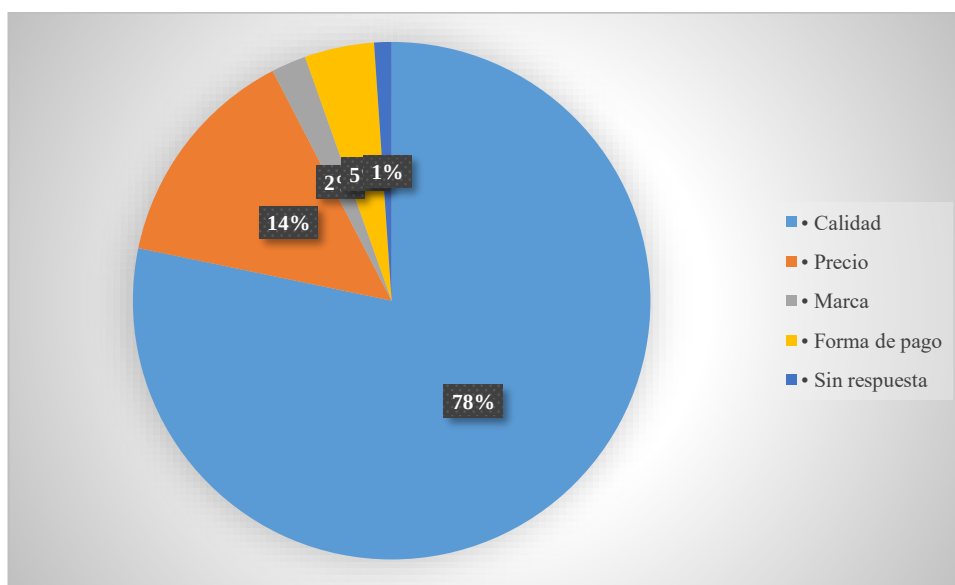
Beneficios adicionales que las personas desean

Respuesta	Cantidad	Porcentaje (%)
• Calidad	72	78,26
• Precio	13	14,13
• Marca	2	2,17
• Forma de pago	4	4,35
• Sin respuesta	1	1,09
Total	92	100 %

Nota: Elaborado por: Adriana Fierro

Ilustración 13

Beneficios adicionales que las personas desean



Nota: Elaborado por: Adriana Fierro

Análisis: En esta pregunta el 78% de los encuestados plantea que busca la calidad del producto sobre el precio por lo que el negocio debe siempre elegir los productos de mejor calidad.

7. ¿Qué marca de arroz le gustaría adquirir?

Tabla 15

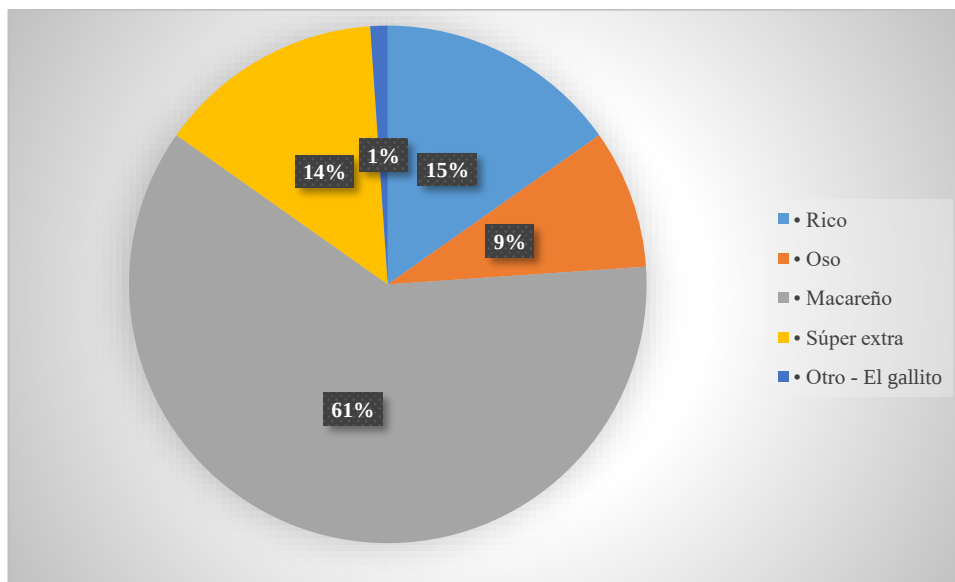
Marca de arroz mas deseada

Marcas de Arroz	Número de respuestas	Porcentaje (%)
• Rico	14	15,22
• Oso	8	8,70
• Macareño	56	60,87
• Súper extra	13	14,13
• Otro - El gallito	1	1,09
Total	92	100 %

Nota: Elaborado por: Adriana Fierro

Ilustración 14

Marca de arroz mas deseada



Nota: Elaborado por: Adriana Fierro

Análisis: El 61% de los encuestados manifestó que la Marca de arroz Macareño es la más apetecida, por lo que para el negocio es beneficioso ya que es su producto estrella.

8. ¿Qué otros alimentos no perecibles le gustaría adquirir?

Tabla 16

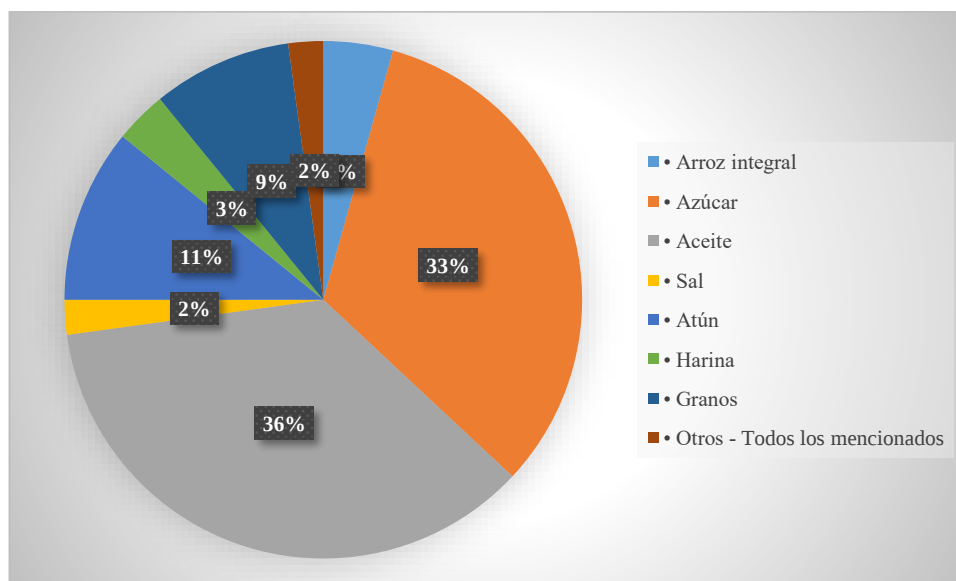
Otros productos deseados

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
• Arroz integral	4	4,35
• Azúcar	30	32,61
• Aceite	33	35,87
• Sal	2	2,17
• Atún	10	10,87
• Harina	3	3,26
• Granos	8	8,70
• Otros - Todos los mencionados	2	2,17
Total	92	100 %

Nota: Elaborado por: Adriana Fierro

Ilustración 15

Otros productos deseados



Nota: Elaborado por: Adriana Fierro

Análisis: En esta pregunta la mayoría de los encuestados plantean que productos complementarios como el aceite y azúcar deben ser comercializados en la distribuidora de arroz, obteniendo un porcentaje sumado entre los dos del 69%.

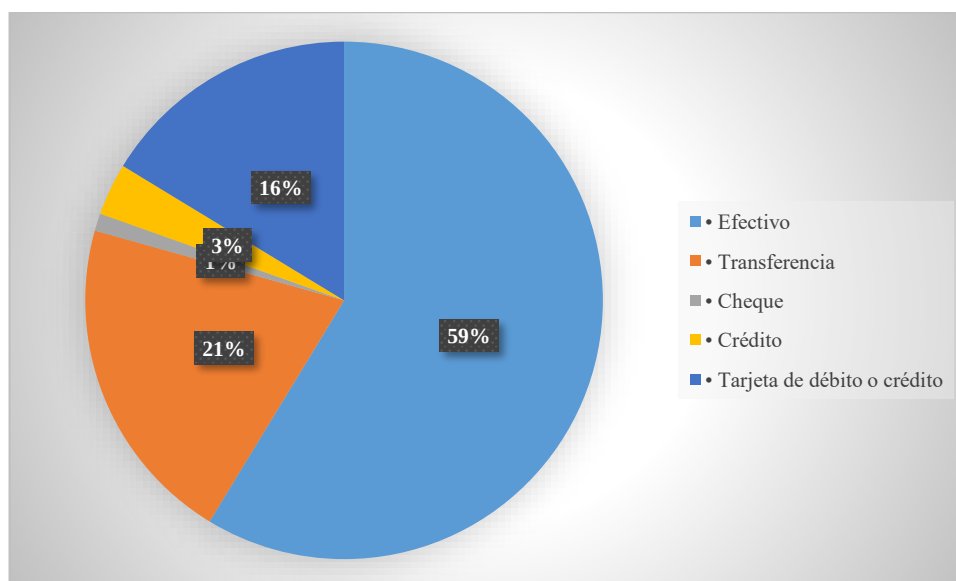
9. ¿Cómo le gustaría pagar los productos?

Tabla 17
Modo de pago

Respuesta	Cantidad	Porcentaje (%)
• Efectivo	54	58,70
• Transferencia	19	20,65
• Cheque	1	1,09
• Crédito	3	3,26
• Tarjeta de débito o crédito	15	16,30
Total	92	100,00

Nota: Elaborado por: Adriana Fierro

Ilustración 16
Modo de pago



Nota: Elaborado por: Adriana Fierro

Análisis: El 59% de los encuestados, contestaron en esta pregunta que la forma de pago que prefieren es el efectivo, por lo que para el negocio no le genera ningún problema a la hora de realizar las ventas.

10. ¿Le gustaría que la distribuidora de arroz cuente con servicio a domicilio?

Tabla 18

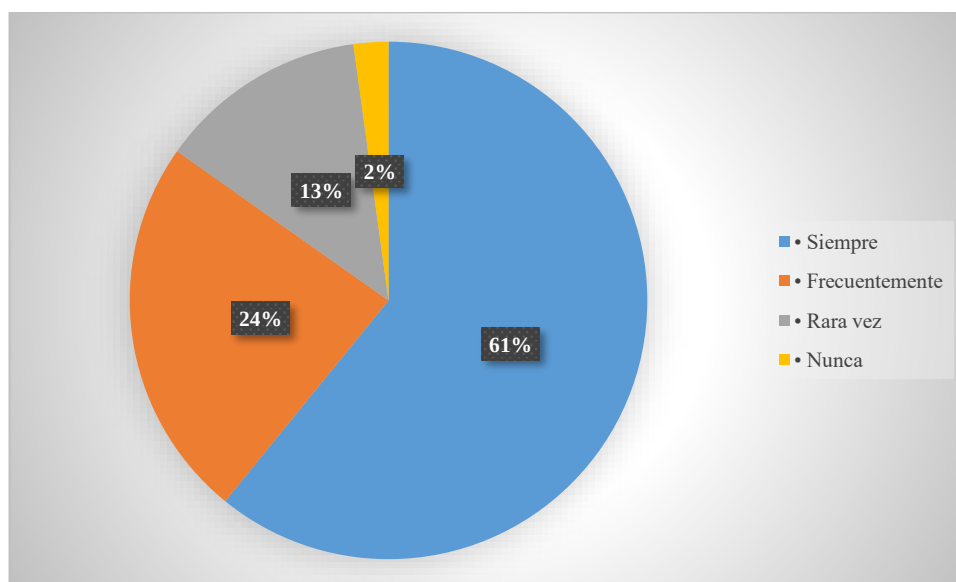
Deseo de servicio a domicilio

Respuesta	Cantidad	Porcentaje (%)
• Siempre	56	60,87
• Frecuentemente	22	23,91
• Rara vez	12	13,04
• Nunca	2	2,17
Total	92	100%

Nota: Elaborado por: Adriana Fierro

Ilustración 17

Deseo de servicio a domicilio



Nota: Elaborado por: Adriana Fierro

Análisis: En esta pregunta el 61% de las personas encuestadas plantea que tener un servicio a domicilio es importante, por lo que el negocio debería implementar como alternativa para generar as ventas este servicio.

Análisis General

El proyecto se hizo mediante una encuesta a 92 personas con lo cual se puede concluir que el mayor porcentaje están de acuerdo en la creación de una distribuidora de arroz cerca de su domicilio ya que son consumidores del producto, y esto es importante porque las necesidades de los clientes y de sus familias serán satisfechas.

Se concluye que tener una distribuidora cerca, que ofrezca crédito y servicio a domicilio hacen que el negocio sea más atractivo para los clientes teniendo en cuenta que la promoción y la publicidad que da el negocio hacen que sea llamativa y se pueda llegar a clientes directos e indirectos en el sector y así puedan gozar de los beneficios que ofrece, además que le permitirá el crecimiento constante y podrá ampliar a nuevos sectores. Además, con el crecimiento paulatino del negocio se podría incluir dentro de las campañas publicitarias a las redes sociales o espacios digitales en páginas web en general y aplicaciones.

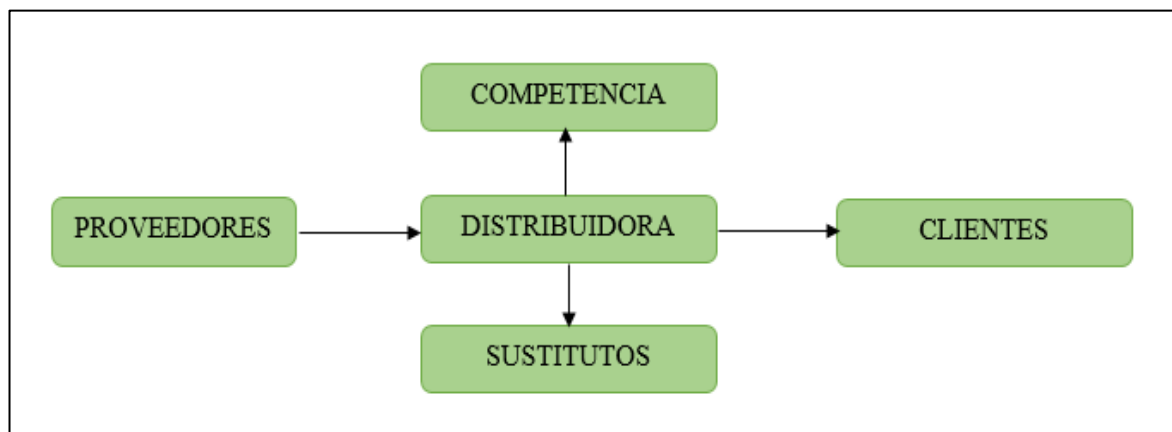
También se analizó que la distribuidora de arroz se convierte en un negocio factible ya que el 64% de la población encuestada, consideran que es beneficioso tener una distribuidora de arroz cercana al sector donde viven y tiene buena acogida por el mercado estudiado, además de que ofrece un sin número de beneficios.

Entorno empresarial

Micro entorno.

Se analizó el micro entorno que es todo aquello que le rodea a la distribuidora de arroz FB sobre lo cual hay un control efectivo.

Ilustración 18
Micro entorno



Elaborado por: Adriana Fierro

Ilustración 19
Ubicación



Fuente: (Google Maps, 2023).

Competencia directa

Luego de realizar un recorrido en el sector donde se ubicará la Distribuidora de arroz FB, se ubica un establecimiento como competencia directa. Para evaluar la

competencia directa los parámetros que se tomaron en cuenta fueron: el tipo de establecimiento, la categoría y los productos que se vendían.

En la Avenida Corazón y Casitagua existe un local de venta de arroz que es el “SantaMaría” en el cual se pudo observar que se vende diferentes tipos de arroz.

Competencia indirecta

Existen algunos establecimientos a considerarse competencia indirecta en el sector que se encuentran alrededor de toda la manzana donde funcionará la Distribuidora de arroz FB.

En la calle Villonaco se encuentra un establecimiento de venta de abarrotes, que puede ser considerado como competencia indirecta.

Sustitutos

Después de recorrer el sector se encontró un solo sustituto, es el micro mercado TUTI, ubicado en el redondel de la Villaflora. Este micro mercado hace las veces de sustituto al vender alimentos de primera necesidad, sin embargo, no se considera competencia ya que no se dedica a la venta y distribución de arroz.

Proveedores

Teniendo en cuenta que la calidad en los productos es uno de los principios fundamentales con los que trabaja la Distribuidora de arroz FB, trabaja con proveedores reconocidos y de confianza.

Tabla 19
Proveedores

Tabla de proveedores		
Materia prima		
Proveedor	Fiabilidad y beneficios	Producto
Piladora "William Manuel"	Productos de calidad. Varios años de experiencia en el mercado. Facilidades de pago (crédito). Entrega al establecimiento.	Quintales de arroz
Industrias La Fabril	Variedad de productos. Productos de calidad.	Aceites
Ecuasal	Siguen procesos de higiene y seguridad alimentaria. Entrega al establecimiento.	Sal
Nirsa	Calidad de productos. Entrega al establecimiento. Facilidad de pago. Responsables.	Atún

Elaborado por: Adriana Fierro

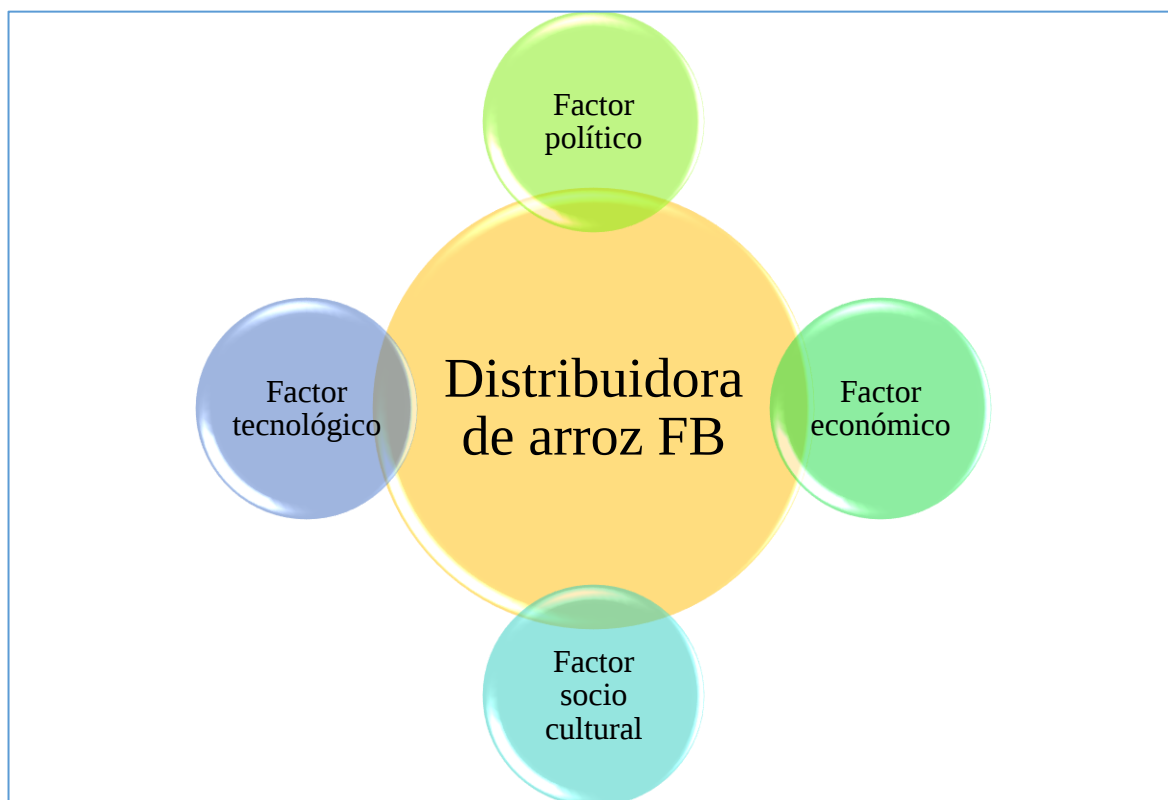
Clientes

Distribuidora de arroz FB es un negocio dirigido a familias y/o pequeños negocios que buscan economizar al momento de realizar la compra de los productos que la distribuidora ofrece, además que existe la posibilidad de crédito para pequeños negocios.

Macro entorno

Distribuidora de Arroz FB posee factores en los cuales no tiene injerencia pero que a su vez afectan al desarrollo y funcionamiento del negocio.

Ilustración 20
Macro entorno



Elaborado por: Adriana Fierro

Factor Político

Son los factores que establecen la forma en que se desenvuelven los negocios, se basa en la corriente ideológica del gobierno o por condiciones electorales de la política que pueden favorecer o afectar a las tácticas del negocio.

Entre los factores más relevantes están:

Ingreso de un nuevo gobierno con política social

Pactos comerciales

Nuevas leyes y reformas comerciales

Factor Económico

En el tema económico el Ecuador se encuentra reactivando la economía por lo que varios emprendimientos están surgiendo y coadyuvando a la generación de nuevas plazas de empleo. Por otro lado, también es importante señalar que existe un impulso económico por parte del estado ya que otorga microcréditos para emprendimientos por lo que es importante para quienes están empezando a emprender.

Factor Socio-cultural

En este factor la Distribuidora de arroz FB, oferta productos nacionales impulsando el gusto de consumir lo nuestro, además que tradicionalmente el Ecuador se caracteriza por tener diferentes tipos de platos típicos en los que el arroz es su principal ingrediente.

Factor Tecnológico.

El avance tecnológico es muy importante en estos tiempos, pues con la creación de aplicaciones que permiten mantener un contacto directo con los clientes, en cierto modo ayuda a que el producto se distribuya de mejor manera, por lo que es un factor sumamente importante.

Dentro de las características de las ventas de Distribuidora FB constan los pedidos a domicilio por lo que incorporará como mecanismo una aplicación propia.

Producto y servicio

La Distribuidora de arroz FB se dedicará a la distribución de productos de primera necesidad, se enfoca básicamente en la venta de arroz, aceite, sal y atún, agregando innovación en la manera de realizar las ventas y con estrictos controles en los procesos

de distribución que hacen énfasis en el uso óptimo de técnicas y métodos de obtener y distribuir los productos. Con respecto a sus servicios, el establecimiento realizará actividades inherentes a la actividad de distribución que incluye: distribución en el local, La Distribuidora de arroz FB también ofrece servicio de delivery (entrega a domicilio).

Producto Esencial

Hoy en día los clientes de distribuidoras de productos de primera necesidad no buscan solamente satisfacer las necesidades fisiológicas como la alimentación la cual tienen todos los seres humanos, por ello para lograr alcanzar la satisfacción tanto física como emocional los clientes deben encontrar un sitio donde adquirir alimentos que sean fáciles de adquirir y a precios accesibles para todos. En Distribuidora de arroz FB el producto esencial que se vende es arroz por libras, arrobas y quintales que te dan la experiencia de poder consumir algo agradable para su preparación dentro de tu hogar o negocio.

Producto real

La Distribuidora de arroz FB maneja una gran variedad de productos de primera necesidad entre los que se pueden encontrar:

- Arroz por libras, arrobas y quintales.
- Aceite por unidades y por cajas.
- Sal por unidades o quintales.
- Atún por unidades y cajas.

Características

Para la distribución de los productos que tiene la Distribuidora hay una ardua labor de negociar y obtener las mejores marcas y así obtener producto de calidad, mientras que en el área de ventas están siempre a la disposición de los clientes con el fin de satisfacer sus necesidades y dudas durante su visita al establecimiento.

Calidad

Para la distribución de los productos se tiene en cuenta los Manuales de BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) adaptados y diseñados minuciosamente dentro de la empresa, en los que se toma en cuenta indicadores de calidad tales como:

- Temperaturas de almacenamiento adecuadas.
- Adecuado sistema de bodegas.
- Aseo personal de los empleados y limpieza y desinfección de áreas de trabajo.

Estilo

La Distribuidora de arroz FB maneja un estilo diferente a las bodegas preestablecidas ya que dentro de su lugar de trabajo los clientes pueden encontrar un ambiente tranquilo, hospitalario y afectuoso, ya que es primordial para lograr alcanzar las ventas deseadas.

Marca

La Distribuidora de arroz FB lleva las iniciales de los apellidos de la propietaria, dando un valor especial ya que son sus padres los pilares en su vida y en homenaje a ellos se debe su nombre.

Producto aumentado.

Lo que diferencia a Distribuidora de arroz FB de su competencia es su valor agregado, es decir el crédito de 8 a 15 días que ofrece a pequeños negocios como restaurantes, y tiendas de barrio.

Plan de introducción al mercado**Distintivos y Uniformes*****Área de Ventas.***

En Distribuidora de arroz FB se prioriza la buena imagen, por lo que dotará a sus colaboradores en el área de venta de la siguiente indumentaria:

- **Vendedor**

Ilustración 21
Camiseta - Vendedor



Nota: 2 Camisetas azules con los distintivos de la empresa.

Ilustración 22
Chompa - Vendedor



Nota: 2 Chaquetas azules de mangas largas, con los distintivos de la empresa.

Ilustración 23
Jean azul y zapatoz negros - Vendedor



Nota: 2 Jeans azules y zapatos negros

Personal del área de servicio.

De la misma manera el personal de servicio contara con la siguiente indumentaria:

- **Bodeguero.**

Ilustración 24

Camiseta - Bodeguero



Nota: 2 Camisetas azules con los sellos distintivos de la empresa.

Ilustración 25

Chompa



Nota: 2 Chaquetas azules de mangas largas, con los sellos distintivos de la empresa.

Ilustración 26*Jean y zapatos - Bodeguero*

Nota: 2 Jeans azules y zapatos negros punta de acero.

Materiales de identificación

Logotipo.

Ilustración 27*Logotipo Distribuidora de arroz FB*

Elaborado por: Adriana Fierro

Elementos a destacar:

- Al ser una distribuidora de arroz en el centro del logo se encuentra un costal de arroz símbolo de la empresa.
- También consta las iniciales referentes a los apellidos de la dueña de la distribuidora.
- El color blanco simboliza la pureza del arroz que se ofrecerá en la distribuidora.

Tarjetas de presentación

En la parte frontal se ha ubicado el logotipo, que es la imagen de la empresa hacia el público.

Ilustración 28

Tarjeta de presentación - anverso

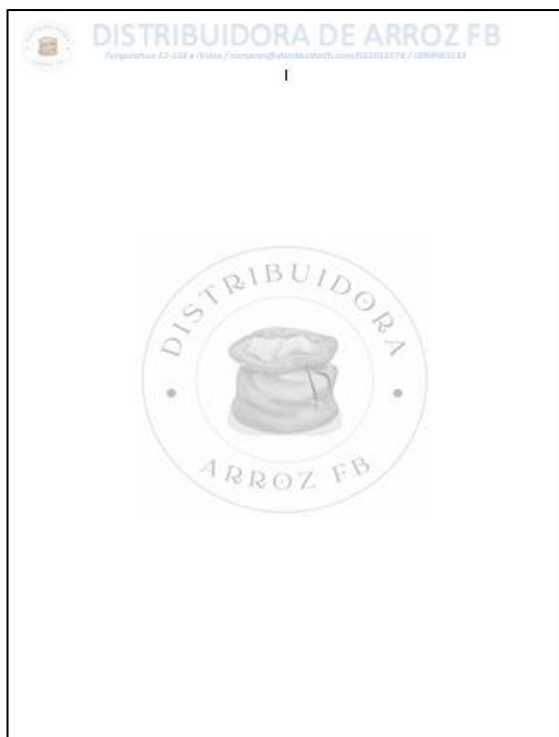


Elaborado por: Adriana Fierro

En el reverso de la tarjeta contamos con datos del Administrador, se observa también las páginas de redes sociales, dirección del establecimiento y se pueden observar elementos como una planta de arroz que es un adorno para la tarjeta.

Ilustración 29*Tarjeta de presentación - reverso**Elaborado por: Adriana Fierro****Hoja membretada.***

La distribuidora de arroz FB contará con hojas membretadas tanto para realizar
oficios, cotizaciones y en general documentación interna, a continuación, un ejemplo
de las mismas:

Ilustración 30*Hoja membretada Distribuidora de arroz FB**Elaborado por: Adriana Fierro*

Canal de distribución y puntos de ventas

La Distribuidora de arroz FB tendrá una bodega ubicada en el barrio Los Andes en la calle Tungurahua E2-118 e Iliniza, de la parroquia Chimbacalle, lugar donde ejecutará sus actividades económicas.

Promoción

- Dentro de las actividades promocionales que la empresa ejecutará son la tradicional entrega de volantes a las personas y negocios del sector.
- Otro canal de promoción serán las redes sociales tales como Instagram, Facebook y WhatsApp

Contacto

- Tarjetas de presentación.
- E-mail.
- WhatsApp.
- Facebook.
- Instagram

Correspondencia.

- A través de mail corporativo.

Negociación.

- Directa en el establecimiento con cita previa.
- Vía telefónica.

Financiamiento.

Tabla 20
Financiamiento Publicidad

Tipo de publicidad	Cantidad	Precio unitario	Total anual
Tarjetas de presentación	1000 unidades	25,00 (c/3 meses)	100,00
Hojas volantes o flyers	1000 unidades	30,00 (c/3 meses)	120,00
Otro tipo de publicidad		40,00	480,00
Total			700,00

Elaborado por: Adriana Fierro

Riesgo y oportunidades del negocio

El riesgo más importante que actualmente enfrenta, es la creación de un supermercado nuevo en el sector de la Villaflora, ya que un segmento de mercado será atraído por sus ofertas.

La oportunidad más grande que tiene Distribuidora de Arroz FB, es que al encontrarse en una zona donde no existe distribuidoras de arroz el negocio puede crear un incremento en su target de clientes, además que con su oferta de créditos a negocios pequeños y restaurantes será el plus que encantará a los potenciales clientes.

Fijación de Precios

Fijación de precios por producto.

Los precios se han fijado en base a los productos que se van a ofertar en el negocio y a ello se le incluyen valores que están inmersos en todo el proceso de adquisición y venta.

A continuación, enumeraremos los factores que intervienen en este proceso:

- Imprevistos
- Gastos de transporte
- Gastos administrativos (servicios básicos)

- Utilidad

En esta ocasión se citará el producto principal que se venderá en la Distribuidora de Arroz FB al cual ya se les ha aplicado el porcentaje de costos para obtener el valor final.

Arroz

Tabla 21
Ficha Técnica del producto

FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO			
COSTOS DEL PRODUCTO			
NOMBRE DEL PRODUCTO:	Arroz Macareño San Francisco	Código: 001	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	31/01/2023		
PRODUCTO	MEDIDA COSTO (KG)	CANTIDAD	TOTAL
Arroz Macareño	1	1	\$21,38
FOTOGRAFÍA		Total bruto	\$21,38
		10% imprevistos	\$2,138
		Total neto	\$23,51
		Gasto de trans. 15%	\$3,53
		G. Admin 12%	\$2,82
		45% utilidad	\$10,58
		Subtotal	\$40,44
		Descuento	0,74
		Valor total del producto	\$39,70

Elaborado por: Adriana Fierro

Implementación del negocio

Arriendo del local

Tabla 22
Arriendo del local

Rubro	Pago		
	Mensual	Semestral	Anual
Arriendo del local			
Total	\$150,00	\$900,00	\$1800,00

Elaborado por: Adriana Fierro

Equipos de computación

Tabla 23
Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Laptop HP Core I7	3	\$479.00	\$1437.00
Impresora HP 415	1	\$239,00	\$239,00
Router	1	\$74,00	\$74,00
TOTAL			\$1750,00

Elaborado por: Adriana Fierro

Muebles y enseres.

Tabla 24
Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorio con silla	2	150,00	300,00
Vitrina metálica 1,80m altura	1	180,00	180,00
Vitrina metálica 1m altura	1	150,00	150,00
Máquina de embalaje de cierre de saco	1	135,00	135,00
TOTAL			765,00

Elaborado por: Adriana Fierro

Equipos de seguridad.

Tabla 25
Equipos de seguridad

Equipos industriales de seguridad			
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Extintor (polvo seco) 10 Lb	2	\$20.00	\$40,00
Detector Humo	2	\$18.00	\$36,00
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	5	\$3.00	\$15,00
Total			\$91,00

Elaborado por: Adriana Fierro

Suministros de oficina.

Tabla 26
Suministros de oficina

Suministros de oficina			
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Papel bond, 1 resma	2	\$5,00	\$10,00
Grapadora con set de grapas	1	\$2,25	\$2,25
Grapas (caja)	1	\$1,25	\$1,25
Caja de esferos (rojo, azul, negro)	3	\$3,00	\$9,00
Perforadora	1	\$2,00	\$2,00
Libretas	3	\$1,00	\$3,00
Carpeta de cartón	10	\$0.20	\$2,00
Tijeras	1	\$1.50	\$1.50
Total			\$31.00
Total anual			\$372,00

Elaborado por: Adriana Fierro

Servicios básicos.

Tabla 27
Servicios básicos

Servicios básicos	
Descripción	Pago mensual
Agua	\$20,00
Luz	\$25,00
Teléfono	\$15,00
Internet	\$40,00
Total	\$100,00
Total anual	\$1200,00

Elaborado por: Adriana Fierro

Materiales de limpieza.

Tabla 28
Materiales de limpieza

MATERIALES DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba de cerda pequeña	3	\$2,00	\$6,00
Trapeador	2	\$5,00	\$10,00
Cloro 1 Gal	1	\$2.50	\$2,50
Desinfectante 1 Gal	1	\$5,00	\$5,00
Esjonja inoxidable	2	\$1,00	\$2,00
Fundas basura industriales (10 unidades)	3	\$2,00	\$6,00
Recogedor	1	\$2,67	\$2,67
Jabón líquido manos 525 ml	2	\$3,00	\$6,00
Papel higiénico 200 metros	3	\$2,50	\$7.50
Toalla de papel	3	\$4,00	\$12,00
Alcohol antibacterial 1gl	1	\$5,00	\$7,00
TOTAL			66,67
TOTAL ANUAL			\$800,00

Elaborado por: Adriana Fierro

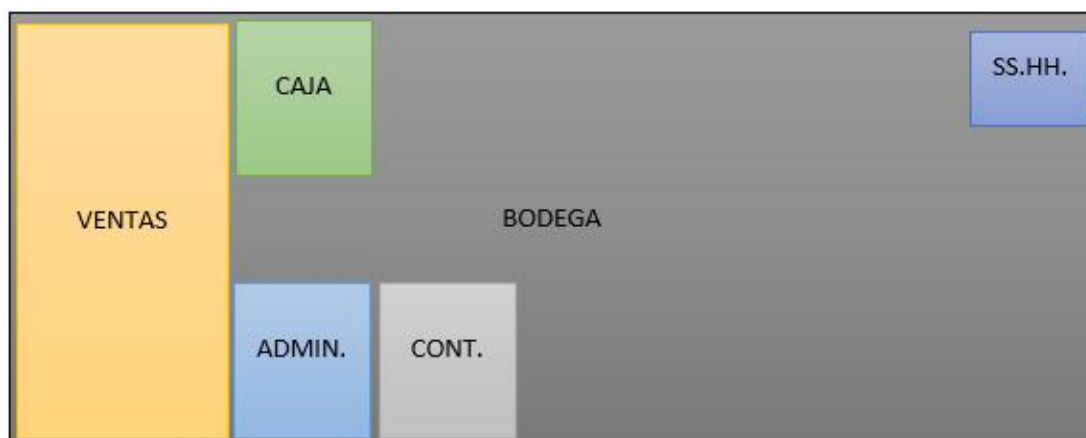
Estudio arquitectónico

Para la Distribuidora de arroz FB se ha tomado en cuenta el espacio físico donde se realizarán la venta de los productos, teniendo áreas delimitadas para las diferentes actividades como se muestra a continuación.

Estructura interna del establecimiento

Ilustración 31

Estructura interna del establecimiento



Elaborado por: Adriana Fierro

PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

El negocio funcionará bajo la modalidad de persona natural, ya que no se constituirá como una empresa o persona jurídica. Para ello se requiere realizar los siguientes trámites:

Servicio de Rentas Internas / SRI

Como primer punto debemos obtener el RUC (Registro único de contribuyente), esto se lo puede realizar en cualquier agencia del SRI, para ello se deben cumplir los siguientes requisitos:

- Cédula de identidad (Presentación)
- Certificado de votación (Presentación)
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente (Cartilla de servicio básico para constatar la dirección)
- Formulario de solicitud de inscripción y actualización general del Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Patente Municipal

Otro trámite que debemos realizar es el pago de la patente municipal esto se lo realiza una vez al año y además se debe pagar el RAET (Registro de Actividades Económicas Tributarias). Para ello se debe realizar los siguientes pasos:

- Sacar cita en el balcón de servicios
- Copia de cedula, papeleta de votación y RUC
- Formulario de inscripción en el RAET (Descargar en pam.quito.gob.ec)
- Formulario del Acuerdo para uso de Medios Electrónicos

- Copia de una planilla de servicios básicos

LUAE (Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas)

Para el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento ubicado en el Distrito Metropolitano de Quito, se requiere del LUAE que es el permiso de funcionamiento que otorga el GAD del Distrito Metropolitano de Quito, para este trámite abarca también la inspección y permiso de bomberos y se debe presentar los siguientes documentos:

- Formulario de Solicitud de LUAE
- Formulario Reglas Técnicas de arquitectura y urbanismo para LUAE
- Pago de la patente municipal
- Cédula de identidad
- Papeleta de votación
- Foto del rótulo, medidas y descripción de materiales
- Autorización del dueño del predio
- Una vez ingresa el trámite debemos ingresar a un link que se nos enviará por correo electrónico para declarar los datos técnicos del establecimiento en el portal del Cuerpo de Bomberos.

IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social)

El Trámite en el IESS se lo debe hacer en la página web del IESS www.iesg.gob.ec.

- Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.

- Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.
- Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

Ministerio del Trabajo

Otro trámite que se debe realizar es el registro de contratos en el ministerio del trabajo, para ello se debe crear un usuario en la página web del ministerio en el SUT (Sistema Único de Trabajo)

PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

La Distribuidora de arroz FB procurará tener un impacto positivo tanto en lo ambiental como en lo social, para esto se trabajará con varios de los objetivos y metas de desarrollo sostenible planteado por la Organización de las Naciones Unidas, que en palabras de la propia organización son:

El plan maestro para conseguir un futuro sostenible para todos. Se interrelacionan entre sí e incorporan los desafíos globales a los que nos enfrentamos día a día, como la pobreza, la desigualdad, el clima, la degradación ambiental, la prosperidad, la paz y la justicia. (Organización de las Naciones Unidas)

Objetivo de área.

No cabe duda que el sector de la agricultura donde se ubican las plantaciones de arroz, está estrechamente enlazado con nuestro entorno natural y en la actualidad el cuidado del medio ambiente es una tendencia mundial, por lo tanto, es responsabilidad de todas las personas que se dedican a esta actividad a tratar de reducir el impacto ambiental generado por todos los procesos que conllevan la siembra, cuidado, cosecha y maquilada del producto, Por tal motivo el negocio tiene que implementar políticas que impulsen el cuidado del medio ambiente, ya sea desde lo más pequeño como reciclar una hoja hasta lo más grande que es tratar de disminuir la contaminación que genera la basura como plásticos y residuos de los productos que se comercializaran.

Formas de evitar el impacto ambiental

Eligiendo materiales provenientes de recursos renovables, obtenidos o fabricados por medio de procesos que supongan un mínimo impacto ambiental.

Consumir productos elaborados con elementos reciclados.

Gestionar residuos de manera que se evite el daño ambiental y a las personas.

Reducir la producción de residuos y emisiones.

Adquirir el exceso de envoltorios y en envases de un tamaño que permita reducir la producción de residuos de envases.

Acondicionar un contenedor para depositar cada tipo de residuo en función de los requisitos de gestión.

Impacto ambiental

Utilización de productos químicos para erradicar las plagas: Indirectamente el negocio al comprar a las maquiladoras contribuye en el proceso por lo que genera impacto ambiental y es tarea del mismo reducir el impacto generado en la venta y distribución del arroz.

Contaminación de la atmósfera: de igual manera la utilización de estos productos químicos y derivados del petróleo afectan seriamente a la atmósfera por lo que una de las políticas del negocio debería ser el abastecimiento del producto una vez cada 15 días.

Residuos: al tener un negocio donde se distribuye alimentos siempre generara residuos biodegradables y no degradables, política del negocio es reducir, reciclar, reutilizar y recuperar.

Impacto social***Generar empleo***

Actualmente la realidad que vive en Ecuador por la falta de empleo es crítica por lo que el impacto social que también generará “La distribuidora de arroz FB” consiste en la generación de cuatro plazas de empleo.

PROCESO FINANCIERO

Introducción

En el siguiente capítulo se detalla el análisis financiero del negocio y para esto fueron utilizadas las siguientes herramientas, con el objetivo de analizar la viabilidad económica y financiera de la Distribuidora de arroz FB

Activos Fijos

Por lo tanto, un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta.

Son ejemplos de activos fijos: bienes inmuebles, maquinaria, material de oficina, etc. Se encuentran recogidos en el balance de situación. También se incluyen dentro del activo fijo las inversiones en acciones, bonos y valores emitidos por empresas afiliadas.

(Debitoor.es, Activo fijo 2023). Dice en su artículo que “El activo fijo son todos aquellos bienes que representan valor y sirven para que la empresa desarrolle sus actividades. Estos valores tienen una clasificación de acuerdo a su naturaleza, grado de convertibilidad en dinero efectivo y durabilidad de los bienes, está representado por bienes muebles y bienes inmuebles, los mismo que significan durabilidad, permanencia, y que sirven para las operaciones propias de la empresa y no para la venta. Debe expresarse en su valor neto, es decir deducidas las depreciaciones en cada uno de los rubros que lo componen

a excepción de aquellos que no son susceptibles de depreciación tal es en el caso de terrenos.” (Debitoor.es, Activo fijo 2023).

Sumando como total de activos fijos para la empresa se tiene: \$2606,00.

Tabla 29
Activos fijos

INVERSIONES	
Activos fijos	Valor
Equipos Industriales/ seguridad	91,00
Equipos de Computación	1750,00
Muebles - enseres	765,00
Total	2606,00

Elaborado por: Adriana Fierro

Capital de trabajo

Según Economipedia en su artículo acerca del Capital de trabajo, plantea lo siguiente “El capital de trabajo es una magnitud contable referida a aquellos recursos económicos con los que cuenta una empresa dentro de su patrimonio para afrontar compromisos de pago en el corto plazo y relacionados con su actividad económica. En un esquema contable simple, el concepto de capital de trabajo se centra en los recursos de capital con los que una empresa determinada puede contar en el corto plazo para operar. Es decir, aquellos capitales comúnmente utilizados en la actividad económica diaria que la firma realiza. Estos recursos propiedad de la sociedad son el dinero en efectivo, la cartera de productos financieros y otras inversiones realizadas por la empresa. Por ello, el capital de trabajo suele identificarse con el concepto de activo corriente dentro del balance general. A su vez, es frecuente que el concepto de capital de trabajo

sea identificado con el de liquidez de una organización.” (economipedia.com, capital de trabajo.2023).

En lo que concierne al establecimiento, se realizó el cálculo a un periodo de tres meses y anual de capital de trabajo que se detalla a continuación

Tabla 30
Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	Valor - periodo	
	3 meses	12 meses
Sueldos	5814,00	23256,00
Servicios Básicos	240,00	960,00
Material oficina	93,00	372,00
Material limpieza	200,00	800,00
Gastos, documentos, permisos	50,00	200,00
Alquiler local	450,00	1800,00
Publicidad	175,00	700,00
Adquisición productos	1125,00	4500,00
Gastos financieros	700,00	2.800,00
Total capital de trabajo	9482,00	35388,00

Elaborado por: Adriana Fierro

Los egresos que se generan, teniendo en cuenta activos fijos y capital de trabajo para 12 meses de la empresa es de \$37994,00.

Tabla 31
Inversión

Detalles de inversión	
Activo fijo	2606,00
Capital de trabajo /12 meses	35388,00
Total de inversión	37994,00

Elaborado por: Adriana Fierro

Sueldos

El negocio contará con tres colaboradores fijos que tendrán un contrato laboral bajo relación de dependencia el mismo que contemplara su salario, los beneficios que por ley se les otorga a todos los colaboradores. A continuación, se detalla los cargos con sus respectivos salarios.

Tabla 32
Análisis financiero -Sueldos

Sueldos					
Personal	Sueldos	Anual	Iess colaborador	Iess empresa	Gasto sueldos anuales
Administrador	600,00	7200,00	680,40	874,80	7394,40
Vendedor	450,00	5400,00	510,30	656,10	5545,80
Bodeguero	450,00	5400,00	510,30	656,10	5545,80
Total	1500,00	18000,00	17010,00	2187,00	18486,00

Elaborado por: Adriana Fierro

Además, el negocio contará con la asistencia contable bajo la modalidad de servicios profesionales por lo que no se incluye en la tabla de Sueldos, pero si se lo toma en consideración para la sumatoria total de sueldos.

Tabla 33
Sueldo contador externo

Personal	Pago servicios profesionales
Contador externo	1920,00
Total	1920,00

Elaborado por: Adriana Fierro

El total de sueldo a pagar incluido todos los beneficios legales es de \$18486,00 y sumado el pago por servicios profesionales \$ 1920,00 da un total de \$20406,00 anual.

Tabla 34*Décimos*

Personal	Sueldos	Décimo 4º	Décimo 3º	Total décimos
Administrador	600	450	600	1050
Cajero vendedor	450	450	450	900
Bodeguero	450	450	450	900
Total	1500	1350	1500	2850

Elaborado por: Adriana Fierro

La sumatoria de sueldos más el sueldo externo y décimos da un el total de \$23256,00 inversión anual de Sueldos.

Tabla 35*Sumatoria sueldos y decimos*

Total sueldos	Total sueldo externo	Total decimos	Total anual
18486,00	1920,00	2850,00	23256,00

Elaborado por: Adriana Fierro

Depreciación activos fijos.

Según Economipedia en su artículo acerca de la Depreciación, manifiesta lo siguiente “La depreciación es la pérdida de valor de un bien como consecuencia de su desgaste con el paso del tiempo. Este concepto se relaciona con la contabilidad de un bien, dado que es muy importante dotar provisiones en una empresa para que sus gestores tengan en cuenta la pérdida que se produce año tras año del valor en libros de ese activo.” (economipedia.com, Depreciación. 2023)

En esta tabla, se verá la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los bienes. Los activos fijos para el establecimiento son los siguientes: equipos industriales 10%, equipos de computación con un 33.33 % y muebles y enseres con el 10 % dando así un total de \$668,88

Tabla 36
Depreciación

Depreciación		
Activos fijos	% depreciación	Depreciación
Equipos ind.	10%	9,10
Equipos de computación	33,33%	583,28
Muebles y enseres	10%	76,50
Total		668.88

Elaborado por: Adriana Fierro

Tabla de amortización

A continuación, se presenta la tabla de amortización, que incluye el valor de \$20000 que se solicitará a una entidad financiera, calculando el pago en 5 años, con una tasa de interés del 14%.

Tabla 37
Amortización

Amortización				
Periodo	Dividendo	Pago interés	Pago capital	Saldo
0	-	-	-	20000,00
1	5825,67	2.800,00	3.025,67	16.974,33
2	5825,67	2.376,41	3.449,26	13.525,06
3	5825,67	1.893,51	3.932,16	9.592,90
4	5825,67	1.343,01	4.482,66	5.110,24
5	5825,67	715,43	5.110,24	0,00

Elaborado por: Adriana Fierro

La tabla indica el manejo de pago de la suma de \$20000, llegando al año 5, el pago de interés de \$9128,35 y a su vez el pago capital de \$5825,67, para que al final del periodo establecido nos dé un saldo de cero dólares.

Estructura capital

El Dr. José Luis Esparza en su publicación sobre La Estructura del Capital (2020) manifiesta que: “una organización puede financiarse con recursos propios (capital) o con recursos pedidos en préstamo (pasivos). La proporción entre una y otra cantidad es lo que se conoce como estructura de capital, esta es la mezcla específica de deuda a largo plazo y de capital que la empresa utiliza para financiar sus operaciones.”

La estructuración de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$17994,00 que equivale a una estructura del 47,36%; costo 17,15% con una tasa de descuento de 8,12%; por consiguiente el Capital Financiero es de \$20.000,00 con una estructura del 52,64% , el costo es del 14,00% que otorga el 7,37% de tasa de descuento; con un total de inversión de \$37994,00 que en la suma total nos da una estructura del 100% y TMAR (tasa mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 15,48% valor indicador de la factibilidad de la empresa.

Tabla 38
Estructura de capital

ESTRUCTURA DE CAPITAL				
		Estructura	Costo	TD
Capital Propio	17994,00	47,36%	17,15%	8,12%
Capital Financiero	20000,00	52,64%	14,00%	7,36%
Total inversión	37994,00	100%		15,48% TMAR

Elaborado por: Adriana Fierro

Punto de equilibrio

A continuación, se aprecian los costos fijos que va a tener la empresa y son los costos que el negocio debe solventar independientemente de su nivel de operación, es decir,

produzca o no produzca debe pagarlos. El valor se calculó con los valores de arriendo y sueldos divididos para los 12 meses, el valor total mensual es de \$1730,00.

Tabla 39
Punto de equilibrio

Costos fijos	Valor
Arriendo	150,00
Sueldos	1580,00
TOTAL	1730,00

Elaborado por: Adriana Fierro

El resultado de resta los costos del precio de venta se lo conocen como El margen de contribución, es decir son las ganancias de una compañía sin tomar en cuenta los costos fijos. (Economipedia, Margen de contribución, 2022). Para la distribuidora de arroz FB, se tomó en cuenta los valores del producto principal el arroz Macareño. Entonces el valor del quintal es de \$39,70, el valor del costo sería \$21,38 por lo que el margen de contribución será de \$18,32.

Tabla 40
Margen de contribución

Costos de canastas familiares	
Precio	39,70
Costo	21,38
Ganancia/margen de contribución	18,32

Elaborado por: Adriana Fierro

“El punto de equilibrio, es aquel nivel de ventas mínimo que iguala los costes totales a los ingresos totales. Por tanto, no es más que ese mínimo necesario para no tener pérdidas y donde el beneficio es cero.” (economipedia.com, Punto de equilibrio. 2023)

En la siguiente tabla, se puede observar que se deberá vender 94 quintales de arroz mensuales, es decir 3,1 quintales de arroz diarios para que el negocio tenga su punto de equilibrio y no se gane ni se pierda.

Tabla 41
Punto de equilibrio

	Número	Valor	Total
Venta	94	39,70	3749,00
Costo	94	21,38	2019,00
Gasto			1730,00
Punto de equilibrio			0

Elaborado por: Adriana Fierro

En base al punto de equilibrio y al capital de inversión adquirida a través de una cooperativa o entidad financiera, se puede determinar el monto de ventas que requiere el negocio para solventar los gastos proyectados y generar rentabilidad. A continuación, en la siguiente tabla se puede observar las ventas proyectadas para que exista una ganancia.

Tabla 42
Proyección de ventas

	Proyección	Valor mensual	Valor anual
Ventas	248	9845,60	118147,20
Costo	248	5302,24	63626,88
Ganancia		4543,36	54520,32

Elaborado por: Adriana Fierro

Costo de ventas

“El costo de ventas es el valor directo que supone haber fabricado un producto o servicio en un periodo determinado. Se recalca que sólo se tienen en cuenta

aquellos valores que afecten de forma directa al proceso de obtención del bien o servicio a vender.” (economipedia.com. Costo de venta. 2023)

El costo de venta se basa en un periodo de cinco años en el mismo que tendrán las ventas proyectadas para conocer los valores del primer año; contemplada a 5 años con un crecimiento país del 1,0301% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$17786,04 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$18629,63.

Tabla 43
Flujo de ventas

Flujo de ventas	Periodos (años)					
	0	1	2	3	4	5
Ventas		118147,20	121703,43	125366,70	129140,24	133027,36
Costo de ventas		63626,88	65542,05	67514,86	69547,06	71640,43
Utilidad bruta en ventas		54520,32	56161,38	57851,84	59593,18	61386,93
Gastos administrativos		23256,00	23956,01	24677,08	25419,86	26185,00
Servicios básicos		960,00	988,90	1018,66	1049,32	1080,91
Material oficina		372,00	383,20	394,73	406,61	418,85
Alquiler limpieza		800,00	824,08	848,88	874,44	900,76
Gastos documentos, permisos		200,00	206,02	212,22	218,61	225,19
Alquiler		1800,00	1854,18	1909,99	1967,48	2026,70
Depreciaciones		668,88	668,88	668,88	668,88	668,88
Utilidad operativa		26463,45	27280,13	28121,39	28987,98	29880,65
Gastos financieros		2800,00	2376,41	1893,51	1343,01	715,43
Utilidad antes de impuestos		23663,45	24903,72	26227,88	27644,97	29165,22
Base impositiva		5915,86	9027,60	9507,61	10021,30	10572,39
Utilidad neta		17747,58	15876,12	16720,28	17623,67	18592,83

Elaborado por; Adriana Fierro

Flujo de caja

“El flujo de caja hace referencia a las salidas y entradas netas de dinero que tiene una empresa o proyecto en un período determinado. Los flujos de caja facilitan información acerca de la capacidad de la empresa para pagar sus deudas.” (economipedia.com. Flujo de caja. 2023).

Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$15.390,79, mientras que para el 5 año se tendrá un flujo de caja equivalente a \$14.151,46.

Tabla 44
Flujo de caja

Flujo de caja	Periodos (años)					
	0	1	2	3	4	5
Utilidad operativa		26463,45	27280,13	28121,39	28987,98	29880,65
Depreciación		668,88	668,88	668,88	668,88	668,88
Amortización		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- Base impositiva		5915,86	9027,60	9507,61	10021,30	10572,39
- Gastos financieros		2800,00	2376,41	1893,51	1343,01	715,43
- Pago capital		3.025,67	3.449,26	3.932,16	4.482,66	5.110,24
+ Valor de salvamento						
+ Capital de trabajo						
- Reposición de activos						
= Flujo neto de caja	-37994,00	15.390,79	13.095,73	13.456,99	13.809,88	14.151,46

Elaborado por: Adriana Fierro

Cálculo del TIR y el VAN

Para finalizar el análisis financiero el último paso es el cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

VAN (Valor Actual Neto)

El VAN es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. El VAN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. El VAN es bueno cuando es mayor a cero; por consiguiente, el VAN en la empresa es de \$ 11.478,29; por lo tanto, el negocio es factible.

TIR (Tasa Interna de Retorno)

La Tasa Interna de Retorno (TIR), es el porcentaje de beneficio o pérdida que conllevará cualquier inversión y está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN) es igual a cero. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 24,85% que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad al negocio planteado en este proyecto, teniendo una diferencia del 15,49% con el TMAR.

Tabla 45
Calculo de TIR y VAN

Cálculo del TIR y el VAN	
VAN	11.478,29
TIR	24,85%
TMAR	15,49%

Elaborado por: Adriana Fierro

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones:

- En el tema de la estructura empresarial se puede concluir que mediante la implementación de una distribuidora de arroz ubicada en el centro – sur del distrito Metropolitano de Quito, logrará satisfacer las necesidades de una gran parte del sector de la Villaflora, ya que al momento los únicos sitios donde se comercializa este producto se encuentran en el Mercado Mayorista y en diferentes mercados del centro de la Ciudad.
- En Mercadotecnia se concluye que se realizó un estudio de Mercado, donde se precisó el número de personas a ser encuestadas bajo la modalidad de investigación cualitativa y cuantitativa, realizando la fórmula para determinar la muestra tuvimos como resultados que en el Barrio los Andes existen 120 lotes habitados (muestra definida) y de ese número se realizaron 92 encuestas (muestra final).
- En el tema de derecho empresarial se expresa que el negocio se manejara bajo la modalidad de persona natural ya que es un negocio personal, además se realizó el estudio de todos los procesos con los cuales se obtuvo los permisos de funcionamiento y registro en el Sri y ministerio de trabajo.
- En cuanto al impacto ambiental el negocio tiene varias alternativas para mitigar la contaminación ambiental con políticas de reciclaje y reutilización de materiales.

- En el tema financiero se determina que el proyecto es factible ya que en el estudio realizado comprobó con base a las inversiones y gastos a un periodo de 5 años que el negocio es rentable.

Recomendaciones

- Se recomienda tomar mucho en cuenta el sector donde se implementará el negocio, ya que por la gran demanda que tienen estos tipos de negocio existe la posibilidad de que haya mucha competencia y no sea factible.
- Como recomendación se puede manifestar que para realizar un proyecto factible con resultados favorables, se debe realizar un buen estudio de mercado, con ello facilita la realización del mismo.
- Se recomienda implementar el negocio como persona natural ya que es una pequeña empresa, conforme siga avanzando el crecimiento del negocio se podría pensar en convertirla en jurídica y asociarse con alguien que inyecte capital.
- Otra recomendación es que se debe realizar un análisis profundo sobre el FODA ya que es determinante a la hora de identificar los diferentes recursos con que el negocio puede ser verdaderamente factible.
- Por último, se recomienda en el tema financiero realizar una mínima inversión propia y buscar el financiamiento externo como bancos y cooperativas ya que al ser factible el proyecto eso es un beneficio y se puede recuperar dicha inversión.

REFERENCIAS

BID. (2005). *“El Grupo BID y la Microempresa (1990-2004) Resultados de 15 años de trabajo* . Washington DC, USA: BID.

Chiavenato, A. (1992). *Administración de Recursos Humanos*. Mexico: Edit. McGraw-Hil.

Congreso Nacional. (2020). Código de trabajo. Recuperado el 25 de julio de 2021. <https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Trabajo-PDF.pdf>

Tejo, D. (2016). Pirámide de Maslow. Recuperado el 15 de julio de 2021, de <http://davidtejo.com/2016/06/la-nueva-piramide-de-maslow-el-cambio-en-las-necesidades-basicas-en-el-siglo-xxi-y-su-influencia-en-el-lifestyle-actual/>

Debitoor.es (2023). Glosario financiero. <https://debitoor.es/glosario/activo-fijo>

Economipedia (2023). Definiciones. <https://economipedia.com/definiciones/capital-de-trabajo.html>

Economipedia (2023). Definiciones. <https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>

Economipedia (2023). Definiciones. <https://economipedia.com/definiciones/costo-de-ventas.html>

Economipedia (2023). Definiciones. <https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja.html#referencia>

Instituto SERCA, (2022). Pirámide de Maslow. <https://blog.institutoserca.com/que-es-la-piramide-de-maslow-y->

necesidades/#:~:text=La%20Pir%C3%A1mide%20de%20Maslow%20es,desarrollan
do%20nuevas%20necesidades%20y%20deseos.

UQROO.MX, (2020),

<http://web.uqroo.mx/archivos/jlesparza/acpef140/3.3a%20Estructura%20capital.pdf>

Chiavenato, A. (1992). Administración de Recursos Humanos. Mexico: Edit. McGraw-Hil.

Servicio de Rentas Internas. (9 de junio de 2022). Inscripción en el Registro Único de Contribuyente (RUC) para persona natural ecuatoriana y extranjera residente. Obtenido de Gob.ec: <https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-persona-natural-ecuatoriana-extranjera-residente>

ANEXOS

Publicidad

PROMOCIÓN

- * 1000 TARJETAS DE PRESENTACIÓN
FULL COLOR 2 LADOS EN COUCHÉ
DE 300 GR. CON UV --\$25
- * 1000 HOJAS VOLANTES FULL COLOR
1/4 INEN 1 LADO EN COUCHÉ
DE 150 GR. ----- \$30



INCLUYE DISEÑO Y SERVICIO A DOMICILIO
QUITO Y ALREDEDORES, RESTO DEL PAÍS
+ \$5 POR SERVIENTREGA

ADEMÁS CALENDARIOS, LLAVEROS, ESFEROS
Y TODO TRABAJO DE IMPRENTA

 **0997 649 576**

fernandocevallos100@gmail.com hfca6@hotmail.com
Quito - Ecuador

Equipos de computación



HP
**LAPTOP 245 G7 AMD R5
3500U 14\" 1TB/8GB RAM HP**

SKU : 135996000

Selecciona tu forma de pago:

☐ Ver precio con:
CREDITÍA

☒ Ver precio con:
TARJETAS / EFECTIVO

\$479,00 ~~\$529,00~~



Impresora HP 415 WIFI, Copia,
Imprime, Escanea Sistema de Tinta

Marca: HP | ★★★★★ (1 Review)

\$239.00 IVA Incluido

Muebles y enseres

Escritorio y silla

OFERTA ESPECIAL



PRECIO ESPECIAL

\$290 IVA!



*Aplican Restricciones

Vitrinas

VITRINA
Aluminio negro

\$150

\$180



Máquina cosedora de sacos



Cosedora De Sacos Portátil Industrial

☆☆☆☆☆

0 review(s) | Add your review

\$ 95,00

Equipos de seguridad

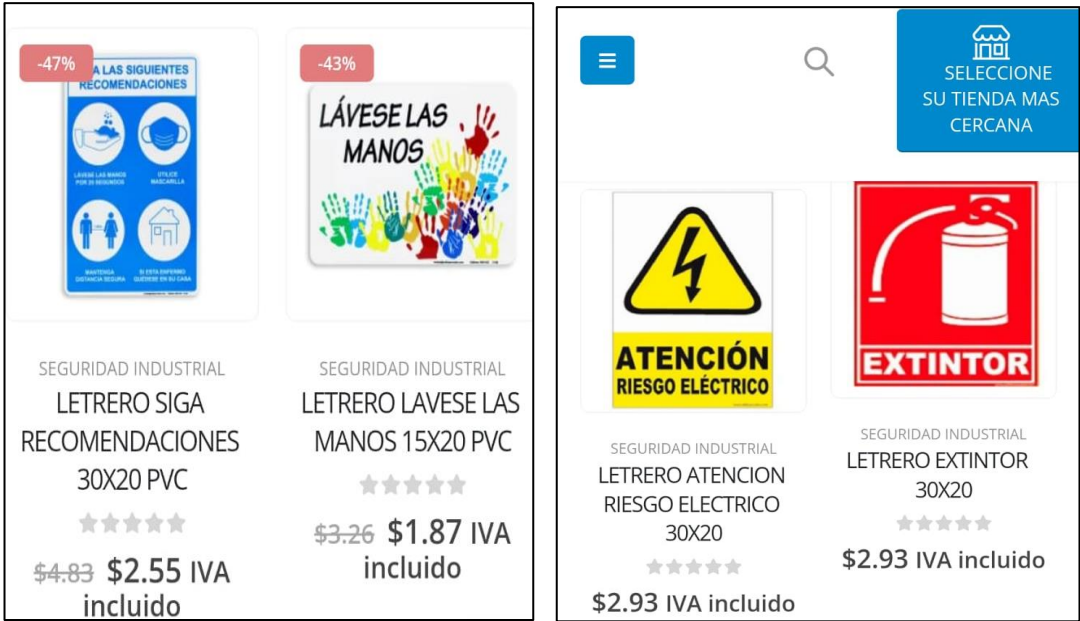
Extintor

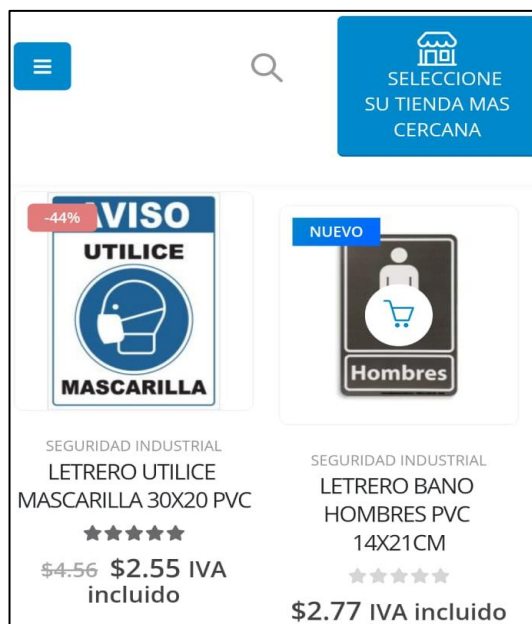


Detector de humo



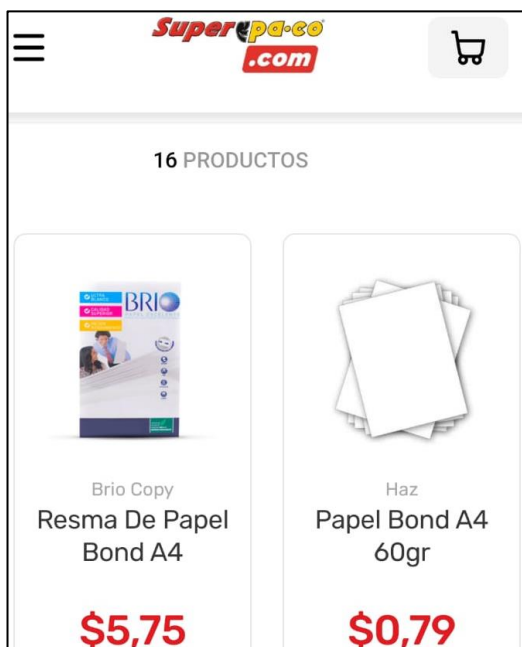
Señalética



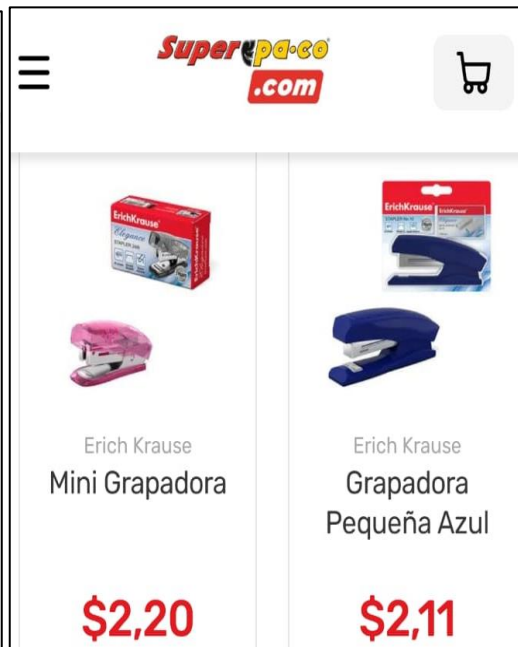


Suministros de oficina

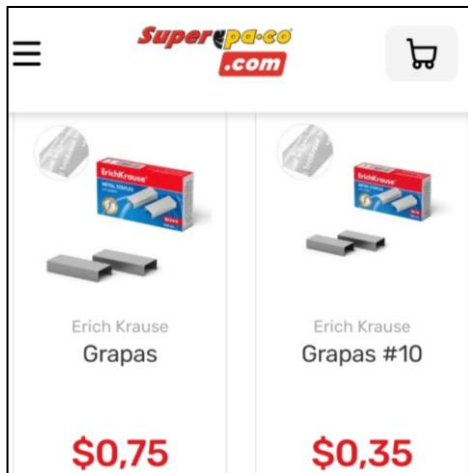
Papel Bond



Grapadora



Grapas



Caja de esféros



Perforadora



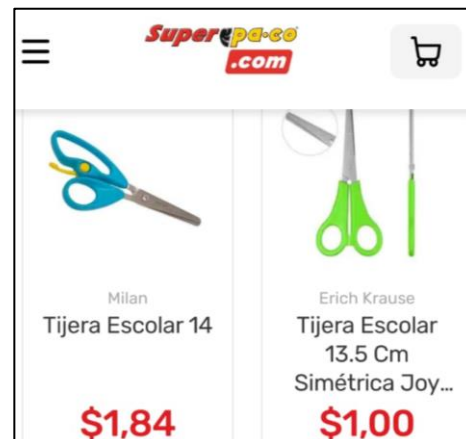
Libretas



Carpetas



Tijeras



Materiales de aseo y limpieza



Desinfectante Kalipto 1 Gl Eucalipto

- 1 +

\$ 4,99



TRAPEADOR DE MICROFIBRA CON TUBO FERLUCORP SURTIDO

- 1 +

\$ 5,99



Esponja inoxidableorada Mayik 13 g

- 1 +

\$ 0,99



Funda para basura 74x91 cm Mayik 10 uni Industrial

- 1 +

\$ 1,99



Pala plástica para basura Mango Largo 65 cm Plapasa

- 1 +

\$ 1,99



Jabon Liquido Antiseptico Povidyn 120 MI

- 1 +

\$ 3,00



Inicio / Utiles de aseo / PAPEL HIGENICO INDUSTRIAL SUPER ECONOMICO

PAPEL HIGENICO INDUSTRIAL SUPER ECONOMICO

\$ 1.95

Pack 2 Uds Toallas Familia Practi-Diarias - 250 Hojas

Marca: Familia



\$3.37

Código - 40426747

Encuesta

Objetivo: Conocer su opinión sobre la adquisición de productos de primera necesidad a través de una distribuidora de arroz en el sector los Andes.

Instrucciones: Conteste con veracidad a las siguientes preguntas y seleccione en la opción que usted considere conveniente.

1. ¿En qué lugar usted adquiere los productos de primera necesidad?

- Tienda
- Supermercados
- Mercado mayorista
- Otro:

2. ¿Cómo le gustaría comprar el arroz?

- Libras
- Arrobas
- Quintales

3. ¿Con qué frecuencia compra usted una arroba de arroz?

- Cada semana
- Cada dos semanas
- Cada tres semanas
- Mensual
- Cada mes y medio
- Cada dos meses

4. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una arroba de arroz?

- 10 a 11 dólares
- 11 a 12 dólares
- 12 a 13 dólares
- 13 en adelante

5. ¿Usted considera que tener una distribuidora de arroz cercana a su domicilio puede ser beneficioso?

- Siempre

- Frecuentemente

- Rara vez

- Nunca

6. ¿Cuáles son los beneficios que le gustaría obtener al adquirir los productos?

- Calidad

- Precio

- Marca

- Forma de pago

- Otro:

7. ¿Qué marca de arroz le gustaría adquirir?

- Rico

- Oso

- Macareño

- Súper extra

- Otro:

8. ¿Qué otros alimentos no perecibles le gustaría adquirir?

- Arroz

- Azúcar

- Aceite

- Sal

- Atún

- Harina

- Granos

- Otro:

9. ¿Cómo le gustaría pagar los productos?

- Efectivo

- Transferencia

- Cheque

- Crédito
- Tarjeta de débito o crédito

10. ¿Le gustaría que la distribuidora de arroz cuente con servicio a domicilio?

- Siempre
- Frecuentemente
- Rara vez
- Nunca



Identificación de reporte de similitud. oid:11830:214103197

NOMBRE DEL TRABAJO

Proyecto final_Ivon Fierro_Marzo15.docx

AUTOR

Ivonne Adriana Fierro Baldeón

RECuento DE PALABRAS

11844 Words

RECuento DE CARACTERES

64050 Characters

RECuento DE PÁGINAS

96 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

6.0MB

FECHA DE ENTREGA

Mar 15, 2023 3:35 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Mar 15, 2023 3:36 PM GMT-5

● 14% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 14% Base de datos de Internet
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Bloques de texto excluidos manualmente