



Modelo exitoso del plan de negocios de pymes productoras de arroz en el Cantón Samborondón

Successful model of the business plan for rice-producing SMEs in the Samborondón Canton

Modelo de sucesso do plano de negócios para PMEs produtoras de arroz no cantão Samborondón

Angie Jannina Bazurto-Tubay^I

aj.bazurto@istvr.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0001-6960-36767>

Doris Palma-Arzube^{II}

dpalma@istvr.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0001-8611-12783>

Correspondencia: aj.bazurto@istvr.edu.ec

Ciencias Económicas y Empresariales
Artículo de Investigación

* **Recibido:** 23 de septiembre de 2022 * **Aceptado:** 12 de octubre de 2022 * **Publicado:** 1 de noviembre de 2022

- I. Egresada, Instituto Superior Tecnológico Vicente Rocafuerte “ISRVR”, Ecuador.
- II. Docente, Instituto Superior Tecnológico Vicente Rocafuerte “ISRVR”, Ecuador.

Resumen

El plan de negocio desarrollado tiene como objetivo analizar el modelo exitoso del plan de negocios de pymes productoras de arroz en el canto Samborondón. El arroz es considerado el cereal más importante en el país, este cereal producido principalmente en la costa ecuatoriana, es la principal fuente de alimento para los ecuatorianos. Guayas es la provincia líder en cultivos de este grano, los cantones con mejores cultivos son los siguientes: Samborondón, Palestina, Salitre, Santa Lucia, Jujan y Daule. Samborondón ha tenido un auge muy importante en la venta de este grano ya que ha crecido su rendimiento en los últimos años. La provincia del Guayas es líder en la producción y pilado de arroz. El sector cuenta con 7 piladoras que ofrecen distintos servicios tales como la venta de arroz cascara, pilado y procesado, por lo tanto, se ha propuesto el diseño del siguiente modelo de negocio de una piladora de arroz en el cantón Samborondón para el pilado y comercialización del producto. Para conocer la percepción consumidores y productores locales del grano de arroz se utilizó la metodología deductiva, La investigación dio como resultados las principales marcas que los consumidores prefieren, tipo de empaques al ser envasados, precios que se consumen etc.

Palabras Clave: Arroz; Negocios; Plan; Productoras.

Abstract

The developed business plan aims to analyze the successful model of the business plan for riceproducing SMEs in the Samborondón ridge. Rice is considered the most important cereal in the country, this cereal produced mainly on the Ecuadorian coast, is the main source of food for Ecuadorians. Guayas is the leading province in cultivation of this grain, the cantons with the best crops are the following: Samborondón, Palestina, Salitre, Santa Lucia, Jujan and Daule. Samborondón has had a very important boom in the sale of this grain as its yield has grown in recent years. The province of Guayas is a leader in the production and milling of rice. The sector has 7 millers that offer different services such as the sale of paddy rice, milled and processed, therefore, the design of the following business model of a rice miller in the Samborondón canton for milling and marketing has been proposed. of the product. In order to know the perception of local consumers and producers of the grain of rice, the deductive methodology was used. The

research resulted in the main brands that consumers prefer, type of packaging when packaged, prices that are consumed, etc..

Keywords: Rice; Business; Plan; Producers.

Resumo

O plano de negócios desenvolvido visa analisar o modelo de sucesso do plano de negócios para PMEs produtoras de arroz na serra de Samborondón. O arroz é considerado o cereal mais importante do país, este cereal produzido principalmente na costa equatoriana, é a principal fonte de alimento para os equatorianos. Guayas é a província líder no cultivo deste grão, os cantões com as melhores colheitas são os seguintes: Samborondón, Palestina, Salitre, Santa Lucia, Jujan e Daule. Samborondón teve um boom muito importante na venda deste grão, pois seu rendimento cresceu nos últimos anos. A província de Guayas é líder na produção e beneficiamento de arroz. O setor conta com 7 moleiros que oferecem diferentes serviços, como a venda de arroz em casca, beneficiado e beneficiado, portanto, foi proposto o desenho do seguinte modelo de negócio de um moleiro de arroz no cantão Samborondón para moagem e comercialização do produto. Para conhecer a percepção dos consumidores e produtores locais sobre o grão de arroz, foi utilizada a metodologia dedutiva. A pesquisa resultou nas principais marcas que os consumidores preferem, tipo de embalagem quando embalada, preços que são consumidos, etc.

Palavras-chave: Arroz; O negócio; Plano; Produtores.

Introducción

El grano de arroz es considerado uno de los cereales más importantes a nivel mundial, ya que más de la mitad de la población del planeta lo consume, Ecuador desde épocas muy remotas se ha considerado un país mayormente agropecuario, ya que en él se originó el auge del cacao, luego el auge del banano, estos son las frutas que más marcan los rubros de exportación, pero de manera de producción interna el arroz es uno de los más consumidos por los ecuatorianos. (Meléndez, H., 2017).

El grano de arroz es uno de los cereales mayormente consumidos por los ecuatorianos debido a los nutrientes que brinda, es uno de los cereales más importantes de consumo, según estudios realizados este no contienen gluten, una consecuencia del proceso de elaboración al momento de

dejar el producto final se expone a muchos procesos en el cual pierde sus nutrientes, por esa razón también existe la comercialización del arroz integral, el cual posee todos sus nutrientes ya que no se somete al proceso de pulido, las propiedades son las siguientes: hierro, proteínas, fósforo.

La importancia de los planes de negocios para las organizaciones ha crecido tanto en los últimos tiempos, sobre todo con la apertura a un mercado global que exige que las empresas sean competitivas, es decir: tener un buen precio, calidad en los productos, entregas a tiempo y con cumplir con las especificaciones que el cliente le solicite. Bajo este horizonte de mercado en el que se mueve los negocios, las compañías se ven obligadas a planear su negocio y visualizar el comportamiento del mismo a través del tiempo, por lo que elaborar un plan de negocio resulta de su importancia para este contexto real.

Muchas veces en el mundo de los negocios, las personas pueden tener extraordinarias ideas para proyectos de inversión que van desde la creación, reinención, mejoramiento, expansión, etc., de algún producto, bien o servicio; sin embargo, existen diversas razones que dificultan la puesta en marcha de éstas ingeniosas ideas: quizá el temor al fracaso, la falta de capital, la falta de apoyo de los directivos, el miedo al cambio de la independencia, etc. Aquí es donde nos topamos con La importancia de un plan de negocios, este se deberá de hacer para sobrevivir dentro de un ambiente empresarial y que tiene que ser indispensable el hacer un plan, darles forma a las ideas y hacerse conscientes de que a través de la planeación es posible materializarlas, siempre y cuando sea lógico real y sobre todo apegado a la realidad que la sociedad esté en espera.

Convertirse en un emprendedor, o mejor aún un empresario es todo un proceso, saber preparar un buen plan de negocios solo es una parte pero es de vital importancia dentro de dicho orden, pues no se trata simplemente de redactar un documento con todas las ideas que vienen a la mente, sino de una actividad que requiere de un pensamiento honesto sobre su concepto de negocio, el panorama competitivo, las claves para el éxito y las personas que estarán involucradas. De lo contrario una idea sin plan de negocios genera incertidumbre y obstáculos para emprender, debido a que en el mundo actual un inversionista/institución financiera sofisticada rara vez considerará invertir en un nuevo negocio sin antes haber revisado un desarrollo apropiado.

La función de un plan de negocio adecuado es la de dar forma a las percepciones, decisiones y conductas de aquellos que dirigen o inciden en la dirección de una empresa u organización, el inculcarle una filosofía empresarial y por ende para que invite a sus subordinados y empleados

para que comulguen con él y se suban al barco del proyecto. Este plan de negocios constituye un modelo o prisma a través del cual se percibe y analiza la realidad y, en consecuencia, se toman determinadas decisiones y cursos de acción, todos enfocados siempre a una mejora continua dentro del proceso administrativo.

Por lo tanto, la gran ventaja que proporciona un buen plan de negocios es la de orientar dentro de un mundo de datos e información abrumadora y con múltiples opciones, permitiendo la toma de decisiones con mayor rapidez, consistencia y con mayor grado de aceptabilidad dentro de sus planes corporativos.

Desarrollo

Muchas de las empresas existentes hoy en nuestro medio, sobre todo tratándose de micro, pequeñas y medianas, surgieron de manera empírica, por condiciones favorables de un determinado momento o de competencia inexistente; en no pocas ocasiones iniciaron con actividades simples que poco a poco, con la demanda y el crecimiento del mercado, debieron hacerse más complejas, condición que a su vez trajo consigo la necesidad de una mayor estructura y un mayor conocimiento de la administración del negocio.

Es importante señalar que esta investigación ayuda a conocer la problemática que viven actualmente los productores de arroz con referencia a la venta de su producto y como es comercializado, para mejorar la calidad de vida del pequeño agricultor debido a que la principal actividad de la población es la agricultura. De las cuales depende el ingreso económico para el sustento de sus familias.

La comercialización del producto se realiza a través de intermediarios que compran el arroz a la mayoría de los campesinos y lo revenden a mayor precio en las piladoras de la ciudad de Babahoyo. Este problema se da debido a que no existe un centro de acopio de arroz que facilite al agricultor la venta de su producto a un precio justo

En la actualidad los altos costos para realizar el cultivo y producción de arroz en nuestro país sufre una grave problemática, el alza acelerada de los insumos como herbicidas, fungicidas, insecticidas y fertilizantes hacen que la actividad agrícola en esta área se vea solicitada a buscar nuevas formas de cultivo y producción que permitan que los productores arroceros del Cantón Samborondón se estimulen a seguir produciendo. El eje principal es que sus cosechas de arroz sean rentables ya que el mercado demanda mucha calidad.

El arroz debe ser de buena calidad y en buenas condiciones el grano completamente sano ya que es una de las exigencias del mercado, para que pueda ser distribuido sin dificultad algún caso contrario no tendrá los resultados estimados. El propósito del proyecto es satisfacer las necesidades y expectativas del cliente ofreciendo la gramínea de buena calidad obteniendo oportunidades y mejores precios competitivos, a la vez fomentando iniciativa a los productores para que sigan mejorando su sistema de producción y distribución.

Sin embargo, “uno de los problemas que se les presenta a los productores del cantón Samborondón es a la hora de comercializar la producción del arroz ya que son limitadas por la falta de conocimiento al momento de promocionar y vender. En la ciudad de Samborondón, se ha detectado de manera cualitativa los problemas que se enfrentan cada semestre de la producción al momento de comercializar ya que sus precios para ese entonces varían llevándolos a la inseguridad de no comercializar y dejando guardado en los galpones, para esperar los meses donde tiene mayor rentabilidad y peso dicho producto.

El objetivo de la investigación es Analizar el modelo exitoso de un plan de negocios mediante resultados para PYMEs productoras de arroz en el canto Samborondón.

El presente estudio propone identificar factores críticos de éxito para las PYMEs arroceras en el cantón Samborondón, de esta manera establecer contribuciones basadas en indicadores que potencialicen el desarrollo de la productividad y efectividad en la comercialización del arroz, aportando a la mejora de los niveles de ventas

Se justifica metodológicamente, ya que el diagnóstico de los factores críticos de éxito representa una herramienta primordial para los productores arroceros y demás, tomando como referencia los indicadores obtenidos en la investigación con el fin de que logren desarrollar una comercialización eficaz de sus cultivos y por ende aumentar la rentabilidad en las PYMEs arroceras del cantón Samborondón.

Por medio del análisis y resultados, se podrá determinar la rentabilidad del presente plan de negocio para PYMEs arroceras en cuanto a la producción y envasado de arroz en sacos pequeños, y comercialización de este producto en el cantón Samborondón, de tal forma que se pueda realizar la toma de decisiones respectivas antes de implementar a futuro los planes.

Los rendimientos son favorables y tienen variedades, ya que no existe una estabilidad al momento de distribuir, buscan nuevas alternativas actualmente existe buena demanda de productividad en diferentes provincias del Ecuador. Se ha escogido el problema de investigación relacionado con

la distribución, con precios justos del arroz debido a que es una de las mayores dificultades que tiene el sector arrocero.

El proceso de comercialización procede luego del proceso de cosecha del arroz, donde las personas comienzan a sacar sus cultivos para luego ofertarlos en el mercado. Sin embargo, entre los principales problemas que afectan al sector arrocero de la localidad se encuentran el bajo precio y no contar con un respaldo que su cosecha será distribuida.

El trabajo que se realizará será de utilidad, para poder emitir criterios fundamentados con respecto al análisis obtenido al largo de la solución que se da a ésta gran problemática que aqueja al sector arrocero.

El Arroz: En el transcurso de los años, se han realizado una serie de investigaciones relacionadas con la motivación dentro de las organizaciones o en el trabajo, que han ayudado a comprender un poco más sobre cuál o cuáles son los factores que influyen en las personas o como se da ese proceso tan complicado.

El arroz es el segundo cereal de mayor consumo en el mundo y en el Ecuador ocupa más de la tercera parte de la superficie de productos transitorios del país. Este producto está dirigido principalmente al consumo humano por su alto contenido de calorías y proteínas. Cada persona consume en promedio 53.2 Kilogramos de arroz en el año, es decir alrededor de 117.04 libras por ecuatoriano. Moreno (2017).

El cultivo de arroz se produjo en el Ecuador, como resultado del proceso interno de diversificación de la economía durante el siglo XVIII, siendo un producto nuevo fue integrándose lentamente a los patrones de consumo de la población, empezando a modificar los hábitos alimenticios de los consumidores Contreras, (2017).

A partir del siglo XIX el cultivo de arroz se desarrolló principalmente en la provincia del Guayas en los cantones de Guayaquil, Yaguachi, Daule, Vinces y Babahoyo integrándose como elemento sustancial de la dieta de la población costeña, el cual fue sustituyendo a algunos granos y productos tradicionales como el maíz y otros cereales como el trigo y la cebada, poco a poco se amplió este producto en arroz molido, arroz seco y arrocillo dándole una gran amplitud y diversidades de consumo. Zelaya, (2017).

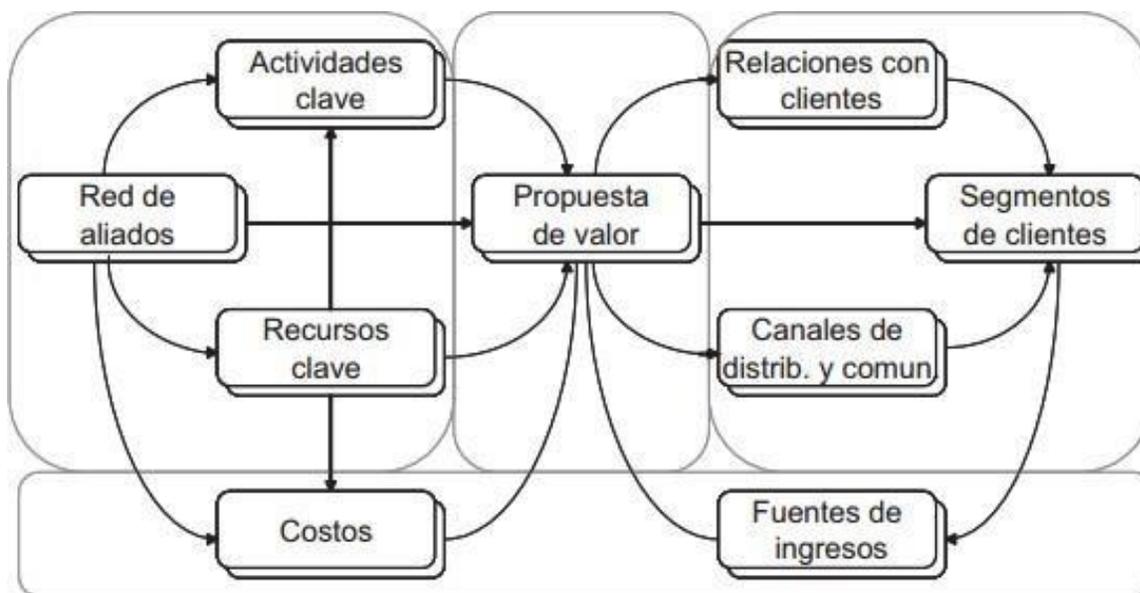
Modelo de negocios. Según Muñoz (2019) afirman que, “un modelo de negocio representa el contenido, la estructura y la gobernabilidad de las transacciones diseñada con el fin de crear valor

a través de la explotación de oportunidades de negocio” (pp. 41-44). Además, plantea que un modelo de negocio tiene el objetivo de crear valor, siempre y cuando aprovechen las oportunidades que se les presenten día a día.

Aunque se hayan examinado varias conceptualizaciones y perspectivas de autores sobre los modelos de negocios, se establece a continuación una definición de las investigadoras desde un análisis reflexivo y pertinente, según la información teórica recogida de libros y artículos de revista: Es así como un modelo de negocio consiste en diseñar una estructura sólida de todos los procesos necesarios que la empresa debe emplear e idear en la búsqueda del posicionamiento en el mercado de los productos o servicios promoviendo así beneficios para la institución, socios e incluso clientes.

La implicación de los modelos de negocios es identificar las fuentes de ingresos y los costes asociados. Puesto que ingreso es igual a precio por cantidad, y el precio es una dimensión esencial del valor creado para los clientes, se vincula con la creación del valor de los productos a comercializar.

Figura 1. Diagrama de la ontología de modelos de negocio propuesta por Osterwalder



Fuente: Datos tomado de (Muñoz, C., 2019).

La figura demuestra los modelos de negocios que a través de una propuesta de valor se puede lograr recursos, canales de distribución, relación con los clientes y generar fuentes de ingresos y costos para el negocio.

Materiales y Métodos

De acuerdo con Hernández et al. (2018), el diseño del presente proyecto es de tipo cuantitativo por ello que se empleará un enfoque cuantitativo debido a que es el más utilizado por su afinidad al momento de utilizar encuestas, porque se genera información expresada en cifras y porcentajes, facilitando de tal forma su análisis e interpretación.

Además, se empleará la investigación documental que se utilizará al momento de verificar información existente sobre la actividad comercial relacionada con el sector arrocero enfocado a la población ejecutiva que existe en Samborondón, con la finalidad de determinar la posible competencia para el proyecto.

De acuerdo con Hernández et al. (2018), el proceso de investigación a través de la fase exploratoria, con el fin de conocer con mayor plenitud todo lo referente a PYMES productoras de arroz en el cantón Samborondón, sustentar bajo la teoría tomada de fuentes secundarias la situación actual en el que se encuentra el sector comercial y de servicios referente a la realización de eventos sociales y empresariales y todo lo que mantiene relación con el principal objetivo del plan de negocios. Cabe indicar que la información se la obtendrá de referencias confiables, tales como libros científicos, periódicos digitales, además de las páginas web en donde se exponga información referente a la temática que converge el proyecto.

De igual manera se aplicó la investigación descriptiva, a través de su desarrollo lo que se pretende es conocer la demanda que tiene las PYMES productoras de arroz en el cantón Samborondón por parte del mercado meta, conocer los gustos y preferencias que mantienen ante aquella eventualidad, además de discernir sobre los aspectos que influyen en la decisión de adquisición de los consumidores, y lo más esencial validar el fin de lo propuesto a través de la conformidad que muestren aquellos individuos sobre el servicio a comercializar.

En cuanto al estudio de campo, se objetiva recopilar información directamente del público objetivo, es decir, la investigación de mercado se la requiere efectuar en el lugar donde se pretende establecer la fuerza de venta para las PYMES productoras de arroz en el cantón Samborondón, y obtener información primaria que permita conocer si el negocio propuesto mantiene o no una viabilidad ante el mercado para su desarrollo.

Este método teórico, dentro de la presente investigación generó fundamentos teóricos que sirvieron como ejes fundamentales para el desarrollo del estudio, tanto a nivel de marco teórico

como para el marco metodológico mediante el uso de bibliografía importante para el desarrollo del estudio.

El método inductivo deductivo se utiliza para el análisis de los hechos a través del razonamiento, con la finalidad de obtener conclusiones que van desde lo general hacia lo particular. Dentro de la investigación, el método inductivo deductivo facilitará la elaboración de conclusiones generales a partir de los hechos particulares recabados en el estudio de campo a través de las encuestas que se realizarán en Samborondón.

La población en la que se enfocará el estudio de campo será en función de las actividades realizadas por la población económicamente activa de la Vía a Samborondón, la información obtenida corresponde al último estudio elaborado por SENPLADES, Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo que es de 120.000 habitantes.

Se utilizó una muestra no aleatoria por conveniencia que es una técnica de muestreo no probabilístico, también llamadas muestras dirigidas, suponen un procedimiento de selección informal. En este tipo de muestreo, el investigador puede tener influencia en la selección de la muestra, pudiendo esta ser seleccionada para alcanzar un objetivo determinado. Se utilizan en los casos en que no se puede recurrir al muestreo aleatorio.

Siguiendo con el proceso de detallar el tamaño de la muestra que cuenta con una población de 70 personas del cantón Samborondón de la provincia del Guayas.

Se puede basar en aspectos objetivos (hechos, hábitos de conducta, características personales) o subjetivos (opiniones o actitudes)” Es por ello que se utilizará la encuesta como parte principal del estudio, mediante un cuestionario de preguntas objetivas que permitan conocer los hábitos alimenticios que tienen el sector arrocero de Samborondón durante la compra o degustación, así como sus gustos y preferencias gastronómicas, datos que serán de gran utilidad en el proyecto.

Resultados

El arroz es una gramínea, auto gama, de gran talla, que crece con mayor facilidad en los climas tropicales. En sus inicios el arroz se producía en seco, pero con el pasar del tiempo se convirtió en semi-acuatico. Con el estudio de campo realizado se pudo determinar que el mercado meta del proyecto se encuentra constituido por personas que pertenecen a la clase socioeconómica media – alta. La mayor parte de los habitantes de Samborondón comprar el arroz ya procesado.

En el sector Agrícola existe una amplia gama de granos de arroz que están accesibles para

cualquier tipo de economía que el cliente tenga, y cualquier tipo de destino que el grano vaya a tener, dependiendo la marca y la calidad del arroz sus precios varían entre \$28 a \$42 según la época de cosecha, también existe variedad de arroccillos y polvillos que son económicos y tienen variedad de usos. La demanda del grano de arroz se encuentra desde personas para uso doméstico, restaurantes, tiendas o grandes empresas.

En el Cantón Samborondón de la Provincia del Guayas donde la producción de arroz en Samborondón es una actividad más bien de carácter familiar y comunitario o en ocasiones de manera asociativa además la mayoría de los productores tienen sus predios legalizados y algunos recurren a alquilar los terrenos para poder dedicarse a esta labor.

En base a la encuesta realizada pudimos darnos cuenta que el tipo de arroz que las personas consumen es el arroz concejo, arroz flor, y conejo envejecido. Las piladoras ofrecen productos totalmente de calidad, seleccionado a detalle el grano que llegara a la mesa de los consumidores, la política principal que la empresa tiene es simple darle variedad de granos al cliente, haciéndolo sentir en un ambiente cálido y agradable, que sienta que es una parte fundamental de la organización, por lo cual la proyección que la empresa tenga acogida en el mercado es muy alta ya que se brindara un excelente servicio en todos los aspectos y parámetros establecidos.

Los productos que se ofrecen están dirigidos a todo tipo de público, con el pasar del tiempo se plantea cubrir una mayor demanda a nivel provincial cubriendo la costa, sierra y amazonia ecuatoriana con la finalidad de hacer reconocida nuestra marca a nivel nacional y obtener mayores ganancias.

Discusión

El estudio técnico –operativo demostró que el sistema es muy compatible con las actividades ya realizadas en la hacienda y se puede realizar de manera segura y rentable. La hacienda al encontrarse en un sector apartado a las comunidades de la zona cumple con los requisitos ambientales y sociales a los que se tiene que atender al efectuar el proyecto. También se consideró todos los requisitos legales a los que una planta procesadora se tiene que someter para su funcionamiento. La planta procesadora ya tiene definido su mercado meta, gracias a estudios y relaciones comerciales que el propietario ya mantenía con comercializadores de la zona.

Una vez que se elaboró el plan de negocios para un modelo éxito de PYMES productoras de arroz en el cantón Samborondón y de haber realizados los estudios técnicos, administrativos y financieros que considera como objetivo principal demostrar la rentabilidad de la implantación de

este negocio, y posicionarla en el mercado de la industria.

Las PYMEs se encuentra ubicada en una zona netamente agrícola, donde está cerca de diferentes plantaciones del grano de arroz, la provincia del Guayas cuenta con una producción aproximada de 1.035.344 TM. El estudio técnico realizado permitió conocer el valor total de la inversión para la construcción de una piladora de arroz que es de \$ 1.503.305,00 que corresponde al valor total del financiamiento bancario con valor de \$500.000,00 que da como porcentaje 49,84% más aporte de los socios del 50,16% que corresponde al valor de \$ 503.305,00 el valor del préstamo será pagado dentro del plazo de 10 años con una tasa de interés del 9,76%.

El flujo de caja proyectado presenta una TIR del 36 % y una VAN del negocio de \$703.360,84 así mismo se proyectó los mismo indicadores a los inversionistas, dando como resultado un TIR del 54% y un VAN del \$ \$ 1 707 132, 12 esto proyecta la rentabilidad del siguiente proyecto, también se hizo el análisis de sensibilidad proyectado, ubicándolo en un escenario pesimista, a pesar de incrementar los gastos en un 50% y la reducción de ingresos de un 10% anual, sigue habiendo rentabilidad en la proyección de 6 años, lo cual refleja que plantear como negocio una piladora de arroz es rentable.

Referencias

1. Contreras, C. (2017). Relaciones socio-económicas de la Real Audiencia de Quito. La Economía Colonial. Quito.
2. Hernández, R., Fernández, C., & Baptistas, P. (2018). Metodología de la investigación. . México: Alcoy: 3Ciencias.
3. Meléndez, H. (2017). Plan de Negocios y Análisi de Inversiones. Bucaramanga: Universidad Santo Tomas.
4. Moreno Aguirre, B. (2017). Dirección de Análisis y Procesamiento de la Información,. Quito: Coordinación General del Sistema de Información Nacional.
5. Muñoz, C. (2019). Plan de negocios para la creación de un centro de capacitación en la ciudad de Quito. Quito: Universidad de las Américas.
6. Zelaya, J. A. (2017). El Desarrollo Económico del Ecuador. . Quito: : Comisión Económica de America Latina.

© 2022 por los autores. Este artículo es de acceso abierto y distribuido según los términos y condiciones de la licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0) (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>).