



# XIV FERIA FACULTATIVA

## DE EMPRENDEDURISMO INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA



**NOMBRE DEL PROYECTO:** Venta De Arroz Con Leche "Delicia'rte"

**CATEGORÍA**

**EMPRENDIMIENTO**

**INTEGRANTES**

Carla Alejandra Mamani Avila.....

Sandra Zurita Vilaguayo.....

Dayana Guzman Toledo.....

José Ignacio Rojas Gualachavo.....

Luis Ernesto Ugalde Honda.....

.....

**DOCENTE GUIA**

Lic. Rosa Lía Arandia Orellana.....

CARATULA

# ÍNDICE

ÍNDICE .....	1
1.Introducción.....	3
2.Descripción Del Producto .....	4
2.1.Producto principal:.....	4
2.2.Ingredientes: .....	4
2.3.Variedades: .....	4
3.Planteamiento Estratégico.....	4
4.Objetivos.....	5
4.1. objetivo general .....	5
4.2. Objetivos específicos.....	5
5. Descripción del negocio.....	5
6. Misión .....	6
7. Visión .....	6
8. Estudio de Mercado.....	7
8.1. Análisis del sector.....	7
8.2. Público objetivo.....	7
8.3. Análisis de competencia.....	7
8.4. Tendencias del mercado.....	8

8.5. Estrategia de precio.....	9
8.6. Canales de distribución .....	9
9. Estrategia comercial.....	10
10. Plan de producción .....	11
11. Organización y recursos humanos .....	11
11.1. Equipo .....	11
11.2. Capacitación .....	12
11.3. Gestión .....	12
12. Aspectos financieros.....	12
12.1. Costo Total (Costos Variables y Costos Fijos) .....	12
13. CONCLUSIONES.....	13
14. RECOMENDACIONES.....	14

# 1.Introducción

Delicia'rte nace con la visión de rescatar y promover uno de los postres más emblemáticos de la tradición culinaria latinoamericana: el arroz con leche. Este postre, reconocido por su sabor dulce, textura cremosa y aroma a canela, ha sido un favorito en hogares y celebraciones durante generaciones. Sin embargo, en la actualidad, existe una creciente demanda de productos artesanales que no solo mantengan el sabor tradicional, sino que también se adapten a las nuevas tendencias de alimentación saludable y consciente.

El negocio busca posicionarse como un referente en la elaboración de arroz con leche, ofreciendo una propuesta que combina la autenticidad de la receta tradicional con innovaciones en sabores y presentaciones, para atender a una clientela diversa que incluye desde consumidores que valoran la calidad y tradición, hasta aquellos que buscan opciones más saludables.

Además, Delicia'rte se compromete a utilizar ingredientes naturales y frescos, garantizando un producto final de alta calidad, libre de aditivos artificiales. La empresa también incorpora principios de sostenibilidad en sus procesos, promoviendo el apoyo a proveedores locales, lo que refuerza su responsabilidad social.

En este contexto, el presente informe detalla los aspectos clave del negocio, incluyendo el análisis del mercado, la estrategia comercial, el plan de

producción, y la gestión financiera, con el fin de presentar una visión integral que permita evaluar su viabilidad y potencial de crecimiento.

## 2.Descripción Del Producto

**2.1.Producto principal:** Arroz con leche en diferentes presentaciones con variedad de toppings a elección.

**2.2.Ingredientes:** Arroz, leche, vainilla, leche evaporada, leche condensada, canela.

**2.3.Variedades:** Tradicional, con chocolate, con coco, etc..

## 3.Planteamiento Estratégico

**1.Calidad Del Producto:** Proveer arroz con leche de alta calidad, utilizando ingredientes frescos y sabrosos que cumplan con los estándares de higiene y seguridad alimentaria.

**2.Innovación:** Ofrecer variedad e innovación en el menú, adaptándose a las tendencias del mercado y las preferencias de los clientes, como opciones en toppings y sabores como ser con nutella, dulce de leche, leche condensada, etc.

---

## 4. Objetivos

### 4.1. objetivo general

Ofrecer un arroz con leche de alta calidad que combine tradición con innovación, satisfaciendo las expectativas de los clientes y posicionando a Delicia'rte como una marca líder de postres caseros en el mercado local.

### 4.2. Objetivos específicos

- Elaborar arroz con leche utilizando ingredientes frescos y naturales, garantizando un sabor autentico y una textura cremosa.
  - Diversificar la oferta de productos con diferentes sabores y presentaciones.
  - Implementar estrategias de marketing digital y tradicional para aumentar la visibilidad de la marca.
  - Establecer alianzas comerciales con cafeterías, restaurantes y tiendas para ampliar los canales de distribución.
  - Garantizar un proceso productivo eficiente.
  - Mantener una gestión financiera responsable que permita la rentabilidad y crecimiento del negocio.
- 

## 5. Descripción del negocio

Delicia'rte" se especializa en la elaboración y venta de arroz con leche. Nuestro producto estrella se ofrecerá en su versión clásica, así como en combinaciones

de sabores innovadoras (chocolate, dulce de leche, especias, etc.). Los clientes tendrán la opción de personalizar sus porciones con una selección de toppings (chispas de chocolate, chispas de colores, chocolate, etc.). El arroz con leche se venderá en diferentes presentaciones (vasos, porciones individuales, envases familiares) para adaptarse a las necesidades de los consumidores, a través de venta en local, para llevar y delivery.

---

## 6. Misión

En "Delicia'rte", nuestra misión es deleitar a nuestros clientes en Santa Cruz de la Sierra con un arroz con leche de la más alta calidad, combinando recetas tradicionales con toques creativos e innovadores. Nos comprometemos a utilizar ingredientes frescos y naturales, brindando una experiencia de sabor única y un servicio al cliente excepcional, que evoque la calidez y el confort de un postre hecho en casa.

## 7. Visión

Nuestra visión es posicionarnos como la marca líder en la venta de arroz con leche en Santa Cruz, reconocidos por la excelencia de nuestros productos, la diversidad de sabores y la experiencia placentera que ofrecemos a nuestros consumidores. Buscamos expandirnos a través de diferentes canales de venta, manteniendo siempre la calidad y la innovación como pilares fundamentales de nuestro negocio.

---

## 8. Estudio de Mercado

### 8.1. Análisis del sector

El mercado de postres tradicionales, especialmente aquellos con base láctea como el arroz con leche, mantiene una demanda estable debido a su popularidad y arraigo cultural. En los últimos años, se observa un creciente interés por productos artesanales, saludables y con ingredientes naturales, lo que abre oportunidades para negocios como “Delicia’rte”.

### 8.2. Público objetivo

- Segmentación demográfica: Familias, jóvenes y adultos de 18 a 50 años, con interés en postres caseros y saludables.
- Segmentación geográfica: Clientes locales y consumidores en áreas urbanas donde la demanda por productos tradicionales es alta.
- Segmentación psicográfica: Personas que valoran la calidad, la tradición y buscan las opciones de postres con ingredientes naturales.

### 8.3. Análisis de competencia

- Competidores directos: Otros negocios de postres tradicionales y especializados en arroz con leche.

- Competidores indirectos: Pastelerías, heladerías y tiendas de postres que ofrecen productos diferentes pero que compiten por los mismos gustos en postres.
- Ventaja competitiva: “Delicia’rte” ofrece variedad de sabores, opciones saludables (sin azúcar), y un enfoque en ingredientes naturales y frescos.

### 8.3.1. Factor Diferenciador Del Producto O Servicio Del Negocio:

N	Ventajas Competitivas
1	Uno de los factores diferenciadores es variedad y disponibilidad de topping a elección de los clientes, pero que también será de libre acceso y control total de la cantidad que desea agregar a su producto (autoservicio de topping), tanto para el consumo en lugar y delivery.
2	Otro de los factores diferenciadores que tendrá nuestro producto es que la disponibilidad de ingredientes para untar en el vaso como ser chocolate, leche condensada, dulce de leche, etc.
3	Variedad de sabores y toppings, incluyendo opciones únicas e innovadoras, así como opciones para personas con necesidades dietéticas especiales (sin azúcar, sin lactosa, etc.).
4	Presentación atractiva y cuidada del producto, con opciones de empaque eco-friendly.

### 8.4. Tendencias del mercado

- Aumento en la demanda de productos artesanales.
- Preferencia por envases ecológicos.
- Crecimientos de ventas online.

## 8.5. Estrategia de precio

Precios competitivos ajustados a la calidad y variedad del producto. Ofertas especiales y promociones en fechas claves para fidelizar clientes.

## 8.6. Estrategias de comunicación

**Estrategia De Comunicación 1:** Por inauguración del negocio para que puedan probar los productos se les ofrecerá una pequeña muestra del producto en una proporción menor.

**Estrategia De Comunicación 2:** Desarrollo de una identidad de marca atractiva y memorable, que transmita la calidad, la innovación y la calidez de "Delicia'rte".

**Estrategia De Comunicación 3:** Uso activo de redes sociales para mostrar los productos, compartir contenido relevante (fotos, videos, historias), interactuar con los clientes y promocionar ofertas.

## 8.7. Canales de distribución

El producto elaborado tiene como objetivo vender el producto a estudiantes de la Universidad Autónoma Gabriel Rene Moreno por lo que la ubicación estratégica de venta del producto será en un local sobre el segundo anillo cerca de las entradas principales de la universidad.

- Tienda física en zona estratégica con alta afluencia.
- Ventas online a través de redes sociales y plataformas de delivery.
- Alianzas con cafeterías para distribución indirecta.

## 8.8. Identificación del segmento de mercado

### **IDENTIFICACION DEL SEGMENTO DE MERCADO**

<b>N</b>	<b>Segmento</b>	<b>Perfil de Segmento</b>
1	Consumidor Final	Personas de todas las edades en Santa Cruz de la Sierra que disfrutan de los postres tradicionales y buscan opciones de alta calidad y sabores innovadores. Esto incluye familias, estudiantes, trabajadores y cualquier persona que aprecie un postre reconfortante y delicioso.
2	Eventos y fiestas infantiles	Organizadores de fiestas, restaurantes, empresas y particulares que requieran postres para eventos especiales, reuniones o celebraciones.

---

## 9. Estrategia comercial

---

- Canales de venta: Tienda física, pedidos en línea, entrega a domicilio, alianzas con cafeterías y tiendas.
- Promoción: Redes sociales (instagram, Facebook), degustaciones en mercados y ferias, colaboraciones con influencers locales.
- Precios: Competitivos, con ofertas en volumen y promociones especiales en fechas festivas.

---

## 10. Plan de producción

- Ubicación: Cocina equipada con las condiciones higienico-sanitarias necesarias.
- Proveedores: Proveedores locales para leche y arroz de calidad.
- Capacidad: Producción diaria para satisfacer la demanda estimada, con posibilidad de expansión.
- Control de calidad: Revisión constante de la textura, sabor y frescura de los productos.

---

## 11. Organización y recursos humanos

### 11.1. Equipo

El equipo con el que se va a estar trabajando consiste en dos Cocineros especializados, una persona encargada de la atención al cliente, personal de entrega y marketing. Cada persona tendrá una entrevista previa para poder ingresar al equipo de trabajo, eso para asegurarnos de que la atención al cliente sea buena y también sea un ambiente positivo para el mismo equipo de trabajo.

## 11.2. Capacitación

En Delicia'erte nos encargamos que nuestro personal esté capacitado para brindar una buena atención por lo que están en formación continua en manejos de alimentos y atención al cliente.

## 11.3. Gestión

Administración y control financiero para asegurar rentabilidad y crecimiento del negocio y así poder llegar a los objetivos establecidos.

# 12. Aspectos financieros

## 12.1. Costo Total (Costos Variables y Costos Fijos)

### ***Estructura De Costos:***

#### **Costos Fijos**

-Alquiler del local: Bs 2.000

-Salarios del personal: Bs 5.000 (suponiendo 5 empleados a Bs 1.000 cada uno)

-Licencias y permisos: Bs 2.000 (prorratedo mensualmente)

-Seguros: Bs 150

-Servicios públicos: Bs 500

Total costos fijos: ..... Bs 9.650

#### **Costos Variables (Basados En Ventas Mensuales Proyectadas)**

-Ingredientes y materia prima: Bs 5.000

-Embalajes y suministros: Bs 500

Total costos variables: .....Bs 5.500

Total de costos mensuales:

Costos fijos: Bs 9.650

Costos variables: Bs 5.500

Total: Bs 15.150

---

## 13. CONCLUSIONES

### Conclusión

Delicia'rte representa una oportunidad sólida para capitalizar la demanda constante y creciente por postres tradicionales de alta calidad, especialmente el arroz con leche, un producto con gran arraigo cultural y aceptación popular. La combinación de una receta tradicional con la innovación en sabores y presentaciones permite satisfacer las necesidades de un público amplio y diverso, desde consumidores que buscan el sabor clásico hasta aquellos que prefieren opciones saludables o especiales, como versiones sin azúcar o veganas.

El estudio de mercado confirma que existe un espacio relevante para este tipo de productos, apoyado en las tendencias actuales de consumo que favorecen los alimentos artesanales, naturales y con una historia detrás. La estrategia comercial

propuesta, que incluye canales de venta físicos y digitales, además de alianzas con establecimientos locales, ofrece un camino claro para alcanzar una penetración efectiva en el mercado y construir una base sólida de clientes fieles.

Además, la implementación de prácticas sostenibles, como el uso de envases biodegradables y el apoyo a proveedores locales, no solo responde a una demanda creciente por responsabilidad ambiental, sino que también fortalece la imagen de Delicia'rte como una marca comprometida con su entorno y la comunidad.

Finalmente, con un manejo adecuado de los recursos, una planificación financiera cuidadosa y un equipo capacitado, Delicia'rte tiene el potencial de convertirse en una marca reconocida y rentable, que aporte valor a sus clientes y contribuya al desarrollo económico local. En resumen, este negocio está bien posicionado para crecer y adaptarse a las nuevas tendencias, garantizando su sostenibilidad a largo plazo.

---

## 14. RECOMENDACIONES

---

Se recomienda realizar un seguimiento constante del mercado y las tendencias de consumo, adaptar la oferta de productos a las preferencias de los clientes, explorar alianzas estratégicas con otros negocios locales y mantener un enfoque en la innovación para diferenciarse de la competencia. Además, es crucial implementar un sistema de gestión eficiente que permita controlar los costos, optimizar los procesos de producción y garantizar la calidad del producto y el servicio.

