

Buenos Aires, Argentina

**MAESTRÍA DE LA UNIVERSIDAD DE PALERMO EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS CON ORIENTACIÓN EN
MARKETING**

Plan de Negocios:

**PLAN DE NEGOCIOS PARA UN SUPERMERCADO UBICADO EN
EL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO**

Alumna: Karla Paola González Ramos

Legajo # 35312/7

Año 2008

Director de Tesis: Martin Alterson

RESUMEN DE TESIS

En el Ecuador el mayor crecimiento de los supermercados se presenta en las ciudades de Quito y Guayaquil y específicamente los sectores suburbanos del norte y sur de Quito tienen importantes concentraciones poblacionales que requieren los servicios de los supermercados, razón por la cuál hemos desarrollado un *Plan de Negocios para un Supermercado ubicado en el Norte de la Ciudad de Quito*, siendo el centro de su área de influencia el Barrio Mariana de Jesús de la parroquia Calderón, conformado por las zonas 4, 5 y 15 calificadas de expansión urbana y en las que se está desarrollando un intenso proceso de urbanización con la dotación de vivienda a estratos poblacionales de los niveles medio y medio bajo, a los cuales están orientados los servicios de este supermercado.

El número potencial de familias asentadas en el área de influencia del supermercado se proyecta en 4,757 para el primer año de funcionamiento con un crecimiento constante hasta 5,492 familias en el quinto año de operación, de las cuáles el negocio atenderá el 35% durante el primer semestre y el 40% durante el segundo semestre del primer año con incrementos periódicos hasta alcanzar el 50% el quinto año.

El valor de la canasta familiar potencial mensual a ser atendida por el supermercado se estima en US\$ 237 para el primer año con crecimiento hasta US\$ 285 en el quinto año, del cuál proyecta atender el 35% en el primer año para incrementarse hasta el 50% en el quinto año. La cobertura de familias y canasta familiar mensual prevé la presencia de posibles competidores en el futuro.

Las proyecciones que se realizaron para un periodo de 5 años muestran ingresos por ventas de US\$ 1,911,059 en el primer año de funcionamiento con un crecimiento permanente hasta US\$ 4,695,233 en el quinto año de operación del negocio.

Con la finalidad de conceder una atención eficiente a los clientes se diseñó el plan de marketing que contiene los siguientes aspectos fundamentales: objetivos comerciales, segmentación del mercado, producto y precio, provisión, almacenamiento y distribución, y merchandising, mientras que el plan de operaciones considera aspectos relacionados con requerimientos de recursos materiales y humanos, plazos, capacidad y stock.

En lo que se refiere al plan financiero el negocio requiere una inversión total de US\$ 351,053 de la cual el 61,50 % corresponde a inversión fija, el 36.08 % a capital de operación y el 2.40% a activos intangibles. La inversión total se financiará un 68% con recursos propios de los socios y un 32% con préstamo bancario.

El costo de venta de los productos ofrecidos por el negocio se ha determinado en el 93% del valor de las ventas, con un margen razonable de utilidad bruta de 7%, considerando normal para este tipo de actividad y el punto de equilibrio es decir la igualdad entre ingresos y costos se presenta entre el séptimo y octavo mes del primer año de operación del negocio.

Los flujos de caja para la determinación de: el Valor Terminal del negocio, el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Periodo de Recupero se han determinado tanto para el negocio (Inversión total) como para el inversionista (Inversión con recursos propios de los socios).

Para la determinación del VAN y del periodo de recupero del negocio, considerando que la inversión total se financia con recursos propios y préstamo bancario se determinó el costo promedio ponderado del capital de 13%, en base a la estructura de la inversión total y a las tasas nominales de rendimiento del capital propio y de interés del préstamo bancario, con el cual el VAN del negocio es positivo de US\$ 441,258 y la TIR del mismo es de 37% superando en 24% a la tasa promedio ponderada del capital.

Para la determinación del VAN del inversionista se consideró la tasa ponderada del capital propio del 8%, con la cual dicho VAN es positivo de US\$ 653,943 y la TIR del mismo es de 46% superando en 38% a la tasa promedio ponderada del capital propio.

Finalmente el periodo de recupero aproximado de la inversión es de 4,25 años o equivalente a 4 años y 100 días considerado razonable.

Por lo tanto las conclusiones que se presentan permiten recomendar la viabilidad del negocio ofreciendo una rentabilidad atractiva para los inversores.