



---

## **SANDUCHES DE CHANCHO**

Observando el gran consumo de los sánduches de chancho en la ciudad de Guayaquil, hemos deducido, luego de un prolijo análisis, que el mismo producto puede tener una significativa demanda en otras ciudades del Ecuador. Teniendo en cuenta la idiosincrasia de la sociedad ecuatoriana, consideramos que la costumbre que existe entre los ciudadanos guayaquileños, que se encaminan a realizar distintas gestiones por la ciudad, de realizar un descanso el cual aprovechan para servirse al paso un sánduche de chancho acompañado de un refresco, puede darse también entre los ciudadanos de otras regiones del país.

En la sierra ecuatoriana existe una modalidad distinta utilizada en la preparación y por lo tanto en la presentación de los sánduches de chancho, razón por la cual consideramos que el éxito del proyecto radicaría en la preparación y presentación del sánduche al estilo guayaquileño, ofreciendo así un producto sabroso, novedoso, nutritivo y bajo normas de salubridad garantizadas, en otras ciudades del Ecuador.

La idea inicial de abrir el negocio en la ciudad de Quito con la apertura de cinco puntos de expendio, ubicados en sitios estratégicos de esa metrópoli, nos hace pensar que tendría un éxito seguro. Sin embargo en consideración a que una gran cantidad de quiteños en forma permanente concurren a disfrutar de las bellezas naturales de la provincia de Esmeraldas, nació la idea de instalar en una primera etapa kioscos de venta en la capital de esta provincia y carritos en el cantón Atacames.

Finalmente, luego de adquirir la suficiente experiencia, los resultados financieros esperados y por lo tanto contar con el capital necesario, iniciar la apertura de los puntos de venta en la ciudad de Quito.

El consumo mínimo considerado incluirá un sánduche por persona, adicionalmente se servirá una bebida como acompañamiento del producto principal.

La inversión inicial asciende a \$2.000.00, de los cuales \$500.00 serán aporte de cada uno de sus cuatro accionistas. Este es el valor del capital que se requerirá para instalar y arrancar con el negocio.

Se espera que el valor de la inversión sea recuperado en tres meses de actividades.

La tasa de retorno esperada (TIR) es de 2.409,17%, el VAN esperado es de \$195.468,31 para el ejercicio económico de tres años.

El consumo será cobrado de contado, las compras de igual manera serán realizadas al contado.

Se ha asumido que el número de clientes que se esperan atender durante el día deberá ser de 320 para poder obtener la rentabilidad proyectada.

## Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Jorge Guerrero

Ing. Jorge Goyes

Econ. Norma Gallo

Econ. Fabian Armijos



Con estos planteamientos, en los tres primeros años de operación del negocio, los resultados deberán ser los siguientes:

	Año 1	Año 2	Año 3
Utilidad Neta	\$ 53,967.43	\$105,703.94	\$168,462.15

Para proporcionar el negocio, se publicará la apertura del mismo, mediante pancartas que serán expuestas en diferentes puntos clave de la ciudad y la publicación de hojas volantes para ser repartidas entre los transeúntes esmeraldeños.

Las ventajas que ofrece el negocio propuesto son: el esquema profesional de su planificación, la capacitación del personal involucrado, el servicio personalizado e innovador que se prestará y sobre todo el estilo especial del sánduche de chanco que será mejor medio de publicidad que mantendrá el negocio.