Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Jorge Guerrero

Ing. Jorge Goyes

Econ. Norma Gallo

Econ. Fabian Armijos

**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 kioskos 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:

Utilidad Neta

Año 1

$ 53,967.43

Año 2

$105,703.94

Año 3

$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 chancho que

será mejor medio de publicidad que mantendrá el negocio.