Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Elaine Jijón G.

 Leonardo Cañizares C.

**LIBRERÍA CIENCIA Y ARTE**

La idea de negocios que proponemos consiste en una librería que se dedicara a lo que

arbitralmente llamaremos “Literatura Artística”, aplicando esta descripción a aquellos

libros que no son de disciplinas técnicas. Nuestras líneas de productos abarcan los libros

de la literatura universal, temas espirituales y de autoayuda, libros sobre artes, y temas

de interés general.

Después de realizar una encuesta de mercado sobre los gustos y preferencia de las

personas amantes de la lectura, estudiar la información disponible en otras librerías y las

necesidades no satisfechas de este segmento, notamos que existe un espacio importante

para esta idea.

A pesar de la crisis económica, ha crecido a un ritmo del 20% desde el año 1999.

Queremos, pues, obtener nuestro nicho de mercado en el segmento de clientes de entre

30 a 45 años, con ingresos superiores a los $500 mensuales.

Nuestra mision es ofrecer un stock variado de libros al público amante de la literatura,

las ciencias y las artes, con servicio personalizado, satisfaciendo sus preferencias y

necesidades, en un ambiente agradable y acogedor.

La inversión inicial la hemos calculado en $ 35.000 para compra de activos, y capital

de operación. Bajo condiciones de correcta negociación con distribuidores puede dejar

un margen de ganancia de hasta el 40%. Nuestros planes prevén comprar a crédito y

vender de contado. La librería estará ubicada en la ciudad de Guayaquil, en el Centro

Comercial La Rotonda.

Nuestra ventaja diferencial en un mercado competitivo y estandarizado de libros radica

en el servicio. Nuestro verdadero negocio es el servicio personalizado. Nos

concentraremos en proporcionar información actualizada a nuestros clientes. Para ello,

nuestra librería contará con una página Web en la que se ofrecerá información cultural y

de las últimas obras para sus clientes. Tendrá una base de datos de ellos, sus

preferencias, su perfil de compras. Con esto haremos un seguimiento para ofrecer

productos que seguramente le interesarán, de acuerdo a sus preferencias.

También realizaremos entregas a domicilio. Pondremos nuestro mejor esfuerzo en la

imagen corporativa y en posicionarnos como la mejor en servicios. Contaremos con una

sala de lectura muy cómoda para que el cliente pueda examinar en detalle el libro que

desea comprar en un ambiente confortable donde incluso podrá disfrutar de una taza de

café.

Nuestra meta inicial es lograr conquistar un segmento del 10% del mercado, que se

refleja en un ingreso bruto de $ 172.00, 00 en el primer año de operaciones y prevé un

incremento gradual para concluir con un 15% de participación de mercado.

 Nuestra responsabilidad social radica en fomentar la cultura nacional, dando espacio

para el lanzamiento de libros de autores nacionales y patrocinando todo proyecto que

fomente la lectura y la cultura, como por ejemplo concursos literarios.

1

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Elaine Jijón G.

 Leonardo Cañizares C.

Teniendo el capital propio, y evaluando el proyecto por tres años, el valor actual neto de

los flujos que genera el mismo es positivo y tiene una taza interna de retorno del 26%.

La sensibilidad del proyecto soporta una disminución de hasta el 30% de las ventanas

esperadas y un incremento similar de los costos.

En cuanto al punto de equilibrio con un 75% del ingreso previsto por las ventas, se

alcanza el nivel de factibilidad.

No existen barreras para entrar al negocio, ni complicaciones de tipo legal ni

tecnológico y los riesgos no son mayores: los incontingentes y los propios del mercado,

como en todo los demás casos.

2