PASARELLA SPORT

AUTORES:

CAROLINA HASING ASIN

JORGE GUERRERO

CARLOS RIVADENEIRA LÓPEZ

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene como objetivo principal demostrar la factibilidad de ingresar al mercado de restaurantes temáticos de la ciudad de Guayaquil. E l concepto de negocio planteado se muestra novedoso por cuanto no existe hasta la fecha de presentación de este documento un restaurante que combine la moda en el deporte en un ambiente pensado para atraer y satisfacer al público objetivo, en el que sirven alimentos y bebidas de gran calidad y sabor para gustos exigentes creados por el chef del restaurante.

La industria de restaurantes en el segmento al cual va dirigido el proyecto **presenta riesgos** significativos **debido a la crisis económica mundial**, pero a pesar de existir una desaceleración del crecimiento, tendencias estadísticas proyectan un alza considerable de los volúmenes de venta. Los restaurantes se encuentran claramente segmentados en la industria en dos grupos: Los grandes restaurantes, con un alto nivel de diferenciación, precios elevados, gran infraestructura y compleja estructura organizacional y los pequeños y medianos que compiten con productos similares y estrategia de precios.

Realizando un análisis a la industria se puede observar que **las 5 fuerzas del mercado se encuentran a niveles moderados** (entre 2,4 y 3). En el sector particular donde Pasarella Sport desea incursionar la participación de mercado depende de manera directa del nivel de diferenciación del servicio y el producto que se pueda lograr así como de la percepción del cliente sobre la importancia de su rol para el dueño del negocio.

El objetivo inicial del proyecto será **captar al menos el 3% del mercado total**, mismo que asciende a **28 millones de dólares** anuales basado en la información que se presenta en el documento, el cual se ha segmentado según el perfil del grupo objetivo confirmado mediante dos encuestas y el análisis del medio los cuales fueron los pilares fundamentales para identificar gustos y preferencias y a la vez diseñar un plan de mercado dirigido de manera efectiva al grupo objetivo.

El producto que Pasarella Sport ofrecerá consiste en un menú diseñado para su público con comida de gran variedad de calidad tipo fusión en su mayor estilo Tex Mex servida en un ambiente agradable con el concepto de restaurante temático que mezclará el deporte con la moda y los cliente podrán disfrutar de eventos periódicos disfrutar de eventos periódicos relacionados con desfiles de pasarela en los que se **presentaran las últimas tendencias de la moda** o recrearse con eventos deportivos nacionales e internacionales que serán transmitidos en los diferentes monitores dispuestos en el local. Los nombres de los platos en el menú estarán relacionados celebridades de la moda y el deporte así como cada una de las secciones, siendo una forma innovadora y creativa de comunicar el concepto del negocio.

La capacidad instalada de Pasarella será ligeramente superior a 450 platos por día en los 2 turnos de atención.

Referente a la inversión inicial, los rubros que tienen un impacto más alto son los equipos y enseres, presentándose una lista de enseres básicos y complementarios en relación con el menú a ofrecer.

Se ha logrado de cambiar de la mejor manera los diferentes ambientes y temas del concepto de negocio para crear un diseño es funcional y atractivo, adecuando la pasarela de manera perfecta en el espacio, así como las diferentes salas y mesas. Para la distribución de planta se analizó tanto las necesidades operacionales como las de confort de los clientes, requisitos legales y ergonómicos.

En el diseño operativo del negocio se ha incluido el cálculo de personal, materia prima, requisitos legales presupuestos de sueldos, impacto ambiental así como la contribución social que podría representar a pesar de no tener un impacto significativo en el área ambiental y social.

La **inversión inicial asciende a $351 mil dólares**, de los cuales los activos fijos representan el 32%, el capital de operación 32% y el resto es inversión diferida. Se **proyectan ingresos de $1 millón de dólares** para el primer año. Durante los primeros dos años, se espera crecer al 10%, y a partir del año tres justar los precios por inflación, lo que resultaría en un incremento del 15.5%, considerando una inflación promedio del 5% anual. Los costos de materia prima, sueldos y salarios, y gastos en general se los proyecta considerando un incremento de la inflación del 5% anual desde el primer año de operación.

La estructura de balance general determina que termine el año 1 con un 47% de apalancamiento financiero, porcentaje que irá decreciendo en función del pago del préstamo, siempre y cuando no se vuelva a acceder a endeudamiento.

E l proyecto **genera un VAN mayor a $700 mil dólares** con apalancamiento o sin el, considerando para esta evaluación un horizonte temporal de 5 años y una TMAR del 11.03%, calcula utilizando el costo promedio ponderado de capital.

En el caso de hacerlo con apalancamiento la TIR será del 177% al final del quinto año y sin endeudamiento del 74% al final del quinto año.

Como resultado de la evaluación integral del proyecto que es desarrolla con detalles en el capítulo 11, se puede concluir que es **significativamente atractivo** aun considerando un ambiente muy cambiante, el mercado potencial se mantiene en etapa de crecimiento, la rentabilidad del proyecto es atractiva a pesar de la fuerte suma de ingreso. La diferencia entre gastos e ingreso es positiva es positiva en un horizonte mediano generando rentabilidad adicional en 5 años. E l único caso en el que le negocio no sea rentable es si las ventas decrezcan en promedio 20-25% de las proyectadas.