Proyecto de Inversión para la Implementación de Supermercados On-Line en la Ciudad de Guayaquil.

Valeria Maria Carrillo Torres
Catherine Magdalena Fajardo
Paula Andrea Mackliff Torres
Unidad Académica a la que pertenece el autor FEN (Facultad de Economia y Negocios)
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral
Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador
Email: valeriac_8@hotmail.com
Catyfajardo_21@hotmail.com
pmackliff@hotmail.com

Director de Tesis Ing. Oscar Mendoza de la ESPOL, mail: omendoza@espol.edu.ec

Resumen

COMPRA RAPIDO nació de una idea de tres jóvenes emprendedores que buscan brindar un diferente tipo de servicio en línea, la cual es de carácter importante y necesario en esta época donde la tecnología va de la mano con el diario vivir de las personas. Está dirigido a empresas, hogares, en las cuales resulte difícil dirigirse hacia el supermercado a elegir los productos de su interés, de esta manera, nuestra página Web les ofrece la comodidad de conseguirlos de manera rápida. Brindara el servicio de poder realizar las compras de supermercado en línea. Nuestra empresa ofrecerá los productos en el mercado de una manera diferente, debido a las facilidades que se ofrecen en los tipos de entrega con disponibilidad de horarios, precios accesibles, etc.

Palabras Claves: supermercados On-Line en la cuidad de Guayaquil.

Abstract

COMPRA RAPIDO was born from an idea of three young entrepreneurs who seek to provide a different kind of online service, which is an important and necessary in this era where technology goes hand in hand with the daily lives of people. Is aimed at businesses, homes, in which it is difficult to go to the supermarket to choose the products you are interested, so, our website offers the convenience of getting them quickly. Provide service to make grocery shopping online. Our company offers the products on the market in a different way because of the facilities offered in the types of delivery schedule availability, affordability, etc.

Keywords: supermermarkets On-Line in Guayaquil city.

1. Introducción

En términos generales, la **venta online** se puede definir como, la transferencia online de un producto, servicio, idea u otro a un comprador mediante el pago de un precio convenido.

Dicho de una forma más detallada, "cuando una empresa, organización o persona utiliza un sitio Web (propio o de un tercero) para poner sus productos o servicios a la venta, y luego, otra empresa, organización o persona utiliza una computadora conectada a Internet para comprar esos productos o servicios, se puede decir que las partes han intervenido en una transacción electrónica o **venta online**"

Ofrecerá un amplio y variado surtido de productos para que desde un ordenador el Cliente pueda adquirir productos frescos, conservas, congelados o productos del hogar sin necesidad de desplazarse

.

COMPRA RAPIDO garantiza que los precios serán los vigentes en el momento de la facturación del ticket de compra.

2. Estrategias

Nuestra empresa se dará a conocer al mercado mediante volantes, afiches y vallas publicitarias donde informaremos nuestro servicio.

Además el cliente podrá apreciar en nuestra publicidad datos importantes como nuestro logotipo, slogan y servicio. Nuestra estrategia será entregarlas volantes y demás formas de publicidad concentrándonos en el norte y centro de la ciudad.

Otra fuente con la que contaremos será la radio (radio Disney, onda cero, Alfa) para ser conocidos por los habitantes.

En Ecuador, Guayaquil para ser más específicos existen dos grandes supermercados, estos cuentan con su propio sitios Web, sitios que solamente proporcionan información sobre la empresa, ubicación, horas de atención, beneficios, etc. Pero ninguno incluye formularios para planear compras y preparar listas, nuestro sitio ***COMPRA RAPIDO*** está destinado a promover las ventas en los almacenes reales, en este caso la cadena de Megamaxi, MI Comisariato y Avícola Fernández.

3. Alcance

El servicio que se brindará busca atraer a todas las personas que desean ahorrar esa fracción de tiempo que pierden en ir a un Supermercado a realizar sus compras, a través de nuestra página Web ese porcentaje de tiempo será disminuida de manera positiva ya que cada producto que se encuentra en el Supermercado lo podrán observar a través de fotos en la página y tan solo con un clic elegirán su producto de interés y apenas les tomará pequeños minutos de su tan ansiado tiempo.

Nuestro objetivo comercial es llegar a ser una página Web sumamente confiable para que los clientes sin temor alguno ingresen a ella y realicen sus compras, así como también buscamos crecer como empresa llegando a abarcar no solo la ciudad de Guayaquil sino expandirnos a nivel nacional.

4. Objetivo general

Brindar un espacio especifico en Internet que sea atractivo y de fácil manejo para que el consumidor pueda de manera libre y rápida hacer sus compras online y su correspondiente estudio de factibilidad financiero.

5. Objetivos específicos

Darnos a conocer de una manera efectiva a partir de una estrategia publicitaria.

Establecer un margen de ganancias que cubran nuestros gastos.

Ofrecer bajos costos contando con excelentes proveedores

Establecer alianzas estratégicas con los diferentes supermercados tales como: Mi Comisariato, Supermaxi, y Avícola Fernández.

Abarcar la mayor parte del mercado, logrando un posicionamiento nacional.

Realizar un estudio de Mercado para ver la aceptación del producto.

6. Fortalezas

Adecuado servicio para soportar todo el proceso de venta; que ahorra tiempo y dinero, y sobre todo da comodidad a los consumidores.

Página ágil, completa que cuenta con numerosos servicios adicionales; los clientes van a poder encontrar otros links como foros, sugerencias, promociones, etc.

Reconocimiento de los proveedores a nivel nacional, como son Supermaxi, Mi Comisariato y Parrilladas Fernández.

Actualización constante de la página, ya que cada vez que hayan productos nuevos o promociones se van a hacer las actualizaciones inmediatas para que así los consumidores puedan estar también estar al tanto de las variedades de productos.

Gran Variedad de Mercancía que se ofrece a los clientes, como son bienes de consumo masivo; y una gran variedad de productos, como son de higiene, alimentación, limpieza, entre otros.

Ser pioneros en este negocio, dándoles a los clientes una idea nueva de tecnología.

7. Oportunidades

Las personas dedican menos tiempo y dinero a las compras rutinarias, ya que así se evitan el momento de salir de sus hogares e ir hasta los supermercados, gastando gasolina para sus vehículos y luego esperar por el parqueo, la compra de los productos, la espera en la fila para pagar la cuenta y el regreso tomando en cuenta el tráfico en las horas pico.

La mayoría de los ciudadanos poseen en la actualidad internet y esto hace que sea posible nuestro negocio las 24 horas del día.

No existencia de otra empresa que haga ventas online, ya que así no tendríamos competidores directos.

Alianzas que se hacen con los proveedores para así dar a conocer sus productos.

La experiencia aprendida con el tiempo

9. Debilidades

Desconfianza de los consumidores por ser los primeros en dar a luz este servicio, no teniendo el reconocimiento necesario.

No todos los posibles clientes poseen tarjetas de crédito para hacer los pagos.

Publicidad no pueda llegar a las mentes de los posibles clientes

10. El Proceso del Negocio

Para poder determinar las necesidades de activos que tendremos, es indispensable señalar cómo será el proceso de nuestro negocio. Básicamente las personas deberán acceder a nuestra página Web para obtener nuestro servicio, una vez que realicen el pedido este será automáticamente guardado en una base de datos que registrará los datos del cliente, se empezarán a establecer rutas conforme vayan aumentando el número de pedidos, y dependiendo el tamaño de este se designarán motorizados o vehículos para realizar los despachos correspondientes.

Si un pedido no es despachado en el mismo día, este será obtenido del supermercado y será llevado a las bodegas de nuestras instalaciones y preservado correctamente en refrigeradores de ser necesario o se dejará listo para su despacho al siguiente día

.

Materiales	Cantidad
Escritorios	6
Commutador o Switch	2
Routers Wi-fi	1
Computadoras	4
Monitores	4
Servidor Linux	1
Cables RJ-45 (metros)	100
Reguladores de Voltaje	5
Impresoras	2
Sillas	5
Aire condicionado	2
Telefonos	4
Estantes de muebles	2
Sillones	3
Televisores	3

Figura 1. Inversión de activos

11. Conclusiones

Una vez evaluado el Proyecto de Inversión para la Implementación de supermercados On-Line en la cuidad de Guayaquil se puede concluir que es una alternativa factible y viable, ya que en los estudios realizados, se obtuvieron resultados muy favorables.

En cuanto a la parte financiera se puede concluir que el proyecto es rentable dado que se obtiene una TIR de 67.52% mayor a la TMAR (29%) en diferentes flujos de cajas con deuda y sin deuda lo que se obtiene como resultado un proyecto factible y que puede ser aplicado en la ciudad de Guayaquil. El VAN de nuestro proyecto es de $10755.96, que es > 0 por lo que nuestro proyecto es factible.

De la presente investigación se desprenden una serie de conclusiones relevantes no ya tan sólo para entender el papel de la industria en Internet en el aspecto productivo, social y territorial, sino, incluso, para valorar el grado de importancia de su desarrollo como ***COMPRA RAPIDO.***

Entre los elementos mas importantes con la idea de crecimiento sostenible, equilibrado, o auto centrado se encuentra el tipo de Mercado al que se esta dirigiendo. Es decir, se busca un crecimiento que no se polarice en determinados espacios, excluyendo otros o lo que es análogo que no beneficie a ciertos segmentos de la población (las clases medias urbanas, por ejemplo) sin que sus efectos lleguen a amplias capas de la misma.

En esta búsqueda de un modelo de crecimiento equilibrado, la industria de Internet juega un papel fundamental, ya que es una de las principales fuentes de negocios y uno de los medios de comunicación que mayormente se usa y crece con el tiempo.

Si nos fijamos en las causas de porque ***COMPRA RAPIDO*** será una fuente de ingresos, nos encontramos con que el fuerte aumento de la productividad, reduce los costes unitarios y, por tanto, pone fuera del mercado a las empresas que no son capaces de seguir este proceso.

Esto, en buena medida, se debe a las estrategias de valorización de las grandes corporaciones agroindustriales, cuyo papel va a ser básico durante todo este período. Su capacidad de inversión y de movilización de recursos financieros es muy significativa. Estas inversiones se dirigen mayoritariamente a unos pocos establecimientos productivos como Mi Comisariato, Avícola Fernández y Supermaxi. Estos establecimientos se sitúan habitualmente en las grandes aglomeraciones urbanas o en sus cercanías.

12. Recomendaciones

Se recomienda a ***COMPRA RAPIDO*** que ya en el momento en que empiece a funcionar como empresa, busque oportunidades en el Mercado que le ayuden a expandirse y crecer, debido a que no hay competencia por el momento, se puede decir que su impacto será el doble.

Se sugiere brindar un buen servicio a los consumidores de tal manera que se familiaricen con el servicio. El cliente siempre se inclina hacia un producto competente, innovador, que sobrepase sus necesidades.

Es de gran importancia que tengan personal idóneo y capaz de manejar las empresas, encontrar personas confiables y que tengan un buen manejo de las estructuras administrativas y altas capacidades de poder de negociación.

El capital humano es fundamental, es necesaria y primordial la consecución de capital humano capacitado para realizar un trabajo que llene las expectativas de los dueños y directivos de la empresa. Los directivos son los que primero deben conocer a su personal, pues en la correcta selección de ellos se encuentra el éxito futuro de la empresa.

En el área de la administración financiera y su gestión, el responsable debe proveer todas las herramientas para realizar las operaciones fundamentales de la empresa, haciendo frente al control en las inversiones, en la efectividad en el manejo de recursos, en la consecución de nuevas fuentes de financiación, en mantener la efectividad y eficiencia operacional y administrativa, en la confiabilidad de la información financiera, en el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables, pero sobretodo en la toma de decisiones.

13. Bibliografía

1.- BACA URBINA, Gabriel. *Evaluación de Proyecto*s. Cuarta Edición. Mc Graw Hill, México 2001

2.- Preparación y Evaluación de Proyectos, Nassir Sapag Chain, Reinaldo Sapag Chain; Mc Grawn Hill, Quinta Edición, 2008

3.- SCOTT BESLEY, EUGENE F. BRIGHAN. *Fundamentos de Administración Financiera* 12 *ava.* Edición. Mc Graw – Hill Interamericana Editores S.A. – México.

4.- Proyectos de inversión Formulación y evaluación de proyectos. Pearson-Mexico, 1º ano de Edición 2006.

4.- Marketing en el siglo XXI, 3ª edición.

Web

1. www.alojate.com
2. www.xopie.com
3. www.emercadolatino.com
4. www.univision.com
5. Internet y Comercio electrónico http://books.google.com/books
6. YAHOO FINANCE. www.yahoofinance.com