

Proyecto: Venta de blancos por catálogo Susy
Emprendedor: Susana Margarita Contreras Gómez

RESUMEN EJECUTIVO

Ante la situación por la que actualmente atraviesan las familias, se han visto en la necesidad de buscar su propio ingreso para sustento personal y familiar, es por ello que buscando una actividad que realizar, la señora Susana Margarita Contreras Gómez y su madre la señora Margarita Gómez Hernández decidieron conformar un grupo de trabajo y emprender el negocio de venta de blancos por catálogo.

Las integrantes del grupo ya cuentan con experiencia en ventas por catálogo, por lo que se ha tenido la oportunidad de comprobar la rentabilidad del negocio, mientras que para la segunda integrante representa una oportunidad de generar ingresos.

En base a la atractividad del mercado y a la experiencia en el desempeño de la actividad surge la idea de conformar una sociedad en la cual puedan contribuir las 2 personas con sus conocimientos, capacidades y habilidades e incrementar con ello las ventas, constituyéndose como una empresa formal.

Se definen como clientes a personas mayores de edad con capacidad adquisitiva, pueden encontrarse en cualquier nivel socioeconómico debido a que los productos que se ofrecen cuentan con gran variedad de precios, sin embargo en base a la experiencia el mercado potencial se encuentra en las amas de casa, las cuales representan un mayor porcentaje de la clientela total.

Debido a que se trata de ventas por catálogo, los costos y precios de los mismos ya vienen fijados por el proveedor de las marcas, esto solo le permite a los emprendedores ganar un margen de ganancia ya preestablecido por el proveedor.

Dentro de la inversión requerida para abrir el negocio, se encuentra la adquisición de mobiliario y equipo, material para construcción y capital de trabajo, así como el lugar donde construir el local; el único apoyo solicitado es ante el FONAES quedando cubierto un 38.30% del total de la inversión, mientras que la aportación del grupo social denominado Blancos Susy cubre un 61.70%.

Haciendo un análisis de las razones financieras y la valuación del proyecto, se tiene que, el proyecto puede cubrir sus pasivos circulantes en más de 8 veces con sus activos circulantes, dicha razón muestra un proyecto con la liquidez suficiente para cumplir con los compromisos a corto plazo, en cuestión de rentabilidad arroja porcentajes mayores al 14%, mismos que se consideran aceptables dentro de la evaluación financiera del proyecto, así mismo el análisis del valor presente neto nos muestra una cantidad positiva por un poco más de 400 mil pesos y una TIR del 55.82%, la inversión requerida para el proyecto es recuperable en un plazo de dos años y muestra una relación costo beneficio del 0.35.

En consecuencia se concluye que se trata de un proyecto con buena liquidez, solvencia, capacidad de pago y margen de rentabilidad, además de un VPN positivo y una TIR mayor al Costo Promedio Ponderado de Capital, en términos generales el proyecto es financieramente viable.