Proyecto: Super Bere Abarrotes

Emprendedor: Araceli Soto villalba

RESUMEN EJECUTIVO

“Super Bere” tiene como finalidad la comercialización de productos de primera necesidad, como lo son abarrotes en general, refrescos, lácteos, frutas, verduras, carne, tortillas y cerveza.

La idea es brindar toda esta variedad de bienes en el mismo lugar, ya que en la localidad de Santa Bárbara, los consumidores tienen que comprar sus grupos de productos en diferentes tiendas, es por eso que con el propósito de facilitar las compras al consumidor final, que en este caso comúnmente son las amas de casa, se creará este minisúper.

La inquietud por la apertura de un negocio como lo es un minisúper surge de la emprendedora quien trabajo durante algunos años en Cd. Juárez, en una tienda de conveniencia llamada “Extra”, gracias a la experiencia que allí adquirió y a la oportunidad que vio en Santa Bárbara para auto emplearse es que decidió llevar a cabo este proyecto.

Debido a que los productos que un minisúper ofrece son innumerables, se ha tratado de agruparlos en cinco familias, las cuales son; abarrotes en general, frutas y verduras, carne y embutidos, refrescos y lácteos y por último el grupo de la cerveza.

Los segmentos de mercado a los que dichos bienes van dirigidos, comprende a personas de todas las edades, desde un niño hasta una persona mayor sin importar si es hombre o mujer, pero para facilitar el desarrollo del plan de negocios y para identificar que segmento será el más rentable se ha dividido el mercado en tres segmentos, amas de casa, jóvenes (Hombre o mujer) y señores adultos, y por último el segmento de los niños.

Para lograr una exitosa penetración en el mercado se busca implementar una ardua campaña publicitaria y ofrecer distintos tipos de ofertas para lograr que cada vez una mayor cantidad de personas se interesen por hacer sus compras en el minisúper.

La competencia a la que “Super Bere” se enfrenta es una tienda de abarrotes y frutería, carnicería “Primavera”, frutería “Saldivar”, expendios JV y Modelorama y tortillería “Blanquita”. Como se puede ver no existe un establecimiento con las mismas características que “Super Bere” que represente ser competencia para el negocio, sin embargo se debe prestar atención a los servicios y la atención que las demás tiendas ofrecen para evitar pérdida de clientes a causa de la competencia.

Fortalezas del negocio

- Ofrecer una amplia variedad en productos
- Tener la posibilidad de ofrecer varios productos en distintos departamentos pero en un mismo lugar
- Ubicación accesible
- Se ofrecerán ofertas constantemente

Debilidades del negocio

- Falta de recursos para la adquisición de equipo y mercancía
- No se cuenta con local propio
- Desconocimiento de proveedores, especialmente los surtidores de carne

A continuación se presenta a grandes rasgos el resultado del análisis financiero de la empresa, el cual arrojo algunos resultados interesantes y favorables.

Valor Presente Neto (VPN)	**$270,917.47**
Tasa Interna de Retorno (TIR)	**42.3693%**
Periodo de Recuperación (PR)	**3.00 años**

Con base al Valor Presente Neto, el proyecto es aceptable, pues el obtener un resultado positivo así lo indica. Esto significa que el valor actual que el negocio del minisúper presenta es de 270,917.47 pesos.

En cuanto a la Tasa Interna de Retorno, que para el negocio del minisúper arrojo un valor de un poco más del 42%, indica que los rendimientos que devuelve el proyecto es mucho mayor que el costo del mismo, y aunado a ello es posible recuperar la inversión en un periodo de 3 años.

RAZONES FINANCIERAS						
RAZONES DE LIQUIDÉZ						
Razón Circulante	Veces	1.05	7.15	0.00	0.00	0.00
Razón Rápida	Veces	0.64	5.19	0.00	0.00	0.00
RAZONES DE ACTIVIDAD						
Rotación de Inventario	Veces	50.12	54.09	58.53	69.30	92.84
Rotación de Activos Fijos	Veces	20.76	25.03	30.68	41.90	66.29
Rotación de Activo Total	Veces	9.35	8.69	6.48	4.86	3.93
RAZONES DE ENDEUDAMIENTO						
Deuda a Activo Total	Veces	0.45	0.08	0.00	0.00	0.00
Veces que se gana el Interés	Veces	11.16	29.47	569.01	0.00	0.00
RAZONES DE RENTABILIDAD						
Margen de Utilidad Neta	%	4.38%	5.10%	5.67%	7.54%	10.07%
Rendimiento sobre Activos	%	40.96%	44.31%	36.75%	36.65%	39.59%
Rendimiento sobre Capital	%	74.32%	48.27%	36.75%	36.65%	39.59%