

Creación de un nuevo Modelo de Negocio denominado Mini Mall para ciudadelas o Urbanizaciones que se encuentran alejada del perímetro Urbano

Verónica del Rocío Calle Castillo
Economista con Mención en Gestión Empresarial
Brenda Gehomara Chavez Ganchozo
Economista con Mención en Gestión Empresarial
Claudia Maria Villamar Molina
Economista con Mención en Gestión Empresarial Especialización Finanzas
Director de Tesis
Eco. Giovanni Bastidas
Facultad de Economía y Negocios
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral
Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador
vdcastil@espol.edu.ec
bchavez@espol.edu.ec
cvillama@espol.edu.ec
gbastida@espol.edu.ec

Resumen

El proyecto es la creación de un Mini Mall dentro de una casa en una urbanización privada fuera del perímetro urbano dentro de la cual no conste con ninguna tienda de abasto; la casa tendrá 2 plantas dentro de la cual se creará 9 locales de alquiler para los comerciantes que deseen establecer sus negocios en el Mini Mall, de tal forma que en la planta baja habrán 5 locales y una Administración General y en la planta alta 4 locales; además se tomará un local para implementar el negocio de Mini Market. Cabe resaltar que el Mini Mall ofrecerá servicios básicos y pondrá a disposición el servicio a domicilio tanto para los comerciantes como para los potenciales clientes. Se guardará el derecho de admisión para el establecimiento de los potenciales comercio; la casa seleccionada para el Mini Mall no sufrirá adecuaciones externas cumpliendo los reglamentos de la urbanización.

Palabras Claves: Mini Mall, perímetro urbano, alquiler de locales para comercios, respeto a las reglas.

Abstract

The project is the creation of a Mini Mall inside a house in a private area outside the city limits within which it does not appear in any grocery store, the house will have two plants in which to create nine rental locations for Merchants wishing to establish their businesses in the Mini Mall, so that on the ground floor will be 5 local and General Administration and upstairs 4 stores, also will be taken a place to implement the business of Mini Market. Mini Mall that will provide basic services and will provide home delivery for both traders and to potential customers. It will keep the right of admission to the establishment of trade potential, the house selected for the Mini Mall not suffer external adjustments to meet the regulations of urbanization.

Keywords: Mini Mall, limits urban, local rental shop, respect for the rules.

1. Introducción

Se realiza el proyecto de creación del Mini mal con el fin de satisfacer las necesidades de los comerciantes como del consumidor, en ese sentido nuestro estudio va orientado a aquellos planes habitacionales cuyas ubicaciones se encuentren fuera del perímetro urbano y que no encuentren a su alcance insumos básicos.

Se vuelve importante la creación de un Mini Mall para poder cumplir las expectativas del buen vivir de los habitantes de estas ciudadelas, además de ser un mercado potencial que nos generará rentabilidad para sus accionistas por ser innovador además de necesario en estas ciudadelas.

Los Objetivos específicos serán:

- Invertir en la compra de una casa del modelo más grande dentro de estas Urbanizaciones.

- Dividir internamente la casa para poder construir los locales comerciales.
- Ofrecer en alquiler los locales.
- Administrar el Mini Mall y un local
- Realización de Publicidad para promocionarnos.

2. Investigación de Mercado

Inicialmente comenzaremos nuestro proyecto en la ciudad de Guayaquil-Ecuador, escogiendo a Valle Alto como la Urbanización ideal por contar con las condiciones que requerimos para emprender el proyecto.

La ciudadela Valle Alto se encuentra ubicada en el Km 21 vía a la Costa y no cuenta con tienda de abastos, consta de 4 etapas ya habilitadas y faltan 20 por crearse por lo que se procedió a realizar una encuesta utilizando la fórmula estadística para muestreo de población finita (con un Universo de 800 cabezas de familia, 4 etapas x 200 casas por etapa) nos arrojó que debíamos realizar la encuesta a 397 cabezas de familia.

Las respuestas de las encuestas de los habitantes de la ciudadela fueron de total aceptación tanto para la creación del Mini Mall como para los servicios que se van a implementar dentro del mismo.

3. Plan de Marketing

El plan de Marketing consta de Precio, Producto, Plaza, Promoción y Personal. En donde el Precio se fijará para nuestro estudio en \$180 para el alquiler de los locales. El Producto que ofreceremos se dividirá en el Mini Mall (Servicio de Administración del Local, Limpieza permanente, vigilancia las 24 horas del día, motorizado para la entrega de pedidos, servicios básicos) y para el Mini Market (productos de primera necesidad, atención personalizada de 7 a.m. a 9 p.m., servicio a domicilio). La Plaza: el proyecto se situará en Valle alto km 21 vía a la Costa. La Promoción: se realizará publicación de un Banner al inicio de la ciudadela así como una fiesta de integración para la apertura del local dentro de los reglamentos de la ciudadela. El personal: contratación de personal calificado para brindar un óptimo servicio.

4. Estudio Organizacional

El estudio organizacional consta del personal que tendremos a cargo tanto en la Administración del Mini Mall como para el Mini Market.

Contaremos un Administrador General, un Contador, un señor de limpieza y un motorizado para las entregas a domicilio; esto se verá incrementado en el tercer año ya que nuestras perspectivas son de crecer con el negocio y expandirnos por lo que decidiremos reinvertir nuestras ganancias.

Además estaremos a cargo del alquiler de los 8 locales adicionales.

Misión: En Mini Mall Broadway nuestra misión es ofrecer locales comerciales con productos de primera necesidad así como también servicios de calidad para los habitantes de las urbanizaciones alejadas del perímetro urbano, facilitando y ahorrando tiempo en sus compras o actividades, gracias a nuestro talento humano y a nuestra infraestructura tenemos la capacidad de operar eficientemente y brindar un óptimo servicio para nuestros clientes, optimizando la rentabilidad del negocio y el beneficio a los accionistas y a la sociedad.

Visión: Implementar otros “Mini Mall ” dentro de otras urbanizaciones o ciudadelas que presenten el mismo problema.

“Todo lo que usted necesite a su alcance dentro de su urbanización.”

5. Análisis FODA

Fortalezas:

- Fácil instalación sin necesidad de grandes obras
- Poco personal involucrado en la operación del proyecto
- Productos y Servicios de calidad
- Seguridad garantizada dentro de nuestras instalaciones.
- Facilidad de uso
- No hay la necesidad de ir al Mini Mall para adquirir algo si puede solicitar servicio a domicilio.

Oportunidades:

- Se podrían desarrollar nuevos servicios
- Se podría extender a otras urbanizaciones con iguales necesidades
- Posicionarnos en la mente del consumidor siendo una empresa de tradición

Debilidades:

- Selección de Proveedor confiable.
- Espacio físico del Mini Mall no tan amplio, que pueda ocasionar aglomeración.
- Desconfianza de los visitantes
- Cobro de servicio a domicilio

6. Costos del Personal

A continuación se especifica el costo que mantendremos a partir del 2do año del costo del

personal que incluyen todos los beneficios de ley, el primer año no consta el pago del Fondo de Reservas ya que es pagadero al 13er mes de aportaciones, los beneficios de Ley serán el 13er sueldo, 14to sueldo, vacaciones, aporte patronal:

Tabla 1. Costo de Sueldos

CARGO	TOTAL COSTO
ADMINISTRADOR GENERAL	472,14
CONTADOR	418,95
MOTORIZADO	339,16
AUXILIAR DE LIMPIEZA	339,16
	1.569,41

Elaborado por: Verónica Castillo Calle, Brenda Chávez Ganchozo, Claudia Villamar Molina



Figura 1. Plano de la casa

7. Estudio Técnico

Dentro de nuestro estudio Técnico para la elaboración de nuestro proyecto contaremos con los siguientes factores:

- Obras Físicas
- Equipamiento
- Aspecto Legal

Obras Físicas: Las Obras Físicas corresponde al lugar donde se instalará el Mini Mall dentro de la urbanización.

Nuestro Mini Mall será instalada en una casa de la ciudadela New York en la Urbanización Valle Alto, dentro de esta casa existen divisiones pero necesitan de arreglos para poder adecuar los 5 locales en la planta baja y 4 en la planta alta.

Tabla 2. Descripción de la casa

MODELO BROADWAY	
Area de Terreno	160 m2
Area de Construcción	127,92 m2
	2 plantas
Precio	61,730USD

Elaborado Por: Verónica Castillo Calle, Brenda Chavez Ganchozo, Claudia Villamar Molina

Tabla 3. Adecuaciones del Mini Mall

MATERIAL	MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Mano de Obra	-	-	-	\$ 48,00
Aluminio y accesorios	3m x 2m espesor 10mm	6	\$ 12,00	\$ 72,00
MDF	3m x 2m espesor 10mm	2	\$ 70,00	\$ 140,00
Total				\$ 260,00

Elaborado por Verónica Castillo Calle, Brenda Chávez Ganchozo, Claudia Villamar Molina

Las dos láminas de MDF serán para las divisiones de los locales 2 y 3.

Por ser un Mini Mall y para no ocasionar desorden se habilitara el garaje de dicha casa, recordando que nuestro negocio estará caracterizado por la entrega a domicilio y no se necesitara de un parqueadero tan amplio.

8. Equipamiento

Dentro de este Mini Mall serán alquilado estos locales, cada uno de los arrendatarios serán responsables de cada uno de los insumos, enseres y demás para el funcionamiento de sus pequeños negocios.

Nosotras seremos responsables de uno de los locales en el que se instalará un Mini Market, de toda la entrega a domicilio del Mini Mall y la limpieza de las instalaciones, de esta manera nos estableceremos en el local 1 del Mini Mall.

A continuación se detalla los requerimientos para la correcta instalación de todos los insumos que necesitaremos para poder instalar en la planta baja de la Administración, y para el Mini Market todo lo que corresponde a la maquinaria (entiéndase por maquinaria los equipos de refrigeración) del Mini Mall Broadway y además del Minimarket del mismo:

Tabla 4. Inversiones del Mini Mall

Mini Mall			
Artículo o Servicio	Cantidad	Valor unitario	Total
Escritorio	3	\$ 80,00	\$ 240,00
Sillas	5	\$ 12,00	\$ 60,00
Extintor	4	\$ 20,00	\$ 80,00
Computadora	3	\$ 600,00	\$ 1.800,00
Impresora	1	\$ 85,00	\$ 85,00
Archivador	2	\$ 95,00	\$ 190,00
Sistema de alarmas	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Central telefónica	1	\$ 380,00	\$ 380,00
Teléfono	8	\$ 24,00	\$ 192,00
Instalación de central telefónica	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Mano de obra	1	\$ 80,00	\$ 80,00
TOTAL			\$ 4.507,00

Elaborado por : Verónica Castillo Calle, Brenda Chávez Ganchozo, Claudia Villamar Molina

Tabla 5. Inversiones del Mini Market

Minimarket	Cantidad	Valor unitario	Total
Caja registradora SAMSUNG ER-350	1	\$ 280,00	\$ 280,00
Balanzas Electronicas Digitales De 30kg / 60lb	1	\$ 75,00	\$ 75,00
Gondolas/Perchas 2 m x 1,12 m, con 5 bandejas cada una	3	\$ 90,96	\$ 272,88
Banco	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Vitrina frigorífica vertical Indurama 15 pies	1	\$ 680,00	\$ 680,00
Congelador horizontal Indurama de 15.2 pies	1	\$ 650,00	\$ 650,00
TOTAL			\$ 1.972,88

Elaborado por : Verónica Castillo Calle, Brenda Chávez Ganchozo, Claudia Villamar Molina

8.1. Aspecto Legal

Los aspectos legales considerados para la ejecución de este proyecto son la obtención del Registro Único de Contribuyente (RUC) para personas naturales, el Permiso de Funcionamiento del Benemérito Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Guayaquil (BCBG) y el Permiso de Funcionamiento de la M. I. Municipalidad de Guayaquil.

Inicialmente se inscribe en el Servicio de Rentas Internas para obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) como punto de partida, para esto se acude a dicha institución con la cédula de identidad, certificado de votación y una planilla de servicios básicos original y la copia de todos.

Luego el permiso del Cuerpo de Bomberos, para esto se necesita adquirir uno o más extintores, con la factura de compra de estos, cédula de identidad, certificado de votación y el Registro Único de Contribuyentes se acerca a la Ventanilla se da a conocer las dimensiones del negocio para efectos del pago.

Seguimos con el trámite en la M.I. Municipalidad de Guayaquil para obtener el certificado de uso de suelo, para dicho trámite se debe llevar el RUC, cédula de identidad, certificado de votación, recibo de pago de predios Urbanos, tasa única por servicio ,3 fotos del local tanto interior como exterior baño, además el plano interior del establecimiento y el croquis de la ubicación.

A continuación se solicita un certificado de desechos sólidos para lo que se adjunta copia de cédula de identidad , certificado de votación, RUC, pago del predio urbano de local, certificado de uso de suelo y la respectiva tasa de trámite por servicios.

El siguiente paso es obtener el permiso de habilitación para lo cual se adjuntan todos los documentos descritos anteriormente, se cancela la respectiva tasas de servicio, 3 fotos del local, documentos del propietario del predio, plano interior del local y croquis de la ubicación.

Luego se necesita el permiso para el letrero para lo que se necesita haber tramitado la tasa de habilitación, con la cédula de identidad, Ruc, certificado de votación, 2 fotos del letrero, se presenta la solicitud para la inspección.

Al terminar el ejercicio se debe cancelar el impuesto del 1.5 por mil hasta el mes de junio del siguiente año, la patente anual y mensual.

Para la certeza en todos los trámites que deben realizarse se ha decidido contratar los servicios de un abogado el mismo que cobrará un valor de \$500.00 por dichos trámites.

Tabla 6. Gastos Legales

Gastos legales	Total
Estudio Jurídico Villagrán Lara	\$ 500,00
Total	\$ 500,00

Elaborado por : Verónica Castillo Calle, Brenda Chávez Ganchozo, Claudia Villamar Molina

9. Estudio Financiero

En este capítulo se tomará en cuenta todos los procedimientos de inversión a realizarse, considerando dentro de esto a los gastos administrativos en los cuales se detalla el sueldo a percibir por parte de cada uno de los miembros de la compañía con estos se logrará identificar la cantidad de dinero necesario para costear las actividades planteadas en nuestro proyecto.

También se considera los activos fijos en los que la empresa deberá invertir, así como tecnología e infraestructura para alcanzar los objetivos descritos anteriormente.

10. Detalle de las Inversiones

Para llevar a cabo el proyecto necesitamos un capital de \$ 70.169,88 lo que servirá para la adecuación del MiniMall, Minimarket y capital trabajo.

Contaremos con 1 propietario que aportara con \$ 33.131,88 para solventar los gastos iniciales del proyecto y el saldo que corresponde al 60% del valor de la casa será adquirido a través de un préstamo al Banco del Pacífico con tasa de interés del 9% anual por 10 años.

A continuación el detalle:

Tabla 7. Resumen de Inversión

Resumen de Inversión		Valor
Descripción		
CASA		\$ 61.730,00
Gastos de remodelación		\$ 260,00
Gastos de equipamiento		\$ 6.479,88
Minimall	\$ 4.507,00	
Minimarket	\$ 1.972,88	
Gastos legales		\$ 500,00
Gastos de Publicidad		\$ 1.200,00
Total		\$ 70.169,88

Elaborado por : Verónica Castillo Calle, Brenda Chávez Ganchozo, Claudia Villamar Molina

Tabla 8. Desglose de aportación

Desglose de la inversión		
Préstamo bancario	\$	37.038,00
Inversión del Propietario	\$	33.131,88
Suma	\$	70.169,88

Elaborado por : Verónica Castillo Calle, Brenda Chávez Ganchozo, Claudia Villamar Molina

10.1. Amortización

En el siguiente cuadro presentamos la amortización de la deuda del préstamo bancario que es de \$ 37.038,00 a 10 años con el 9% de interés anual, tomando como fuente el Banco del Pacífico de la ciudad de Guayaquil.

Tabla 8. Amortización de la deuda

Año	Cuota	Interés	Amortización	Capital Vivo
0	-	-	-	37.038,00
1	5.771,26	3.333,42	2.437,84	34.600,16
2	5.771,26	3.114,01	2.657,25	31.942,91
3	5.771,26	2.874,86	2.896,40	29.046,50
4	5.771,26	2.614,19	3.157,08	25.889,42
5	5.771,26	2.330,05	3.441,22	22.448,21
6	5.771,26	2.020,34	3.750,93	18.697,28
7	5.771,26	1.682,76	4.088,51	14.608,77
8	5.771,26	1.314,79	4.456,48	10.152,30
9	5.771,26	913,71	4.857,56	5.294,74
10	5.771,26	476,53	5.294,74	0,00

Elaborado Por: Verónica Castillo Calle, Brenda Chávez Ganchozo, Claudia Villamar Molina

11. Ingresos

Los ingresos del Minimall estarán dados por: ingresos por alquiler, ingresos por ventas en el Minimarket y por las entregas a domicilio. El alquiler de locales tendrá un valor de \$180,00 mensual, alquilando 8 locales en total, obteniendo un ingreso anual por alquiler de \$ 17.280,00.

De acuerdo a una investigación realizada en varias tiendas de sectores de similares características a la urbanización Valle Alto pudimos obtener un valor en promedio mensual en ventas de \$ 1.173,65 con lo que ellos abastecen a 80 familias de sus sectores, estableciendo así un promedio mensual en ventas por familia de \$ 14,67.

Para determinar nuestra variación de la demanda nos basamos en la población de la urbanización al momento de la realización del proyecto siendo esta de 800 familias, nuestra investigación de mercado indicó una aceptación del 92,43% a la nueva idea de proyecto, que serían un total de 739 familias.

En dicha investigación de mercado pudimos obtener como clientes potenciales un 88,01% siendo 650 familias nuestros posibles compradores, los que utilizarían los servicios del Minimall y Minimarket.

De acuerdo a nuestra infraestructura del local para Minimarket se podría abastecer una demanda de 400 familias al mes, equivalente al 61,54% de los posibles compradores.

A partir del segundo año considerando que se habitarán más etapas de la urbanización se incrementarían las ventas en un 25%, pudiendo así abastecer 100 familias más por año, además se verán incrementados en un valor menor a la inflación tomando como referencia la inflación anual 2009 la cual fue 8,93%, para esto se decidió establecer el 6,93%, dando un total de incremento del 31,93% en las ventas.

El ingreso por entrega a domicilio se establece en un valor fijo de \$1.00, dato obtenido de nuestra investigación de mercado siendo este el valor con mayor aceptación, para definir el número de entregas diarias se consultó con ciertas tiendas o locales que cuentan con el mismo servicio indicándonos un promedio de 40 entregas a domicilio diarias.

12. Egresos

Los gastos que presenta el Minimall y Minimarket están detallados a continuación, el valor de los sueldos y salarios en el primer año no posee fondo de reserva, puestos que este es considerado a partir del 13 mes de trabajo, para los siguientes años si se incluirán todos los beneficios de ley asumiendo que todos los empleados permanecerán en la empresa.

Considerando que se obtendrá un incremento en las ventas, en el tercer año se decide contratar a un asistente de administración y otro motorizado para poder abastecer la demanda, a su vez es necesario alquilar una bodega para almacenar el inventario necesario, así mismo el rubro de otros gastos en el que se considera el pago de gasolina, se incrementara en el doble a partir del tercer año, debido a la contratación del segundo motorizado.

El valor de los servicios básicos y gastos en la compra de los productos del Minimarket se verán incrementados a partir del segundo año tomando como referencia el valor de la inflación anual 2009 la cual fue 8,93%, para esto se decidió establecer un valor menor al mencionado considerando que se espera una disminución de la misma para los siguientes años, dicho valor será de 6,93%,

Además el gasto en la compra de los productos del Minimarket también se verá incrementado en el mismo porcentaje que aumenten las ventas, para de esta manera abastecer a la demanda, siendo este en total un 31,93%

13. Indicadores de Bondad Financiera

Utilizando la tasa calculada anteriormente para descontar los flujos 13,93% se procedió a calcular el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) de este proyecto teniendo los siguientes resultados:

Con lo cual podemos decir que se acepta el proyecto dado que el VAN > 0.

Tabla 9. VAN y TIR del Proyecto

VAN	\$ 43.852,93
TIR	30,55%

14. Análisis de Sensibilidad

Del Flujo de caja se realizó el análisis de sensibilidad comparando la TIR y la TMAR, para esto se realizó un incremento y un decremento tanto en el ingreso como en el egreso, de esta manera se obtuvo hasta qué punto el proyecto seguía siendo factible.

Tabla 10. Análisis de Sensibilidad

INGRESOS				
Variación	TMAR	VAN	TIR	FACTIBILIDAD
9%	13,93%	\$ 123.933,10	52,76%	FACTIBLE
6%	13,93%	\$ 97.239,71	46,22%	FACTIBLE
3%	13,93%	\$ 70.546,32	38,66%	FACTIBLE
0	13,93%	\$ 43.852,93	30,55%	FACTIBLE
-3%	13,93%	\$ 17.159,54	20,97%	FACTIBLE
-6%	13,93%	\$ (9.533,85)	9,62%	NO FACTIBLE
-9%	13,93%	\$ (36.227,24)	-4,66%	NO FACTIBLE
EGRESOS				
Variación	TMAR	VAN	TIR	FACTIBILIDAD
9%	13,93%	\$ (30.870,85)	-0,37%	NO FACTIBLE
6%	13,93%	\$ (5.962,92)	11,39%	NO FACTIBLE
3%	13,93%	\$ 18.945,00	21,50%	FACTIBLE
0	13,93%	\$ 43.852,93	30,55%	FACTIBLE
-3%	13,93%	\$ 68.760,86	38,83%	FACTIBLE
-6%	13,93%	\$ 93.668,79	46,49%	FACTIBLE
-9%	13,93%	\$ 118.576,72	53,61%	FACTIBLE

Elaborado Por: Veronica Castillo Calle, Brenda Chávez Ganchozo, Claudia Villamar Molina

15. Flujo de Caja

Se presenta el flujo de caja con los ingresos y egresos a 10 años:

Tabla 11. Flujo de caja

Flujo de Caja Proyectado	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Total Ingresos	\$ 102.999,00	\$ 129.191,71	\$ 164.911,82	\$ 212.050,79	\$ 274.241,11	\$ 356.289,79	\$ 464.534,30	\$ 607.342,40	\$ 785.749,58	\$ 1.044.574,92	
Total Egresos	\$ 70.543,96	\$ 128.615,29	\$ 169.123,91	\$ 210.239,57	\$ 282.115,28	\$ 370.550,02	\$ 478.787,86	\$ 620.783,48	\$ 809.721,83	\$ 1.070.795,47	
GASTOS DE DEPRECIACION											
TOTAL DE GASTOS	\$ 71.295,63	\$ 129.996,96	\$ 169.903,68	\$ 210.940,24	\$ 282.869,93	\$ 371.301,69	\$ 479.538,73	\$ 620.538,15	\$ 809.473,50	\$ 1.070.491,13	
UAI	\$ 30.803,37	\$ (185,29)	\$ (4.991,70)	\$ 1.090,56	\$ 11.374,18	\$ 24.987,11	\$ 42.995,57	\$ 68.808,45	\$ 98.270,08	\$ 139.853,79	
GASTOS FINANCIEROS	\$ 3.333,42	\$ 3.114,01	\$ 2.874,86	\$ 2.614,19	\$ 2.330,05	\$ 2.020,34	\$ 1.682,70	\$ 1.314,79	\$ 913,71	\$ 476,53	
UAI	\$ 27.469,95	\$ (3.299,27)	\$ (7.866,52)	\$ (1.523,63)	\$ 9.044,13	\$ 22.966,77	\$ 41.312,81	\$ 65.493,66	\$ 97.356,37	\$ 139.377,26	
Participación de los trabajadores 15%	\$ 4.204,49	\$ (494,89)	\$ (1.179,89)	\$ (228,54)	\$ 1.259,62	\$ 3.445,02	\$ 8.196,92	\$ 19.623,75	\$ 44.994,36	\$ 101.986,59	
Impuesto 25%	\$ 6.887,49	\$ (824,42)	\$ (1.969,89)	\$ (380,91)	\$ 2.291,03	\$ 5.741,69	\$ 13.202,81	\$ 30.272,29	\$ 70.246,59	\$ 164.841,31	
UTILIDAD NETA	\$ 16.481,97	\$ (1.679,56)	\$ (4.719,97)	\$ (914,18)	\$ 5.429,48	\$ 13.780,06	\$ 24.787,89	\$ 39.294,98	\$ 58.417,42	\$ 83.826,35	
+/- Gastos de Depreciación	\$ 751,67	\$ 751,67	\$ 751,67	\$ 751,67	\$ 751,67	\$ 751,67	\$ 751,67	\$ 751,67	\$ 751,67	\$ 751,67	
+/- Ingreso por venta de activos fijos	\$ -	\$ -	\$ 428,33	\$ -	\$ 170,40	\$ 428,33	\$ -	\$ -	\$ 428,33	\$ 398,89	
+/- Inversión de activos fijos	\$ -	\$ -	\$ 1.885,00	\$ -	\$ 852,00	\$ 1.885,00	\$ -	\$ -	\$ 1.885,00	\$ 3.044,88	
+/- Gastos de Amortización	\$ 2.437,84	\$ 2.657,25	\$ 2.896,40	\$ 3.157,08	\$ 3.441,22	\$ 3.750,93	\$ 4.088,51	\$ 4.450,48	\$ 4.857,56	\$ 5.294,74	
+/- Inversión	\$ (70.169,88)										
+/- Capital de Trabajo	\$ (28.925,45)										
Recuperación Capital Trabajo											\$ 28.925,45
Prestamo	\$ 37.038,00										
FLUJOS ANUALES	\$ (62.657,33)	\$ (19.671,48)	\$ (8.885,14)	\$ (8.121,38)	\$ (3.319,59)	\$ 2.055,33	\$ 9.524,14	\$ 21.450,85	\$ 35.590,19	\$ 53.054,87	\$ 105.382,55
TMAR											13,93%
VAN											\$ 43.852,93
TIR											30,55%

Elaborado Por: Veronica Castillo Calle, Brenda Chávez Ganchozo, Claudia Villamar Molina

15. Conclusiones

Según el análisis e investigación de mercado, el proyecto tiene aceptación por parte de los consumidores, no tiene competidor directo, en el primer periodo se encontraría en el signo de Interrogación en la matriz BCG para luego pasar al segmento de la vaca lechera, el producto o servicio se encontraría en el cuadrante de aprendizaje en la matriz de implicación.

Del análisis organizacional se cuenta con un Administrador quien será el responsable del buen funcionamiento del Mini Mall y un motorizado que se encontrará a disponibilidad de los locales bajo la autorización y responsabilidad de la Administración General además del personal necesario para el Minimarket.

En el estudio técnico se obtuvo la cantidad de personal, maquinarias y equipamientos para el correcto funcionamiento de las instalaciones.

En lo que respecta al análisis financiero, pudimos concluir que el proyecto es rentable por los resultados obtenidos de la TIR de 30,55% y la TMAR de 13,93%, siendo la TIR mayor a la TMAR y cuyo VAN es de \$ 43.852,93 que es mayor a cero.

De acuerdo al análisis de sensibilidad, teniendo en cuenta que la tasa de crecimiento del mercado en el segundo año es de 31,93% que los egresos aumentaran de acuerdo en el mismo porcentaje de incremento de ventas, el proyecto por tanto podemos concluir resultara factible en su mayor parte.

16. Recomendaciones

Debido a que la inversión es alta y el servicio es exclusivo para esta Urbanización, el alquiler de los locales se fijó en no menos de \$180 para poder obtener rentabilidad desde el cuarto año disminuyendo así el riesgo de cifras negativas en nuestro proyecto con ese alquiler y manteniendo todas

las demás variables en sus proporciones podemos concluir que el proyecto es factible en todas sus dimensiones.

Además se concluye que el proyecto puede aplicarse en otras ciudadelas de similares circunstancias para expandir el negocio.

14. Referencias

Preparación y Evaluación de Proyectos
Nassir Sapag Chain y Reinaldo Sapag Chain
Quinta edición

Finanzas Corporativas
Ross- Westerfield- Jaffe
Séptima edición

http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

www.bce.fin.ec
http://es.mimi.hu/economia/estado_de_resultados.html

http://es.mimi.hu/economia/capital_de_trabajo.html

<http://www.crecenegocios.com/como-elaborar-un-flujo-de-caja/>

<http://www.scribd.com/doc/6211119/Flujo-de-Efectivo-Finanzas>