RESUMEN EJECUTIVO

Proyecto: Renta de equipo para fiestas "TOROLOCO"

Emprendedor: Eloy Miguel Calderón Gutiérrez

El negocio de renta de equipo para fiestas va dirigido a brindar un servicio de calidad a la comunidad parralense y a los habitantes de la región, la idea es proporcionar a los organizadores o anfitriones de eventos equipo para amenizar dichos eventos, brindando a los asistentes un momento agradable y diferente.

Los productos que actualmente se ofrecen son un brinca-brinca y un toro mecánico, en el futuro se planea adquirir también una rockola, además de accesorios de diversión tales como gorritos, luces, espuma, globos, etc., esto con el fin de ampliar la gama de productos ofrecidos a los clientes, para de esta manera lograr ampliar la cantidad de contratistas que se tienen y dar una diferenciación entre lo que "Toroloco" brinda y lo que ofrece la competencia.

Los segmentos de mercado que actualmente se abarcan constan de: el público en general donde se encuentran los padres de familia u organizadores de pequeños eventos familiares; otro segmento de clientes es el de las escuelas, aunque este es menor y no tan frecuente; los militares también representan un buen porcentaje de las ventas así como los organizadores de eventos en salones para fiestas, debido a que a menudo organizan eventos privados donde el tiempo de renta es más y la forma de pago es instantánea y sin ningún problema.

Para lograr una exitosa penetración en el mercado se busca implementar una ardua campaña publicitaria y ofrecer distintos tipos de descuentos y promociones para atraer cada vez una mayor cantidad de personas que deseen rentar este equipo para sus eventos.

En la actualidad se manejan cuatro precios uno para cada producto que se tiene y otro para un paquete; las tarifas son 1200 pesos por el toro mecánico, 400 pesos por el brinca-brinca, 500 pesos por la rockola y el paquete que incluye el toro mecánico y el brinca-brinca por 1500 pesos. Es importante recalcar que la duración de la renta es de 4 horas, por cada hora extra se cobrarán 100 pesos más.

La competencia a la que “Toroloco” se enfrenta consta de dos competidores; uno es Brinca-brinca “La Quemasón”, el cual ofrece renta de brinca-brincas un poco más nuevos; el otro competidor se denomina “La vaca mecánica”, este negocio ofrece la renta de una vaca mecánica en lugar de un toro, lo que en ocasiones resulta visualmente más atractiva para el cliente.

Algunas de las fortalezas y debilidades que el negocio posee son las siguientes:

Fortalezas del negocio

- Alto nivel de conocimiento por parte del emprendedor.
- Se tiene ya una amplia gama de clientes que están conformes con el servicio que se ofrece y procuran rentar siempre el equipo en “Toroloco”.
- Tanto el brinca-brinca como el toro mecánico se encuentran relativamente en buen estado aunque se debe estar dando mantenimiento constante para mantenerlo.
- Durante el evento se garantiza acompañamiento por parte del operador para cualquier arreglo que se tenga que hacer al equipo.
- Se tienen planes de crecimiento para el negocio, los cuales implican la adquisición de equipo nuevo, remodelación del ya existente y la venta o renta de accesorios acordes a cada evento.
- Los precios que se ofrecen son competitivos.

Debilidades del negocio

- Es necesario dar constante mantenimiento al equipo ya que este no es completamente nuevo.
- No se cuenta con un establecimiento para exhibir el equipo.
- Falta equipo para alcanzar a cubrir la demanda.
- No se tiene un control rígido sobre los ingresos y los egresos que tiene el negocio.

A continuación se presenta a grandes rasgos el resultado del análisis financiero de la empresa.

Análisis Financiero

Valor Presente Neto (VPN)	**$105,022.96**
Tasa Interna de Retorno (TIR)	**38.1585%**
Periodo de Recuperación (PR)	**3.17 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 de la renta de equipo para fiestas presenta es de 105,022.96 pesos.

En cuanto a la Tasa Interna de Retorno, que para el negocio del minisúper arrojo un valor de un poco más del 38%, indica que el rendimiento que devuelve el proyecto es mucho mayor que el costo del mismo, y aunado a ello es posible recuperar la inversión en un periodo un poco más largo de los 3 años.

Las razones financieras que el proyecto arrojó se presentan a continuación:

RAZONES FINANCIERAS						
RAZONES DE LIQUIDÉZ						
Razón Circulante	Veces	-0.09	0.68			
Razón Rápida	Veces	-0.09	0.68			
RAZONES DE ACTIVIDAD						
Rotación de Activos Fijos	Veces	1.20	1.82	2.85	4.30	5.60
Rotación de Activo Total	Veces	1.24	1.51	1.29	0.94	0.68
RAZONES DE ENDEUDAMIENTO						
Deuda a Activo Total	Veces	0.62	0.23	0.00	0.00	0.00
Veces que se gana el Interés	Veces	4.87	17.79	147.62		
Cobertura de Cargos Fijos	Veces					
RAZONES DE RENTABILIDAD						
Margen de Utilidad Neta	%	16.23%	28.61%	40.10%	46.83%	48.99%
Rendimiento sobre Activos	%	20.11%	43.25%	51.77%	43.89%	33.28%
Rendimiento sobre Capital	%	53.43%	56.08%	51.77%	43.89%	33.28%