PLAN DE NEGOCIOS

RENTA DE EQUIPO PARA FIESTAS

“TOROLOCO”

INCUBANDO: Eloy Miguel Calderón Gutiérrez

1. Descripción de la empresa y objetivos

1.1 Naturaleza de la empresa.

La empresa “Toroloco” tiene como finalidad rentar equipo para cualquier clase de evento en donde la diversión tenga lugar. El equipo que comúnmente se renta es un toro mecánico y un brinca-brinca, los clientes recurren a dicho servicio para adherir un poco más de diversión a las fiestas infantiles o a algún evento juvenil que se presente. El tiempo de duración con que el cliente cuenta para tener el equipo normalmente consta de cuatro horas.

1.2 Antecedentes del Emprendedor

Nombre Eloy Miguel Calderón Gutiérrez
Dirección Aguilillas # 16 Col. Praderas
Teléfono 6271132058
Lugar de residencia Hgo. Del Parral, Chihuahua
Edad 27 años
Estado Civil Casado
Ocupación Ingeniero en Integradora Silvícola de Guadalupe y Calvo, y renta equipo para fiestas
Escolaridad Ingeniero Industrial

1.3 Antecedentes del Proyecto

Debido a que el hermano del emprendedor comenzó con este negocio hace aproximadamente un año comprando el toro mecánico y un brinca-brinca a una persona que tenía dicho negocio, Eloy Calderón decidió comprar este equipo para continuar el mismo con el negocio ya que su hermano prefería dedicarse a otras cuestiones, fue así como él comenzó con la renta de equipo para fiestas, el cual en su corto trayecto ha tenido muy buen resultado en la ciudad de Parral y la región.

1.4 Experiencia del emprendedor

Como se mencionó anteriormente quien emprendió en sí con el negocio fue el hermano del emprendedor pero debido a su cercanía con él fue mucho más fácil entender el manejo del negocio, además desde hace seis meses el emprendedor se ha hecho cargo por completo del contacto con los clientes así como de las negociaciones y de todos aquellos aspectos que la renta de equipo pudiera requerir, tales como mantenimiento del mismo equipo, pago a los ayudantes, firma de contratos por parte de los clientes, etc.

1.5 La idea

La idea es contar con un conjunto de bienes que puedan servir para amenizar las fiestas de los habitantes en Parral y de puntos cercanos a la ciudad, siempre y cuando éstos lo deseen, dichos bienes serán un toro mecánico, tres brinca-brinca incluyendo el que se tiene actualmente y tomando en cuenta una nueva adquisición, también se planea comprar una rockola, y accesorios de diversión tales como gorritos, luces, espuma, globos, etc., todo esto con el fin de dar un valor agregado a cada uno de los eventos que contraten el servicio.

1.6 ¿Por qué?

Como es bien sabido México se caracteriza por ser un país con personas alegres y con fiestas casi únicas de este país, es por eso que la localidad de Hgo. Del Parral y la región no es la excepción, y es ahí donde se encuentra un mercado al cual se puede acaparar logrando que sus fiestas y eventos sean cada vez mejores proporcionándoles equipo que sin duda hará ver una distinción.

Además el llevar a cabo este negocio es completamente viable, ya que debido a la experiencia que tanto el emprendedor como su hermano tienen ha sido posible lograr el correcto desempeño del negocio, es aquí donde se ve la viabilidad técnica del mismo ya que actualmente se cuenta con una parte del equipo para rentar aunado al vehículo que se requiere para transportar dicho equipo, por lo que técnicamente el negocio es viable.

Por el tiempo que se ha manejado la renta de equipo para los distintos eventos que pudieran surgir se ha visto como este negocio si ha dejado un margen de ganancia, básicamente por dos principales razones; siempre hay eventos en los que el servicio pueda ser prestado y el cobro por dicho equipo es el suficiente para cubrir los gastos que se requiera además de dejar un excedente.

1.7 Visión

“Ser el principal proveedor de equipos para fiesta en la localidad, logrando cubrir con puntualidad, calidad y buen servicio cada evento importante de los habitantes de Parral y la región.”

1.8 Misión

Multiplicar la diversión en cada evento donde el equipo de “Toroloco” sea instalado, para que gracias a nuestro trato amable y al servicio de calidad que se les brinda, los clientes logren pasar un momento agradable, tomando en cuenta que el cliente no es solo la persona que renta el equipo sino también los asistentes a cada evento.

1.9 Valores

Puntualidad; Dicho valor es de suma importancia para el negocio puesto que de esto depende la reputación que éste tenga.

Respeto; El respeto se mostrará por parte de todos los integrantes del negocio en las diversas actividades que en éste se desempeñen, tanto en el momento de atender a los clientes como al momento de instalar todo el equipo y mantenerlo en el evento.

Amabilidad; Tener un trato amable hacia los clientes se convertirá en una de las principales armas para lograr la mayor captación de clientes, para de esta manera lograr un posicionamiento en la localidad.

Responsabilidad; Al momento en que se establece un contrato con el cliente se debe tener el compromiso de que reciba el equipo a la hora acordada, en el lugar y la condiciones debidas.

1.10 Objetivos

A corto plazo: Adquirir más equipo, lo cual comprende un paquete de dos brinca-brinca, una rockola y aditamentos para dar mantenimiento correctivo y preventivo al toro mecánico que actualmente se tiene. También se pretende incluir en la gama de productos algunos accesorios para amenizar aún más el evento, ofreciendo así algunos paquetes que pudieran resultar atractivos para el cliente.

A mediano plazo: Poner un local para exhibir el equipo y así mismo ofrecer nuevos productos para fiestas tanto para su renta como para su venta, dichos productos podrían ser accesorios dependiendo del evento, mantelería, arreglos florales, etc.

A largo plazo: Extenderse a la ciudad de Guachochi, Cuauhtémoc y Delicias, tomando en cuenta que el emprendedor tiene pleno conocimiento de estas

ciudades y se puede encontrar un nicho de mercado que en determinado momento podría ser cubierto.

1.11 Planes de la empresa

- Obtener parte de los recursos necesarios a través de alguna institución financiera para poder consolidar el buen funcionamiento del negocio.
- Ampliar cada vez más la cartelera de clientes a través de promoción y publicidad para que cada vez más personas conozcan sobre el servicio y no duden recurrir al mismo en el momento de tener una fiesta o evento.
- Al paso del tiempo se planea adquirir o rentar un local para poder establecer el negocio en ese lugar y sea más fácil para el cliente ubicarlo.

2. Descripción del entorno

2.1 Tendencias macroeconómicas y financieras que repercuten en el negocio

En realidad se podría decir que la variable que en dado caso pudiera afectar de una manera más contundente el desarrollo del negocio sería el aumento o decremento del salario mínimo, el cual para el presente año se sitúa en los $56.70 pesos para el estado de Chihuahua, dicho factor repercute ya que de los ingresos de las personas, depende si éstas tienen o no la posibilidad sobre todo económica de realizar una fiesta y contratar algún tipo de servicio para la misma.

Por otra parte el desempleo resulta una variable importante a considerar ya que éste determina los ingresos que los posibles clientes pudieran percibir, mismo que para mayo del presente año se situaba en 5.20%, esto significa que alrededor de 2.5 millones de personas estuvieron desempleadas; en tanto, más de 3.7 millones

de personas se subempleaban. Dichos datos fueron obtenidos en distintas notas que fueron publicadas por el periódico “El Universal”

Por lo tanto si el desempleo en el país y en el estado disminuye será y el salario de los habitantes aumenta seria más probable la generación de eventos a donde el servicio de “Toroloco” pudiera llegar.

2.2 Variables sociales, políticas, ambientales, fitosanitarias y culturales que inciden en el desarrollo del negocio.

Dado que el público objetivo del negocio son los organizadores de eventos se deberá tomar en cuenta que el tiempo que actualmente se vive es sumamente difícil debido al ambiente de inseguridad y violencia que se percibe en nuestro país, es por eso que tal vez esos dos factores incidan en la disminución de eventos y fiestas a nivel localidad, región e inclusive país.

Otra variable que debe tomar en cuenta sería la social ya que en la actualidad la sociedad tiene otras preocupaciones, como el enfocarse en el desempeño laboral o estudiantil, por lo que la realización de alguna fiesta o evento pasan a segundo término.

Los accidentes también pueden ocurrir mientras se presta el servicio es por eso que se deben extremar precauciones para evitar que alguno de los usuarios se lesione al hacer uso del equipo. Los cambios climáticos sin duda juegan también un papel muy importante en el negocio ya que éstos pueden mermar la realización de algunos eventos sobre todo aquellos que son al aire libre, o por ejemplo en temporada invernal las rentas disminuyen considerablemente.

En cuanto a la variable cultural es bien sabido que México es un país caracterizado por su gusto a las fiestas, lo cual es un buen indicador para decir que este negocio se puede considerar rentable.

2.3Atractividad de la industria

En el estado de Chihuahua, es fácil encontrar motivos para realizar una celebración, es por eso que se ha decidido llevar a cabo este negocio ya que de manera mínima los tres días del fin de semana es casi seguro que habrá algún evento que requiera por lo menos un brinca-brinca para hacer un poco más amena la celebración a la que se esté dando lugar, al menos eso es lo que se ha apreciado durante estos seis meses en los que el negocio se ha estado desarrollando.

Las ferias, las cuales se llevan a cabo de manera anual, representan una buena oportunidad para el negocio, por ejemplo, tan solo en la ciudad de Parral cada año, del 14 de Julio al 2 de Agosto se realizan las Jornadas Villistas, la cual es una buena oportunidad para instalar el equipo y obtener ganancias, ya que son miles las personas que asisten diariamente.

Por todo lo anterior es que se ha tomado la decisión de invertir en este tipo de equipo para dar un poco más de diversión a los eventos, ya que fue ahí donde se identifico una buena oportunidad de negocio.

En cuanto a la competencia que se tiene, a nivel local se resume en solo una persona que renta un toro mecánico mientras que aproximadamente otras tres rentan brinca-brincas lo que implica un poco más de competencia, la rockola es un producto un poco más competido pero al darle más difusión al negocio será fácil llegar al gusto del cliente, debido a que también se formarán paquetes que, por el precio, lleguen a ser aún más atractivas.

En cuanto a la tecnología que se utilizará el equipo de “Toroloco” no es muy diferente al de la competencia, se podría decir que todos están en el mismo rango, es decir en un buen nivel.

3. Análisis del producto y su mercado

3.1 Producto: visión general

Los productos que se han manejado durante estos seis meses han sido el brinca-brinca y el toro mecánico. Posteriormente se incluirá la renta de una rockola y accesorios acordes a cada evento donde sea contratado el equipo para lograr que éste sea aún más ameno.

Dichos productos van dirigidos al público en general, obviamente mayores de edad, es decir, aquellas personas que tengan en puerta algún festejo ya sea infantil o juvenil, alguna feria para la comunidad o cualquier evento donde tenga lugar la renta de aditamentos para aumentar la diversión.

Los principales clientes con que cuenta “Toroloco” son 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.

3.2 Fortalezas y ventajas

Las ventajas y fortalezas con que “Toroloco” cuenta se pueden resumir en lo siguiente:

- Alto nivel de conocimiento por parte del emprendedor y su hermano, quienes han llevado a cabo este negocio durante los últimos seis meses.
- 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 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.

3.3 El cliente

Nombre	Atractividad A M B	En qué se basa Vol. de compra, precio, forma de pago, otras.	Local Regional Nacional de exportación	Expectativas	Acciones estratégicas
Público en general (Padres de familia y fiestas privadas)	Media	Aunque si son clientes potenciales, la mayoria de las veces "regatean" ya que casi siempre buscan promociones.	Regional	El cliente espera potencializar su diversión, siempre y cuando se ajuste a sus bolsillos.	Se ofrece un paquete atractivo para el cliente, el cual incluye la renta del brinca-brinca y el toro mecánico por $1500.00
Escuelas	Media	La atractividad de dicho segmento no es alta porque además de que su consumo no es tan frecuente, en ocasiones se tiene dificultades para recibir el pago.	Local	Debido a que este tipo de equipo se utiliza en kermeses que las escuelas organizan renta el equipo esperando tener más afluencia de personas y por lo tanto más ganancias para ellos.	Para que los organizadores de dichas fiestas escolares procure rentar su equipo en "Toroloco" se propondrá que el operador del equipo regale sombreritos o accesorios de acuerdo a la ocasión para diferenciar el negocio de la competencia.
Salones para fiestas, Bares, Discotecas y Drive-in	Alta	Tienen mucha asistencia de personas por lo que al tener el equipo en esos eventos se aprovecha para dar a conocer más el negocio.	Local	Que sea novedoso y atractivo para las personas que asisten a esos lugares se diviertan y vuelvan a ese lugar.	Aprovechar el hecho de que son bastantes las personas que asisten a dichos eventos por lo que se pueden hacer algunas competencias para dar un valor extra a la renta del equipo.
Militares	Alta	Rentan el equipo seguido, además la formas de pago es inmediata.	Local	Lo único que estas personas esperan, es tener un momento de diversión.	Llevar siempre el equipo en buen estado y brindarles un servicio atento y cordial, al igual que con todos los demás segmentos.
Ferias (Jornadas Villstas, en Parral Chih. Y Feria del Valle, en Valle de Allende)	Alta	La tarifa de renta en este caso seria por persona por lo que resulta aún más productivo.	Regional	Las personas que asisiten a este tipo de ferias lo hacen por diversión, al utilizar ya sea un toro mecánico o un brinca-brinca esperan que éstos se encuentre en buenas condiciones y sean seguros.	Tener siempre el equipo en buen estado para ganar confianza y prestigio entre los asistentes.

3.4 Mercado potencial

Los clientes potenciales que representan un buen atractivo para el negocio están comprendidos por los padres de familia (organizadores principalmente de fiestas infantiles), organizadores de eventos más generales, las escuelas, salones para fiestas, militares y las ferias. Estos son los principales segmentos de mercado a los que el negocio se avoca.

En cuanto a los padres de familia u organizadores de eventos, se considera a la población en general mayor de edad y con estudios de nivel profesional terminado, ya que esto garantiza que tal vez reciban un mejor salario y cuenten con el dinero para organizar un evento y contratar el equipo que se ofrece, dicho segmento de mercado está comprendido por 13,197 personas, según datos de INEGI, 2009.

En lo que respecta a las escuelas en Parral según datos de INEGI, 2009, existen 13 secundarias, 9 escuelas de estudio profesional técnico y 16 escuelas de bachillerato; los salones para fiestas que más se adaptan en cuanto a espacio, ventilación e iluminación se consideran aproximadamente 5; en Parral solo existe un cuartel militar el cual como se mencionó anteriormente representa un buen segmento de clientes para el negocio; las ferias a las que principalmente se asiste son las Jornadas Villistas en Parral durante los meses de Julio y parte de Agosto y a la feria del Valle de Allende en el mes de Octubre.

Los anteriormente mencionados son los principales segmentos que la renta de equipo para fiestas puede abarcar.

3.5 Competitividad

Nombre del competidor	Competitividad A M B	Debilidades propias respecto al competidor	Fortalezas propias Respecto al competidor	Acciones estratégicas
Brinca-brinca "La Quemazón"	Alta	Cuenta con más brinca-brincas además son un poco más nuevos.	El precio es más accesible y el servicio que "Toroloco" ofrece implica compromiso, es decir el cliente tendrá el equipo a la hora y en el lugar acordado además de asesoría técnica durante todo el evento.	Comprar nuevos brinca-brincas, además dar más promoción a la renta del toro mecánico así como de los paquetes que se pudieran armar.
"La Vaca Mecánica"	Baja	Es más llamativa que el toro mecánico.	Se conoce más el mercado puesto que se tiene un poco más de tiempo en el negocio, el precio en cuanto a la renta del toro es más bajo, además se ofrece un producto extra que es el brinca-brinca.	Remodelar y arreglar el toro que se tiene actualmente para que sea más atractivo para el cliente y dar más promoción a la renta del brinca-brinca y de los paquetes.

4. Estrategia de mercadotecnia

4.1 Mercadotecnia

En un *corto plazo* se estará dando constante difusión al negocio a través de distintos medios de comunicación como lo son la radio, la televisión y el periódico, además se repartirán volantes en cada evento a los asistentes, esto para dar a conocer a las personas el equipo con que se cuenta, el lugar y el teléfono a donde se pueden contactar, algunos precios y la forma en que se maneja este negocio.

A *mediano plazo* se buscara ofrecer promociones y descuentos para atraer a un mayor número de clientes, además, debido a que ya se tendrá más equipo se podrán armar algunos paquetes que resulten más atractivos para los contratistas del servicio, dicho factor marcara una diferencia entre lo que "Toroloco" ofrece y entre lo que ofrecen los demás.

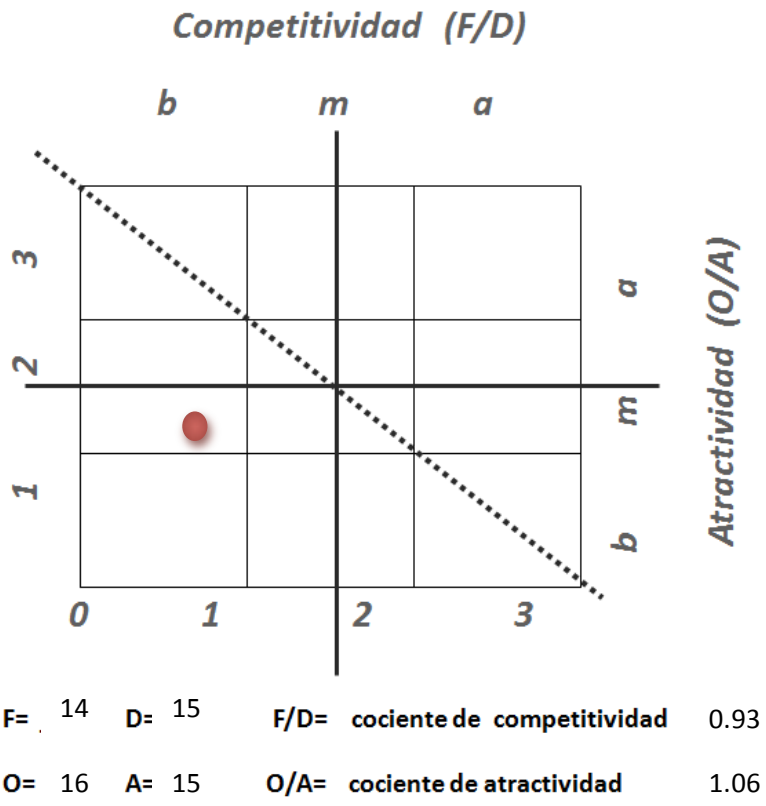
En el *largo plazo* se continuará con la publicidad a través de los medios de comunicación antes mencionados, aunque esto con una menor intensidad ya que para ese entonces la mejor herramienta será la publicidad de boca en boca debido a que se pretende que el negocio se encuentre ya bien posicionado además de que cuente con suficiente prestigio para ser el predilecto de los habitantes de Parral y la región.

4.2 Análisis FODA

Fuerzas	Calif.	Debilidades	Callif.
Ofrecer ambos servicio juntos, tanto el toro mecánico como el brinca-brinca.	4	El equipo no se encuentra en muy buen estado.	5
Trabaja junto con su hermano, quien tiene aún más experiencia, por lo que se puede abarcar mayor parte del mercado con el mismo sentido de responsabilidad.	5	No se cuenta con un establecimiento para exhibir el equipo	2
Se pueden formar paquetes con el brinca-brinca y el toro mecánico, y en un futuro con rockola y accesorios, para que esto resulte más atractivo para el cliente.	5	Falta por lo menos un brinca-brinca más para alcanzar a cubrir la demanda.	5
		No se tiene un control rígido sobre los ingresos y los egresos que el negocio tiene.	3
Total	**14**	**Total**	**15**

Oportunidades	Calif.	Amenazas	Callif.
No se tiene mucha competencia, especialmente en la renta de los toros mecánicos.	4	Que crezca la competencia o existan competidores que oferten más productos de la misma índole.	5
En la región se realizan por lo menos dos o tres veces al año eventos como ferias, donde se tiene gran oportunidad de obtener ganancias.	4	El clima es un factor clave a considerar, ya que si existe un mal clima se puede dar la cancelación del evento o bien provocar la descompostura de uno de los equipos.	3
La ciudad y la región es un lugar donde sus habitantes tienen una tendencia hacia la vestimenta y gustos vaqueros por lo que les encantará rentar un toro mecánico para sus fiestas.	5	Que los usuarios puedan llegar a sufrir un accidente.	3
México en general y en específico la región norte del país tienen un especial gusto por las fiestas.	3	En repetidas ocasiones los clientes buscan obtener el servicio a un precio mucho más bajo, y a veces es difícil desistir.	4
Total	**16**	**Total**	**15**

Matriz de posicionamiento



F=	14	**D=**	15	**F/D= cociente de competitividad**	0.93
O=	16	**A=**	15	**O/A= cociente de atractividad**	1.06

En base al análisis FODA y a la matriz de posicionamiento se puede observar que el negocio de la renta de equipo para fiestas tiene tanto ventajas como desventajas, en este caso aunque se tienen pocas fuerzas se debe tomar en cuenta que éstas son ventajas muy importantes que se deben considerar al igual que las oportunidades, en cuanto a las debilidades y amenazas es importante que se tengan muy bien asentadas para de esta manera poder crear estrategias que ayuden a superarlas o por lo menos a hacerles frente.

En cuanto a la matriz de posicionamiento se percibe que el proyecto tiene mayor ventaja en cuanto a su atractividad que en cuanto a su competitividad, esto es fácil de deducir ya que debido a que es un proyecto casi nuevo o con relativamente poca duración en el mercado se desconocen aún varios factores que seguramente con el tiempo se podrán ir dando a conocer y se podrá mejorar por mucho lo que la competencia ofrece, pero en cambio en atractividad su posición es mejor,

puesto que el proyecto “Toroloco” resulta atractivo al cliente debido a que es en cierta manera innovador y en el futuro podrá ofrecer otros servicios al cliente.

4.3 Política de producto y/o servicio y atención al cliente

Garantías y devoluciones

Siempre se cumple lo establecido de las 4 horas de renta, en caso de daño al equipo inmediatamente se trata de arreglar en caso de que sea un averío más grave y no pueda ser arreglado en el momento se reemplaza ese equipo por otro y el dañado se manda a reparación, en caso de que el equipo no se pueda reparar ni reponer se le regresa el dinero al cliente.

Servicio post-venta y asistencia técnica

La asistencia técnica se da durante todo el evento ya que existe un operador que está al pendiente del equipo durante el periodo de renta, esto por si surge alguna descompostura o duda acerca del uso de dicho equipo, además asegura el buen servicio y la conformidad que el cliente presente hacia la asistencia que reciba.

4.4 Política de precios, promociones y descuentos

Tanto el brinca-brinca como el toro se rentan por evento y tienen un precio cada uno por separado, pero si un cliente desea llevar los dos lo puede hacer por tan solo $1500 pesos, que es el costo de este paquete por una duración de cuatro horas de servicio.

A los clientes frecuentes, es decir, a las personas que ya hayan rentado el toro mecánico por más de tres ocasiones se les hace un descuento que va desde los 100.00 hasta los 300.00, la cuarta vez que lo rentan.

4.5 Fijación del precio

Los precios que “Toroloco” ofrece en la renta de equipo para fiesta son más atractivos que los que maneja la competencia, aquí se presentan las tarifas:

Toro mecánico	**$1200.00**
Brinca-brinca	**400.00**
Rockola	**500.00**
Paquete Toro mecánico y brinca-brinca	**1500.00**

4.6 Política de post-venta y seguimiento a clientes

Una vez que un cliente ha efectuado una renta en “Toroloco” se archiva su nombre, dirección y teléfono para mantenerlos informados de cualquier cambio o promoción que el negocio tenga. Además al terminar cada evento se platica con el contratista para saber cómo le pareció el equipo y el servicio en general que se le brindo para de esta manera lograr mantener o mejorar el funcionamiento del negocio.

5. Plan de ventas

5.1 Estrategia de ventas

Dado que se trata de un servicio, la transacción será directa, es decir, se tendrá contacto directo con el cliente.

5.2 La fuerza y condiciones de ventas

En este caso no se cuenta con vendedores ya que al tratase de una empresa que presta un servicio solo cuenta con empleados encargados de brindar dicho servicio al cliente, las actividades que cada uno de los empleados desempeñan serán detalladas más adelante.

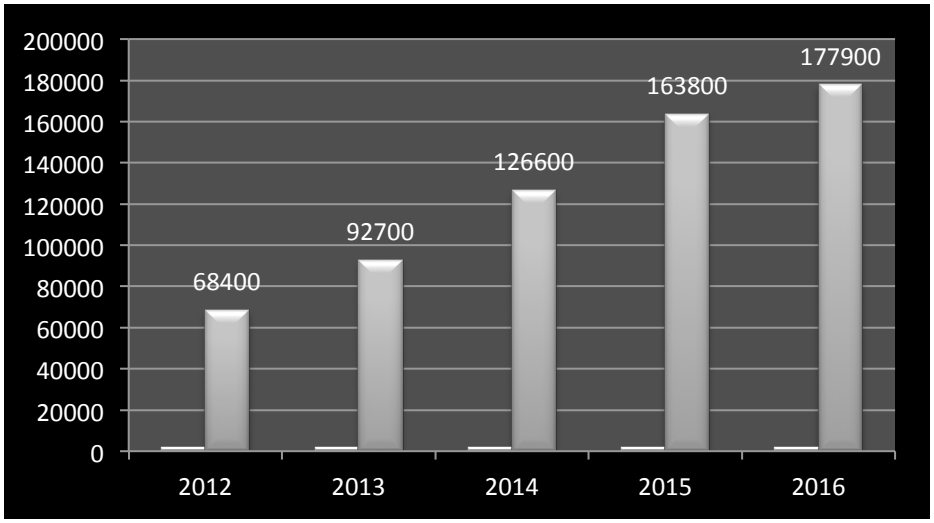
Actualmente se ofrecen solo la renta del brinca-brinca, del toro mecánico o de ambos, por lo que la forma en que los clientes deben pagar es al momento en que cada evento finaliza, debido a que no se realiza la renta del equipo si éste se paga a crédito.

5.3 Políticas de crédito y cobranza

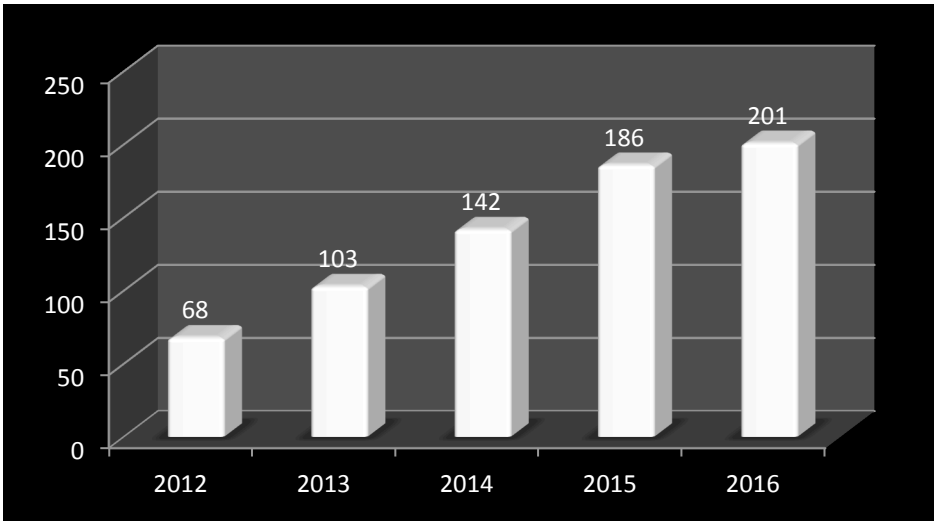
Dado que todas las transacciones de renta de equipo se hacen al contado no es necesario establecer políticas de crédito y cobranza, lo único que se debe hacer es pactar con el cliente el monto a pagar y que debe ser liquidado en su totalidad al concluir cada evento.

5.4 Cálculo y proyección de ventas

Ventas en miles de pesos



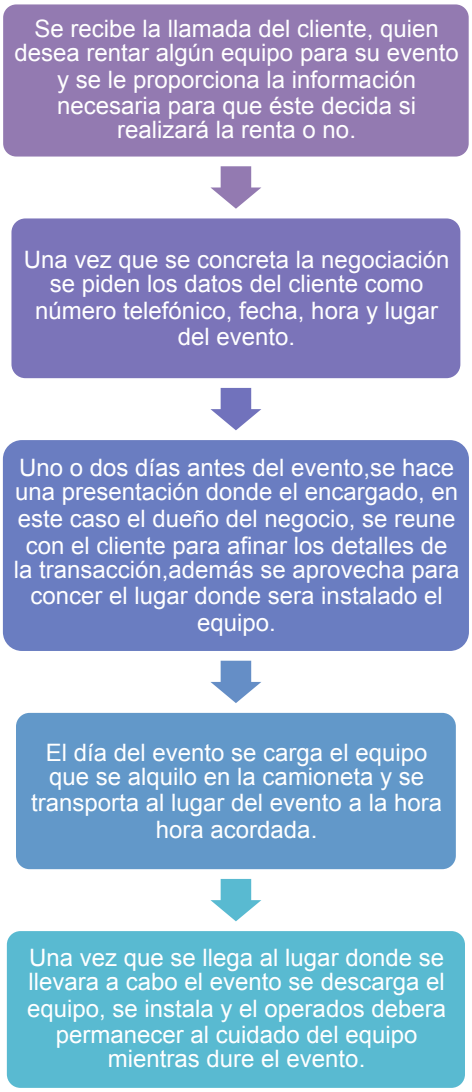
Ventas en unidades



6. Plan de Operaciones del Proyecto

6.1 Proceso de producción de sus productos/servicios:

A continuación se presente el diagrama de flujo del proceso que lleva a cabo la empresa “Toroloco” para efectuar las rentas de su equipo para fiestas:



6.2Distribución y capacidad instalada

En la actualidad no se cuenta con un establecimiento donde se pueda exhibir el equipo, pero para su almacenamiento se tiene una bodega en la cual cabe perfectamente tanto el toro como el brinca-brinca y aún queda espacio para más equipo, en este lugar es fácil mantener el conjunto de aparatos en las condiciones apropiadas ya que se protege del sol y de la lluvia principalmente.

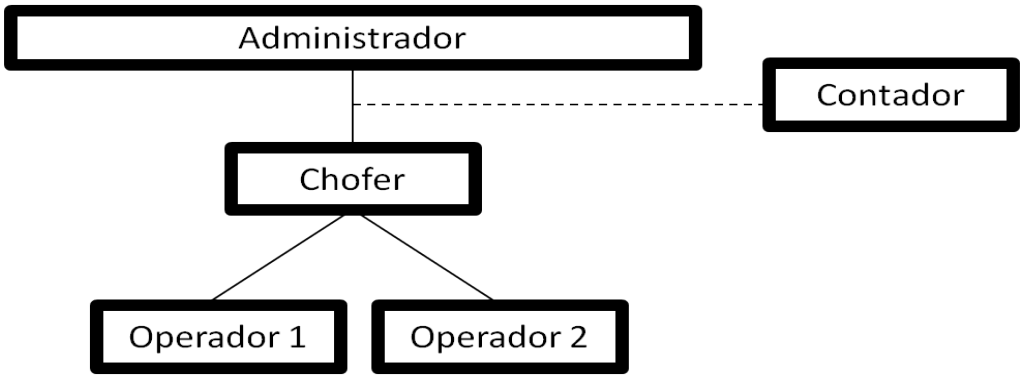
En cuanto al lugar donde el equipo sea instalado es muy variado ya que puede ser desde un lugar cerrado hasta un lugar al aire libre; uno pequeño o uno grande, pero, en resumidas cuentas el lugar donde el equipo se instale debe tener las siguientes características: buena iluminación, buena ventilación, altas normas de seguridad, además de rutas de evacuación suficientes y habilitadas.

6.3Maquinaria y equipo

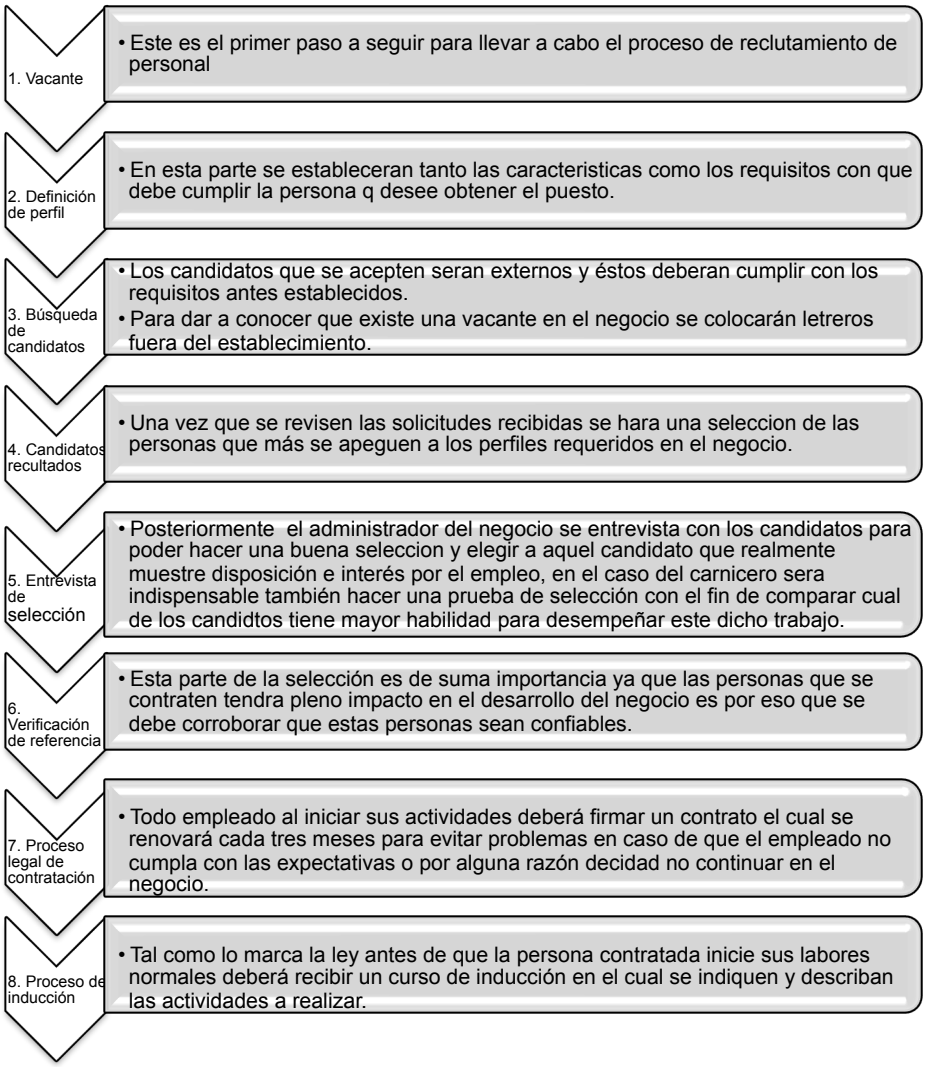
Máquina	Equipo periférico	Suministro de energía	Mantenimiento preventivo	Precauciones de seguridad
Toro mecánico	•Extensiones •Motor para inflar el colchón	Eléctrico	•Cada 3 meses se hace una revisión de cables, switches y fusibles. •Cada mes se engrasan los engranes y se da un limpieza general.	•El toro no se debe mojar. •No puede ser usado mientras llueve.
Brinca-Brinca	Extensiones Motor para inflar	Eléctrico	•Cada semana hacerle una limpieza general. •No puede ser usado por mas de 12 personas.	•Las personas que lo usen no pueden subir con zapatos.
Rockola	•Extensiones •Software para la música	Eléctrico	•Cada tres meses se debe actualizar el software.	•No se debe golpear ni mojar.

7. Recursos Humanos

7.1 Organigrama



7.1.1 Proceso de reclutamiento y selección



7.1.2 Análisis de puestos

Puesto	Funciones	Habilidades	Conocimientos	Requisitos	Remuneración (Sueldo, salario o comisión)
Administrador	•Coordinar los eventos. •Estar al cargo de los mantenimientos •Contratar algún empleado temporal. •Firmar contratos con clientes y cobrar la renta del equipo. •Hacer depósitos correspondiente	•Ser buen líder, organizado y responsable.	•Tener conocimientos básicos de administración. •Saber negociar tratos directos con los clientes. •Conocer la importancia de la elaboración de un contrato y saber elaborarlo.	•Tener carrera trunca o terminada. •Mínimo 21 años de edad. •Sexo indistinto, aunque de preferencia se contratará una mujer.	Sueldo mensual: $1200.00
Chofer	•Llevar el equipo al lugar del evento y ayudar a los operadores a descargarlo	•Conocer la ciudad y la región. •Tener facilidad para encontrar direcciones. •Ser cordial y servicial tanto con sus compañeros como con los clientes.	•Saber conducir. •Saber manejar el vehículo por la ciudad o fuera de ella. •Saber hacer cuentas en caso de que el administrador no cobre el dinero por la renta.	• Contar con licencia de conducir vigente. •Tener buen estado físico sin lesiones. •Tener entre 23 y 35 años de edad.	Comisión por evento: $100.00
Operadores 1 y 2	•Cargar, descargar, instalar y desinstalar el equipo a las horas acordadas. •Estar durante el evento operando el equipo y al pendiente en caso de que surja alguna situación inesperada.	•Agilidad. •Poder trabajar bajo presión. •Ser capaz de resolver cualquier situación inesperada. •Tener la capacidad de recibir ordenes.	•Tener conocimientos básicos sobre electricidad.	•Ser proactivo. •Tener buenas referencias. •No tener vicios. •Ser muy responsable para cumplir con los compromiso •Que de preferencia sea un estudiante.	Comisión por evento: $120.00

7.2 Políticas y reglamentos sobre Recursos Humanos

- ✓ Las personas contratadas deben ser mayores de edad.
- ✓ Queda estrictamente prohibido trabajar bebidos o drogados.
- ✓ Deben ser respetuosos tanto con el trabajo como con el cliente.
- ✓ Queda prohibido involucrarse en la fiesta o evento en el que se esté prestando el servicio.
- ✓ Si tanto el chofer como los operadores llegan a atender tarde al lugar programado para la renta del equipo serán amonestados.

7.3Condiciones de trabajo y remunerativas

- ✓ El horario del administrador será de 8.00 a.m a 2:00 p.m.
- ✓ El horario que corresponde al chofer y a los operadores dependerá del día y la hora del evento en que se sea contratado el servicio.
- ✓ El pago a los empleados se les hará semanalmente para el administrador y al terminar cada evento al chofer y a los operadores, conforme a las prestaciones que marca la ley.
- ✓ Todos los empleados tendrán derecho a recibir servicio médico.
- ✓ Tendrán un permiso de 4 horas por mes en caso de que alguna emergencia personal ocurra.

7.4 Plan de recursos humanos

Puesto	No. De personas	Sueldo por trabajador	Sueldo Total Mensual
Administrador	1	$1200.00	$1200.00
Chofer	1	$500.00	$500.00
Operadores	2	$500.00	$1000.00
TOTAL	4		$2700.00

Nota: Tanto al chofer como a los operadores se les paga por evento, pero hay ocasiones donde solo es necesario que asista el chofer o un operador, es por eso que sus sueldos son más bajos.

8. Aspectos legales

8.1 La sociedad

El emprendedor esta dado de alta correctamente en Secretaría de Administración Tributaria bajo la actividad de otros servicios profesionales, científicos y técnicos, en régimen intermedio.

Domicilio del Negocio: Aguilillas 16, Col. Infonavit Praderas, C.P. 33856 en Hgo. Del Parral, Chihuahua.

RFC: CAGE840422l4

8.2Licencias y permisos

De momento no ha sido necesario solicitar algún permiso o licencia al municipio debido a que el lugar donde se tiene el equipo es propiedad privada, no fue necesario solicitar un permiso por uso de suelo ya que actualmente ya se cubre lo que es el predial.

En cuanto al servicio que se ofrece no se ha requerido solicitar ningún permiso, lo único que tentativamente se busca implementar será un seguro para los clientes para en caso de que durante el evento llegase a ocurrir algún accidente, éste estuviera cubierto.

8.3 Obligaciones legales

- Presentar la declaración anual de Impuesto Sobre la Renta (ISR) donde se informe sobre los clientes y proveedores de bienes y servicios.
- Presentar la declaración anual de Impuesto Sobre la Renta (ISR) de personas físicas.

- Presentar la declaración y pago provisional esporádico de Impuesto Sobre la Renta (ISR) por servicios profesionales.
- Presentar la declaración y pago definitivo del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) por actos accidentales.
- Presentar la declaración y pago de Impuesto al Valor Agregado (IVA) cuando se enajene un bien o se preste un servicio de manera accidental por única vez.

9. Plan de lanzamiento

Aunque la fecha de apertura fue hace 6 meses aproximadamente, para el siguiente año se tiene la idea de dar más difusión al negocio utilizando los medios de comunicación más importantes como lo son la radio, la televisión y el periódico, así mismo se repartirán volantes con la información necesaria para cautivar a los posibles clientes a rentar equipo para cubrir algún evento, también se hará uso de las famosas redes sociales que actualmente la mayoría de la población utiliza para que de esta manera se enteren de las promociones y de las oportunidades que “Toroloco” les ofrece.

10. Estudio financiero

10.1 Presupuesto

2 Brinca-Brinca	30,000.00
1 Rockola	15,000.00
1 Control para Toro mecánico	7000.00
Reparación de equipo	8000.00
1 Motor para Toro mecánico	3,500.00
Publicidad	1000.00
Inversión Total	**$64,500.00**

El presupuesto para cubrir el primer mes de nómina es presentado a continuación

Puesto	No. De personas	Sueldo mensual
Administrador	1	$1200.00
Chofer	1	$500.00
Operadores	2	$1000.00
TOTAL	**4**	**$2700**

10.2 Estados Financieros Básicos

Estado de resultados 2012

Estado de Resultados	0												
AÑO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	2012
Ventas Contado	4,500	4,500	4,500	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300	4,700	4,700	7,700	68,400
Ventas Crédito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Total Ventas	4,500	4,500	4,500	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300	4,700	4,700	7,700	68,400
Costo de Ventas	-	-	-	540	540	540	540	540	540	360	-	-	3,600
Utilidad Bruta	4,500	4,500	4,500	5,760	5,760	5,760	5,760	5,760	5,760	4,340	4,700	7,700	64,800
Gastos de Operación													
Sueldos/ dueños	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	20,400
Sueldos/ empleados	-	-	-	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	9,000
Honorarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Renta del local	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Papelería	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Electricidad	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Gas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Teléfono	150	150	150	400	400	400	400	400	400	400	400	150	3,800
Agua	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Reparaciones	-	-	-	200	-	-	200	-	-	200	-	-	600
Gasolina y combustibles	100	100	100	300	300	300	300	300	300	300	300	100	2,800
Gastos de viaje	-	-	-	200	200	200	200	200	200	-	-	-	1,200
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Gastos varios	-	-	-	100	100	100	100	100	100	100	-	-	700
Depreciación	463	463	463	463	463	463	463	463	463	463	463	463	5,550
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Gastos	2,413	2,413	2,413	4,363	4,163	4,163	4,363	4,163	4,163	4,163	3,863	3,413	44,050
UAII	2,088	2,088	2,088	1,398	1,598	1,598	1,398	1,598	1,598	178	838	4,288	20,750
Intereses	548	536	524	512	500	488	476	464	452	440	428	416	5,787
UAI	1,539	1,551	1,563	885	1,097	1,109	921	1,133	1,145	(263)	409	3,871	14,963
Impuestos	462	465	469	266	329	333	276	340	344	(79)	123	1,161	4,489
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	**1,077**	**1,086**	**1,094**	**620**	**768**	**776**	**645**	**793**	**802**	**(184)**	**286**	**2,710**	**10,474**

Estado de Resultados 2013

Estado de Resultados AÑO 2013	0 ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	2013
Ventas Contado	7,100	7,100	7,100	8,800	8,800	8,800	8,800	8,800	8,800	5,700	5,700	7,200	92,700
Ventas Crédito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Total Ventas	7,100	7,100	7,100	8,800	8,800	8,800	8,800	8,800	8,800	5,700	5,700	7,200	92,700
Costo de Ventas	-	-	-	640	640	640	640	640	640	460	100	100	4,500
Utilidad Bruta	7,100	7,100	7,100	8,160	8,160	8,160	8,160	8,160	8,160	5,240	5,600	7,100	88,200
Gastos de Operación													
Sueldos/ dueños	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	20,400
Sueldos/ empleados	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	12,000
Honorarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Renta del local	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Papelería	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Electricidad	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Gas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Teléfono	150	150	150	400	400	400	400	400	400	400	400	150	3,800
Agua	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Reparaciones	-	-	-	200	-	-	200	-	-	200	-	-	600
Gasolina y combustibles	100	100	100	300	300	300	300	300	300	300	300	100	2,800
Gastos de viaje	-	-	-	200	200	200	200	200	200	200	-	-	1,400
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Gastos varios	-	-	-	100	100	100	100	100	100	100	-	-	700
Depreciación	463	463	463	463	463	463	463	463	463	463	463	463	5,550
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Gastos	3,413	3,413	3,413	4,363	4,163	4,163	4,363	4,163	4,163	4,363	3,863	3,413	47,250
UAII	3,688	3,688	3,688	3,798	3,998	3,998	3,798	3,998	3,998	878	1,738	3,688	40,950
Intereses	404	392	380	368	356	344	332	320	308	296	284	272	4,059
UAI	3,283	3,295	3,307	3,429	3,641	3,653	3,465	3,677	3,689	581	1,453	3,415	36,891
Impuestos	985	989	992	1,029	1,092	1,096	1,040	1,103	1,107	174	436	1,025	11,067
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	**2,298**	**2,307**	**2,315**	**2,400**	**2,549**	**2,557**	**2,426**	**2,574**	**2,582**	**407**	**1,017**	**2,391**	**25,824**

Estado de Resultados Proyectado

Estado de Resultados AÑO 2012-2016	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas Contado	4,500	7,100	7,600	9,700	8,200
Ventas Crédito	0	0	0	0	0
Total Ventas	68,400	92,700	126,600	163,800	177,900
Costo de Ventas	3,600	4,500	6,360	7,520	8,600
Utilidad Bruta	64,800	88,200	120,240	156,280	169,300
Gastos de Operación					
Sueldos/ dueños	20,400	20,400	20,400	20,400	20,400
Sueldos/ empleados	9,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Honorarios	0	0	0	0	0
Renta del local	0	0	0	0	0
Papelería	0	0	0	0	0
Electricidad	0	0	0	0	0
Gas	0	0	0	0	0
Teléfono	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800
Agua	0	0	0	0	0
Reparaciones	600	600	800	800	800
Gasolina y combustibles	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800
Gastos de viaje	1,200	1,400	1,400	1,400	1,400
Seguros	0	0	0	0	0
Gastos varios	700	700	700	700	700
Depreciación	5,550	5,550	5,550	5,550	5,550
Otros	-	-	-	-	-
Total Gastos	44,050	47,250	47,450	47,450	47,450
UAII	20,750	40,950	72,790	108,830	121,850
Intereses	5,787	4,059	2,331	623	0
UAI	14,963	36,891	70,459	108,208	121,850
Impuestos	4,489	11,067	20,433	31,380	34,118
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	**10,474**	**25,824**	**50,026**	**76,827**	**87,732**

10.3 Proyecciones y evaluación del proyecto

UACHincuba
Centro Universitario de Incubación y Desarrollo Empresarial

Flujo de Efectivo 2012

Flujo de Efectivo	0													
AÑO 2012	Arranque	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Efectivo en el banco (inicio del mes)		$0	$340	$688	$1,045	$927	$958	$997	$904	$960	$1,024	$103	($348)	$0
Entrada de Efectivo														
Ventas de Contado		4,500	4,500	4,500	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300	4,700	4,700	7,700	68,400
Cobro de ventas a crédito		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aportaciones de Socios	9,675													9,675
Préstamos u otras inyecciones de efectivo	54,825													54,825
Total Entradas	64,500	4,500	4,840	5,188	7,345	7,227	7,258	7,297	7,204	7,260	5,724	4,803	7,352	68,400
Salidas de Efectivo														
Gastos Preoperativos	64,500													64,500
Compras (Costo de las Ventas) cuando son de contado		-	-	-	540	540	540	540	540	540	360	-	-	3,600
Sueldos/dueños		1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	20,400
Sueldos/empleados		-	-	-	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	9,000
Honorarios		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Renta del local		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papelería		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Electricidad		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gas		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Teléfono		150	150	150	400	400	400	400	400	400	400	400	150	3,800
Agua		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago de Préstamo		1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	14,400
Intereses		548	536	524	512	500	488	476	464	452	440	428	416	5,787
Reparaciones		-	-	-	200	-	-	200	-	-	200	-	-	600
Gasolina y Combustibles		100	100	100	300	300	300	300	300	300	300	300	100	2,800
Gastos de Viaje		-	-	-	200	200	200	200	200	200	-	-	-	1,200
Seguros		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Varios		-	-	-	100	100	100	100	100	100	100	-	-	700
Otros		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos		462	465	469	266	329	333	276	340	344	(79)	123	1,161	4488.9
Total Salidas de Efectivo	64,500	4,160	4,152	4,143	6,418	6,269	6,261	6,393	6,244	6,236	5,621	5,151	5,728	131,276
Saldo al final del mes en el Banco	**$0**	**$340**	**$688**	**$1,045**	**$927**	**$958**	**$997**	**$904**	**$960**	**$1,024**	**$103**	**($348)**	**$1,624**	(62,876)
Flujo de Efectivo Generado Real	**-**	**340**	**348**	**357**	**(118)**	**31**	**39**	**(93)**	**56**	**64**	**(921)**	**(451)**	**1,972**	(62,876)
Flujo de Efectivo Generado Real + Interéses		888	885	881	394	531	527	384	520	516	(481)	(23)	2,389	7411.1

UACHincuba
Centro Universitario de Incubación y Desarrollo Empresarial

Flujo de efectivo 2013

Flujo de Efectivo	0												
AÑO 2013	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Efectivo en el banco (inicio del mes)	$1,624	$3,185	$4,754	$6,332	$7,995	$9,806	$11,626	$13,314	$15,151	$16,995	$16,665	$16,945	$1,624
Entrada de Efectivo													
Ventas de Contado	7,100	7,100	7,100	8,800	8,800	8,800	8,800	8,800	8,800	5,700	5,700	7,200	92,700
Cobro de ventas a crédito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aportaciones de Socios													
Préstamos u otras inyecciones de efectivo													
Total Entradas	8,724	10,285	11,854	15,132	16,795	18,606	20,426	22,114	23,951	22,695	22,365	24,145	94,324
Salidas de Efectivo													
Gastos Preoperativos													
Compras (Costo de las Ventas) cuando son de contad	-	-	-	640	640	640	640	640	640	460	100	100	4,500
Sueldos/dueños	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700	20,400
Sueldos/empleados	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	12,000
Honorarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Renta del local	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papelería	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Electricidad	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Teléfono	150	150	150	400	400	400	400	400	400	400	400	150	3,800
Agua	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago de Préstamo	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	14,400
Intereses	404	392	380	368	356	344	332	320	308	296	284	272	4,059
Reparaciones	-	-	-	200	-	-	200	-	-	200	-	-	600
Gasolina y Combustibles	100	100	100	300	300	300	300	300	300	300	300	100	2,800
Gastos de Viaje	-	-	-	200	200	200	200	200	200	200	-	-	1,400
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Varios	-	-	-	100	100	100	100	100	100	100	-	-	700
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos	985	989	992	1,029	1,092	1,096	1,040	1,103	1,107	174	436	1,025	11,067
Total Salidas de Efectivo	5,539	5,531	5,522	7,137	6,989	6,980	7,112	6,963	6,955	6,031	5,420	5,547	75,726
Saldo al final del mes en el Banco	**$3,185**	**$4,754**	**$6,332**	**$7,995**	**$9,806**	**$11,626**	**$13,314**	**$15,151**	**$16,995**	**$16,665**	**$16,945**	**$18,598**	18,598
Flujo de Efectivo Generado Real	**1,561**	**1,569**	**1,578**	**1,663**	**1,811**	**1,820**	**1,688**	**1,837**	**1,845**	**(331)**	**280**	**1,653**	16,974
Flujo de Efectivo Generado Real + Interéses	1,965	1,961	1,958	2,031	2,168	2,164	2,020	2,157	2,153	(34)	564	1,925	21,033

Flujo de efectivo proyectado

Flujo de Efectivo AÑO	2012	2013	2014	2015	2016
Efectivo en el banco (inicio del mes)	$0	$1,624	$18,598	$1,066,312	$130,526
Entrada de Efectivo					
Ventas de Contado	68,400	92,700	126,600	163,800	177,900
Cobro de ventas a crédito	-	-	-	-	-
Aportaciones de Socios	9,675				
Préstamos u otras inyecciones de efectivo	54,825				
Total Entradas	68,400	94,324	145,198	1,230,112	308,426
Salidas de Efectivo					
Gastos Preoperativos	64,500				
Compras (Costo de las Ventas) cuando son de contado	3,600	4,500	6,360	7,520	8,600
Sueldos/dueños	20,400	20,400	20,400	20,400	20,400
Sueldos/empleados	9,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Honorarios	-	-	-	-	-
Renta del local	-	-	-	-	-
Papelería	-	-	-	-	-
Electricidad	-	-	-	-	-
Gas	-	-	-	-	-
Teléfono	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800
Agua	-	-	-	-	-
Pago de Préstamo	14,400	14,400	14,400	11,625	-
Intereses	5,787	4,059	2,331	623	-
Reparaciones	600	600	800	800	800
Gasolina y Combustibles	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800
Gastos de Viaje	1,200	1,400	1,400	1,400	1,400
Seguros	-	-	-	-	-
Gastos Varios	700	700	700	700	700
Otros	-	-	-	-	-
Impuestos	4488.9	11,067	20,433	31,380	34,118
Total Salidas de Efectivo	131,276	75,726	85,424	93,048	84,618
Saldo al final del mes en el Banco	(62,876)	18,598	59,774	1,137,065	223,808
Flujo de Efectivo Generado Real	(62,876)	16,974	41,176	70,752	93,282
Flujo de Efectivo Generado Real + Interéses	7411.1	21,033	43,507	71,375	93,282

Valor Presente Neto (VPN)	**$93,844.97**
Tasa Interna de Retorno (TIR)	**41.18%**
Periodo de Recuperación (PR)	**3.08 años**

11. Plan de Inversión y financiamiento

11.1 Plan de inversiones

Nombre	**Participación**	
Eloy Calderón	**%**	**$**
Socios:		
SOCIO	100%	9,675
-	0%	-
-	0%	-
-	0%	-
-	0%	-
-	0%	-
Total Socios		**9,675**
Préstamo Bancario Corto Plazo		54,825
Préstamo Bancario Largo Plazo		-
Total Préstamos Bancarios		**54,825**
TOTAL		**64,500**

11.2 Necesidades Financieras

Concepto	Emprendedor	Capital Semilla	TOTAL
Paquete de 2 Brinca-Brinca		$30,000	$30,000
1 rockola		15,000	15,000
Reparación de equipo		8,000	8,000
Motor y control para toro mecánico	9,675	825	10,500
Inversión Inicial	**$9,675**	**$53,825**	**$63,500**

11.3 Plan de financiamiento

Concepto	Mes de desembolso	Total de desembolso
Compra de brinca-brincas y rockola	Abril 2012	$45,000
Reparación del equipo	Mayo 2012	8,000
Motor y control para toro mecánico	Julio 2012	10,500

12. Conclusiones

12.1 Puntos débiles

La renta del equipo es un tanto temporal ya que no todos los meses del año se organizan magnos eventos.

La situación actual del estado y del país en general no es tan bueno como antes, debido a que tanto la situación económica como la situación de seguridad, no están en su mejor momento, es por eso que resulta un tanto poco probable que las personas organicen muchas fiestas y que además opten por rentar equipo para sus eventos.

12.2 Puntos fuertes

El costo de venta y mantenimiento del equipo no es caro, por lo que una vez que se renta el equipo la mayoría de lo que se cobra es ganancia.

El negocio no tiene mucha competencia.

Es un tanto novedoso.

12.3 Oportunidades

El país y la localidad en particular tienen una tendencia hacia la vestimenta vaquera por lo que resulta un atractivo para ellos agregar a sus eventos la renta de un toro mecánico.

En la región se realizan varias ferias que se pueden aprovechar para establecer el equipo además de ir ganando fama y prestigio.

12.4 Amenazas

Dado que resulta un negocio efectivo la competencia puede tender a aumentar.

El clima puede llegar a mermar la renta del equipo además en ocasiones los usuarios pueden sufrir un accidente.

12.5 Riesgo

El riesgo que existe al rentar equipo de esta índole es precisamente que surja algún accidente mientras se está utilizando.

Otro riesgo puede ser que disminuyan los eventos realizados por lo que la renta del equipo iría en disminución de igual manera.

12.6 Seguridad

Debido a que el negocio ha funcionado durante el tiempo que se ha llevado a cabo es fácil decir que siempre habrá clientes potenciales dispuestos a rentar este tipo de equipo para amenizar sus eventos, dejando al negocio cierto margen de ganancia.

12.7 Impactos

Se estará generando un total de 4 empleos directos y uno indirecto donde se considera la contadora.

Se le proporciona a la comunidad parralense una manera de diferenciar sus fiestas y eventos adhiriendo un poco más de diversión a través del equipo rentado.