

PROYECTO: Ampliación Taller de estructura Ruiz

Nombre del Emprendedor: CESAREA HINOJOS PONCE

Resumen ejecutivo

El “Taller Ruiz #2” es un negocio ubicado en la región de Matamoros, Chihuahua, dedicado a la reparación y mantenimiento de automóviles.

El taller estará ubicado en la calle corregidora, carretera Panamericana (carretera 45), excelente ubicación para un taller mecánico debido a que es una carretera muy transitada conectando a los Estados de Chihuahua y Durango.

Los servicios que ofrecerá serán: cambio de aceite y filtro, cambio de balatas, escáner, soldadura, chuequeo general, entre los más comunes, además contará con servicio de remolque y en ocasiones especiales servicio a domicilio. Como un servicio adicional se venderán en el negocio diferentes lubricantes y refacciones como filtros y balatas.

El mercado potencial son los automóviles de la región de Matamoros, compuesta por el municipio de Matamoros y rancherías de los alrededores, por una parte serían los vehículos de modelos atrasados que son por lo regular los que más se descomponen y necesitan reparación, y por otra los vehículos de modelo reciente que necesitan servicio de mantenimiento como cambio de aceite y filtro o de balatas.

Para realizar una estimación de ventas se tomaron en cuenta solo los vehículos de la región de Matamoros, ya que sería imposible contabilizar cada automóvil que transitara por la carretera y la frecuencia con que lo hiciera.

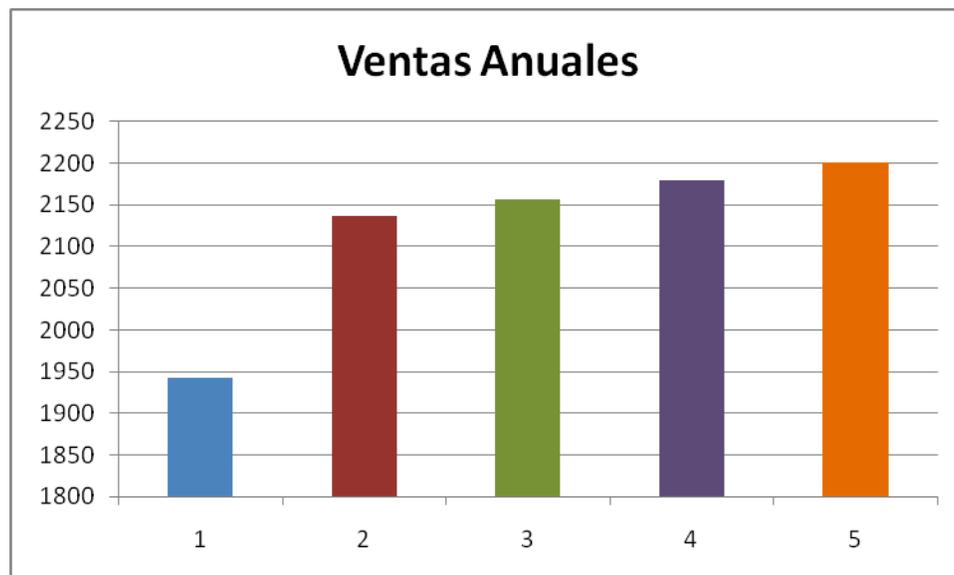
Al aplicar una encuesta a nuestro mercado objetivo en donde se preguntaba si utilizarían los servicios del taller, entre otras, las respuestas fueron las siguientes: El 58% de las personas encuestadas dijo que definitivamente acudirían al taller mecánico, mientras que el 40.61% probablemente acudirían,

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Daisy Gpe. Jiménez Pizarro	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201146

un 0.99% contestó que probablemente no utilizarían los servicios que presta este taller y un 0.4% dijo que definitivamente no asistiría.

Con base a las respuestas anteriores y tomando en cuenta las respuestas de cuantas veces asistiría al taller mecánico y que servicios utilizaría más se estimaron las siguientes ventas en el primer año de operaciones, y posteriormente una proyección a 5 años basada en un estudio con respecto al crecimiento de la población y al aumento de vehículos anual en la región.

Producto / Servicio	Ventas Anuales en Unidades				
	1	2	3	4	5
Cambio de aceite y filtro	481	516	521	526	532
Cambio de balatas	355	384	388	392	396
Scanner del vehículo	299	336	339	343	346
Soldadura	448	480	485	490	495
Chequeo general	356	420	424	428	433
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
Total	1,939	2,136	2,157	2,179	2,201
Aumento porcentual	-	10.14%	1.00%	1.00%	1.00%



Obteniendo así el primer año de producción una utilidad bruta de \$579,410.00 pesos y una utilidad neta de \$92,389.00 pesos.

Para el inicio de actividades se planeo hacer una fuerte publicidad del negocio, con el fin de dar a conocer los servicios que se presta así como el precio correspondiente. En un corto plazo se estará dando constante difusión al taller mecánico por medio de distintos medios de comunicación como la prensa, espectaculares en donde demuestren la ubicación del lugar, T.V. en canales locales, volantes y entregando tarjetas de presentación.

Los precios de los servicios se determinaron en base a los costos, tomando en cuenta los precios de la competencia y la opinión de nuestros posibles clientes.

Los precios netos por cada servicio son los siguientes:

- Cambio de aceite y filtro; \$400
- Cambio de balatas; \$250
- Scanner del vehículo; \$250
- Servicio de soldadura; \$300
- Chequeo general; \$250

Existe en la localidad talleres mecánicos que ofrecen un servicio empírico, al instalar este nuevo taller mecánico se estaría ofreciendo un mejor servicio para la reparación de automóviles, ya que se contara con maquinaria nueva y novedosa.

Las fortalezas del taller serian:

- ✓ Maquinaria novedosa
- ✓ Servicio de scanner universal
- ✓ Personal capacitado
- ✓ El sueldo del personal es bueno y por ello están motivados

Por otra parte tendría las siguientes debilidades:

- No exista el suficiente personal para atenderá todos los clientes
- No se encuentre una refacción a la venta en nuestro local que se utilice en el momento

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Daisy Gpe. Jiménez Pizarro	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201146

Al realizar un análisis financiero con base en la inversión, ventas, costos y gastos estimados obtuvimos así las siguientes razones:

Razones de Liquidez

Razón Circulante	9.34	10.45	11.31	12.22	16.99
Prueba del Ácido	9.34	10.45	11.31	12.22	16.99

Razones de Rentabilidad

Margen de Utilidad Bruta	47.4%	51.1%	51.1%	51.1%	51.1%
Margen de Utilidad Operativa	28.3%	34.6%	38.4%	39.2%	39.9%
Margen de Utilidad Neta	15.9%	20.1%	22.7%	23.4%	23.9%
Rendimiento sobre Activos	58.4%	83.4%	96.5%	101.1%	87.9%
Rendimiento sobre Capital	165.6%	153.1%	128.3%	106.2%	91.7%

En base al análisis financiero que se presenta se puede asegurar que es un negocio rentable, ya que cuenta con un Valor Presente Neto (VPN) de \$574,560.00 y una Tasa Interna de Rendimiento (TIR) de 102.2%, por lo que es seguro invertir en este nuevo negocio “Taller Ruiz #2”.