



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y
ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

MEMORIA DE EXPERIENCIA PROFECIONAL
PARA EL PROYECTO DE INVERSIÓN
COCOMOCO-SKATE

TRABAJO MONOGRAFICO

Para Obtener el Grado de
Licenciado en Economía y Finanzas

PRESENTA

Josué Esaul Arteaga Macías

SUPERVISORES

*DRA. MANUELA LAGUNA CORAL
M.C. NANCY QUINTAL GARCIA
M.C EDGAR SANORES GUERRERO*

Chetumal, Quintana Roo, Noviembre, 2011

**“MEMORIA DE EXPERIENCIA PROFECIONAL
PARA EL PROYECTO DE INVERSION
COCOMOCO-SKATE”**

Josué Esaul Artega Macías
Universidad de Quintana Roo
División de Economía y Finanzas
Nov.2011

CONTENIDO

	Página
Introduccion	5
 CAPITULO 1.- OBJETIVOS GENERALES DEL PROYECTO	
1.1.- Antecedentes.....	9
1.2.- Objetivos:	
a) Objetivo general.....	12
b) Objetivo Especifico.....	12
1.3.- Justificacion.....	13
1.4.- Metodología.....	15
 CAPITULO 2.- MARCO DE REFERENCIA	
2.1 .- Analisis de la industria	18
 Capitulo 3 .- EL PROYECTO	
3.1.- Nombre de la empresa.....	21
3.2 .- Descripción de la empresa.....	21
3.3 .- Misión.....	22
3.4.- Visión.....	22
3.5.- Valores.....	22
3.6.- Objetivos.....	23
3.7. -Ventajas competitivas	24
3.8.- Productos y/o servicios.....	24
3.9.- Calificaciones para entrar al area.....	25
 Capitulo 4 .- MERCADO	
4.1.- Investigacion de mercado.....	27
4.2.- Estudio de mercado.....	32
4.3.- distribucion y puntos de venta.....	35
4.5.- Promocion del proyecto o servicio.....	38
4.5.- Matriz FODA	41
4.6.- Fijacion y politicas de precio.....	42
4.7.- Plan de introduccion de mercado	44

Capitulo 5 .- ESTUDIO TECNICO DE PRODUCCION Y ORGANIZACION

5.1 .- Descripcion del producto o servicio.....	46
5.2.- Proceso de produccion.....	51
5.3.- Diagrama de Flujo.....	52
5.4.- Caracteristicas de la tecnologia.....	53
5.5 .- Equipo e instalaciones.....	54
5.6.- Materia prima	55
5.7.- Capacidad Instalada	57
5.8.- Ubicaci3n de la empresa.....	58
5.9.- distribucion del local.....	59
5.10.- Mano de obra requerida.....	60
5.11.- Estructura organizacional.....	61
5.12.- Funciones especificas por puesto.....	62
5.13.- Desarrollo del Personal.....	67
5.14.-Administracion de Sueldos y salariosl.....	67
5.15.- Marco Legal de la Organizaci3n.....	67
5.16.- Previsi3n de Impacto Ecol3gico Ambiental.....	67

Capitulo 6 .- ESTUDIO ECONOMICO-FINANCIERO

6.1.- Inversion Requerida.....	69
6.2.- Flujo de efectivo.....	70
6.3.- Estados financieros proyectados.....	75
6.4.- Indicadores financieros.....	77
6.5.- Supuestos utilizados en las proyecciones financieras	77
6.6.- Sistema de financiamiento.....	79

Capitulo 7 .- MANUAL CORPORATIVO

7.1.- Generales.....	81
----------------------	----

Capitulo 8 .- CONCLUSIONES

8.1 .- Experiencias del proyecto	85
8.2.- Conclusiones	85
8.3.- Comentarios finales	85

Anexos.....	87
-------------	----

Bibliograf3a.....	90
-------------------	----

AGRADECIMIENTOS

Mi agradecimiento es para mis padres que me han ayudado a superar la adversidad, a mis hermanos que son mis más grandes amigos, a todos y cada uno de mis profesores por su amistad, por su comprensión y tener una excelente calidad en sus respectivas áreas; a mis compañeros y amigos; Gracias de antemano Gracias.

Este proyecto esta dirigido hacia los deportistas, sobre todo a los que practican el patinaje; así pues realizar este estudio es un tanto gratificante, por el hecho de combinar ambas pasiones, por un lado el carácter profesional llevando a la practica, los conocimientos adquiridos durante la preparación universitaria y por el otro lado el patinaje que es en gran medida una disciplina que ha sido rectora en mi vida.

UQROO.SIBICEDOC

INTRODUCCIÓN

Este anteproyecto está dirigido a toda la comunidad chetumaleña, en especial a los jóvenes con carencias de espacios de recreación y aéreas para la práctica de su deporte preferido.

En la ciudad de Chetumal como en otras ciudades en crecimiento, es normal encontrar nuevas formas de expresión así como nuevas costumbres o actividades; por el mismo hecho que existen factores que motivan a esas nuevas conductas como son: algunos de los factores que marcan el inicio de cambios en las perspectivas de las personas.

En el caso del deporte existe tendencia a la práctica de nuevas actividades, como son los deportes extremos, el futbol americano, los deportes acuáticos, el uso de la patineta y el uso de los patines; como algunos ejemplos simbólicos. En comparación de los deportes populares como son: el fútbol soccer, el básquet bol, béisbol, volibol, atletismo como otros.

Tanto en los deportes actuales como los nuevos, siguen siendo deportes y su diferencia puede radicar tanto en el equipo necesario a utilizar como el grado de adrenalina al llevarlos a acabo, pero no cambia su principal esencia e importancia, la salud física y mental del joven practicante

Como ya es bien sabido, la práctica de un deporte tiene una gran importancia para las personas; pero es importante mencionar, que para la juventud es vital tener tiempo de ocio y esparcimiento en lugares propicios para ellos, de lo contrario, puede ser sinónimo de problemas; como ejemplos más notorios entre la población de jóvenes se observa: drogadicción, vandalismo, alcoholismo, depresión y con ellas el suicidio; falta de identidad personal, morbo, como otros; en este sentido, es evidente que existen grandes estadísticas negativas a nivel nacional de la problemática del desarrollo de juventud en la capital del estado.

De esta forma el proyecto es cuestión se inserta en la sociedad chetumaleña para fortalecer la tendencia a la práctica de una disciplina deportiva y así disminuir el desgastes de la población juvenil por el ocio o la ansiedad de tener un lapso grande de tiempo libre al día y así incurrir en los vicios o en grupos vandálicos.

El patinaje es una actividad que atrae a personas de todas las edades, ya que es un deporte recreativo y disciplinario. Esta disciplina es benéfica para la salud corporal, mental y sensorial, ya que hace trabajar al corazón y a los músculos; igualmente estimula la coordinación, proporcionada así una vida más saludable a las personas que lo practican.

El patinaje es una actividad que atrae a personas de todas las edades, ya que es un deporte recreativo y disciplinario. Esta disciplina es benéfica para la salud corporal, mental sensorial como otras. Ya que hace trabajar al corazón y a los músculos así como requiere de una gran coordinación, dando una vida mas saludable a las persona que lo practican.

Con el patinaje se pueden realizar diversidad de actividades como son:

- El paseo en patines, sustituyendo a la caminata y al trote.
- La práctica de hockey
- Las carreras de patines
- El baile en patines(patinaje artístico)
- El patinaje acrobático

Es preciso mencionar que el patinaje es un deporte federado el cual esta dentro de un padrón nacional de deportistas por ello tiene acreditación nacional dentro de la comisión nacional de la juventud y el deporte, de tal forma que es tan importante el patinaje como los demás deportes.

Sin embargo en Chetumal tiene poco impacto la practicar este, por tres motivos de mayor importancia: en gran medida es por desconocer el patinaje como una disciplina deportiva; por tener que comprar los patines que suelen ser costosos o en un estado deficiente faltos de calidad y por desconocer las especialidades de este deporte.

Por tal motivo Cocomoco skate se a dado a la tarea de ofrecer a la gente de Chetumal un servicio en la que tiene como objetivo darles la oportunidad de aprender y practicar este deporte en el momento y el tiempo que quiera adquiriendo o rentando patines.

De esta forma el proyecto en cuestión se inserta en la sociedad chetumaleña para fortalecer la tendencia a la práctica de una disciplina deportiva y así disminuir el desgaste de la población juvenil por el ocio o la ansiedad de tener un lapso grande de día de tiempo libre y así incurrir en los vicios o en grupos vandálicos

El hecho de no haber muchas alternativas recreativas en la ciudad al igual que el incremento poblacional, requiere de actividades cada vez mas especializadas con respecto a otras entidades con mayor crecimiento que el de nuestro entorno y el carácter meramente deportivo del negocio en si. Crea una expectativa de negocio o nicho de mercado el cual debe estar en cuestión para ver su viabilidad o factibilidad de llevar el proyecto a la practica es decir a un entorno físico tangible; es por ello que el siguiente trabajo contendrá todo lo referente a la elaboración y puesta en marcha de el negocio tomando en cuenta los requisitos necesario así como sus adversidades.

Es así como el plan de negocios tiene un lugar relevante al inicio y al final del proyecto pues nos arroja datos más precisos u objetivos, en donde se podrá evaluar el proyecto de forma económico financiero

UQROO.SISBICEDOC

Capítulo 1.

Objetivos Generales del Proyecto

UQROO.SISBI.CEDOC

CAPÍTULO 1. OBJETIVOS GENERALES DEL PROYECTO

1.1 ANTECEDENTES

Elementos y definiciones sobre el Plan de Negocio.

El Plan de Negocios no es más que una herramienta de dirección que integra los principales documentos normativos.

"El Plan de Negocios es una ejecución útil tanto para lanzar una nueva empresa o una actividad en la empresa existente."

Surge la necesidad conceptual, metodológica y de gestión, de introducir un instrumento que permite concretar las estrategias en términos técnicos, económicos, tecnológicos y financieros.

Este instrumento que se denomina mundialmente como Plan de Negocios, debe argumentar tanto a corto como mediano plazo una descripción detallada de los servicios y productos que se ofrecen, las oportunidades de mercados que poseen y cómo está dotado de recursos tangibles e intangibles, que le permitan determinada competitividad y diferenciación entre competidores y aliados.

Plan de negocios según esta definición en las entidades: **Es una forma de pensar sobre el futuro del negocio, a donde ir; cómo ir rápidamente, o qué hacer durante el camino para disminuir la incertidumbre y los riesgos.**

Es un documento formal, elaborado por escrito, que sigue un proceso lógico, progresivo, realista, coherente y orientado a la acción, en el que se incluyen las acciones futuras que deberán ejecutarse, tanto por el empresario como por sus colaboradores, para, utilizando los recursos de que dispone la organización, procurar el logro de determinados resultados (objetivos y metas) y que al mismo tiempo, establezca los mecanismos que permitirán controlar dicho logro.

Luego de un análisis de los diferentes conceptos que los autores ofrecen sobre el Plan de Negocio, es fundamental concentrarse en el objetivo básico y que éste sea claro, que esté escrito, sea fácilmente comunicable, coherente y medible.

Objetivos del Plan de Negocios en la Economía de Mercado.

El Plan de Negocios tiene como objetivo ayuda ha alcanzar un conocimiento amplio y objetivo de la empresa o la actividad que pretende poner en marcha. Al mismo tiempo encontrar socios o servir de base para convencer a estos del mérito del proyecto y conseguir reunir los recursos y capacidades necesarias para poner en marcha el plan, y de esta manera obtener el financiamiento para ejecutar el negocio.

Las orientaciones que han tenido con el contenido del plan de negocios es el siguiente:

1. El resumen ejecutivo.
2. Análisis del sector
3. Estudio de mercado.
4. Plan de marketing y ventas.
5. Plan de operaciones/ producción.
6. Organización y recursos humanos.
7. Plan económico financiero.
8. Plan de expansión o salida.

En el caso actual del proyecto en gestión casi no variara mucho a no ser por el punto No. 1 puesto que se conoce como naturaleza del proyecto o en su defecto siguiendo los mismos lineamientos de del proyecto se conoce como: el proyecto. Asi como el punto No. 3 y el punto No. 4 se encuentran contenidos en un mismo punto; y por ultimo el punto No. 8 que no esta dentro de los alcances del proyecto.

Los componentes del **resumen de ejecutivo**: capta y presenta de forma sucinta la esencia del documento, los elementos del contenido, el enunciado del proyecto con la delimitación de responsabilidades, los productos y la tecnología, el mercado potencial y los elementos de diferenciación, la previsión de las ventas, la rentabilidad y proyección financieras y las necesidades de financiamiento.

2- Descripción general de la empresa.

Su contenido debe estar encaminado en primer lugar a plantear la misión, los objetivos, la situación futura deseada que no es más que la visión, donde se exponga que tipo de empresa es, si es comercializadora o productora, los clientes que

satisface y dónde se encuentra localizada, si el negocio se desarrollara en el mercado nacional o internacional.

3. Descripción general del negocio.

Se daría respuesta a que tipo de negocio se tiene o desarrolla la entidad, el propósito del mismo, la razón que lo hizo comenzar este negocio, señalando el producto o servicio, los beneficios que ofrecen, se pueden mostrar diagramas, diseños e ilustraciones con la aplicación del producto si el mismo se utilizara como complemento de otros productos y cuándo el mismo estará disponible. Cuáles son los competidores y cómo el producto se diferencia del ofrecido por la competencia, los planes de publicidad y promoción, si tiene que financiar el crecimiento de la entidad cómo lo realizará.

4- El plan de marketing.

La planificación del marketing consiste en la recopilación de hechos internos y externos que reflejan la situación que la empresa deberá afrontar en el campo del marketing, enunciar los objetivos y obtener unas líneas de acción que supongan una combinación de los medios disponibles y de las políticas establecidas para la consecución de aquellos objetivos.

Plan de Operaciones y Generales.

Unos de los aspectos más importantes que se debe presentar en el plan de negocios es la descripción de la forma en que la empresa confeccionara el producto u ofrece sus servicios. Esto constituye lo que se conoce como plan de operaciones.

Plan Financiero.

Contiene una proyección de los resultados económicos financieros del negocio y están representados por el estado de resultados proformas, el estado de situación o Balance General pro forma y por el flujo de caja pro forma, el estado de resultados se determinó anteriormente en el procedimiento antes descrito

1.2 OBJETIVOS

A) OBJETIVO GENERAL

- Demostrar la factibilidad y rentabilidad del proyecto de inversión de la comercializadora de servicios y equipo para deportes extremos: cocomoco- skate.

B) OBJETIVOS EPECIFICOS

- Demostrar que existe una demanda efectiva en los servicios que se pretenden ofrecer.
- Determinar que existe la capacidad técnica para el funcionamiento del proyecto.
- Identificar y minimizar los riesgos inherentes al proyecto y que podrían convertirse en reactor de fracaso.
- La realización de un plan de negocios bien elaborado es una ventaja para la una empresa en apertura.
- La innovación es una herramienta que debemos fortalecer en los servicios y productos finales.

1.3 JUSTIFICACIÓN

El hecho de que las empresas tengan un inicio no tan rígido como en tiempos atrás regidas por la especulación de los factores de mercado, administrativos y/o recaudación fiscal, sea una acción tan definitiva para eliminarlas de la vida activa del mundo de los negocios; y por el contrario se pueda prever la mayoría de las alteraciones, permitiendo una ágil resolución de problemas presentes o en su caso una posible vida mas larga o mayor productividad del comercio; le da importancia real la elaboración de planes de negocios

Este modelo se concreta en la conjugación de procedimientos y estrategias de dirección unida a los aspectos económicos- financieros de las organizaciones. De acuerdo a los estudios realizados y valorando los diferentes modelos de la planeación estratégica. Esto debe ser concebido con un solo plan Se debe considerar la posibilidad de utilizar eficientemente los recursos y sobre todo escasos en una primera etapa del plan de negocio.

El equilibrio de los objetivos primordiales requiere la consideración cuidadosa de un número de factores más o menos relacionados entre sí entre los que se pueden mencionar los siguientes:

Extensión del período de producción.

Una afluencia uniforme de producción.

Control de los inventarios.

Disponibilidad de equipos adecuados.

Disponibilidad de recursos materiales y laborales.

Sí transcurre un corto período desde que comienza una orden en el taller, hasta que se entrega el producto terminado en el almacén, sí por el contrario el período se extiende hay que considerar la existencia y no pare el abastecimiento hecho a tener

en consideración al distribuir la producción sobre el período presupuestado. Mientras más dificultoso sea mantener una uniforme afluencia de productos y a las imprevistas diferencias entre éste y su realización, más inflexible tiene que ser la programación del presupuesto.

Es necesario conocer no sólo lo utilizado en ese período, o para el próximo año para lo cual se debe estimar a mediano plazo y sobre todo no tener existencias en excesos.

La capacitación como elemento de incrementar la producción y reducir los gastos en relación por mala manipulación de los procesos de la producción. La consideración de los sistemas de estimulación a los trabajadores como parte inseparable de los Planes de Negocios.

En primer lugar se debe establecer la designación de los gastos que se incluyesen en el Plan de Negocio, lo cual es en primera instancia una selección adecuada con los métodos correctos de determinación de los mismos, la clasificación o separación de los gastos en fijos y variables.

Por lo que con un presupuesto bien determinado y clasificado puede servir de base para la determinación del punto de equilibrio y analizar cuando esta operando por encima o por debajo del punto de equilibrio.

Sus resultados son los que se toman en el plan para analizar y determinar cuan eficientes se ha sido en prestar el servicio o lograr la producción, mostrando el costo del período o del producto en dependencia del método de costeo utilizado. Lo que demuestra que con el plan establecido en el presupuesto de producción a la entidad le arroja un resultado favorable o desfavorable, por lo puede ir modificando sus estrategias en dependencias de los aportes recibidos.

Una vez preparado la proyección de flujo de Efectivo este debe ser examinado críticamente y usado como una herramienta para controlar y mejorar la posición de efectivo esperado del negocio.

1.4 MÉTODOLÓGIA

El presente trabajo trata los estudios que intervienen en el protocolo, elaboración, interpretación y evaluación de un proyecto de inversión para instalar una comercializadora de servicios y equipo para deportes extremos en el Municipio de Otón P. Blanco, Quintana Roo, mediante los cuales es posible determinar su viabilidad, factibilidad técnica y económica.

Para tal efecto, el estudio se divide en siete capítulos:

La *primera parte* se refiere a los **Objetivos Generales del Proyecto**, contenidas en el *primer Capítulo* en donde contempla todo lo relacionado al planteamiento del proyecto y las premisas necesarias del mismo; de esta forma se mencionan los antecedentes, objetivos y su respectiva justificación.

En la *segunda parte* se encuentra cada una de las áreas que se enfocan al estudio y la realización del proyecto a partir del **Marco de Referencia**, el cual tiene como principal objetivo establecer el análisis de la industria o sector en donde se concibe un enfoque más aterrizado en cuanto a el proyecto y la vida empresarial se refiere, que está dentro del **Segundo Capítulo**.

El *Tercer Capítulo* se refiere a **El Proyecto**, el cual tiene como principal objetivo establecer la misión y visión de la empresa, así como los objetivos y descripción de la misma.

El **Mercado**, se refiere a la *Cuarto Capítulo* en donde se incluyen elementos importantes de análisis como son: demanda, oferta, política de precios y comercialización que se apoyan en la investigación de campo, realizada a los residentes de la ciudad donde se ubicará el proyecto, así como la promoción del servicio y la matriz FODA.

Una vez comprobado que hay demanda insatisfecha y expectativas favorables mediante un mercado potencial amplio, se procede al estudio de el **Quinto Capítulo**, es decir, el **Estudio Técnico de Producción y Organización** en el que se analizan la especificación del servicio, equipo e instalaciones, capacidad instalada, ubicación,

diseño, distribución de las instalaciones y mano de obra requerida que más se ajustan a las necesidades del proyecto con el respectivo presupuesto de inversión que considera los recursos materiales, humanos y financieros necesarios; así como la estructura organizacional, las funciones específicas por cargo, administración de sueldos y salarios así como.

Sexto Capítulo correspondiente el **Estudio Económico-Financiero**, el cual se basa en el sistema contable de la empresa, el flujo de efectivo, los estados financieros proyectados, y los indicadores financieros del proyecto, el cual valora la eficiencia de la inversión total, mediante el uso y aplicación de métodos de evaluación económica que determinan el grado de rentabilidad

El **Manual Corporativo** que comprende el **Capítulo Siete** describe el resumen de la identidad corporativa, basándose en el uso adecuado del logotipo, colores corporativos, papelería, diseño de publicidad y otras aplicaciones.

La parte de **Conclusiones** comprende al el **Capítulo Ocho** el cual contempla las experiencias, comentarios y las conclusiones recabadas durante la elaboración del proyecto de inversión arrojando las determinantes; que indican si es o no conveniente llevar a cabo un proyecto de esta índole.

UQROO.SICDIEDUC

Capítulo 2.

Marco de Referencia

UQROO.SISBI.CEDOC

CAPITULO 2.- MARCO DE REFERENCIA

2.1 ANALISIS DE LA INDUSTRIA

El servicio de renta y venta de patines en la ciudad de Chetumal, ha tenido la pauta de sus inicios con la llegada de moda de los patines; en donde se utilizaban patines de dos ejes. De ahí se desprende la primer empresa; “una pista de patines” con el servicio de renta ubicada en el boulevard bahía, para el año de 1991; dos años después la empresa quiebra, bajo los supuestos de ser una sociedad la cual hacía mas difícil la manutención de la misma por el reparto de utilidades y por que el área de la pista era muy pequeño y monótono y al no dar diversificación de la misma fue el punto de ruptura.

Mas adelante para el año de 1998 se incorpora una rentadora de patines ubicada en boulevard bahía esquina Emiliano zapata diferencia de la anterior esta, solo tenia el servicio de renta de patines con patines en línea; dando como pista un parque con excelentes condiciones así como un extenso boulevard. Esta empresa acciono durante 8 meses. Teniendo resultados muy rentables puesto que en 8 meses recupero tres veces el capital inicial así como darle a quintana roo sus primeros patinadores expertos y un equipo representativo estatal. El punto de ruptura de la misma fue cuando el dueño decidió no seguir dando el servicio hasta conseguir nuevos y mejores patines, puesto que los que tenia ya se encontraban deteriorados así pues, no hubo proveedor alguno de patines de mejor calidad y por la poca experiencia del titular de la empresa destino el recurso para actividades personales.

De esta forma la demanda de patinaje sigue latente dentro del rango de acción y con la misma perspectiva de hace unos años, pero con mayor población así como el desarrollo del patinaje en México se ha incrementado drásticamente en todas sus ramas así como la propensión de la juventud a practicar actividades radicales y de adrenalina

Actualmente el estado de Quintana Roo ya cuenta con una demanda potencial en lo que a patines y a actividades en patines se refiere. Uno de los ejemplos mas palpables son el representativo estatal de hockey sobre ruedas así como competidores en la disciplina de velocidad en patines y de carácter extremo el

grupo street acrobático de patines. Conjunto a esto el estado ya pertenece a la federación mexicana de patines sobre rueda (FEMEPAR).

De cierta forma las áreas de mayor concentración de patinadores activos en el estado de Quintana Roo, son primer lugar la ciudad de Chetumal, seguidos de la ciudad de Playa del Carmen y por último la ciudad de ciudad de Cozumel.

En lo que se refiere a la ciudad de Chetumal. Se tiene contacto directo con los diferentes grupos de patinadores. Los cuales se tiene registrados diez clubes que contabilizan a más de 300 patinadores activos. Así también otra cantidad de jóvenes que en sus tiempos libres lo practican y haciende a un monto de más de 500 personas aproximadamente.

De tal forma se espera tener un rango de acción de toda la localidad de Chetumal integrando a las primarias secundarias, nivel medio superior y superior. Así como grupos religiosos etc.

Así como la mayoría de las ciudades de la península de Yucatán tiene suficientes parques, plazas y bulevares en donde es muy propicio para hacer la actividad

Para concluir en el ámbito de patines y todas sus modalidad , se tiene un amplio conocimiento así como estrechas relaciones con la gente que lo practica a nivel local hasta nacional con certificación oficial avalad por la federación mexicana de patines sobre rueda y una experiencia laboral en el ramo.

UQROO SIBI CEDOC

Capítulo 3.

Descripción del Proyecto

UQROO.SBI.CEDOC

CAPITULO 3.- DESCRIPCION DEL PROYECTO

3.1 NOMBRE DE LA EMPRESA Y/O PRODUCTO

COCOMOCO
SKATE ®

La palabra cocomoco es una palabra compuesta, un urbanismo. No es tan fácil de explicar puesto que no es un sujeto o una cosa en específica mas bien es una “expresión juvenil radical” así también esta palabra se divide en dos coco, y moco , de tal forma que la primera nos hace referencia a un área de mar o cerca de la playa y moco no es tanto lo que significa sino que nos expresa un vocabulario cotidiano entre los jóvenes y entre su significado puede ser algo “pegajosos” y por ultimo skate su traducción al español es patines , en referencia a la rentadora de patines.

De antemano se reconoce que es un tanto grotesco el nombre de la empresa pero las personas que se inclinan con ese comentario son gente de la 3ra edad; mientras que aprecio los beneficios del nombre puesto que es un nombre pegajoso y fácil de asimilar.

3.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

➤ *Tipo de Empresa (Giro)*

Cocomoco es una empresa dentro del sector servicios, que se dedica a la renta y venta de: patines, accesorios, reparación y cursos o clases sobre lo mismo, así como

artículos derivados de la marca cocomoco skate. ®

➤ *Ubicación y tamaño de la Empresa*

La rentadora de patines esta contemplada como una microempresa, pues tiene menos de 20 empleados y ubicada en la ciudad de Chetumal, Quintana Roo. Su dirección es Boulevard Bahía esquina Emiliano Zapata sin número, justo enfrente del Parque del Renacimiento, local No.2

3.3 Misión

Ofrecer a la gente de Chetumal Quintana Roo, nuevas opciones recreativas y prácticas deportivas a través del buen servicio, la experiencia y la calidad en nuestros productos.

3.4 Visión

Ser una empresa líder e innovadora desarrollando la cultura del patinaje y evitando el ocio entre los jóvenes, creando una franquicia en expansión en el estado, cumpliendo con las expectativas de nuestros clientes para experimentar lo radical y las diversas disciplinas del patinaje.

3.5 Valores

Dignidad

Honestidad

Lealtad

Amabilidad

Servicio

3.6 OBJETIVOS

➤ *Objetivos a corto plazo*

- Realizar y superar las expectativas alcanzadas.
- Implementar el plan de introducción al mercado.
- Capacitar y tener un buen grupo de trabajo en cocomoco skate.

➤ *Mediano plazo*

- Consolidar el mercado por medio de la tienda cocomoco skate de productos derivados del patinaje.
- Recuperar el valor total de la inversión.
- Implementar la segunda parte del plan de introducción al
- Adquisición y adaptación de una motocicleta para el transporte del producto a ofrecer.
- Ser un concepto de moda.
- Calendarizar todas las actividades de cocomoco skate .

➤ *Largo plazo*

- Invertir en instalaciones
- Motivar a la marca cocomoco skate para la venta a nivel nacional.
- Diversificar los servicios y expandirse hacia otras alternativas deportivas de carácter extremo.

3.7 VENTAJAS COMPETITIVAS

- Tener una marca con un logotipo y un slogan muy comercial y reconocido en la ciudad de Chetumal
- Alternativa recreativa diferente
- Concepto innovador y reconocido en la ciudad de Chetumal
- La competencia directa es una imitación del concepto cocomoco skate
- Experiencia en proyectos anteriores
- Estrechas relaciones con las agrupaciones que ejercen el patinaje
- La ciudadanía tiene gran aceptación al patinaje
- Calidad de los patines
- Buen servicio
- Personal altamente calificado
- Variedad en tamaños
- Precio accesible al alcance de todos
- 12 años de experiencia
- Plan de negocios sujeto a prueba
- Certificación en los servicios (distintivo M)
- Proyección de vida del negocio de 10 años

3.8 PRODUCTO Y/O SERVICIO

Cocomoco skate ofrece a sus clientes un servicio que consiste en la renta y venta de patines en línea; de lunes a viernes en un horario de 16:00 horas a 22:00 horas, a todo el público en general.

El servicio es una alternativa de recreación así como una forma de hacer ejercicio que beneficia a la salud de las personas. Y una forma de dispersión e identidad hacia los jóvenes

3.9 CALIFICACIONES PARA ENTRAR AL ÁREA

Se cuenta con experiencia de la actividad a desarrollar, en el mantenimiento y cuidado de patines, en primeros auxilios, operación de una empresa y de innovación tecnológica. Así como el gusto por los patines y entretenimiento en ellos desde la infancia y el aval de la federación mexicana de patines sobre ruedas en la certificación como entrenador, de la misma forma recibir el distintivo M (moderniza) para la rentadora; tener más de 5 años de trabajo continuo en la renta de patines y sus derivados; así como reconocimientos especiales por la organización y desarrollo de actividades del patinaje.

UQROO.SISBI.CEDOC

Capítulo 4.

Mercado

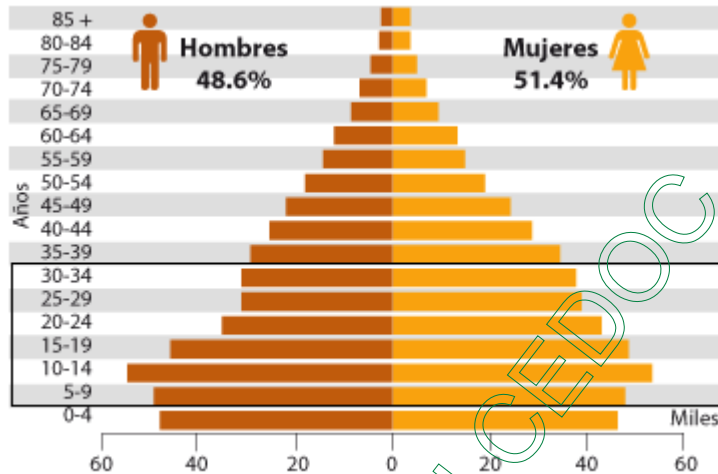
UQROO.SISBI.CEDOC

4. MERCADO

4.1 INVESTIGACION DE MERCADOS

➤ *Segmentación del mercado*

Habitantes por edad y sexo del estado de Q.Roo.



INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010.

En la grafica se encuentra señalado en un cuadro el rango de la población la cual se ofertara el producto.

Son 1,325,578 habitantes en todo el estado de Q.Roo, de esta cifra el 30% de la población en el estado son menores a los 14 años, eso representa que hay una gran cantidad de población en los kínder, Primaria y Secundarias; así mismo los estudiantes en todos los niveles educativos representan al cliente potencial y en función de ellos se proyectaran las políticas de marketing.

En cuanto al municipio Othon P. Blanco el número de habitantes es de: 219.763 habitantes y en la Ciudad de Chetumal es de 151,243 habitantes

De esta forma la demanda aparente de los servicios derivados del patinaje hoy en día sigue latente con 96,233 personas dentro de un rango que cubre ciertas características y que van de los 5 a los 40 años de edad

El segmento elegido por la empresa contempla a un sector de la población que se encuentra radicando en la ciudad de Chetumal, Q Roo. Este a su vez está sujeto a un

incremento en la muestra por la gente que viene de visita ya sea de compras a la zona libre, turismo o de localidades aledañas.

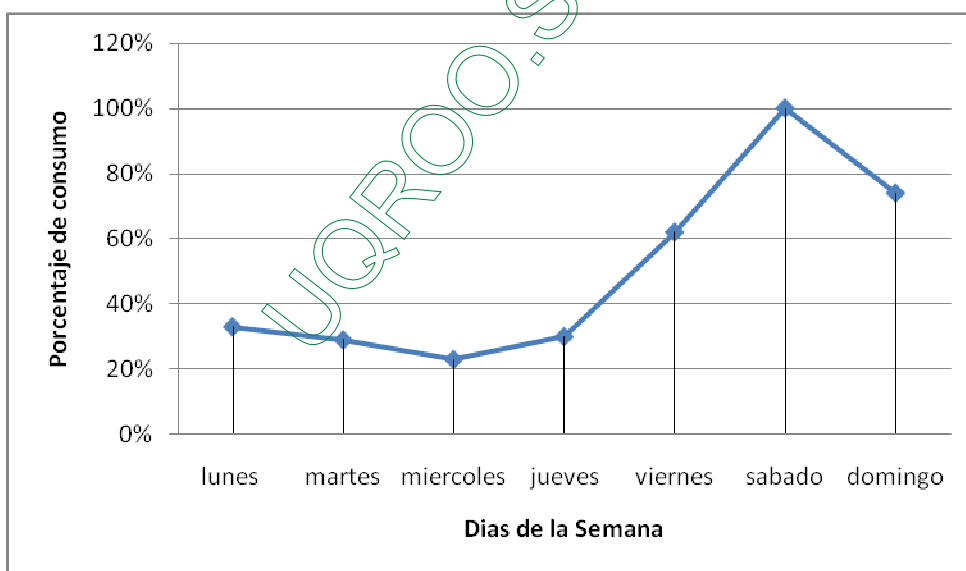
Este sector debe cubrir las siguientes características:

- Tener de 4 a 30 años de edad
- Contar con ingresos mayores de \$ 4000.00 mensuales o en el caso de los estudiantes que reciban una mesada mayor a 300 al mes.
- Gozar de buena salud
- Tener el gusto por la práctica de deportes y actividades recreativas

➤ Consumo Aparente

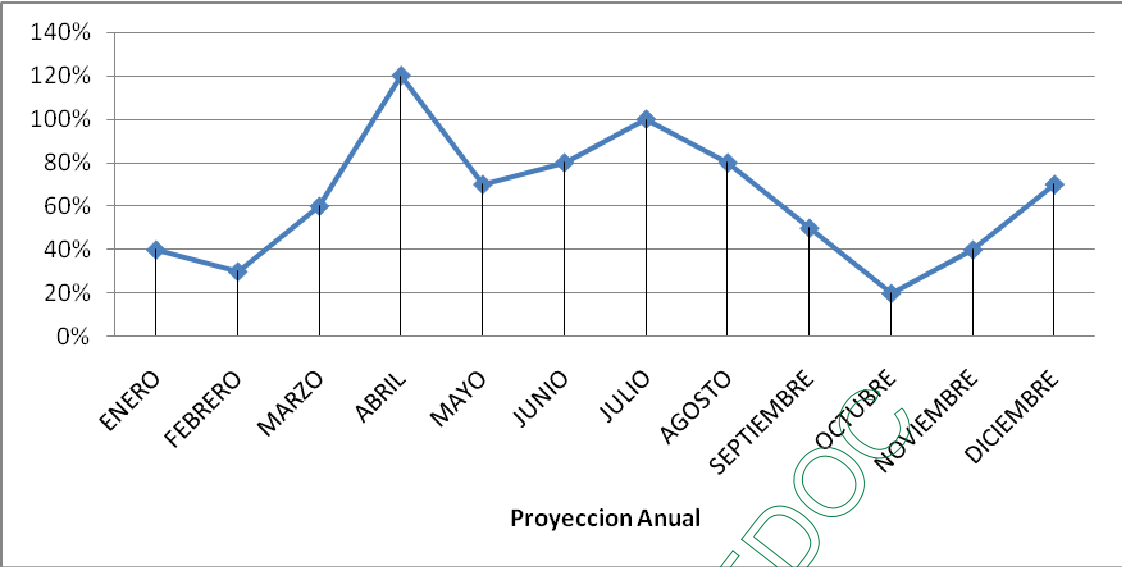
En este apartado se proyecta según variaciones en el consumo durante las semanas y los meses durante el año.

Se sacó promedios generales de 4 años de actividades, la cual comprenden del 2007-2010 en la ciudad de Chetumal Q Roo.



Esta grafica indica el comportamiento semanal según la renta de patines en la ciudad de Chetumal.

Como se puede observar, los días con mayor propencion al consumo de servicios derivados de los patines son los que corresponden el fin de semana, siendo el sabado el dia mejor remunerado.



Esta grafica indica el comportamiento mensual según la renta de patines durante el año en la ciudad de Chetumal.

Como se puede observar hay tres grandes crecientes de los servicios de cocomoco skate y estos corresponden a: Semana Santa, Vacaciones de Verano y el mes de diciembre con la llegada de la Navidad.

➤ **Demanda potencial**

Los estudiantes en todos los niveles educativos representan al cliente potencia ya que por estadísticas según INEGI, el grueso de la población total se encuentra con ese rango de edades; siendo los niños de 4 años a 14 años los que suman el 30% de toda la población de Q. Roo

➤ Participación de la competencia en el mercado

Competencia directa:

Rentadora de patines el parque

Nombre Y Tamaño	Servicio	Precio	Ventajas Competitivas	Horarios	Ubicación
El parque (pequeña)	Rentadora de patines	\$ 15.00 m/n. por hora	Patines nuevos	12:00 pm. - 10:00 pm. Todos los días	Col. Solidaridad parque habitad # 2

Competencia indirecta:

MOY

Cinopolis

Billar el ganso

Los paseos en trencito en el boulevard

La renta de mini carros en la explanada de la bandera

Gimnasio

El golfito

Campo Gotcha Chetumal

Ciber café

UQROO.SICBI.CEDOC

CUADRO 2. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA COMPETENCIA

Nombre Y Tamaño	Servicio	Precio	Ventajas Competitivas	Horarios	Ubicación
Moy (mediana)	área de juegos y Videojuegos para niños y jóvenes	\$ 5.00 m/n. por ficha	Variedad de juegos, ubicación, lugar de moda y lugar techado con clima	9:30 am.- 9:00 pm. Todos los días	Av. Insurgentes interior de la Plaza las Américas
Cinepolis (mediana)	Salas de Cine	\$ 52.00 m/n. Por entrada	Servicio, novedad, ubicación, e instalaciones.	10:00 am.- 11:00 pm. Todos los días	Av. Insurgentes interior de la Plaza las Américas
Billar El Ganso (micro)	Billar, dominó, bebidas alcohólicas	\$ 32.00 m/n. por hora	Precio, ubicación, clientela y antigüedad	9:30 am.- 12:00 pm. Todos los días	Calle Carmen Ochoa de merino col. Centro
Trencito (micro)	Paseos por el boulevard en el Trencito	\$ 10.00 m/n. por recorrido	Atractivo visual	5:00-10:00 pm. Juarez a Domingo	Boulevard bahía, Frente a la explanada de la bandera
Renta de Carritos (micro)	Renta de carritos para niños	\$ 40.00 m/n. por hora	Ubicación, mercado definido, tradición en Chetumal	5:00-10:00 pm. Jueves a domingo	Explanada de la bandera col. Centro
el Golfito (micro)	campo de mini Golf	\$ 40.00 m/n. por hora	concepto diferente en Chetumal	5:00-12:00 am. Jueves a domingo	boulevard bahía # 296
GyM	Gimnasio	\$ 300.00 m/n. Por mensualidad	instalaciones, popularidad y rutinario	7:00 am.-11:00 pm. Todos los días	En toda la ciudad
Gotcha	campo de gotcha (pint ball)	\$ 100.00 m/n. Por vez	concepto diferente en Chetumal	según contratación	hay tres en la ciudad
Ciber café	Renta de computadoras	15.00 m/n. por hora	Ubicación, el chat, lugar cerrado con clima.	8:00 am.- 3:00am. Todos los días	En toda la ciudad

4.2 ESTUDIO DE MERCADO

- Objetivo del estudio de mercado

Determinar de manera aproximada la demanda potencial de las personas, los gustos y preferencias en lo que corresponde al patinaje, el tiempo promedio para la práctica de esta actividad, el mercado hacia la venta de accesorios y artículos de la misma índole y un precio al público.

- *Encuesta tipo*

Las encuestas realizadas son de opción múltiple (Anexos).

- *Aplicación de encuesta*

Se tomo de referencia estudiantes de nivel primaria, secundaria, medio superior y nivel superior, con características de niveles de ingreso tanto altos como bajos. De igual modo se tomara muestras en las principales avenidas de la ciudad, así como áreas muy transitadas, al público en general. De las cuales fueron aplicadas 600 encuestas.

Escuelas primarias: Aquiles Cerdán, Jesús cetina Salazar

Escuelas secundarias: Técnica No. 2 Justo Cierra Méndez, Othom P. Blanco

Nivel superior: centro de estudios tecnológicos del mar No. 10, CEBETIS 214, CEBETIS 253, colegio de bachilleres No. 1

Nivel superior: Universidad de Quintana Roo, Instituto Tecnológico de Chetumal.

➤ *Resultados obtenidos*

Según la deducción que podemos realizar, acerca de las encuestas son las siguientes:

Para la pregunta No. 1 se encontró que el 59% de la población si sabe patinar, y el 19% no, de igual forma un 2% que no respondió.

Para la pregunta No. 2 el 41% si tiene patines, mientras tanto el 58% carece de los mismos y el 1% no contesto.

Para la pregunta No. 3 el 83% le gusta patinar, mientras tanto al 13% no le es grato y el 4% sin respuesta.

Para la pregunta No. 4 el tiempo con mayor aceptación para la practica del patinaje es el de una hora con el 31.3%, seguido de una a dos horas con el 28.5% para después el de menos de una hora con el 17.5% para dejar de penúltimo en aceptación el tiempo de tres horas con el 7.2% y como ultimo el tiempo de dos a tres horas con un porcentaje de 5.2%

Con respecto a la pregunta No. 5, las personas que si rentarían los patines son el 74%, mientras tanto los que no lo harían son el 18%; y el 8% sin comentarios.

Para la pregunta No. 6, el pago mas aceptado por el servicio de la renta de patines por una hora es el de \$15.00 pesos con el 60%, seguido del pago de \$15 pesos con un 25% y por ultimo el pago de \$20 pesos con el 15%; por el contrario el 15% in respuesta.

Para la pregunta No. 7, los días mas propensos para dedicar tiempo en la actividad serian los fines de semana con el 62%, seguido de todos los días con un 18% y por ultimo los días de principio de semana con el 6.3%

Para la pregunta No. 8, respondiendo a la pregunta si les gusta el hockey u otra actividad del patinaje; las personas que si les gusta representa el 68%, mientras que las personas que no les gustan representan un 20%

Para la pregunta No. 9, contestando si, si están interesados en la compra u obtención de artículos de patinaje, se encuentran el 64%, por otro lado las personas que no les interesan representan un 22%.

Para la pregunta No. 10 en el apartado de los comentarios, existen opiniones encontradas; por una parte una minoría no les llama la atención la actividad, como también no entendió el significado de la encuesta, de igual modo comentan que carece de higiene el ponerse patines que no son de su propiedad aunado el riesgo que existe al realizar la actividad.

➤ *Conclusiones del estudio realizado*

De lo anterior se concluye que: a la mayoría de personas encuestadas, si les gusta y saben patinar; pero no tiene patines. de tal forma que están dispuesto a rentarlos, también los fines de semana serian los mas concurridos y por lo general desarrollarían la actividad una hora y por ello pagarían 15 pesos. Así pues hay mucha aceptación del patinaje, puesto que el grueso de los encuestados estaría interesado en adquirir productos y realizar actividades derivadas del patinaje. Además el clima y las áreas públicas de la ciudad son muy apropiados para la práctica

En tanto a los comentarios, son en gran medida muy satisfactorios, aun que hay varios puntos de atención en relación a la poca higiene de ponerse patines usados por otras gentes diferentes a ellos, de tal forma que se tiene trazado un plan de limpieza, como es el lavado, secado y un excedente de las botas; así como el uso de talco con bicarbonato de sodio antes de el uso de los patines y una venta de calcetines.

4.3. DISTRIBUCIÓN Y PUNTOS DE VENTA.

Rentadora Cocomoco Skate distribuirá sus servicios de la siguiente manera:

Canal de distribución

Empresa → consumidor final.

La razón para operar la empresa así, son tener un trato directo con el cliente, permitiendo conocer las necesidades y la opinión sobre el servicio. Otra de las razones es el tener un pleno control sobre el desarrollo de la comercialización.

La Matriz cocomoco

Este punto de venta es el más importante en lo que a cocomoco skate se refiere podrá si esta dentro de sus posibilidades, aperturar pequeños puntos de venta. En este local se realizaran, la gran mayoría de eventos y es donde se desarrolla todo el potencial económico de cocomoco skate.



®

Contara con infraestructura móvil como son:

EL cocomovil

Este es el modelo de móvil para dar servicios a distancia.



®

UQROO.SISBI.CE

El local móvil cocomoco

Este local tiene la facilidad de instalarlo en cuestión de minutos y es de fácil trasportación. Para un uso temporal.



El Stand cocomoco

Este es mueble móvil, tiene la particularidad de exhibir de forma inmediata los productos, por lo general su permanencia es por horas o por pocos días en determinados eventos. Con ello se fortalece la comercialización.



4.4. PROMOCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

➤ *Publicidad*

1. La empresa Cocomoco skate ha decidido dar publicidad a sus servicios a través de una página en Internet, que se diseñara en el portal cocomocoskate.blogspot.com/, la cual no tendrá ningún costo. A demás su propio facebook y Email: clubcocomoco@hotmail.com. En ellas se publicaran las fotos de los clientes así como los productos novedosos a ofrecer.
2. Aprovechando las bondades del diseño de la marca cocomoco skate; se pretende producir playeras, gorras, parches, banderines, como otros productos y como parte de la campaña publicitaria se regalaran; A modo de crear un consumo y publicidad eficaz.
3. Otra manera de dar publicidad a la empresa será a través del reparto de volantes, carteles y exhibiciones de patinaje acrobático; que se pegaran en escuelas y otros lugares visitados por la gente que integran al mercado final.
4. Spot de Radio durante los primeros tres meses de cada año de operación según la apertura.

UQROO.SI.SBICEDOC

➤ *Promoción de ventas*

Como empresa, es importante darse a conocer ante los clientes, establecer y mantener lazos con los mismos. Es por eso que la rentadora Cocomoco skate ha decidido llevar a cabo una serie de promociones que atraerán a la comunidad para que contrate el servicio.

Con respecto a los descuentos en lo que a la renta por hora de nuestros productos se refiere se contemplan los siguientes:

- Precio por apertura

A la vez que se realizarán descuentos por tiempo permanente desde el inicio de operaciones de la empresa.

- Descuento a grupos

Éste consiste en un beneficio gradual a los grupos mayores de 6 personas, en donde se les dará una renta gratis por el tiempo acumulado que hayan utilizado el servicio.

- Miércoles de cocomoco

Los miércoles se dará un precio inferior al establecido normalmente; puesto ese día según estudios, son los menos productivos, en materia de renta de patines.

Durante las dos primeras semanas a partir de la apertura de la empresa se darán playeras, llaveros, parches, banderines y gorras con el logotipo de la empresa impreso con un costo de recuperación.



®

El logotipo consta de varias piezas. En el centro hay una llanta en movimiento relacionándose con las ruedas de los patines. En los extremos se distinguen dos llamas de fuego, símbolos actualizados que se encuentran de moda y en el gusto de los jóvenes y por otro lado son formas que se utilizan en las Actividades de playa. Por último están las palabras Cocomoco y Skate, definiendo el nombre y el área de actividad de la empresa.

➤ Eslogan

“vivo sobre ruedas” ®

4.5 MATRIZ FODA

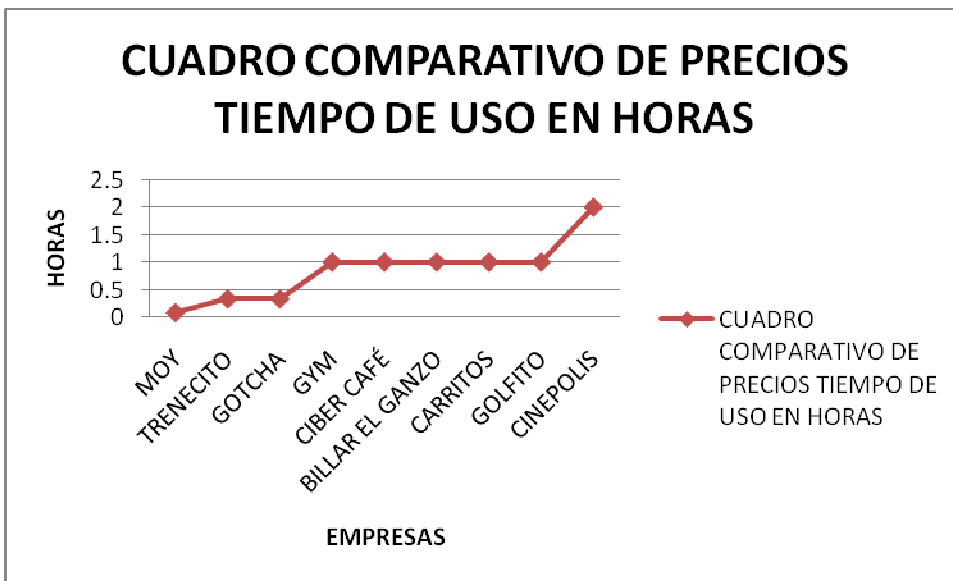
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Productos de muy buena calidad • Popularidad entre los jóvenes • Experiencia • Actividades diversas • Trato directo con el cliente • Promociones • Estrategia de ventas eficaz • Lugar estratégico • Servicio de calidad certificado 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de capital para inversión inicial • Ausencia de pista propia • Expuesto a la intemperie • Poca distribución de los productos necesarios para la operación. • Poca difusión • Insumos a precios elevados
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Moda e interés por las actividades extremas • Innovación en los servicios recreativos • Abundantes zonas para la práctica del patinaje • Alta población juvenil • Clima propicio para actividades al aire libre • Carencia de servicios recreativos en la ciudad 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia directa e indirecta ya establecida • temporadas altas y bajas • Condiciones climatológicas de lluvia • Robo de los patines • Falta de conocimientos para patinar

4.6 FIJACION Y POLITICAS DE PRECIO

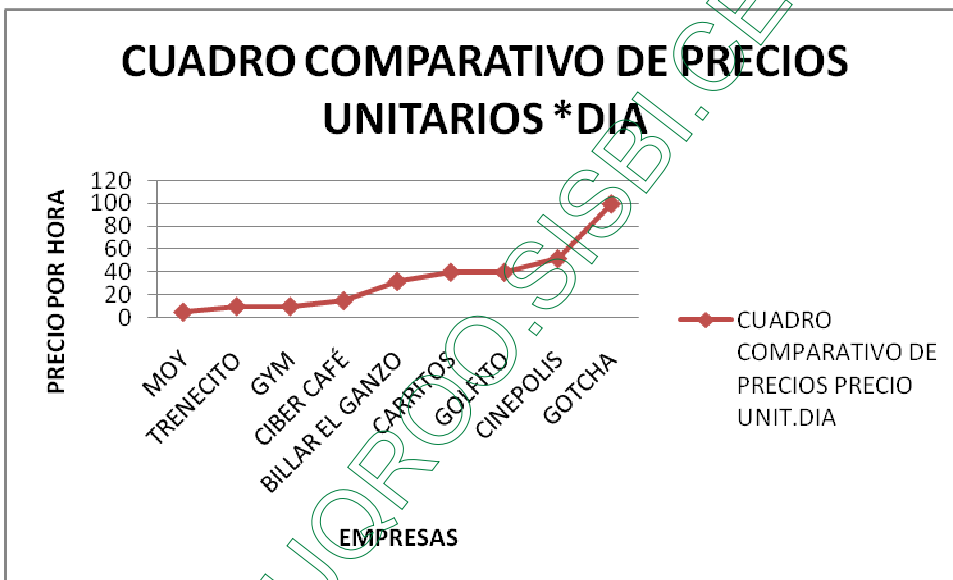
Los precios sobre las rentas de patine se verán modificados, según las políticas de promoción de ventas en su primera instancia. Así también según un comparativo con la competencia y las políticas de rendimientos.

CUADRO COMPARATIVO DE PRECIOS		
EMPRESA	PRECIO UNIT.DIA	TIEMPO DE USO EN HORAS
MOY	5	0.08
TRENECITO	10	0.33
GYM	10	1
CIBER CAFÉ	15	1
BILLAR EL GANZO	32	1
CARRITOS	40	1
GOLFITO	40	1
CINEPOLIS	52	2
GOTCHA	100	0.33

En el cuadro anterior se puede ver un listado de las empresas que son competencia indirecta a cosomoco skate, donde los elementos a estudios son: los precios por servicio y el tiempo estimado para la realización de la actividad; cabe mencionar que se estandarizo los servicios a una hora como media.



En esta grafica se puede interpretar que, la media de tiempo de uso es una hora; puesto que 5 de 9 empresas se encuentran en el parámetro de una hora.



En esta grafica se puede observar que el precio más popular por el servicio es el que está antes de los 20 pesos.

De tal forma que solo por comparación el precio idóneo por hora es de 20 pesos

Por otro lado el valor presente de los patines es de 600 pesos como media aproximadamente, y tiene una vida de uso de 9 meses además una inversión de 80,000 que equivalen a 130 piezas para rentar. y se estima una media de clientes de

2440 durante un mes. Y los Costos mensuales de operación son de 12,912 y la Tasa de Rendimiento esperado = 3 veces el costo unitario, Según servicios turísticos.

Costos de operación proyectados por renta de patín $(12,912)/2440 = 5.29$ pesos

Costos proyectados por renovación de patines $(2440 * 9)/8000 = 2.27.6$

Costos totales proyectados por patín = 7.5 pesos

Según el precio por servicio turístico es $(7.5*3) = 22.5$

Proyección de clientes por día $(2400/30) = 80$

Proyección de rentas de un patín por día $(130/80) = .6$

Veces que van a rentar un patín por mes $(.6*30) = 18$ veces

Proyección veces que van a usar un patín durante su vida útil $(18*9) = 162$

4.7 PLAN DE INTRODUCCION AL MERCADO

Campaña publicitaria graduada, la forma en que nos daremos será de la siguiente manera: mediante carteles en las escuelas y puntos estratégicos de la ciudad, con la repartición de volantes con edecanes. Por medio de la pagina de Internet de la empresa. Así como un precio módico de colocación en el mercado, también promociones y descuentos. Amenizados por un equipo de sonido e invitaciones especiales de patinadores expertos para exhibición.

Capítulo 5.

Estudio Técnico de Producción y Organización

UQROO.SISBI.CEDOC

CAPITULO 5.- ESTUDIO TECNICO DE PRODUCCION Y ORGANIZACION

5.1 ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO

Los servicios que ofrecemos serán consecutivos en disposición del alcance de nuestros objetivos, en su primera etapa será: la renta de patines y artículos producidos por la casa madre cocomoco skate Chetumal.

SERVICIOS

1. RENTA DE PATINES

- FITNES:



Patines marca CHICAGO; Estos patines son el estilo tradicional, del patinaje en línea o in line skate se ocupan para recorridos, puesto que no son especializados para alguna disciplina del patinaje. La principal ventaja de estos patines es que el soporte en los tobillos es muy bueno el cual al practicante le facilita el control, de tal forma que son idóneos para primerizos y son muy resistentes.

- STARLAND



Patines marca STARLAND; Estos patines son de un estilo de velocidad, del patinaje en línea o in line skate se ocupan para recorridos y para velocidad, puesto que son medianamente especializados, de tal forma que son idóneos para patinadores con mayor destreza.

- STREETS



Patines marca BLACK; Estos patines son de un estilo acrobático, del patinaje en línea o in line skate se ocupan para saltos y suertes de precisión, puesto que son especializados, son idóneas para patinadores con mayor destreza.

2. RENTA DE PROTECCIONES



Protecciones marca Renzo, el cual consta de casco, muñequeras, coderas y rodilleras; este producto es complemento de la actividad y proporciona seguridad

3. REPARACION Y MANTENIMIENTO:

En este apartado con la infraestructura utilizada para dar mantenimientos a los patines de cocomoco skate, es reutilizable el taller. El cual consiste en dar servicio al público en general a todas las personas que deseen que les hagan unas mejoras o arreglen sus patines o productos derivados y se les cobrara según el trabajo requerido. Además que los tiempos de taller estarán sincronizados con los tiempos de mantenimiento de los patines de cocomoco por lo general una vez al mes durante 3 días.

VENTAS

1. REFRESCOS, BEBIDAS HIDRATANTES, CHICLES Y BARRAS ENERGETICAS

Consiste en un refrigerador lleno de productos hidratantes y un exhibidor pequeño donde estarán las barras energéticas y chicles. Es un complemento de la actividad física, puesto que se necesita recuperar los líquidos perdidos por la sudoración.

2. CALCETAS Y CALCETINES

Un grupo de ganchos bien ubicado a modo de tener fácil visualización con los clientes, el cual estén las calcetas y calcetines. Es un complemento importante puesto existen ocasiones donde los usuarios no tiene calcetines y por higiene es obligatorio.

3. SUBENIRS CON LA MARCA DE COCOMOCO

Se pretende vender ropa y accesorios de diseños propios con la marca cocomoco skate. Gracias a este enfoque se desprende otra forma de negocio y fortalece el potencial del marketing.

4. FRANQUICIA DE COCOMOCO SKATE

La venta franquicias consiste en darle la oportunidad de negocios a otros inversionista a desarrollar, lo concerniente a la marca mientras mas cocomocos skates haya en el país habrá más jóvenes haciendo actividades recreativas y deportivas así como buenas prácticas sociales. Además de ser un gran negocio con una gran rentabilidad.

5. IMPLEMENTOS DE LA FRANQUICIA

Una vez vendida una franquicia cocomoco skate, es necesario instalar, capacitar, equipar, etc. de productos que la matriz venderá a todas sus sucursales como consumibles.

6. ARTICULOS PRODUCIDOS POR COCOMOCO SKATE

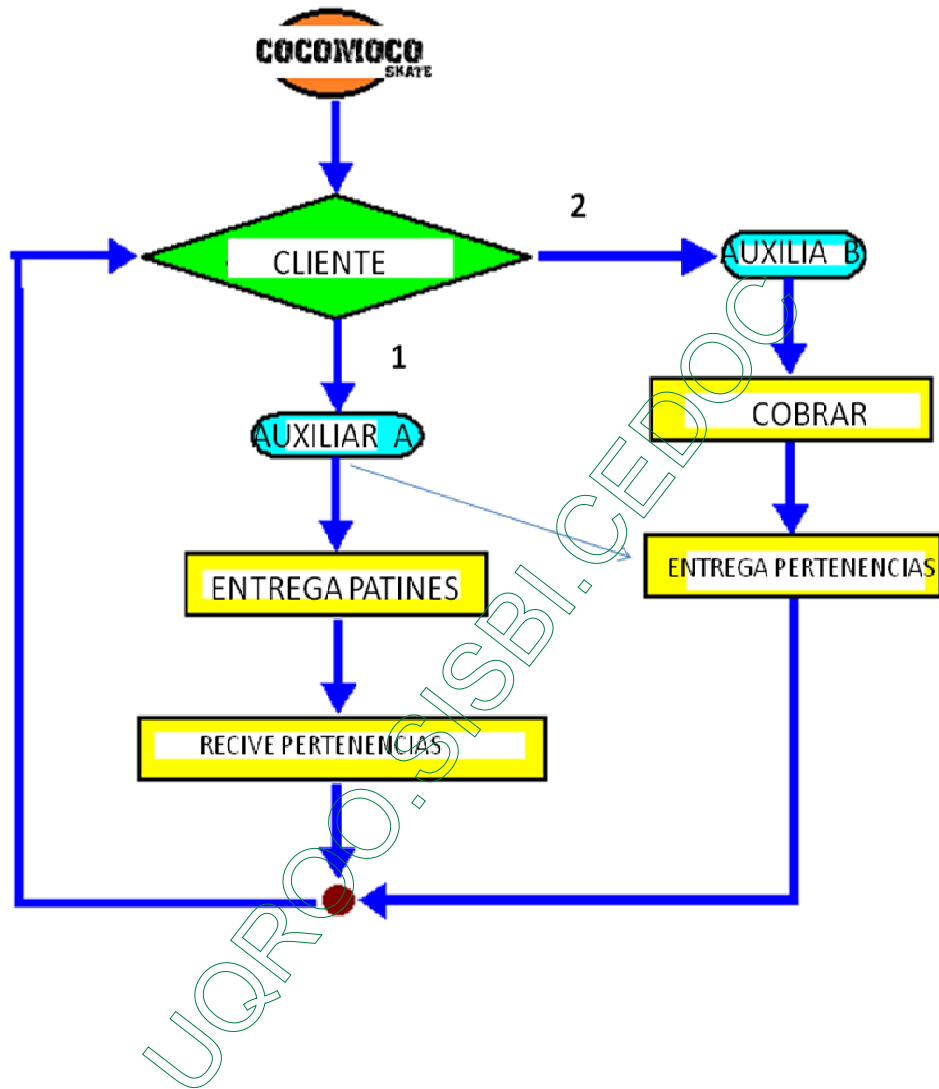
Con este apartado se cierra el primer círculo económico para dar pie a otro en la producción de: rampas, llantas, pucks, porterías y bastones de hockey, en su primera fase a modo de ampliar la gama de productos y creación de nueva tecnología deportiva.

UQROO.SISBI.CEDOC

5.2 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN DEL SERVICIO

1. el cliente llega a la rentadotadora
2. el cliente observa las tarifas de tiempo
3. el auxiliar A) le ofrece el artículo que requiera de la medida que corresponda, así como productos de la tienda con mucho respeto y actitud de servicio.
4. el cliente pasa a rentar.
5. el auxiliar B) checa que los patines estén en buen estado y tengan talco
6. el auxiliar A) le da los patines, su número de casillero, le guarda sus valores (zapatos, mochilas etc.) y le pide una identificación oficial al cliente el cual entrega al auxiliar B).
7. el auxiliar B) checa la valides de la identificación, le registra su tiempo de inicio en la computadora y coloca la identificación en el porta credenciales con mucho respeto y actitud de servicio.
8. el cliente ya con los patines en la mano, se los pone en la banca y pasa al área de patinaje (parque ancla)
9. el cliente culmina su tiempo de la actividad y pasa a entregar los patines al local.
10. el auxiliar A) recoge los patines, le entrega sus pertenecías (previo entrega su número de casillero) y le ofrece algo de la tienda.
11. El auxiliar B) le cobra, da su tiquet e identificación oficial al cliente.
12. Los auxiliares A) y B) le dan las gracias y un regresa pronto.

5.3. DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO



5.4 CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA

➤ Software:

12 DE JULIO DE 2010											
CANTIDAD	NOMBRE	CONCEPTO	INICIA	TERMINA	HRS	CASILLA	AVAL	CANTIDAD	PAGADO	ENTREGO	FALTAN
2	ROSA DE JESUS	2CH	#####	06:00	00:00	1	IFE	55	PAGADO	2	ENTREGA

20 DE JUNIO DEL 2010 --- DOMINGO											
ANTIDAD	NOMBRE	CONCEPTO	INICIA	TERMINA	HRS	CASILLA	AVAL	CANTIDAD	PAGADO	ENTREGO	FALTAN
1	JOGUEL MONTERO	1CH	05:45p.m.	06:00 p.m.	00:15	1	IFE	5	pagado	1	ENTREGA

12 DE JUNIO DEL 2010											
CANTIDAD	NOMBRE	CONCEPTO	INICIA	TERMINA	HRS	CASILLA	AVAL	CANTIDAD	PAGADO	ENTREGO	FALTAN
1	facela	1tabla	06:58 p.m.	08:29 p.m.	01:31	1	ife	25	PAGADO	1	ENTREGA

2 DE DICIEMBRE 2010											
CNT	NOMBRE	CONCEPTO	INICIA	TERMINA	HRS	KASILLA	AVAL	CANTIDAD	PAGADO	ENTREGO	FALTAN
1	gonzalez claudia	1ch	05:02 p.m.	05:38 p.m.	00:36	1	ife				1

- Apoyados con el rax de patines previamente enumerados con código de barras cajón por cajón, el cual corresponda con el numero de patín o especie.
- También apoyados con una tabla organizacional y que en ella contenga todos los códigos de barras de los patines y una pistola lectora de códigos de barras

El software simplificará el trabajo en la captura, el cual apoyados con la pistola lectora de código de barras, se registran los patines que los usuarios requieran, además registra la hora de entrada y salida por lo tanto de forma directa manda el costo de la renta y por último las entradas y salidas de los patines por tal motivo tiene un manejo de inventarios diario.

MATERIAL DE OFICINA

CONCEPTO	CANTIDAD
Block de notas	5
Tickets para rax	50
Libreta de apuntes	1
Engrapadora	1
Caja de clips	1
Lapiceros	5
Hojas	100
bock de notas	5

5.6 MATERIA PRIMA

➤ *Necesidades del servicio*

INSUMOS PARA EL SERVICIO

CONCEPTO	CANTIDAD
Aromatizante	2
Limpieza, local	Trimestral
Lavado	Mensual
Limpieza	Trimestral
Botellón de agua	1
bote de talco	5
frascos de WD40	1
llaves aleen de 1/8	5

INFRAESTRUCTURA RENTA

CONCEPTO	CANTIDAD
Albañilería o remodelación (barra de recepción)	1
Pintura	1
Rótulos	1
impresos vinil	1
luz e instalaciones	1
Fachada	1
puertas y protectores	1
detalles (chalan)	1

INFRAESTRUCTURA TIENDA

CONCEPTO	CANTIDAD
Puerta de aluminio	1
Protector de biombo	1
Instalaciones	1
Lámparas e Instalaciones	1
Pintura	1
Vinil	1

UQROO.SISBI.CEDOC

5.7 CAPACIDAD INSTALADA

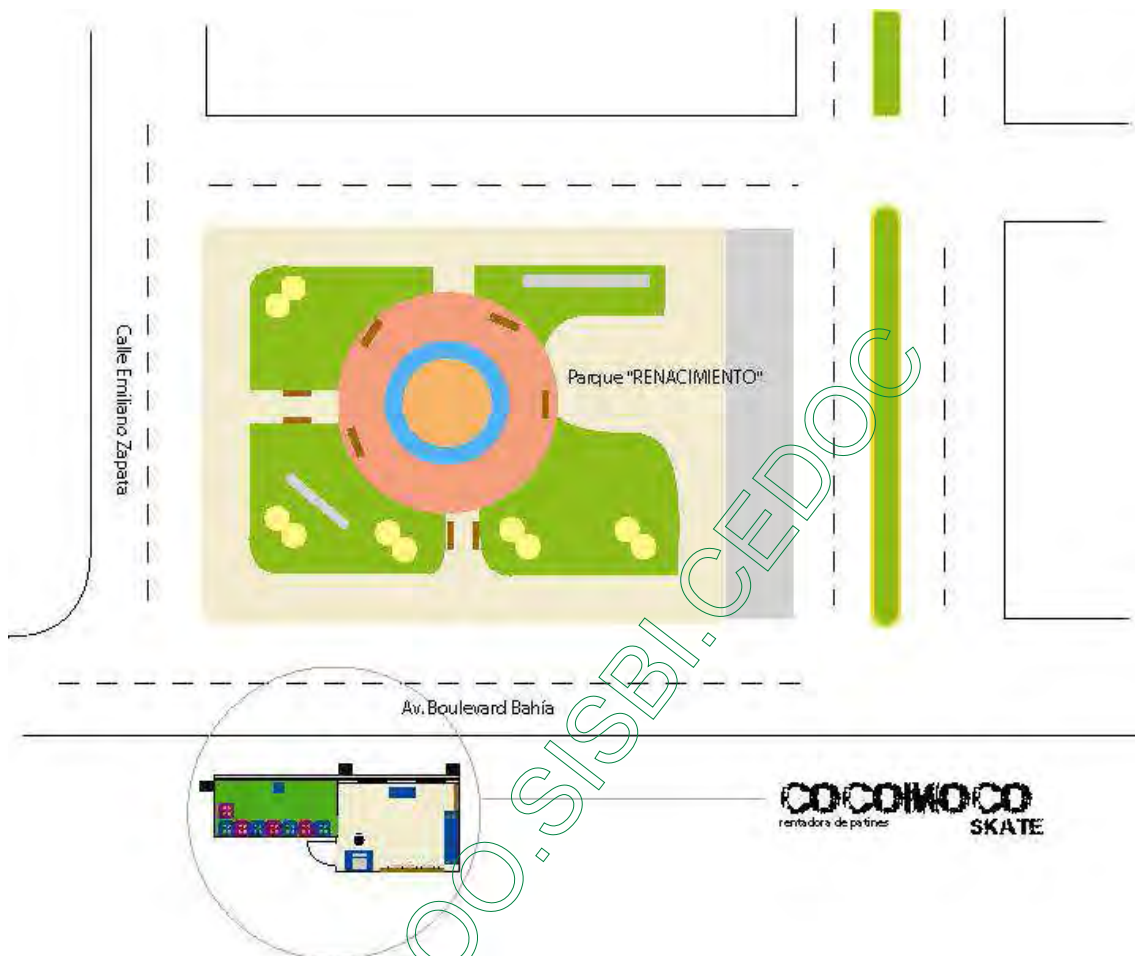
VENTAS						
CONCEPTO	INVERSION	RANGO DE ACCION	TASA DE UTILIDAD	MONTO	UTILIDAD POR DIA	
STOC CONSUMIBLES	1000	QUINCENA	40%	400	26.6	
VENTAS						
CONCEPTO	INVERSION	RANGO DE ACCION	TASA DE UTILIDAD	MONTO	UTILIDAD POR DIA	
STOC CALCETAS	35°	20 DIAS	100%	350	17.5	
TIENDA						
CONCEPTO	INVERSION	RANGO DE ACCION	TASA DE UTILIDAD	MONTO	UTILIDAD POR DIA	
STOC TIENDA	21210	60 DIAS	80%	16968	282	178

La anterior muestra nos indica la capacidad instalada esperada de las ventas de consumibles y las ventas en tienda, pero los montos son sobre la utilidad neta o la expectativa de ganancia. Aún que es un escenario poco optimista.

Capacidad Instalada sería $= 130 * 7 * 7 = 6370$ veces a la semana en el caso de que sea un escenario muy eficiente, no tenga algún contratiempo externos y haya demanda al 100% de la capacidad.

Para el especulado de la capacidad instalada se espera ingresar a caja por concepto de rentas un monto de \$ 95,550.00 pesos semanales.

5.8 UBICACIÓN DE LA EMPRESA



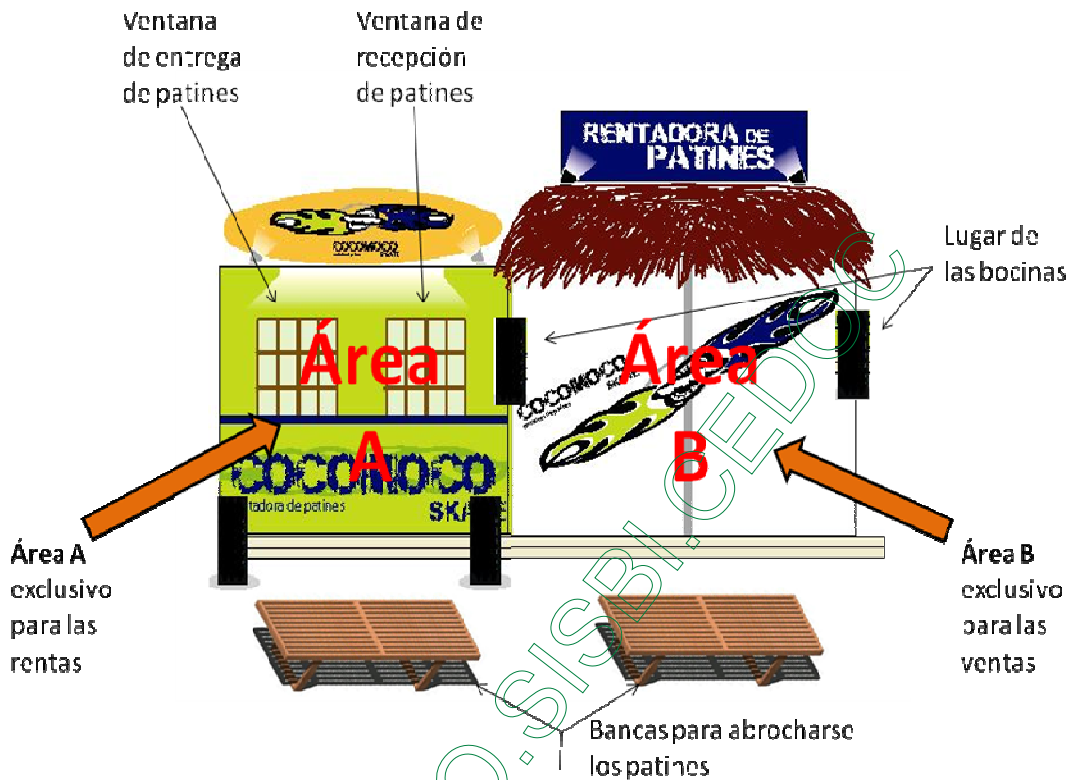
®

Cocomoco skate estará ubicado estratégicamente enfrente de un parque o área publica que tenga las condiciones optimas para el libre circulación de los productos, que se ofrecen previamente señalado por nuestros expertos.

En el caso de Chetumal Quintana Roo; estará ubicado en la colonia Centro en la calle Boulevard Bahía, Esquina Emiliano Zapata local 2 del restaurant puente al sol enfrente del parque renacimiento.

5.9 DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

FACHADA PRINCIPAL



®

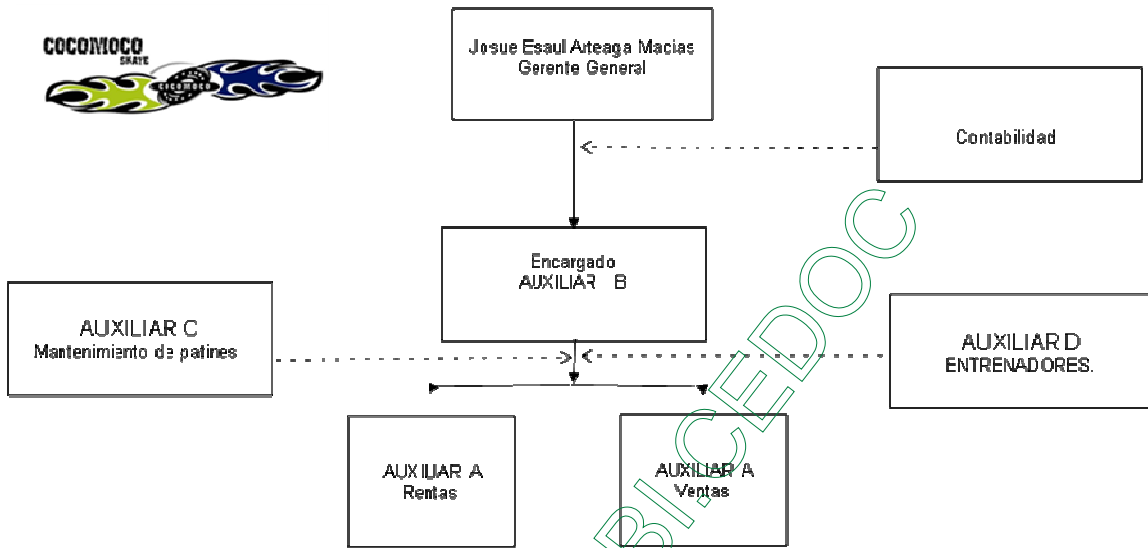
VISTA AEREA DISTRIBUCION 1

En las distribuciones anteriores se contemplan cuatro áreas, las cuales son: A) esta es la principal, la cual se encuentran la mayoría de productos para la renta, así como la computadora, el refrigerador y las calcetas. B) es el área donde se encuentran exhibidos los productos que están a la venta; C) esta se encontrara el taller, así como fungirá de bodega si es necesario o apoyo para los Rax en general. Y por último la D) esta área es de acceso al público en general en la cual se pondrán un par de bancas removibles para la comodidad de los clientes.

5.10 MANO DE OBRA REQUERIDA

Puesto	No. de personas	Conocimientos necesarios
Encargado o administrador Auxiliar B	1	Administración Contabilidad Computación Primeros auxilios Patinar Uso de radio Uso del software Manejo y trato al cliente
Auxiliar A	2	Principios de contabilidad principios de computación Patinar Primeros auxilios Uso de radio Uso de software Manejo y trato al cliente Ventas
Auxiliar C Mecánica de patines	1	Uso de radio Amplios conocimientos en reparación y mantenimientos de patines y patinetas
Auxiliar D Instructor de patinaje	1	Conocimiento especializado en patines o rama que se indique Capacitación para entrenador Primeros auxilios Uso de radio
Contador	1	Licenciatura en contabilidad o afín

5.11 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL (ORGANIGRAMA)



5.12 FUNCIONES ESPECÍFICAS POR PUESTO

Encargado o auxiliar B

Misión del puesto: Llevar e integrar a la empresa eficientemente, así como dar un servicio amable y excelente al público.

Requisitos y conocimientos específicos necesarios: Mayor de edad, rapidez mental, preparatoria mínima, estudios avalados sobre patines, primeros auxilios básicos, administración, contabilidad, computación, uso de radio, conocimientos de trato al cliente, experiencia mínima de un año o previa capacitación.

Funciones: Es el encargado de proporcionar un servicio personalizado al cliente así como toda la ayuda necesaria para provocar una estancia más agradable y satisfactoria. También es el encargado el que cobra y es el que tiene el control del dinero así como de las decisiones de la empresa, o la administración y el encargado de cubrir los requerimientos y necesidades para la existencia de la empresa.

Responsabilidades específicas del puesto:

- Responsable a cargo de la empresa
- Responsable de la caja y sus cortes
- Trato directo con el cliente
- Conectar el equipo de sonido
- Llevar un control definido y diario de las operaciones de la empresa.

Auxiliar A

Misión del puesto: Ofrecer de manera rápida y eficiente el servicio que se presta así como dar un trato amable y justo.

Requisitos y conocimientos específicos necesarios: Administración, contabilidad y computación mínima, radio, conocimientos de los patines, ser estudiante, rapidez mental y ganas de trabajar y patinar

Funciones: dar patines, guardar las posesiones del usuario, tomar sus datos, llevar un control y mantener los artículos a ofrecer en buen estado para su uso.

Responsabilidades específicas del puesto:

- Limpieza del local al inicio de operaciones
- Tomar de manera eficiente los datos del usuario
- Mantenimiento
- Recibir y entregar los patines a los usuarios
- Recibir y entregar las posesiones del usuario
- Apoyar al auxiliar B cuando se indique
- No fumar, insultar o consumir bebidas alcohólicas así como drogas durante el trabajo en cocomoco skate

UQROO.SIBI.CEDOC

Auxiliar D

Misión del puesto: Ofrecer de manera rápida y eficiente el servicio que se presta así como dar un trato amable y justo a la hora de dar cursos de patinaje o la modalidad que se haya contratado.

Requisitos y conocimientos específicos necesarios: uso de radio, conocimientos específicos de patinaje, ser estudiante, primeros auxilios, manejo de grupos, conocimiento o certificación para entrenador de patines en línea, rapidez mental y ganas de trabajar como patinar.

Funciones: dar entrenamientos o cursos a los usuarios de cocomoco skate según la modalidad o disciplina.

Responsabilidades específicas del puesto:

- Puntualidad a la hora de la sesión
- Tener un plan de trabajo para la actividad, curso o clase específica
- Conocer bien los pasos de cada curso
- Tener el material a usar en condiciones
- Recibir los tiquet de pago de los usuarios
- Apoyar en todo momento a los usuarios
- Apoyar al auxiliar B cuando se indique
- No fumar, insultar o consumir bebidas alcohólicas así como drogas durante el trabajo en cocomoco skate

Auxiliar C

Misión del puesto: Ofrecer de manera rápida y eficiente el servicio que se presta así como dar un trato amable y justo a la hora de dar mantenimiento a todos los equipos que tiene cocomoco skate para la renta y servicios de reparación extras.

Requisitos y conocimientos específicos necesarios: en reparación y mantenimiento de patines, patinetas como otros, uso de radio, ganas de trabajar y patinar

Funciones: Reparación y mantenimiento en el taller de patines

Responsabilidades específicas del puesto:

- Limpieza del área C al inicio y final de operaciones
- Tomar de manera eficiente los datos del usuario
- Dar mantenimiento periódico y hacer las reparaciones necesarias
- Apoyar al auxiliar B cuando se indique
- No fumar, insultar o consumir bebidas alcohólicas así como drogas durante el trabajo en cocomoco skate

UQROO.SISBICEDOC

Contador

Misión del puesto: Ofrecer de manera rápida y eficiente el servicio que se presta así como dar un trato amable y justo a la hora de llevar la contabilidad de cocomoco skate.

Requisitos y conocimientos específicos necesarios: licenciatura o afín de contabilidad honestidad y calidad en el servicio.

Funciones: llevar una contabilidad sana de cocomoco skate.

Responsabilidades específicas del puesto:

- *Evitar recargos o multas*
- *Hacer las declaraciones y pagos correspondientes*
- *No fumar, insultar o consumir bebidas alcohólicas así como drogas durante el trabajo en cocomoco skate*

UQROO.SISBI.CEDOC

5.13 DESARROLLO DEL PERSONAL

Se les dará capacitación para: el uso debido de los radios comunicadores, uso del software, primeros auxilios, y modalidades del patinaje más específicas apoyadas con las instituciones de gobierno o elementos de la misma empresa para acreditar sus conocimientos. Además dentro de las certificaciones (distintivo M, Punto Limpio etc.) que la empresa tenga se capacitara al personal en sus formas de producción.

5.14 ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS

El pago de salarios será, por contrato sin prestaciones, solo aguinaldo al fin de cada año. Así también se les dará un salario mayor al mínimo establecido y tendrán un trato digno. Para los Auxiliares A, C y D.

En tanto al Auxiliar B tendrá un contrato con prestaciones como marca la ley y un salario preferencial por el grado de responsabilidad.

5.15 MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN

Cocomoco skate en su primera parte será constituida según el inversionista como persona física ante hacienda. Y si esta fuese posicionada como franquicia la forma legal tendría que cambiar en su totalidad de acuerdo a lo establecido por la ley.

5.16 PREVISIÓN DE IMPACTO ECOLÓGICO/AMBIENTAL

La empresa cocomoco skate no tiene fuerte impacto hacia el ambiente. Puesto que son servicios dentro de la ciudad. Pero tendrá un buen manejo de sus desperdicios como por ejemplo separar la basura orgánica y participara en actividades en pro del medio ambiente.

Capítulo 6.

Estudio Económico Financiero

UQROO.SISBI.CEDOC

4.1. INVERSION REQUERIDA

Esta inversión será en función del financiamiento y de los servicios que se implementen. En el cuadro a continuación, se muestra los conceptos simplificados a financiar y sus montos requeridos para que se lleve a cabo.

Se tiene un tiempo estimado de 2 meses para la apertura de un cocomoco a partir del financiamiento.

UQROO.SISBI.CEDOC

4.2. FLUJO DE EFECTIVO

- Flujo de efectivo del primer año

	renta y costo 1	renta y costo 2	renta y costo 3	renta y costo 4	renta y costo 5	renta y costo 6	renta y costo 7	renta y costo 8	renta y costo 9	renta y costo 10	renta y costo 11	renta y costo 12
	mes1	mes2	mes3	mes4	mes5	mes6	mes7	mes8	mes9	mes10	mes11	mes12
INGRESOS PROYECTADOS	\$ 23,156.80	\$17,367.60	\$34,735.20	\$69,470.40	\$40,524.40	\$48,313.60	\$59,892.00	\$48,313.60	\$30,946.00	\$13,578.40	\$25,156.80	\$ 42,524.40
Rentas	\$ 21,902.40	\$16,426.80	\$32,853.60	\$65,707.20	\$38,329.20	\$43,804.80	\$54,756.00	\$43,804.80	\$27,378.00	\$10,951.20	\$21,902.40	\$ 38,329.20
Ventas	\$ 1,254.40	\$ 940.80	\$ 1,881.60	\$ 3,763.20	\$ 2,195.20	\$ 2,508.80	\$ 3,136.00	\$ 2,508.80	\$ 1,568.00	\$ 627.20	\$ 1,254.40	\$ 2,195.20
INGRESOS INDIRECTOS						\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Cursos o Reparaciones												
COSTOS FIJOS	\$ 10,512.00	\$10,512.00	\$10,512.00	\$10,512.00	\$10,512.00	\$10,512.00	\$10,512.00	\$10,512.00	\$10,512.00	\$10,512.00	\$10,512.00	\$ 13,512.00
Local	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
Botellon de agua	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00
Impuestos	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00
NOMINA	\$ 5,840.00	\$ 5,840.00	\$ 5,840.00	\$ 5,840.00	\$ 5,840.00	\$ 5,840.00	\$ 5,840.00	\$ 5,840.00	\$ 5,840.00	\$ 5,840.00	\$ 5,840.00	\$ 8,840.00
Auxiliar B	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00
Auxiliar A	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00
Auxiliar A	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Bonos o Aguinaldos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,000.00
COSTOS VARIABLES	\$ 2,017.00	\$ 4,217.00	\$ 4,217.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00
Equipo de Oficina	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
Insumos para Servicio	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00
Agua	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00
Luz	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
Publicidad	\$ -	\$ 2,200.00	\$ 2,200.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
RENOVACION O INCREMENTOS DE STOCK												
HONORARIOS GERENCIALES	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
INGRESOS TOTALES	\$ 23,156.80	\$17,367.60	\$34,735.20	\$69,470.40	\$40,524.40	\$48,313.60	\$59,892.00	\$48,313.60	\$30,946.00	\$13,578.40	\$25,156.80	\$ 42,524.40
COSTOS TOTALES	\$ 12,912.00	\$12,912.00	\$12,912.00	\$12,912.00	\$12,912.00	\$12,912.00	\$12,912.00	\$12,912.00	\$12,912.00	\$12,912.00	\$12,912.00	\$ 15,912.00
UTILIDAD PROYECTADA	\$ 10,244.80	\$ 4,455.60	\$21,823.20	\$56,558.40	\$27,612.40	\$35,401.60	\$46,980.00	\$35,401.60	\$18,034.00	\$ 666.40	\$12,244.80	\$ 26,612.40
LETRA DE LA DEUDA	\$ 4,563.00	\$ 4,547.00	\$ 4,544.00	\$ 4,541.00	\$ 4,539.00	\$ 4,536.00	\$ 4,533.00	\$ 4,531.00	\$ 4,528.00	\$ 4,525.00	\$ 4,523.00	\$ 4,520.00
UTILIDAD NETA	\$ 5,681.80	-\$ 91.40	\$17,279.20	\$52,017.40	\$23,073.40	\$30,865.60	\$42,447.00	\$30,870.60	\$13,506.00	-\$ 3,858.60	\$ 7,721.80	\$ 22,092.40
											Ingresos anuales	\$ 241,605.20
											Reinversion	\$ 80,000.00
											Ingresos netos anuales	\$ 161,605.20

• Flujo de efectivo del segundo año

	renta y costo 1	renta y costo 2	renta y costo 3	renta y costo 4	renta y costo 5	renta y costo 6	renta y costo 7	renta y costo 8	renta y costo 9	renta y costo 10	renta y costo 11	r
	mes13	mes14	mes15	mes16	mes17	mes18	mes19	mes20	mes21	mes22	mes23	
INGRESOS PROYECTADOS	\$25,156.80	\$19,367.60	\$36,735.20	\$71,470.40	\$42,524.40	\$48,313.60	\$59,892.00	\$48,313.60	\$30,946.00	\$13,578.40	\$25,156.80	
Rentas	\$21,902.40	\$16,426.80	\$32,853.60	\$65,707.20	\$38,329.20	\$43,804.80	\$54,756.00	\$43,804.80	\$27,378.00	\$10,951.20	\$21,902.40	
Ventas	\$ 1,254.40	\$ 940.80	\$ 1,881.60	\$ 3,763.20	\$ 2,195.20	\$ 2,508.80	\$ 3,136.00	\$ 2,508.80	\$ 1,568.00	\$ 627.20	\$ 1,254.40	
INGRESOS INDIRECTOS	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	
Cursos o Reparaciones												
COSTOS FIJOS	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	
Local	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	
Botellon de agua	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	
Impuestos	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	
NOMINA	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	
Auxiliar B	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	
Auxiliar A	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	
Auxiliar A	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	
Bonos o Aguinaldos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
COSTOS VARIABLES	\$ 2,017.00	\$ 4,217.00	\$ 4,217.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	
Equipo de Oficina	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	
Insumos para Servicio	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	
Agua	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	
Luz	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	
Publicidad	\$ -	\$ 2,200.00	\$ 2,200.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
RENOVACION O INCREMENTOS DE STOCK												
HONORARIOS GERENCIALES	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	
INGRESOS TOTALES	\$25,156.80	\$19,367.60	\$36,735.20	\$71,470.40	\$42,524.40	\$48,313.60	\$59,892.00	\$48,313.60	\$30,946.00	\$13,578.40	\$25,156.80	
COSTOS TOTALES	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	
UTILIDAD PROYECTADA	\$10,004.80	\$ 4,215.60	\$21,583.20	\$56,318.40	\$27,372.40	\$33,161.60	\$44,740.00	\$33,161.60	\$15,794.00	-\$ 1,573.60	\$10,004.80	
LETRA DE LA DEUDA	\$ 4,517.00	\$ 4,515.00	\$ 4,510.00	\$ 4,504.00	\$ 4,499.00	\$ 4,496.00	\$ 4,494.00	\$ 4,491.00	\$ 4,488.00	\$ 4,486.00	\$ 4,483.00	
UTILIDAD NETA	\$ 5,487.80	-\$ 299.40	\$17,073.20	\$51,814.40	\$22,873.40	\$28,665.60	\$40,246.00	\$28,670.60	\$11,306.00	-\$ 6,059.60	\$ 5,521.80	
												Ingresos anuales
												Reinversion
												Ingresos netos anuales
												Sumatoria año 1 y 2

	rentas y costo 1	rentas y costo 2	rentas y costo 3	renta y costo 4	renta y costo 5	renta y costo 6	renta y costo 7	renta y costo 8	renta y costo 9	renta y costo 10	renta y costo 11	renta y costo 12
	mes25	mes26	mes27	mes28	mes29	mes30	mes31	mes32	mes33	mes34	mes35	mes36
INGRESOS PROYECTADOS	\$25,156.80	\$19,367.60	\$36,735.20	\$71,470.40	\$42,524.40	\$48,313.60	\$59,892.00	\$48,313.60	\$30,946.00	\$13,578.40	\$25,156.80	\$ 42,524.40
Rentas	\$21,902.40	\$16,426.80	\$32,853.60	\$65,707.20	\$38,329.20	\$43,804.80	\$54,756.00	\$43,804.80	\$27,378.00	\$10,951.20	\$21,902.40	\$ 38,329.20
Ventas	\$ 1,254.40	\$ 940.80	\$ 1,881.60	\$ 3,763.20	\$ 2,195.20	\$ 2,508.80	\$ 3,136.00	\$ 2,508.80	\$ 1,568.00	\$ 627.20	\$ 1,254.40	\$ 2,195.20
INGRESOS INDIRECTOS	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Cursos o Reparaciones												
COSTOS FIJOS	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	\$12,752.00	\$ 15,752.00
Local	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
Botellon de agua	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00
Impuestos	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00
NOMINA	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 8,080.00	\$ 11,080.00
Auxiliar B	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00
Auxiliar A	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00
Auxiliar A	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00
Bonos o Aguinaldos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,000.00
COSTOS VARIABLES	\$ 2,017.00	\$ 4,217.00	\$ 4,217.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00	\$ 2,017.00
Equipo de Oficina	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
Insumos para Servicio	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00	\$ 1,187.00
Agua	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00
Luz	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
Publicidad	\$ -	\$ 2,200.00	\$ 2,200.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
RENOVACION O INCREMENTOS DE STOCK												
HONORARIOS GERENCIALES	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
INGRESOS TOTALES	\$25,156.80	\$19,367.60	\$36,735.20	\$71,470.40	\$42,524.40	\$48,313.60	\$59,892.00	\$48,313.60	\$30,946.00	\$13,578.40	\$25,156.80	\$ 42,524.40
COSTOS TOTALES	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	\$15,152.00	\$ 18,152.00
UTILIDAD PROYECTADA	\$10,004.80	\$ 4,215.60	\$21,583.20	\$56,318.40	\$27,372.40	\$33,161.60	\$44,740.00	\$33,161.60	\$15,794.00	-\$ 1,573.60	\$10,004.80	\$ 24,372.40
LETRA DE LA DEUDA	\$ 4,478.00	\$ 4,475.00	\$ 4,472.00	\$ 4,470.00	\$ 4,467.00	\$ 4,464.00	\$ 4,462.00	\$ 4,459.00	\$ 4,456.00	\$ 4,454.00	\$ 4,451.00	\$ 4,448.00
UTILIDAD NETA	\$ 5,526.80	-\$ 259.40	\$17,111.20	\$51,848.40	\$22,905.40	\$28,697.60	\$40,278.00	\$28,702.60	\$11,338.00	-\$ 6,027.60	\$ 5,553.80	\$ 19,924.40
											Ingresos anuales	\$ 225,599.20
											Reinversion	\$ 80,000.00
											Ingresos netos anuales	\$ 145,599.20
											Sumatoria año 1, 2 y 3	\$ 452,396.60

En los cuadros anteriores se contemplan los flujos de efectivo de los cuatro primeros años .este flujo de efectivo se encuentra con posiciones en desventaja como por ejemplo:los precios de las rentas es el mas bajo (15 pesos); La tasa de interes es bastante elevada, en comparacion con las de gobierno; los ingresos indirectos se proyectan limitados a pesar de ello para el segundo año si el inversionista lo quisiera podria pagar por completo la deuda contraida.

Los ingresos proyectados estan a razon de una proyeccion previamnete trazada, según el comportamiento semana , mensual y anual. Cabe mencionar que estos ingresos tiene un ecesenario limitado.

Los costos fijos y variables son reales y se manejan como una constante aproximada, esto ayuda a administrar de forma mas sencilla.

Cada año se tiene que renovar el stock de equipos para la renta, este monto aciende a \$140,000.00 pesos m/n. por año.

Asi como tambien se contempla un monto aproximado de \$ 2,000.00 pesos m/n. por concepto de costos de gasolina etc. Que incurre el dueño en ir a darle una vuelta al local.

La cuenta letra de la deuda, se refiere a el monto aproximado de pago mensual de la deuda contraida con su interes. Y a razon de cuatro años

Las cuentas ingresos totales y costos totales, son la sumatoria de las sub cuentas durante ese mes. Y la diferencia de ellos es la utilidad neta.

En cuanto a la utilidad neta se refiere al valor de la utilidad neta de cada periodo en especifico.

UQROO.SISBI.CEPOC

6.3 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

PROYECCION DE INGRESOS SEMANALES

TIENDA		CONCEPTO	STOCK									
		ARTICULOS	380									
VENTAS	CONCEPTO	CONCEPTO	STOCK									
	BEBIDAS	CALCETAS	200									
RENTAS	(P.*H.)	UNIDADES	STOCK									
	15	130	1950									
PROYECCION SEMANAL (1/HRA. * 130 PARES * 15PESOS) DE LAS RENTAS TOTALES, UTILIDAD DE TIENDA Y REFRIGERADOR												
stock	1 RENTA	lunes	martes	miercoles	juevez	viernes	sabado	domingo	semana	mensual		
RENTAS	\$ 1,950.00	\$ 1,950.00	\$ 643.50	\$ 565.50	\$ 448.50	\$ 585.00	\$ 1,209.00	\$ 1,950.00	\$ 1,443.00	\$ 6,844.50	\$ 27,378.00	
TIENDA	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 125.40	\$ 110.20	\$ 87.40	\$ 114.00	\$ 235.60	\$ 380.00	\$ 281.20	\$ 1,333.80	\$ 5,335.20	TOTAL
VENTAS	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 58.00	\$ 46.00	\$ 60.00	\$ 124.00	\$ 200.00	\$ 148.00	\$ 148.00	\$ 784.00	\$ 3,136.00	\$ 35,849.20
PROYECCION SEMANAL (2/HRA. * 130 PARES * 15PESOS) DE LAS RENTAS TOTALES, UTILIDAD DE TIENDA Y REFRIGERADOR												
stock	2 RENTA	lunes	martes	miercoles	juevez	viernes	sabado	domingo	semana	mensual		
RENTAS	\$ 1,950.00	\$ 3,900.00	\$ 1,287.00	\$ 1,131.00	\$ 897.00	\$ 1,170.00	\$ 2,418.00	\$ 3,900.00	\$ 2,886.00	\$ 13,689.00	\$ 54,756.00	
TIENDA	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 125.40	\$ 110.20	\$ 87.40	\$ 114.00	\$ 235.60	\$ 380.00	\$ 281.20	\$ 1,333.80	\$ 5,335.20	TOTAL
VENTAS	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 58.00	\$ 46.00	\$ 60.00	\$ 124.00	\$ 200.00	\$ 148.00	\$ 148.00	\$ 784.00	\$ 3,136.00	\$ 63,227.20
PROYECCION SEMANAL (3/HRA. * 130 PARES * 15PESOS) DE LAS RENTAS TOTALES, UTILIDAD DE TIENDA Y REFRIGERADOR												
stock	3 RENTA	lunes	martes	miercoles	juevez	viernes	sabado	domingo	semana	mensual		
RENTAS	\$ 1,950.00	\$ 5,850.00	\$ 1,930.50	\$ 1,696.50	\$ 1,345.50	\$ 1,755.00	\$ 3,627.00	\$ 5,850.00	\$ 4,329.00	\$ 20,533.50	\$ 82,134.00	
TIENDA	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 125.40	\$ 110.20	\$ 87.40	\$ 114.00	\$ 235.60	\$ 380.00	\$ 281.20	\$ 1,333.80	\$ 5,335.20	TOTAL
VENTAS	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 58.00	\$ 46.00	\$ 60.00	\$ 124.00	\$ 200.00	\$ 148.00	\$ 148.00	\$ 784.00	\$ 3,136.00	\$ 90,605.20

Las proyecciones anteriores estan en relacion a tres esenarios de ingresos semanales. Y en este caso se toma la proyeccion de la renta de 2horas los 130accesorios a rentar a un precio de introduccionde 15 pesos.

Este monto esta en funcion de las variaciones porcentuales en el consumo diario, como en las graficas anteriores se demostro. De aquí se toma el valor de \$ 63,227.20 como la capacidad instalada del esenario en estudio.

PROYECCION DE INGRESOS MENSUALES

PROYECCION MENSUAL (1/HRA. * 130 PARES * 15PESOS) DE LAS RENTAS TOTALES, UTILIDADE TIENDA Y REFRIGERADOR														
Tendencias	40%	30%	60%	120%	70%	80%	100%	80%	50%	20%	40%	70%		
Mes	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	anual	
RENTAS	\$10,951.20	\$ 8,213.40	\$ 16,426.80	\$32,853.60	\$19,164.60	\$ 21,902.40	\$ 27,378.00	\$21,902.40	\$ 13,689.00	\$ 5,475.60	\$ 10,951.20	\$ 19,164.60	\$208,072.80	TOTALES
UTILIDAD TIENDA	\$ 2,134.08	\$ 1,600.56	\$ 3,201.12	\$ 6,402.24	\$ 3,734.64	\$ 4,268.16	\$ 5,335.20	\$ 4,268.16	\$ 2,667.60	\$ 1,067.04	\$ 2,134.08	\$ 3,734.64	\$ 40,547.52	
UTILIDAD REFRI	\$ 1,254.40	\$ 940.80	\$ 1,881.60	\$ 3,763.20	\$ 2,195.20	\$ 2,508.80	\$ 3,136.00	\$ 2,508.80	\$ 1,568.00	\$ 627.20	\$ 1,254.40	\$ 2,195.20	\$ 23,833.60	\$272,453.92
PROYECCION MENSUAL (2/HRA. * 130 PARES * 15PESOS) DE LAS RENTAS TOTALES, UTILIDADE TIENDA Y REFRIGERADOR														
Tendencias	40%	30%	60%	120%	70%	80%	100%	80%	50%	20%	40%	70%		
Mes	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	anual	
RENTAS	\$21,902.40	\$ 16,426.80	\$ 32,853.60	\$65,707.20	\$38,329.20	\$ 43,804.80	\$ 54,756.00	\$43,804.80	\$ 27,378.00	\$ 10,951.20	\$ 21,902.40	\$ 38,329.20	\$416,145.60	TOTALES
UTILIDAD TIENDA	\$ 2,134.08	\$ 1,600.56	\$ 3,201.12	\$ 6,402.24	\$ 3,734.64	\$ 4,268.16	\$ 5,335.20	\$ 4,268.16	\$ 2,667.60	\$ 1,067.04	\$ 2,134.08	\$ 3,734.64	\$ 40,547.52	
UTILIDAD REFRI	\$ 1,254.40	\$ 940.80	\$ 1,881.60	\$ 3,763.20	\$ 2,195.20	\$ 2,508.80	\$ 3,136.00	\$ 2,508.80	\$ 1,568.00	\$ 627.20	\$ 1,254.40	\$ 2,195.20	\$ 23,833.60	\$480,526.72
PROYECCION MENSUAL (3/HRA. * 130 PARES * 15PESOS) DE LAS RENTAS TOTALES, UTILIDADE TIENDA Y REFRIGERADOR														
Tendencias	40%	30%	60%	120%	70%	80%	100%	80%	50%	20%	40%	70%		
Mes	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	anual	
RENTAS	\$32,853.60	\$ 24,640.20	\$ 49,280.40	\$98,560.80	\$57,493.80	\$ 65,707.20	\$ 82,134.00	\$65,707.20	\$ 41,067.00	\$ 16,426.80	\$ 32,853.60	\$ 57,493.80	\$624,218.40	TOTALES
UTILIDAD TIENDA	\$ 2,134.08	\$ 1,600.56	\$ 3,201.12	\$ 6,402.24	\$ 3,734.64	\$ 4,268.16	\$ 5,335.20	\$ 4,268.16	\$ 2,667.60	\$ 1,067.04	\$ 2,134.08	\$ 3,734.64	\$ 40,547.52	
UTILIDAD REFRI	\$ 1,254.40	\$ 940.80	\$ 1,881.60	\$ 3,763.20	\$ 2,195.20	\$ 2,508.80	\$ 3,136.00	\$ 2,508.80	\$ 1,568.00	\$ 627.20	\$ 1,254.40	\$ 2,195.20	\$ 23,833.60	\$688,599.52

Las proyecciones anteriores estan en relacion a tres esenarios de ingresos mensuales, los cuales estan por debajo de su mediana capacidad instalada. Y en este caso se toma la proyeccion de la renta de 2horas los 130accesorios a rentar a un precio de introduccionde 15 pesos.

Este monto esta en funcion de las variaciones porcentuales en el consumo mensual, como en las graficas anteriores se demostro. De aquí se toma el valor de \$ 480,526.72 como la capacidad instalada del esenario en estudio

6.4 INDICADORES FINANCIEROS

PROMEDIO DE LA TASA DE INFLACION 94-09	2%
UTILIDAD PROYECTADA DE LOS 4 AÑOS	\$ 953,784.80
3 REINVERSIONES DE MATERIA PRIMA	\$240,000.00
UTIL. PROY. 4 AÑOS - 3 REINV. DE MAT. PRIM	\$713,784.80

Estas cuentas reflejan las utilidades durante los 4 primeros años; estas a su vez requieren 3 reinversiones de stock de rentas los cuales una vez restados queda una utilidad proyectada de los 4 años con un monto de \$713,784.80 pesos m/n.

6.5 SUPUESTOS UTILIZADOS EN LAS PROYECCIONES FINANCIERAS

PROYECCION PORCENTUAL DE INGRESOS SEMANALES

lunes	33%
martes	29%
miercoles	23%
jueves	30%
viernes	62%
sabado	100%
domingo	74%

El recuadro anterior indica el comportamiento y las fluctuaciones de consumo porcentual, durante una semana normal en la ciudad de Chetumal, este análisis está hecho con los registros y antecedentes de los ingresos durante 4 años y se ha imperado este patrón. Gracias a este registro se ha simplificado la elaboración del estudio financiero.

PROYECCION PORCENTUAL DE INGRESOS MENSUAL

ENERO	40%
FEBRERO	30%
MARZO	60%
ABRIL	120%
MAYO	70%
JUNIO	80%
JULIO	100%
AGOSTO	80%
SEPTIEMBRE	50%
OCTUBRE	20%
NOVIEMBRE	40%
DICIEMBRE	70%

El recuadro anterior indica el comportamiento y las fluctuaciones de consumo porcentual, durante un año normal en la ciudad de Chetumal, este analisis esta hecho con los registros y antecedentes de los ingresos durante 4 años y a imperado este patron. Gracias a este registro ha simplificado la elaboracion del estudio financiero.

UQROO.SISBI.CEUDOC

6.6 SISTEMA DE FINANCIAMIENTO

CREDITO DEL BANCO	
PAGO MENSUAL	MENSUALIDAD DEL FINANCIAMIENTO
ENGANCHE	\$27,738.00
MES 1	\$4,563.00
MES 2	\$4,547.00
MES 3	\$4,544.00
MES 4	\$4,541.00
MES 5	\$4,539.00
MES 6	\$4,536.00
MES 7	\$4,533.00
MES 8	\$4,531.00
MES 9	\$4,528.00
MES 10	\$4,525.00
MES 11	\$4,523.00
MES 12	\$4,520.00
MES 13	\$4,517.00
MES 14	\$4,515.00
MES 16	\$4,510.00
MES 18	\$4,504.00
MES 20	\$4,499.00
MES 21	\$4,496.00
MES 22	\$4,494.00
MES 23	\$4,491.00
MES 24	\$4,488.00
MES 25	\$4,486.00
MES 26	\$4,483.00
MES 27	\$4,480.00
MES 28	\$4,478.00
MES 29	\$4,475.00
MES 30	\$4,472.00
MES 31	\$4,470.00
MES 32	\$4,467.00
MES 33	\$4,464.00
MES 34	\$4,462.00
MES 35	\$4,459.00
MES 36	\$4,456.00
MES 37	\$4,454.00
MES 38	\$4,451.00
MES 39	\$4,448.00
MES 40	\$4,446.00
MES 41	\$4,443.00
MES 42	\$4,440.00
MES 43	\$4,438.00
TOTAL A PAGAR	\$207,454.00

El financiamiento será ante Bancos, Financieras o Fondos de Gobierno, lo que se busca es una tasa cómoda

En el anterior cuadro se ven 43 mensualidades las cuales promedian \$ 4500.00 pesos m/n. estas mas el enganche y los pagos correspondientes por apertura de crédito y los intereses hacen el monto a pagar por el emprendedor

Capítulo 7.

Manual Corporativo

UQROO.SISBI.CEDOC

6.1 GENERALES

Logotipo



Tarjeta de Presentación



inauguración
sábado 3 de septiembre
3:00 pm

- 1 Renta de patines (todas las tallas)
- 2 Reparación y mantenimiento de patines
- 3 Venta de artículos para patines y equipo de HOCKEY

Aprende a patinar a la perfección con nosotros
Personal calificado
Contamos con equipo de protección

Clases **gratis** por apertura

Una cantidad limitada de patines por persona
El máximo es una hora en vida

Intégrate a un equipo de **PRO-CASEY de VERDAD**

Descuento a grupos mayores de 6 personas

Participación **gratis** por asistencia

CO COMO CO SKATE

De jueves a domingo
de 3:00 a 11:00 pm
Boulevard de Santa Equina Frontero 2, Zona Fronte al Parque Rincón de Amén

inauguración
sábado 3 de septiembre
3:00 pm

- 1 Renta de patines (todas las tallas)
- 2 Reparación y mantenimiento de patines
- 3 Venta de artículos para patines y equipo de HOCKEY

Aprende a patinar a la perfección con nosotros
Personal calificado
Contamos con equipo de protección

Clases **gratis** por apertura

Una cantidad limitada de patines por persona
El máximo es una hora en vida

Intégrate a un equipo de **PRO-CASEY de VERDAD**

Descuento a grupos mayores de 6 personas

Participación **gratis** por asistencia

CO COMO CO SKATE

De jueves a domingo
de 3:00 a 11:00 pm
Boulevard de Santa Equina Frontero 2, Zona Fronte al Parque Rincón de Amén

inauguración
sábado 3 de septiembre
3:00 pm

- 1 Renta de patines (todas las tallas)
- 2 Reparación y mantenimiento de patines
- 3 Venta de artículos para patines y equipo de HOCKEY

Aprende a patinar a la perfección con nosotros
Personal calificado
Contamos con equipo de protección

Clases **gratis** por apertura

Una cantidad limitada de patines por persona
El máximo es una hora en vida

Intégrate a un equipo de **PRO-CASEY de VERDAD**

Descuento a grupos mayores de 6 personas

Participación **gratis** por asistencia

CO COMO CO SKATE

De jueves a domingo
de 3:00 a 11:00 pm
Boulevard de Santa Equina Frontero 2, Zona Fronte al Parque Rincón de Amén

COCOMIGO
movimento de política
SINAFTE



Vivo Sobre Ruínas

NO

**Nos Nacemos
Responsáveis
De objetos
Olivados!**

ATE:

COCOMIGO

Conclusiones

UQROO.SISBI.CEDOC

8.1 .- Experiencias del proyecto

Realizar este proyecto ha sido muy satisfactorio, me ha dado la confianza de desarrollar otros negocios cocomocos skate puesto que son muy rentables, así también me he organizado mejor como empresario y he afinado detalles elementales para un mejor modelo de producción; así como eliminar desperfectos y ser mas productivo como eficiente en lo general.

8.2.- Conclusiones

Este proyecto por su naturaleza tiene una pronta recuperacion de capital invertido, puesto que antes del segundo año ya estaria en condiciones de pagar su deuda.

Ademas, tiene muy poca inversion en infraestructura, si se llegase al ecenario de incongruencia con lo proyectado y se fuece a la quiebra. El 85% de la inversion son equipos y materiales, los cuales se pueden vender y tener una recuperacion mayor al 60% de la inversion.

Por su fortaleza en la inovacion, operatividad, logistica, planeacion estrategica, clouster comercia, lavor social, recuperacion de capital, como

otros. La empresa Cocomoco skate tiene un futuro muy alentador. ®

8.3.- COMENTARIOS FINALES

Gracias a los conocimientos que durante mi formacion profecional he obtenido como economista y financiero se me ha dotado de herramientas necesarias para la elavoracion de estos proyectos asi como tener un analisis mas objetivo de las circunstancias que me competen.

De igual forma con este enfoque el proyecto Monografico me apertura a las posibilidades de diseñar una franquicia nacional, perfeccionando el modelo productivo de cocomoco skate y reproduciendolo en otras localidades.

Mientras mas cocomocos skates haya, habrá más jóvenes evitando el ocio, el sedentarismo, vandalismo como otros, creándoles una concepto de vida, incorporándolos a prácticas sociales legítimas.

Anexos

UQROO.SISBI.CEDOC

ENCUESTA

Esta encuesta se hace con la finalidad de conocer tus inquietudes por el patinaje, así mismo para determinar las expectativas, en la misma.

Instrucciones

Marca con una palomita, según la respuesta que tú elijas.

Al termino de los 6 reactivos escribe tus datos que se mencionan y de igual modo tus comentarios.

Esta encuesta no es de carácter oficial ni representa variación alguna, sobre la calificación del curso escolar.

1. ¿sabes patinar? SI ___ NO ___

2. ¿Tienes patines?

SI _____ NO _____

3. ¿Te gustaría patinar? (Si contesta no, dirígete a la pregunta No.8)

SI _____ NO _____

4. ¿Cuánto tiempo le dedicarías a esta actividad?

Menos de 1 hora _____

1 hora _____

De 1 a 2 horas _____

De 2 a 3 horas _____

Más de 3 horas _____

5. Si hubiera una empresa que rentara los patines ¿irías a rentarlos?

(Si contesta no, pasar a datos)

SI _____ NO _____

6. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por hora?

\$ 10.00 _____ \$ 15.00 _____

\$ 20.00 _____

7. ¿Qué días irías a patinar?

Todos los días _____

Fin de Semana _____

Principio de Semana _____

8. ¿ te gusta el hockey u otra especialidad del patinaje? (no es necesario que lo practiques) SI _____ NO _____

9. comprarías refecciones o accesorios de patines

SI____ NO____

10.observaciones comentarios _____

Datos

Sexo F M

correo electrónico:

Edad _____

facebook:

Ocupación _____

No_____

UQROO.SISBI.CEDOC

Bibliografía

UQROO.SISBI.CEDOC

BIBLIOGRAFÍA

¹ Alcaraz Rodríguez Rafael; “El Emprendedor de Éxito Guía de planes de negocios”; editorial: Mc Graw Hill; México;2001.

2 Lavell Allan; Viviendo en riesgo comunidades vulnerables y prevención de desastres; editorial: Tercer Mundo Editores; Colombia.; 1994.

3 Blaikie Piers, Cannon T, Davis I, Wisner B. ; Vulnerabilidad el entorno Social, Político y Económico;editorial: Tercer Mundo Editores; Colombia.; 1994.

<http://www.monografias.com/trabajos15/plan-negocio/plan-negocio.shtml>

Baca Urbina, G. (1995). *Evaluación de proyectos*. México: Mc Graw-Hill,

Chamoun Y.(2002), Administración Profesional de Proyectos La Guía, Editorial McGraw Hill, México.

Chase, R., Jacobs, R. , Aquilano N.,Administración de la Producción y Operaciones para una Ventaja Competitiva, 10^a Edición, Editorial McGraw Hill, México.

Ferguson, C.E., (1971), Teoría Macroeconómica, Fondo de Cultura Económica, México.

Perea J. (Noviembre 2006), Que hacer para iniciar un negocio, Gestipolis.

Gaither N., Grazier G., (2000),Administración de Producción y Operaciones, Cuarta Edición, Thompson Editores, México. .

Schroeder, G. R., (1992), Administración de Operaciones. Toma de decisiones en la función de operaciones, 3^a edición, Editorial McGraw Hill, México.

Stanton, J. W., Etzel, J. M., Walter, J:B:;(1996), Fundamentos de Marketing, 10a Edición, McGraw Hill,México.

Vaca U. G. (2002) Evaluación de Proyectos, McGraw Hill, México.

Velásquez M. (2000), Administración de los Sistemas de Producción, Editorial Limusa, México.

Amram y Kulatilaka, (2000). Opciones Reales, Editorial Gestión 2000. Traducido por: Ana García Bertrán, Barcelona, 311 pp.

Brealey, Richard A. y Myers Stewart C. (2003). Principios de Finanzas Corporativa. Editorial Mc Graw Hill, 7ª ed., España, pp. 214-715.

Duane, Davis. (2001). Investigación en Administración: Para la toma de decisiones. Editorial Internacional Thompson Editores. 17

Faus, Joseph (2001). Políticas y Decisiones financieras para la gestión del valor en las empresas. Estudios y ediciones IESE. Universidad de Navarra. 2ª. Edición. Pp. 579.

Fernández, Pablo (2005). Valoración de empresas. Cómo medir y gestionar la creación de valor. Editorial Gestión 2000. 3ª ed., España, pp. 427-455.

Ferruz, Luis y Sarto, José Luis. (1999). Evaluación de inversiones y financiación. Ediciones gestión 2000. 2ª. Edición, Barcelona 117 pp.

Grinblatt, Mark y Titman, Sherindan (2003): Mercados Financieros y Estrategia

Empresarial, Editorial Mc Graw Hill. 2ª ed., Madrid, pp. 223-272.

Higgins, Robert C. (2005): Análisis Para la Dirección Financiera. Editorial Mc Graw Hill. 7ª ed., Traducido por: Pagola Elena, México, pp. 251-252.

J. López Lubián, Francisco y De Luna Butz, Walter (2002). Finanzas corporativas en la práctica. Editorial Mc Graw Hill. España 253 pp.

Rodríguez Valencia, Joaquín. (1997). Como administrar pequeñas y medianas empresas. ECAFSA, 4ª. Edición , México, D.F. 1997

Saavedra, Maria Luisa (2002). La valuación de empresas. Enfoques teóricos y aplicación de los modelos Black y Scholes, Valor Económico Agregado, y Flujo de Efectivo disponible en México: 1991-2000. Tesis doctoral. UNAM.

Stoner, James A.F., Freeman R. Edward., Gilbert, Daniel R. Jr. (1997). Administración. Editorial Prentice Hall. 6ª. Edición. México, D.F. pp. 260-267.

Van Horne, James C. (1996) Biblioteca de administración financiera. TOMO I. Editorial Prentice Hall, 9ª. Edición México, D.F.

Van Putten, Alexander B. y MacMillan, Lan (2004). “Herramientas” Opciones reales que realmente funcionan” Revista Harvard Business Review, (Diciembre 2004. pp. 1-8.

Weston, J. Fred., y Brigham Eugene F. (1998) Fundamentos de administración financiera. McGraw Hill. 10ª. ed., México, D.F. pp. 635.

Referentes empíricos:

Banco de Información Económica. (BIE). INEGI.

Banco de México. Informe Anual de 2008, 2009 y 2010.