



PASIÓN POR EDUCAR

PROFESOR:

LIC. MALAQUÍAS GARCÍA PÉREZ

CARRERA:

LIC. CONTADURÍA PÚBLICA.

MATERIA:

TALLER DEL EMPRENDEDOR

ALUMNO:

LUIS ALBERTO GÓMEZ PRIETO

CUATRIMESTRE:

9

Contenido

Introducción:.....	3
Nombre del emprendimiento:.....	3
Problemática:.....	3
Ubicación del emprendimiento:.....	4
Meta:	5
Objetivo general:	5
Recursos tecnológicos y materiales.....	5
Recursos humanos.....	6
Recursos financieros	6
Presupuesto general:.....	6
Tabla de amortizaciones:.....	7
Tiempo estimado de recuperación de inversión:.....	8
Análisis FODA:	9
Organigrama general:.....	10
Organigrama de funciones.....	11
Descripción de funciones:.....	12
Resumen ejecutivo:	13
Ficha técnica:	16
Conclusión:.....	17
Bibliografía	17

Introducción:

Este proyecto es para establecer una refaccionaria especializada en el ramo de las motocicletas de diferentes marcas y tamaños de cilindraje, está planeado para la ciudad de Yajalón, Chiapas.

En la actualidad el motociclismo está en constaten crecimiento ya que las motocicletas se han convertido en un símbolo de liberta, y de igual manera se han convertido en una herramienta para desarrollar actividades de reparto o transporte ya que brindan grandes beneficios de ahorro económico para sus usuarios.

El gran auge del uso de las motocicletas ha creado un gran mercado con una creciente demanda abriendo grandes oportunidades de negocios para los emprendedores que se arriesguen en este ramo.

Nombre del emprendimiento:

“Refacciones y Taller mecánico León”

Problemática:

Con este emprendimiento se busca solucionar la necesidad que existe en esta ciudad de cubrir la falta de refacciones y al mismo tiempo ofrecer un servicio de mecánica especializada en las motocicletas y confiable.

Ubicación del emprendimiento:

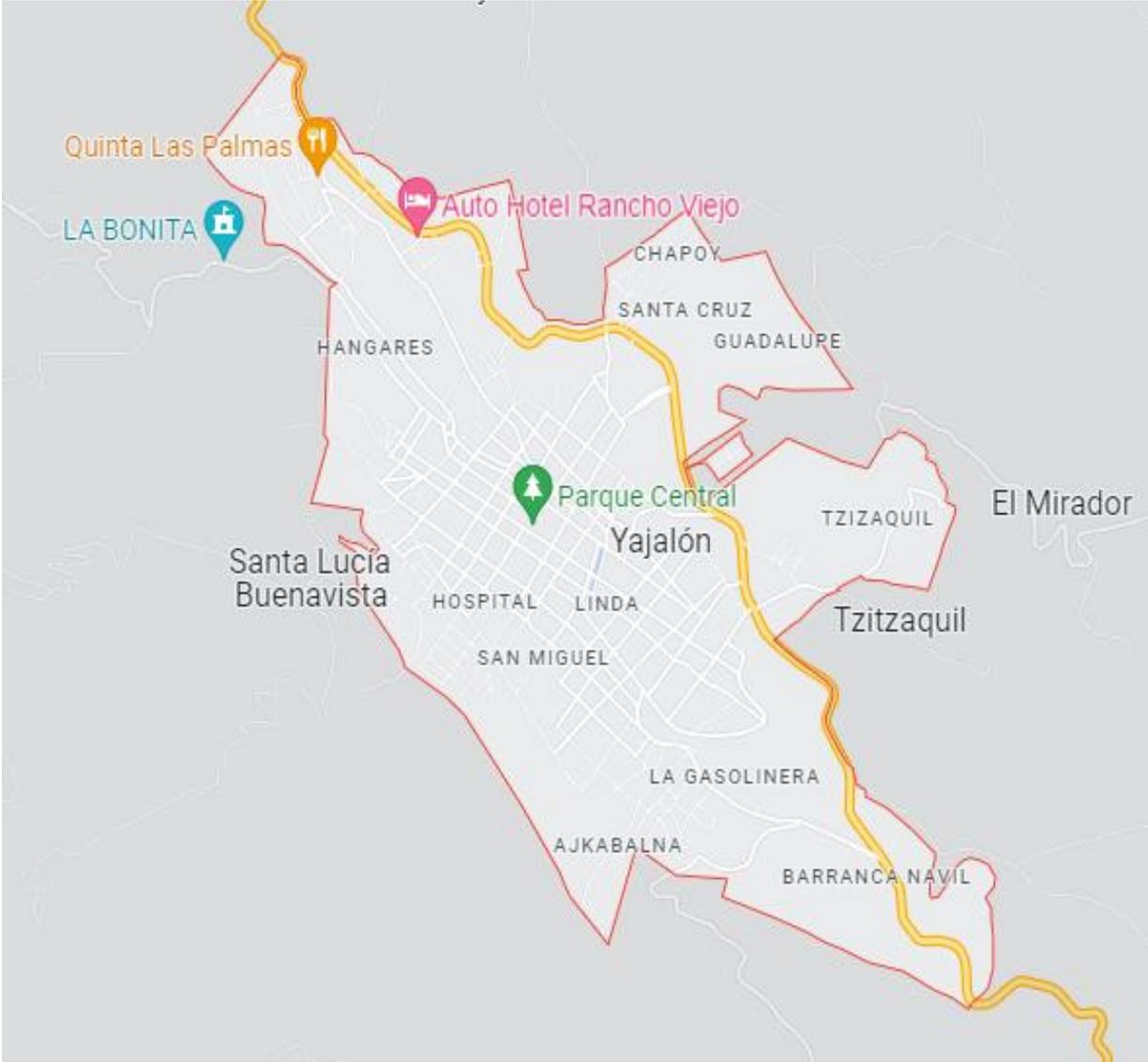


Ilustración 1 Google Maps

Meta:

Establecernos y consolidarnos como la principal y mejor opción para todos los usuarios de las motocicletas cuando les surja la necesidad de una refacción o servicio de mecánica.

Objetivo general:

El objetivo es generar utilidades mediante la venta de refacciones y servicio de mecánica, al mismo tiempo que estamos supliendo una necesidad.

Recursos tecnológicos y materiales

Recursos	1 Mes	3 Meses
Renta del local	\$ 3000.00	\$ 9000.00
Luz	\$ 200.00	\$ 600.00
Agua	\$ 100.00	\$ 300.00
Internet	\$ 300.00	\$ 900.00
Línea Telefónica	\$ 350.00	\$ 1050.00
Exhibidores y estantes	\$ 30000.00	\$ 30000.00
Equipo de cómputo y software	\$ 9000.00	\$ 9000.00
Refacciones en general	\$ 100000.00	\$ 100000.00
Lubricantes	\$ 50000.00	\$ 50000.00
Llantas	\$ 70000.00	\$ 70000.00
Herramientas del taller	\$ 60000.00	\$ 60000.00
Total:		\$ 330850.00

Ilustración 2

Recursos humanos

Nombre	Puesto	1 Mes	3 Meses
Luis Gómez Prieto	Director	\$ 9000.00	\$ 27000.00
Patricia Hernández	Administrador	\$ 6500.00	\$ 19500.00
Silvia López	Vendedor	\$ 4800.00	\$ 14400.00
Hugo Santis	Vendedor	\$ 4800.00	\$ 14400.00
Antonio Ocaña	Mecánico	\$ 8000.00	\$ 24000.00
Alberto Pérez	Mecánico	\$ 8000.00	\$ 24000.00
Iván Santos	Ayudante de mecánico	\$ 4800.00	\$ 14400.00
Armando Cruz	Ayudante de mecánico	\$ 4800.00	\$ 14400.00
Santiago Gómez	Contador Privado	\$ 700.00	\$ 2100.00
Total:			\$ 154000.00

Ilustración 3

Recursos financieros

Institución	Monto	Tasa de interés mensual 3.3%	Tasa de interés anual 39.60%	Plazo
Banamex	\$ 387880.00	\$ 12800.04	\$ 153600.48	48 meses

Ilustración 4

Presupuesto general:

Inversión individual 20%: \$ 96970.00
Monto solicitado 80%: \$ 387880.00
Presupuesto total: \$ 484850.00

Tabla de amortizaciones:

Monto de crédito	\$ 387,880.00
Tasa de interés mensual	3.30%
Tasa de interés anual	36.90%
Numero de pagos	48
Pagos mensual	-\$16,212.17

Ilustración 5

Tabla de Amortizaciones			
Periodo de pago	Intereses	Amortizaciones	Saldo
1	-\$12,800.04	-\$3,412.13	\$ 384,467.87
2	-\$12,687.44	-\$3,524.73	\$ 380,943.14
3	-\$12,571.12	-\$3,641.05	\$ 377,302.09
4	-\$12,450.97	-\$3,761.20	\$ 373,540.89
5	-\$12,326.85	-\$3,885.32	\$ 369,655.56
6	-\$12,198.63	-\$4,013.54	\$ 365,642.03
7	-\$12,066.19	-\$4,145.98	\$ 361,496.04
8	-\$11,929.37	-\$4,282.80	\$ 357,213.24
9	-\$11,788.04	-\$4,424.13	\$ 352,789.10
10	-\$11,642.04	-\$4,570.13	\$ 348,218.97
11	-\$11,491.23	-\$4,720.95	\$ 343,498.03
12	-\$11,335.43	-\$4,876.74	\$ 338,621.29
13	-\$11,174.50	-\$5,037.67	\$ 333,583.62
14	-\$11,008.26	-\$5,203.91	\$ 328,379.71
15	-\$10,836.53	-\$5,375.64	\$ 323,004.07
16	-\$10,659.13	-\$5,553.04	\$ 317,451.03
17	-\$10,475.88	-\$5,736.29	\$ 311,714.75
18	-\$10,286.59	-\$5,925.58	\$ 305,789.16
19	-\$10,091.04	-\$6,121.13	\$ 299,668.03
20	-\$9,889.05	-\$6,323.13	\$ 293,344.91
21	-\$9,680.38	-\$6,531.79	\$ 286,813.12
22	-\$9,464.83	-\$6,747.34	\$ 280,065.78
23	-\$9,242.17	-\$6,970.00	\$ 273,095.78
24	-\$9,012.16	-\$7,200.01	\$ 265,895.77
25	-\$8,774.56	-\$7,437.61	\$ 258,458.15
26	-\$8,529.12	-\$7,683.05	\$ 250,775.10
27	-\$8,275.58	-\$7,936.59	\$ 242,838.51
28	-\$8,013.67	-\$8,198.50	\$ 234,640.01
29	-\$7,743.12	-\$8,469.05	\$ 226,170.96
30	-\$7,463.64	-\$8,748.53	\$ 217,422.43
31	-\$7,174.94	-\$9,037.23	\$ 208,385.20

32	-\$6,876.71	-\$9,335.46	\$ 199,049.74
33	-\$6,568.64	-\$9,643.53	\$ 189,406.21
34	-\$6,250.40	-\$9,961.77	\$ 179,444.44
35	-\$5,921.67	-\$10,290.50	\$ 169,153.93
36	-\$5,582.08	-\$10,630.09	\$ 158,523.84
37	-\$5,231.29	-\$10,980.88	\$ 147,542.96
38	-\$4,868.92	-\$11,343.25	\$ 136,199.70
39	-\$4,494.59	-\$11,717.58	\$ 124,482.12
40	-\$4,107.91	-\$12,104.26	\$ 112,377.86
41	-\$3,708.47	-\$12,503.70	\$ 99,874.16
42	-\$3,295.85	-\$12,916.32	\$ 86,957.83
43	-\$2,869.61	-\$13,342.56	\$ 73,615.27
44	-\$2,429.30	-\$13,782.87	\$ 59,832.40
45	-\$1,974.47	-\$14,237.70	\$ 45,594.70
46	-\$1,504.63	-\$14,707.55	\$ 30,887.16
47	-\$1,019.28	-\$15,192.90	\$ 15,694.26
48	-\$517.91	-\$15,694.26	-\$ 0.00
Interés por pagar en el periodo del préstamo	-\$390,304.23	-\$387,880.00	

Ilustración 6

Tiempo estimado de recuperación de inversión:

Con un porcentaje de utilidad de:

- + 60% Refacciones
- + 15% Lubricantes
- + 30% Llantas
- + 100% Servicio de Mecánica

Con una venta mayor a los \$7000.00 pesos diario trabajando 6 días a la semana se calcula que la inversión de habrá recuperado en 14 meses.

Análisis FODA:

Fortaleza:

- ❖ Experiencia
- ❖ Amplio inventario
- ❖ Servicio de mecánica profesional
- ❖ Es un mercado nuevo

Oportunidad:

- ❖ La motocicleta es uno de los vehículos más utilizados
- ❖ Yajalón es una ciudad en crecimiento
- ❖ Cuenta con una distribuidora de marca Italika

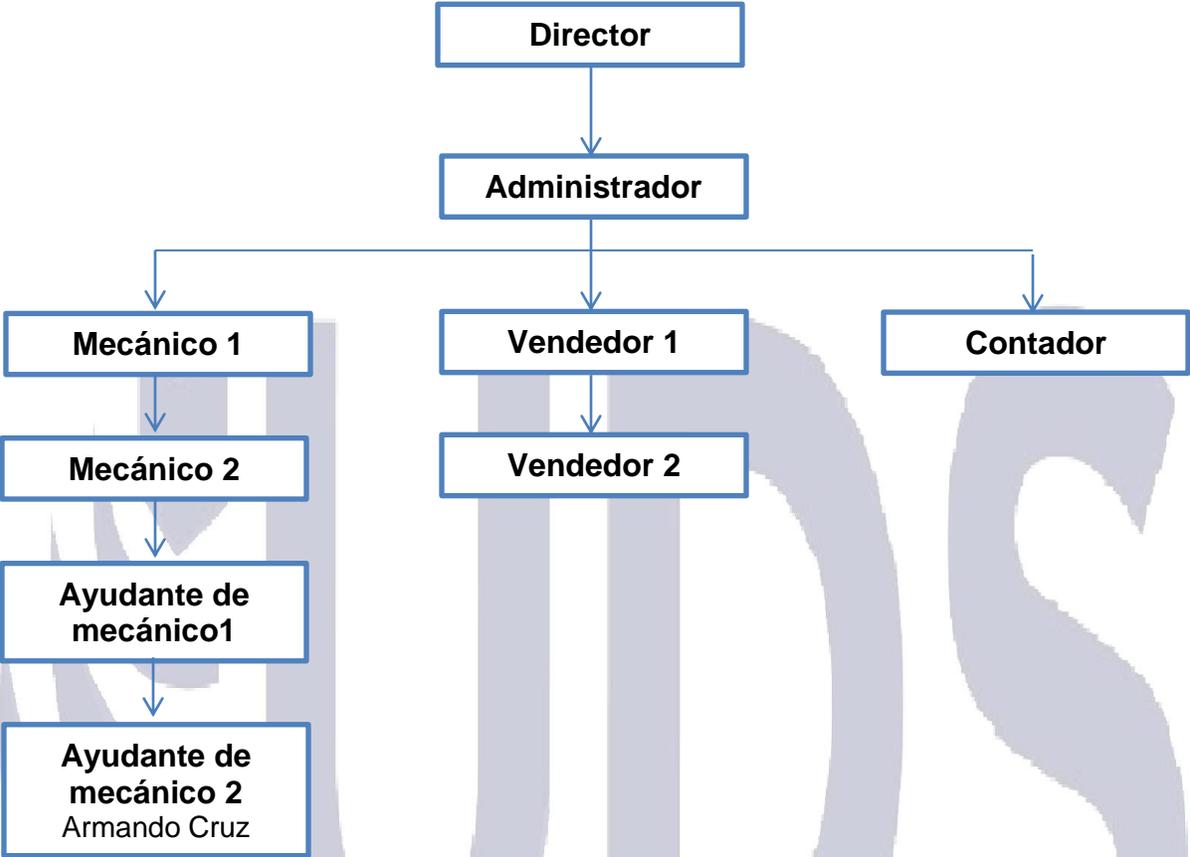
Debilidad:

- ❖ Año con año surgen nuevos modelos de motocicletas los cuales ocasionan que la empresa tenga que aumentar sus inventarios.
- ❖ Capacitar constantemente al personal

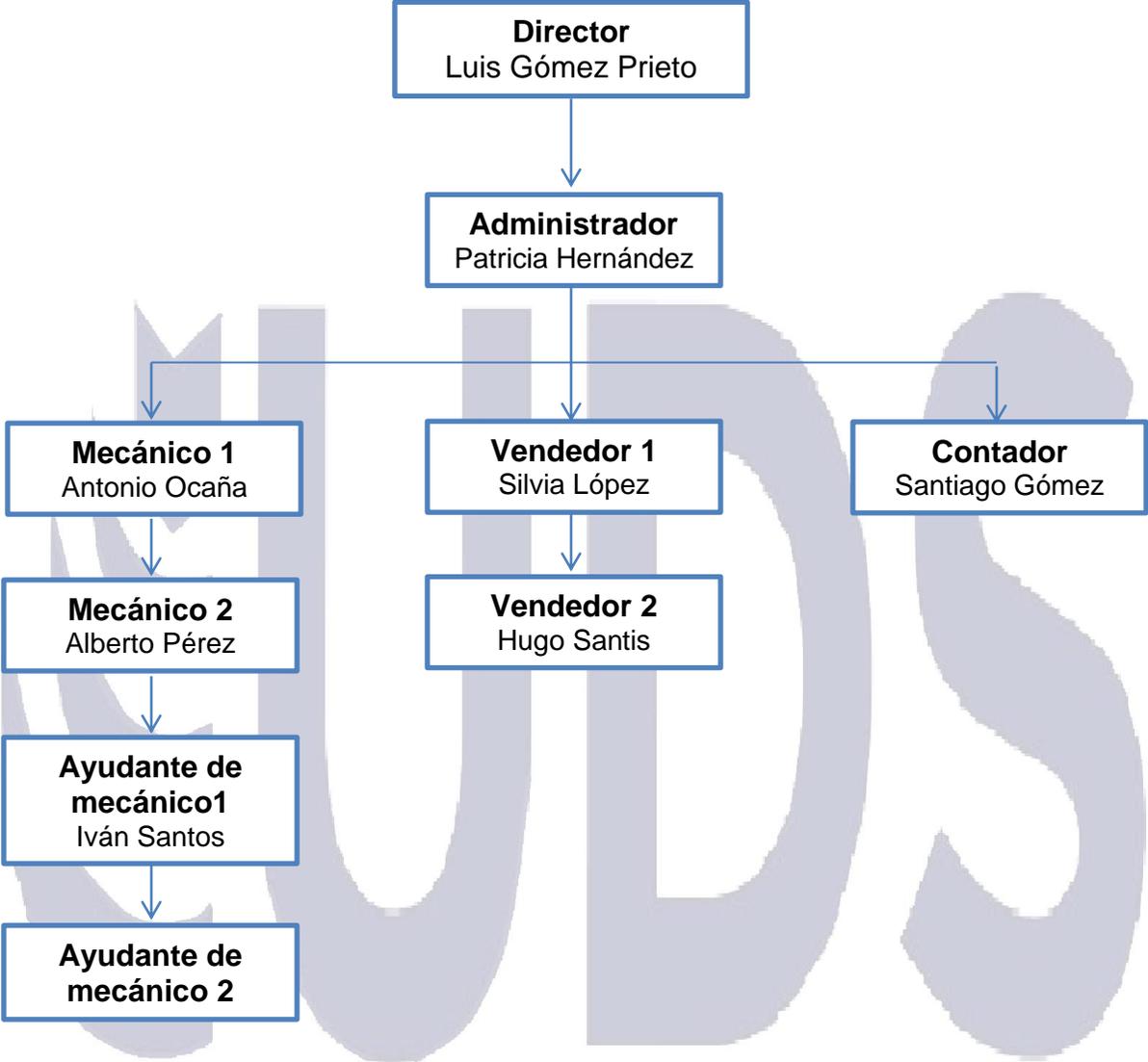
Amenaza:

- ❖ Los problemas sociales afectan mucho a las empresas al punto de quebrarlas si son persistentes
- ❖ Contar con personal que no esté capacitado profesionalmente puede ocasionar gastos extras y mala reputación

Organigrama general:



Organigrama de funciones



Descripción de funciones:

- ✚ **Director:** organizar y dirigir a la empresa, buscando técnicas de crecimiento, buscar proveedores nuevos.
- ✚ **Administrador:** supervisar el funcionamiento de las diferentes áreas que conforman la empresa, detectar error de funcionamiento y corregirlos, mantener un inventario completo.
- ✚ **Vendedor 1:** Función principal es vender y reportar existencias y pedidos especiales.
- ✚ **Vendedor 2:** Función principal es vender y reportar existencias y pedidos especiales.
- ✚ **Mecánico 1:** Ocupa el lugar de encargo del taller supervisando los trabajos realizados antes de entregar, verificando el buen funcionamiento de la motocicleta, entrega directamente el vehículo al cliente explicando el servicio que se le realizo.
- ✚ **Mecánico 2:** Realizar servicios de mecánica y supervisar a los ayuntes de mecánica en sus labores y se encarga de que todas las herramientas estén en su lugar.
- ✚ **Ayudante de mecánico 1:** Hacer la limpieza del taller y de la herramienta ocupada en los servicios, lavar las motocicletas antes de entregar a sus dueños después de cada servicio
- ✚ **Ayudante de mecánico 2:** Hacer la limpieza del taller y de la herramienta ocupada en los servicios, lavar las motocicletas antes de entregar a sus dueños después de cada servicio
- ✚ **Contador:** Realizar los registros contables de los movimientos de la empresa, contar con información veraz y confiables, presentar las declaraciones en tiempo y forma.

Resumen ejecutivo:

Tras un pequeño bache en 2009, debido a la crisis económica global, la industria de motocicletas en México atraviesa por un boom, con crecimientos de doble dígito en los últimos siete años. En 2016, el número de motocicletas vendidas en el país se estima alcance las 700,000 unidades, de las cuales 13,000 serían de alto cilindraje, de 700 hasta 1800 centímetros cúbicos; y el resto modelos de bajo cilindraje, principalmente de 150 y 250 cc, que son los de mayor volumen de venta en el mercado. (Castañeda, 2017)

El tráfico en las grandes ciudades del país, como Ciudad de México y su área metropolitana, donde circulan cerca de 5 millones de automóviles diariamente, que hacen cada vez más difícil la movilidad; los altos precios de los combustibles y la falta de espacios de estacionamiento son la causa principal de este auge, que se espera continúe durante un largo tiempo, al tratarse de un mercado joven, en pleno desarrollo, donde cada año se suman nuevos jugadores. (Castañeda, 2017)

Hace 36 años, en 1980, el número de motocicletas registradas en México era de apenas 128,960 unidades, según cifras del INEGI. En 2004, dicho parque vehicular alcanzó el medio millón y en 2014, último año en que el Instituto Nacional de Estadística y Geografía manejó cifras oficiales, superó los 2.2 millones. (Castañeda, 2017)

El financiamiento otorgado para adquirir estos vehículos por las financieras de marca y la banca privada, que durante muchos años se olvidó de este sector y que hoy ve un gran potencial de mercado, y las ventas en tiendas de autoservicio y departamentales ha sido clave también para este boom. Meses sin intereses, créditos en pesos, tasas de interés y enganches bajos, plazos variables según el crédito deseado atraen a cada vez más personas que buscan otras opciones de transporte para llegar a sus trabajos o moverse en la ciudad. (Castañeda, 2017)

La mayoría de ellos se inicia en el motociclismo con modelos de bajo cilindraje, en donde la marca Italika, fundada en 2004 por el empresario mexicano Ricardo Salinas Pliego, es el líder del mercado con una participación del 70%, con ventas anuales superiores a las 400,000 unidades, seguida de la estadounidense Vento, la india Bajaj y la mexicana Carabela. (Castañeda, 2017)

Sin embargo, un porcentaje importante de esos nuevos motociclistas eventualmente adquirirá una moto de mayor cilindraje y prestaciones, donde marcas premium como la alemana BMW, las estadounidenses Harley Davidson e Indian, la inglesa Triumph, así como marcas deportivas como la italiana Ducati, la austriaca KTM y las japonesas Kawasaki, Yamaha, Honda y Susuki, dominan el mercado. (Castañeda, 2017)

Las marcas de bajo cilindraje como Vento lo saben, por lo que están buscando participar en dicho segmento, que es mucho más rentable, con el lanzamiento de productos de 400 cc. No obstante, marcas como BMW también tratan de participar en el mercado de volumen con una motocicleta de 300 cc. (Castañeda, 2017)

El tráfico en las ciudades es un tema que preocupa y al cual dedican muchos esfuerzos los Ayuntamientos para intentar hacerlo ordenado y racional. Afortunadamente, las personas son más espabiladas que las políticas municipales y la moto está ganando enteros en las ciudades por la vía de los hechos: cada vez somos más las personas que apostamos por la moto para movernos por la ciudad. Los últimos estudios muestran que el 40% del transporte privado ya se hace en moto. Hay sitios donde la moto está consolidada porque sucede hace tiempo y otras ciudades donde las motos son una aparición reciente. En todos los casos las motos están para quedarse porque tiene ventajas decisivas en la ciudad. Y por ello, los responsables municipales deberían apoyar a la moto para mejorar la movilidad urbana en sus ciudades. (Vidal, 2010)

El espacio es el que es y eso limita muchas de las posibles acciones a hacer. Pero en las políticas municipales para la movilidad urbana suele haber una gran olvidada que es la motocicleta, que aporta unas ventajas relevantes por la cual debería ser promovida como un elemento clave en una movilidad urbana eficiente. (Vidal, 2010)

Siete ventajas de la moto en la movilidad urbana:

- ✚ **Un uso más racional del espacio urbano.** Ya decíamos en la entrada que el espacio es el que es. Gracias a las dimensiones contenidas de las motos, hay un mejor aprovechamiento de ese espacio limitado. Nada más irracional en una ciudad que el espacio que ocupa un coche para desplazar una persona. (Vidal, 2010)
- ✚ **Mayor fluidez del tráfico en la ciudad.** Es fácil de comprobar esta ventaja. Los días lluviosos en los que hay gente que cambia su moto por el coche, aumentan

inmediatamente los atascos. Si todas las personas que nos movemos diariamente en moto lo hiciéramos en automóvil, las ciudades estarían colapsadas. Quizás sería una buena manera de organizar alguna protesta algún día: colapsar las ciudades con un día sin moto. (Vidal, 2010)

- ✚ **Menor contaminación.** La campaña “en moto menos CO2” lo dice muy claro. Las motos contaminan mucho menos que los automóviles por lo que a mayor uso de la moto hay menos contaminación ambiental en las ciudades. (Vidal, 2010)
- ✚ **Rapidez de los desplazamientos urbanos.** La moto en la ciudad facilita mucho la vida a las personas, facilitando desplazamientos que se pueden hacer de manera rápida y sencilla. Por tanto, se transforman en ciudades “más fáciles” para todo tipo de actividades y negocios. (Vidal, 2010)
- ✚ **Medio de transporte asequible y popular.** Hay motos baratas y, en general, tienen un mantenimiento mucho más simple que los automóviles. Facilitar la circulación en moto por la ciudad también tiene un componente social al poner al alcance de mucha gente un medio de transporte eficiente, asequible y popular. (Vidal, 2010)
- ✚ **Mayor facilidad de aparcamiento.** Está vinculada de nuevo a las menores dimensiones de las motos, lo que facilita la gestión del aparcamiento en las ciudades. No hay espacio suficiente para aparcar los coches de todo el mundo (limitación física) pero con una buena gestión y ordenamiento se pueden aparcar las motos más fácilmente. (Vidal, 2010)
- ✚ **Facilita el desplazamiento fácil desde las áreas con peor comunicación de transporte público.** De nuevo, un componente social del uso de la moto en las ciudades que facilita el desplazamiento desde zonas en la que el transporte público no tiene una buena cobertura. De acuerdo que lo deseable sería que el transporte público fuera mejor, pero la realidad es que hay muchos barrios y pueblos mal comunicados. La moto es una alternativa particular lógica y eficiente que mucha gente utiliza. (Vidal, 2010)

Ficha técnica:

❖ El proyecto “Refacciones y Taller mecánico León” para desarrollarlo se basa en la ciudad de Yajalón.

❖ Se requiere de una inversión inicial de:

Inversión individual 20%: \$ 96970.00

Monto solicitado 80%: \$ 387880.00

Presupuesto total: \$ 484850.00

❖ Con un porcentaje de utilidad de:

+ 60% Refacciones

+ 15% Lubricantes

+ 30% Llantas

+ 100% Servicio de Mecánica

Con una venta mayor a los \$7000.00 pesos diario trabajando 6 días a la semana se calcula que la inversión de habrá recuperado en 14 meses.

❖ Datos relevantes:

Hace 36 años, en 1980, el número de motocicletas registradas en México era de apenas 128,960 unidades, según cifras del INEGI. En 2004, dicho parque vehicular alcanzó el medio millón y en 2014, último año en que el Instituto Nacional de Estadística y Geografía manejó cifras oficiales, superó los 2.2 millones. (Castañeda, 2017)

La mayoría de ellos se inicia en el motociclismo con modelos de bajo cilindraje, en donde la marca Italika, fundada en 2004 por el empresario mexicano Ricardo Salinas Pliego, es el líder del mercado con una participación del 70%, con ventas anuales superiores a las 400,000 unidades, seguida de la estadounidense Vento, la india Bajaj y la mexicana Carabela. (Castañeda, 2017)

Conclusión:

En conclusión observamos que el mercado de las motocicletas está en un constante crecimiento por todos los beneficios que representa utilizarlas, movilidad rápida y fácil, bajos costos de reparación, gran variedad de costos al adquirir una motocicleta, y sobre todo muy bajo costo en consumo de combustible, esto ha ocasionado hacerlas más atractivas para sus usuarios. Las encuestas realizadas en el 2015 demuestran que la marca Italika tiene la mayor parte del mercado, por consiguiente significa que nuestro inventarios debe estar más dirigido a esta marca para incrementar las ventas.

Todo este auge del motociclismo se ve reflejado en el aumento desmedido de la demanda de refacciones en general ya que la mayoría de estos vehículos al ser de uso diario requieren de un constante mantenimiento. Cada vez son más personas que prefieren el uso de la motocicleta y eso provoca que las inversiones que se realicen en esta mercado sean confiables y se obtengan utilidades mayores.

La posición geográfica de la ciudad de Yajalón da mayor confianza para desarrollar este proyecto en esta ciudad puesto que se encuentra en un punto clave por sus carreteras que une a varias comunidades y municipios que al tener carreteras en constante reparación se ha convertido en un opción viable y segura para viajar.

Bibliografía

- Castañeda, S. (17 de 01 de 2017). *Altonive.com.mx*. Obtenido de <https://www.altonivel.com.mx/empresas/asi-fue-las-motocicletas-conquistaron-la-ciudad-mexico/>
- maps, G. (01 de 09 de 2012). *Google maps*. Obtenido de Google maps: <https://www.google.com.mx/maps/place/29944+Bachaj%C3%B3n,+Chis./@17.0347802,-92.1861132,3a,75y,47.21h,75.07t/data=!3m6!1e1!3m4!1swA1KgPqOyippLK7Poy54pA!2e0!7i133!2!8i6656!4m5!3m4!1s0x85f293abfd904135:0x65ff1df0a7867da4!8m2!3d17.036302!4d-92.1877922>
- Vidal, P. (29 de 09 de 2010). *Motopacion.com*. Obtenido de <https://www.motopasionmoto.com/conduccion/siete-ventajas-de-la-moto-en-la-movilidad-urbana#:~:text=La%20moto%20en%20la%20ciudad,tipo%20de%20actividades%20y%20negocios>