

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD - IZTAPALAPA**



DIVISION - CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

MATERIA - SEMINARIO DE INVESTIGACION

TEMA - EL MUNDO DE LOS EMPRENDEDORES

TESINA ELABORADA POR

GABRIEL FCO. MARQUES RUEDA

MATRICULA 90331005

ASESOR : GUILLERMO J.R. GARDUÑO VALERO



31 - MARZO - 1998



**EL MUNDO DE LOS
EMPREENDEDORES**

TESINA ELABORADA POR:

GABRIEL F. MARQUES RUEDA

**GUIA Y REFERENCIA DE COMO
MONTAR UN NEGOCIO PROPIO**

INDICE

	HOJA
AGRADECIMIENTOS	1
INTRODUCCION	2
MITOS Y REALIDADES	5
-MITO I Empresario es sinónimo de arriesgado	5
-MITO II La posibilidad de fracaso es abrumadora	5
-MITO III Fracaso por falta de capital	6
-MITO IV Algo nuevo y el mundo lo deseará	6
-MITO V Ubicación	6
-MITO VI El pensamiento positivo	6
PUNTOS BASICOS	8
PROYECTO Y PROPUESTA BASICA DE ORGANIZACIÓN	12
-Funciones de los encargados	13
-Control del tiempo	14
-Reglamento interno	14
-Cambio de turno	14
-Personal requerido	15
FUENTES DE INFORMACION	17

	HOJA
FACTORES EXTERNOS	19
INVERSION Y PERIODOS DE RECUPERACION	21
DATOS REALES	23
INFORMACION ADICIONAL	25
LEGALIDAD Y PERIODOS DE CONSOLIDACION	27
ENTREVISTA	29
PROYECCION A FUTURO	31
RECOMENDACIONES	33
LISTA DE PRECIOS VIGENTE	
BIBLIOGRAFIA	

**DOY LAS GRACIAS :
A DIOS, A MIS AMIGOS,
A MIS MAESTROS Y A MIS PADRES
PERO SOBRE TODO A MI MADRE
A QUIEN DEBO TODO LO QUE
SOY.....**

INTRODUCCION

Indudablemente la diversión siempre ha ocupado un lugar muy importante en la vida de los seres humanos, desde tiempos inmemorables el hombre siempre ha dedicado parte de su tiempo libre a la diversión. Siguiendo esta idea principal las formas de diversión han ido cambiando y acrecentándose de manera significativa. Hoy en día podemos encontrar las mas diversas formas de pasar el tiempo de manera entretenida, podemos encontrar diversiones para todos los gustos e incluso para todos los bolsillos de las personas. En nuestro país divertirse es sinónimo de dinero, debido a las condiciones económicas en que se encuentra, sin embargo México es un país en el cual, gracias a su enorme tamaño y población, podemos observar que hay mercado para todo tipo de negocio estén estos dedicados a la diversión ó no.

Teniendo presente este aspecto, se puede fácilmente intuir que cualquier negocio bien planeado y orientado puede ofrecer excelentes resultados.

Tocando nuevamente el tema de la diversión, los sitios que con mayor frecuencia encontramos para este objetivo son: Boliches, juegos mecánicos, billares, deportivos, cinemas, teatros, bares, restaurantes, en fin seria una lista bastante extensa si tratáramos de mencionar todos los sitios destinados a la diversión, es factible que por la situación del país y por ser México un país en donde la mayoría de la población es gente joven, cierto tipo de diversiones tengan mayor demanda que las otras, por lo general la juventud practica diversiones en las cuales intervengan dos ó mas personas, los boliches, billares, deportivos y juegos mecánicos son bastante comunes entre los jóvenes.

A pesar de esta variedad existente en los sitios de diversión algunos lugares son menos atractivos que otros para divertirse, por ejemplo los juegos mecánicos ó parque de diversiones son lugares a los cuales se va ocasionalmente debido a que son bastante costosos y no es un lugar al que se pueda ir con cierta frecuencia, además de que si bien asisten jóvenes resulta siempre ser mas atractivos para los pequeños.

Con los boliches sucede algo similar, es un sitio caro y poco conocido entre los sectores de la población por lo cual se pude asistir pero no con mucha periodicidad.

Los deportivos hoy en día son excesivamente costosos y cada vez escasean mas, además de que el deporte no es un habito muy arraigado entre los mexicanos.

Por otra parte los Billares, basándome en observaciones realizadas, son lugares bastante accesibles ya que los podemos encontrar de distintas categorías y por lo tanto de diferentes precios, los jóvenes que empiezan a asistir a los billares por lo general crean una costumbre que dura varios años de su vida sino es que lo vuelven una practica permanente, independientemente de su costo y ubicación estos centros crean un mercado cautivo que significaría muy buenas utilidades, además es posibles poder desarrollarse en muy poco tiempo y brinda la oportunidad de incorporar otro tipo de diversiones (Bar, Cafetería , Mesas de ping pong).

Los billares también representan el mas bajo costo de inversión y mantenimiento si los comparamos con otras diversiones.

La competencia existente es alta pero como ya mencione antes existe suficiente mercado para poder realizarse plenamente, tomando en cuenta estos puntos considero una muy buena opción el negocio de los billares para poder empezar un negocio propio.

Desde hace algún tiempo ya, el mundo ha empezado a sufrir cambios cada vez mas repentinos y radicales, cambios sociales, cambios políticos, cambios económicos, hasta podemos ver y sentir cambios en la naturaleza misma del planeta; Las economías se vuelven cada vez mas difíciles gracias al crecimiento excesivo de los países y por lo tanto la forma de ser productivo ha cambiado radicalmente, la forma de hacer negocios se vuelve cada vez mas compleja, gracias a que día a día existe mas competencia y se requiere contemplar aspectos que no era necesario tener en cuenta años atrás.

Dentro de este contexto sumamente cambiante, el perfil del recién egresado de las distintas universidades se ve en la necesidad de transformarse, es necesario que la preparación dentro de las instituciones cambie, se debe de dejar de formar profesionistas con la idea de salir al mercado laboral y ocupar un puesto de escritorio por el resto de su vida y tratar de empaparlos del ámbito emprendedor, se deben de preparar emprendedores que al salir de las universidades busquen emplearse en una actividad diferente encaminada a la formación de negocios propios, en los cuales el ritmo exigido es mucho mayor pero a la vez existe la posibilidad de llegar hasta donde el mismo individuo quiera, a diferencia de estancarse y estar a merced de las disposiciones del jefe inmediato y de las exigencias de las políticas de la organización.

Revisando los planes de estudio de distintas universidades, he podido verificar que en muchas de ellas existen contempladas ya, materias referentes

al tema de los emprendedores, sin embargo en la Universidad Autónoma Metropolitana, el curso de emprendedores o algo similar es completamente desconocido, a excepción de algunos profesores que muy por encima tocan el tema de manera casual, hago este comentario por que me parece necesario resaltar que el perfil de los futuros profesionistas debe de cambiar, ya que cada día las formas tradicionales de emplearse se vuelven cada vez mas inalcanzables, debido a la creciente demanda de trabajo por parte de la población. Es necesario que los planes de estudio sean revisados con mas continuidad y estén estructurados respecto a la realidad del medio en que nos tenemos que desenvolver como profesionistas del mañana.

Bueno pero en fin, el objetivo de este trabajo de investigación no es criticar los planes de estudio vigentes si no tratar de introducirnos en la nueva realidad, entrar al mundo de los "EMPRENDEDORES".

El trabajo se llevara a cabo tomando en cuenta los puntos de vista de los diferentes autores y llevando en todo momento como ejemplo real la creación de un negocio, pero sin lugar a dudas la observación e investigación de los negocios establecidos será la mejor guía con que podamos contar. Así, se pretende elaborar una especie de guía que contemple todos los elementos necesarios que deben de tenerse en cuenta si se pretende montar un negocio propio, pero el objetivo principal de este trabajo es sin duda, en un futuro esperamos no muy lejano poder llevar a cabo este proyecto.



MITOS Y REALIDADES

Como en cualquier situación siempre existen mitos y también realidades y aun mas cuando se trata de emprender una tarea como la que es emprender un negocio propio, la gran mayoría de los autores que se ha preocupado por tratar el tema coinciden en que los mitos mas frecuentes son los siguientes:

MITO I EMPRESARIO ES SINONIMO DE “ARRIESGADO”

Incluso algunos banqueros creen esto y temen a los emprendedores, sin embargo la realidad es muy distinta, alguien que es arriesgado es un apostador, en cambio un empresario es un administrador de riesgos calculados y la mayoría son cautos, indagan, analizan y meditan antes de seleccionar los riesgos que han de aceptar y manejar.

La teoría dice que se debe de aprender a elegir cuidadosamente los riesgos que ha de correr, y a sopesar las probabilidades a su favor utilizando técnicas de negocios como investigación, planeación, uso del dinero, observación, realización de pruebas, así como otras estrategias comprobadas.

MITO II LA POSIBILIDAD DE FRACASO ES ABRUMADORA

Observando algunas estadísticas he podido observar que entre un 65 y 75% de los negocios durante sus primeros años, quizás meses, se van a la quiebra. Desde un punto de vista muy personal esto se debe antes que nada a la ligereza en que ciertos empresarios se lanzan a emprender diversos tipos de negocios, muchos de ellos sin la menor idea de lo que esto implica.

Gran parte de estos nuevos empresarios, principalmente en nuestro país, se guía por negocios ya establecidos a los cuales tratan de imitar. El empresario mexicano carece de creatividad para emprender nuevos o innovadores negocios.

Si bien en efecto ,estos empresarios son lamentablemente mal preparados, las estadísticas favorecen a quien si se aventura en los negocios con un mínimo de sentido común.

MITO III LA MAYORIA DE LOS NEGOCIOS FRACASAN POR FALTA DE CAPITAL

Este mito lo podemos considerar como falso, se han presentado casos de negocios bien financiados que utilizan todo su dinero y han fracasado, igual sucede con aquellos que inician con poco dinero.

La mayoría de los problemas tiene raíces mas profundas que los relacionados estrictamente con las finanzas.

MITO IV FABRICA ALGO NUEVO Y EL MUNDO LO DESEARA

Si bien es necesaria la creatividad y el carácter innovador no es el único punto clave en los negocios, este mito es demasiado anticuado, y a pesar de que la gran mayoría lo sabe, muchos se aventuran en los negocios pensando que pueden colgar un letrero, repartir algunos folletos y sentarse a esperar a que los clientes llegue. Este es un concepto falso demasiado peligroso.

MITO V LA FAMOSA “UBICACIÓN”

Este mito implica que la ubicación puede significar el éxito o el fracaso de diversos tipos de negocios, es decir que si se elige el lugar correcto se tendrá éxito. Pero esto es falso, ya que el mercado actual es tan completo que un solo factor no va a ser la diferencia entre el éxito o el fracaso.

No por esto podemos descartar la ubicación, ya que si bien no es el único factor para alcanzar el éxito representa un punto de arranque sumamente importante.

MITO VI EL PENSAMIENTO POSITIVO

Indudablemente la actitud positiva es muy importante, sin embargo igualmente que en el caso anterior no es un factor único que determina el éxito, se pueden tener todos los pensamientos positivos del mundo, pero si no se ajustan e integran con otros elementos necesarios para obtener el éxito sin duda quebrara cualquier empresa.

En fin, mitos y realidades podemos encontrar un sin fin, pero siempre es necesario tenerlas presentes para poder acercarnos mas a la realidad en la que nos vamos a desenvolver.

El ser emprendedor no es tarea fácil pero sin embargo si se actúa en la forma correcta se tienen grandes posibilidades de tener éxito, es una tarea difícil mas no imposible de realizar.



PUNTOS BASICOS

Estos son los puntos básicos que tomaremos en cuenta para el desarrollo de nuestro negocio:

- 1.-UBICACIÓN.- (Zonas mas rentables y accesibles, tipo de clientela, rutas de acceso, tipo de instalaciones).
- 2.-LEGALIDAD.- (Permisos, Reglamentación)
- 3.-MANTENIMIENTO.- (Instalaciones).
- 4.-PROYECCION A FUTURO
- 5.-INVERSION ESTIMADA

1.- UBICACIÓN.- La ubicación es uno de los puntos claves y básicos para este tipo de negocio, ya que contempla desde la ubicación física del lugar hasta el tamaño del mismo.

Además, la ubicación representa una fuente de información muy importante, ya que dependiendo de ella se puede deducir entre otras muchas cosas, el tipo de clientela que se puede esperar y por lo tanto la calidad de las instalaciones que se requieren.

Existen tres zonas en donde se podría instalar este negocio:

- 1)zona Comercial (clientela constante)
- 2)zona Habitacional (clientela constante)
- 3)zona de transito (clientela eventual)

1.-Zona en donde existan otros negocios

2.-Zona cerca de condominios, casas, escuelas. Se pretende captar residentes

3.-Zona cerca de estaciones de metro, oficinas, paraderos. Se pretende captar clientela de tipo ocasional.

A partir de esta variable dependen muchos otros factores que se deben de tomar en cuenta al momento de seleccionar la ubicación:

- a)Es de acuerdo a la zona en que el precio de venta o renta del local va a variar
- b)El tipo de servicio que se tendrá que ofrecer.

- c)La calidad de las instalaciones(Mesas, bolas, tacos, otros servicios.)
- d)La tarifa permitida por las autoridades
- e)El precio de los permisos
- f)Las rutas de acceso
- g)El tipo de clientela que se va a captar
- h)Los servicios que se van a ofrecer
- i)Tamaño del local

Otro elemento importante al momento de seleccionar la ubicación, es explorar todos los alrededores en busca de otros establecimientos similares.

El tipo de instalaciones deberán ser acordes a varios factores como: El tipo de clientela que se quiere captar, La zona en donde se va a instalar el billar, El precio que se pretende cobrar por hora. El precio que se cobra por el servicio es en base a una tabla oficial y en efecto depende de la calidad del establecimiento, la siguiente tabla nos da una idea del rango entre el cual oscilan los precios por hora o fracción:

TIPO DE BILLAR	COSTO VA DE:	HASTA:
MALO	\$10.00	\$10.00
BUENO	\$14.00	\$25.00
EXCELENTE	\$30.00	\$50.00

MALO.- Este tipo de billares es el que encontramos, en la mayoría de las colonias populares, son pequeños billares de barrio, que por lo general captan diariamente la misma clientela, (Gente del mismo barrio o colonia) las instalaciones de un billar malo dejan mucho que desear ya que, los tacos son escasos y de mala calidad, así como los paños no se les da el mantenimiento necesario, la mayoría de las mesas están en mal estado(caídas, muy deterioradas, bandas en mal estado). Las rutas de acceso no son muy conocidas ni confiables, La mayoría de la clientela son varones ya que el ambiente predominante en este tipo de billar no es apto para damas.

BUENO.- Este tipo de billar se puede encontrar en colonias de clase media, son de tamaño mediano y también los hay pequeños y muy grandes, el tipo de clientela son los mismos vecinos del lugar y algunos otros son clientes eventuales(por lo general son llevados al billar por un cliente tradicional), La

calidad de las instalaciones es buena, a diferencia de los billares malos hay un mayor numero de tacos, las mesas reciben con mayor frecuencia su mantenimiento, el ambiente predominante es mucho mejor que en los billares malos, acto que ocasiona que se den cita muchas damas y algunas familias. Las rutas de acceso son bastante buenas (metro, avenidas grandes, etc.).

EXCELENTE.- Este tipo de billar cuenta con los mejores accesorios (paños, mesas, bolas, tacos), sus instalaciones son de primera y el ambiente generado es de gran clase, estos billares son visitados por clientes con mayor poder adquisitivo, además de que la mayoría son muy buenos jugadores. Las rutas de acceso son buenas y el servicio es de primera (meseros, valet, etc.) son de mediano tamaño y presentan al billar como lo que realmente es, un deporte ya que organizan torneos periódicamente. La cantidad de establecimientos de este tipo es escasa, quizás por los precios elevados que se cobran para poder ofrecer este tipo de servicio.

2.- **LEGALIDAD.-** Es indispensable conocer todos los permisos que se deben de obtener para poder operar este tipo de negocio, así como conocer los reglamentos internos y externos que estén vigentes en la zona.

3.-**MANTENIMIENTO.-**Para poder brindar un buen servicio es necesario que las instalaciones(mesas, bolas, tacos, servicios, etc.) se conserven en las mejores condiciones, el tipo de mantenimiento para este negocio es bastante simple y no requiere de mucha inversión, además no es un mantenimiento diario sino periódico (entre 4 meses hasta 10 años) dependiendo del articulo del que estemos hablando.

Es posible que varios artículos (que no sean reparables)tengan que ser reemplazados después de cierto tiempo por nuevos.

Algunos de los aditamentos que necesitan mantenimiento con mayor frecuencia son:

ADITAMENTO	MANTENIMIENTO	TIEMPO APROXIMADO
MESAS	PAÑO, BANDAS	6 MESES
TACOS	BOTANA, VIROLA, TAPAS DE HULE	3 MESES
BOLAS	SERVICIO	5 A 10 AÑOS
LAMPARAS	SERVICIO	VARIABLE

MARCADORES	SERVICIO	2 MESES
------------	----------	---------

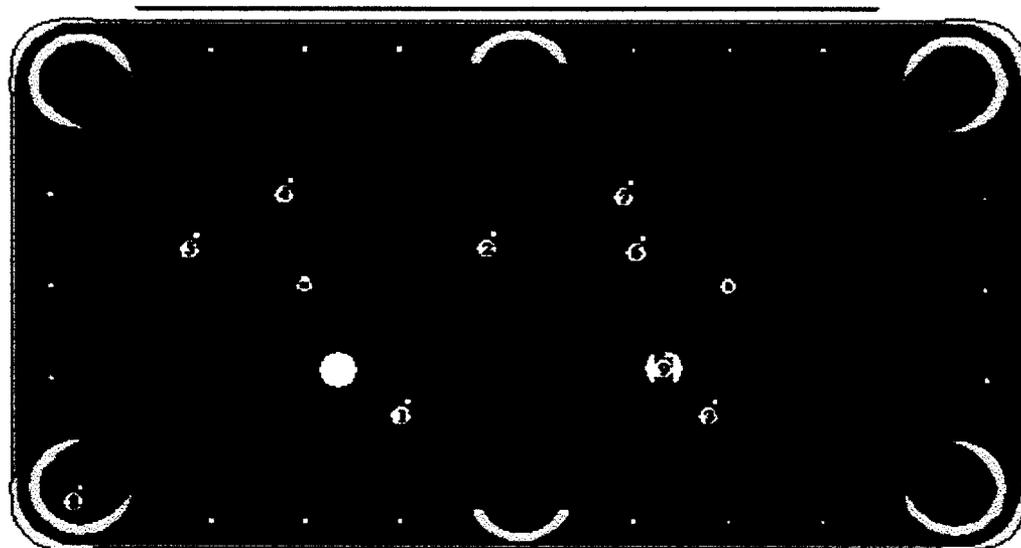
*SERVICIO(LIMPIEZA, ENGRASE, PULIDA)

Los aditamentos que necesitan ser reemplazados son:

ADITAMENTO	REEEMPLAZO	TIEMPO APROXIMADO
TIZAS	DESGASTE	1 MES
TACOS	ROTOS	VARIABLE
LAMPARAS	FUNDIDAS	3 MESES
BOLAS	DAÑADAS	7 A 10 AÑOS
PAÑO	ROTO	VARIABLE

La vida útil de una mesa de billar de regulares condiciones es de cincuenta años.

Este periodo de vida útil nos brinda un considerable margen en el cual podemos obtener grandes utilidades con un mínimo de inversión.





PROYECTO Y PROPUESTA BASICA DE ORGANIZACIÓN

El proyecto consiste en la instalación de un negocio sencillo, el cual no represente un desembolso de capital muy grande y tenga, quizás a mediano o largo plazo, la posibilidad de expansión. Ser emprendedor no es tarea fácil, sino por el contrario es bastante arriesgado y en muchas ocasiones se fracasa, sin embargo con una buena investigación y teniendo muy presente lo que realmente se quiere, además de poner cuidado hasta en el último detalle, es muy probable que se logre el éxito deseado.

El negocio que se ha decidido instalar es un billar de regular clase y que poco a poco pueda ir creciendo, esto debido a las limitaciones que la inversión sugiere, Se pretende realizar una investigación de todos los aspectos y factores que influyen dentro del proceso de instalación de este negocio y lograr estimar una inversión inicial así como las utilidades que se esperan lograr.

Se pretende contar con 8 mesas de juego, las cuales podrán ser de pool o carambola, dependiendo de la demanda que se presente para cada tipo de juego, El billar funcionara 14 horas al día (9 A.M a 11 P.M) de lunes a domingo, para lo cual se requerirá de dos turnos de trabajo:

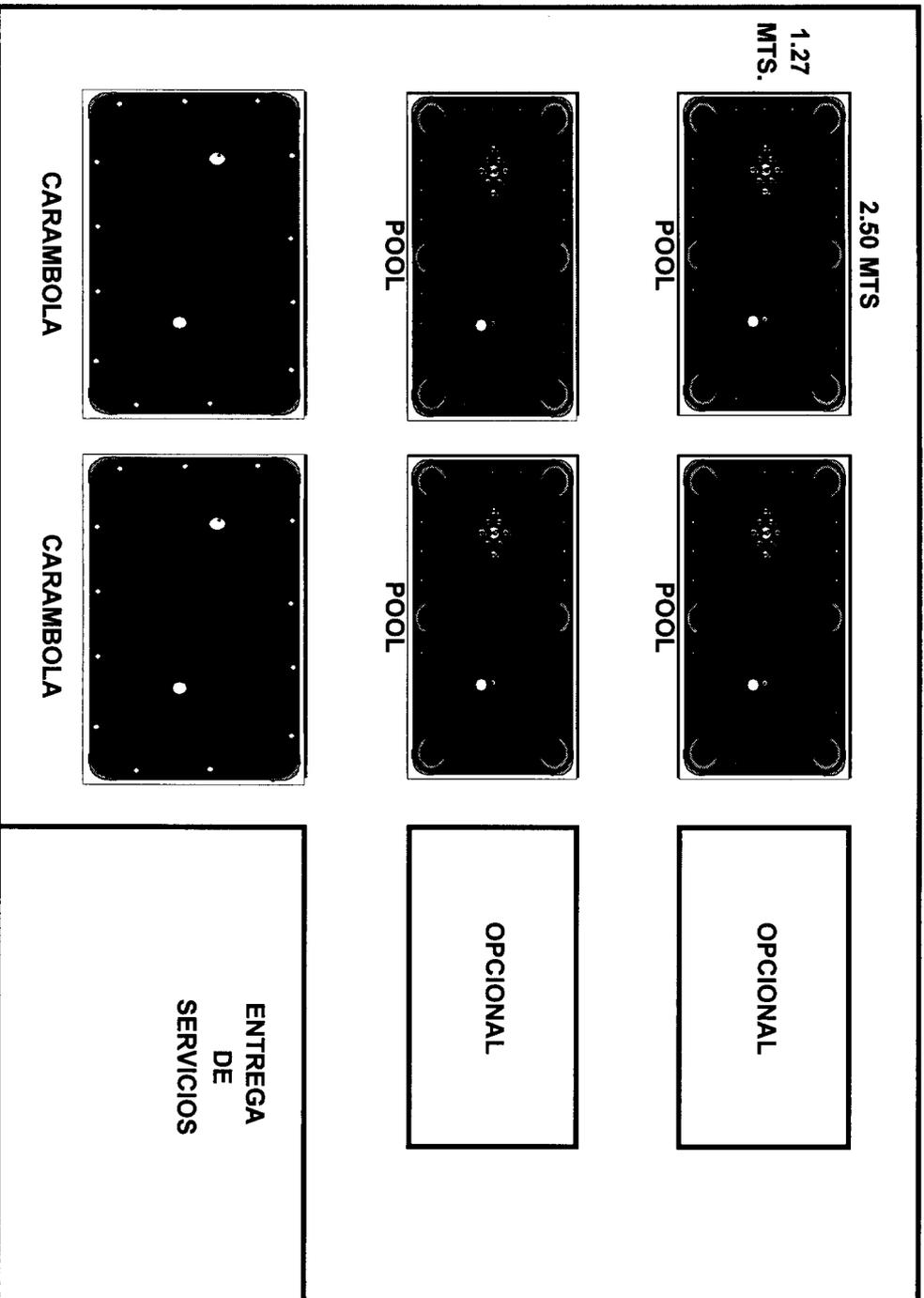
Primer encargado, trabajara cada tercer día, es decir lunes, miércoles, viernes y domingo con el horario antes mencionado y descansara el resto de la semana, el segundo encargado se ocupara del tiempo restante es decir martes, jueves y sábado.

Las funciones que deberán de realizar los encargado son esenciales para el correcto funcionamiento del billar, cabe destacar que dentro del billar ellos serán los que en determinado momento tomen o rechacen cualquier decisión.

Funciones de los encargados

- **Proporcionar a los clientes los ruedos de juego**
Esta es una de las funciones primordiales del encargado o coime, consiste en entregar completo y en buenas condiciones el tipo de ruedo correspondiente al servicio solicitado por el cliente, también en este momento se hará la entrega de los cosméticos (uno por jugador). Al tomar de regreso dicho ruedo el encargado deberá verificar que este se encuentre en las mismas condiciones en que fue entregado.
- **Marcar la hora exacta de inicio y fin del juego**
Al momento de hacer la entrega anterior el encargado deberá marcar mediante un reloj checador el tiempo de exacto (hora, minuto, segundos) en que el servicio es solicitado, de igual manera al recibir el ruedo y después de haber verificado el punto anterior se hará el corte correspondiente de tiempo.
- **Hacer el cobro correspondiente**
En base al marcaje arrojado por la boleta de tiempo, el encargado deberá de realizar el calculo correspondiente al tiempo de juego, este calculo se basa en una tabla de precios autorizada por las autoridades.
- **Revisión periódica de las instalaciones**
Así mismo el encargado deberá de realizar revisiones periódicas del lugar, en estas revisiones se revisara el estado de limpieza del lugar, el perfecto acomodo de los aditamentos, posibles objetos olvidados por los clientes.
- **Hacer que se sigan los reglamentos establecidos por la ley**
Tratar de que se guarde el mayor orden posible que se puede exigir en un lugar de esta naturaleza.
- **Abrir y cerrar el local puntualmente**
Esencial respetar el horario de apertura y el de cierre esto con el fin de ofrecer un excelente servicio.
- **Ser amable y cortés con la clientela**
Es importantísimo dar un trato especial a cada uno de nuestros clientes, esto hablara muy bien del negocio y representara una mayor afluencia de clientela.

El local debera de contar con las siguientes dimensiones:
Cada mesa mide: 1.27mts. X 2.50mts.



El control del tiempo se llevara a cabo mediante el siguiente procedimiento:

1. Al solicitar el cliente su servicio, el encargado por medio de una papeleta y un reloj checador, marcara la hora exacta de inicio del tiempo y asignara una mesa disponible a los clientes.
2. De acuerdo al tiempo de juego y a una tabla(Basada en la tarifa aprobada por las autoridades) se hará el calculo del cobro a realizar.

El reglamento del billar contiene los siguientes puntos:

1. No podrán acceder a las instalaciones personas en estado de ebriedad o bajo el influjo de drogas.
2. No se podrán formar corrillos en el interior del billar.
3. No se pueden cruzar apuestas de ningún tipo.
4. Se cerrara el billar quince o media hora antes de la hora asignada para el cierre de las instalaciones.
5. Se deberá evitar el uso de palabras y frase altisonantes.
6. No se podrán portar ningún tipo de armas en el interior del billar
7. Se prohíbe la entrada a personas uniformadas.
8. Se prohíbe la entrada a menores de edad (18 años).
9. Se deberá guardar el mayor orden y moralidad posibles.

El cambio de turno se realizara de la siguiente forma:

Al realizarse el cambio de turno el encargado que sale, le hará un conteo físico de los aditamentos que hay en el billar (tacos, mesas, efectivo), así como también informara de cualquier novedad que se haya suscitado en el turno anterior.

El encargado que va a asumir el turno recibirá y aceptara de conformidad el equipo y las condiciones generales del billar, así como deberá manifestar si alguna cosa no se encuentra en las condiciones en que deba de estar.

El dinero que resulte de la actividad de un día, será depositado en la mañana siguiente en una cuenta bancaria designada para esté efecto. El deposito será realizado por el encargado que sale, debiendo de

entregar esta la ficha de deposito junto con las papeletas del día, esto con el fin de llevar las cuentas claras, así como para saber el tiempo jugado, los horarios, es decir información útil para hacer mejoras o desarrollarse en un futuro.

Indudablemente cuando se trata de cuestiones de dinero siempre hay que poner un cuidado especial, es por esto es que lo ideal sería que el manejo de efectivo fuera hecho por una persona de toda la confianza requerida para esta actividad o por un familiar y en el mejor de los casos por el propietario mismo.

Se implementaría un programa de supervisión continuo, que consistiría en visitas sorpresivas, estas podrían ser cualquier día a cualquier hora e incluso repetirse en varias ocasiones durante un mismo día, en estas visitas se solicitara al encargado las boletas de tiempo de las mesas ocupadas y mediante estas se haría una comparación contra la realidad, pudiendo de esta manera detectar cualquier anomalía en lo referente al tiempo de juego.

En caso de que en un futuro se implementen otra actividades dentro del billar, estas se controlarían de forma diferente, una de las que frecuentemente observamos es la de las comisiones, es decir se le otorga cierto porcentaje al encargado por concepto de ventas de productos ajenos a la actividad misma del billar.

Personal requerido

El personal que se necesita para realizar las funciones básicas del billar es bastante limitado, ya que solo requerimos de cuatro personas el cuadro (1) nos representa con mayor claridad el personal y las características requeridas de cada uno de ellos, después del primer año será necesario contratar a una quinta persona, la cual realizara las funciones de comodín, es decir será quien cubra los periodos de vacaciones de los empleados que estén prestando sus servicios.

Cabe mencionar que de estas cuatro personas solo dos serán contratadas de planta(los dos encargados del billar) las otras dos estarán contratadas como personal eventual(limpieza, mantenimiento)

estarán contratadas como personal eventual(limpieza, mantenimiento) esto debido a que sus servicios no son requeridos con mucha frecuencia, tal vez una o dos veces por semana.

CUADRO 1

PERSONAL REQUERIDO

PERSONAL	DIA, TURNO	SUELDO	PRESTACIONES
ENCARGADO HORAS	LUNES, VIERNES 8 A.M. A 2 P.M.	MÍNIMO	REQUISITOS POR LA LEY
ENCARGADO HORAS	MIÉRCOLES 8 A.M. A 2 P.M.	MÍNIMO	REQUISITOS POR LA LEY
LIQUIDEZA	OPCIONAL	DESTAJO	REQUISITOS POR LA LEY
MANTENIMIENTO PERIÓDICO	OPCIONAL	DESTAJO	

EL PERSONAL ANTES DESCRITO PODRA INCREMENTARSE DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DEL BILLAR, HAY QUE RECORDAR QUE ESTAMOS HABLANDO DE UNA ESTRUCTURA ALTAMENTE FLEXIBLE.



FUENTES DE INFORMACION

Las fuentes de información mas comunes que se pueden utilizar son:

- 1.- Libros acerca del tema de emprendedores y billares
- 2.- Revistas que traten los mismos puntos
- 3.- Por medio de la **OBSERVACION** en los negocios establecidos
- 4.- Intercambio de ideas con otras personas
- 5.- Experiencia y conocimientos propios
- 6.- Códigos y reglamentos establecidos

Para la realización de nuestra investigación será necesario recurrir a varias formas de información, pero sin lugar a dudas la observación será nuestra mejor arma para apreciar con mayor claridad los aspectos reales referentes al negocio.

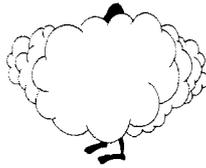
Por ejemplo existen puntos de gran interés que solo se pueden apreciar mediante la observación constante, estos aspectos a través de un análisis comparativo pueden ayudarnos a identificar los pequeños secretos del éxito.

De igual forma es importante recurrir a los libros, para conocer los aspectos teóricos del proceso de creación de un negocio, las revistas representan también una buena fuente de información ya que existen revistas especializadas que tratan el tema de los emprendedores con una muy buena cantidad de ejemplos de creación de negocios con características similares al nuestro.

El intercambio de ideas con personas conocedoras del negocio representa una rica fuente de información, ya que a base de las experiencias vividas por otros podemos evitar caer en los mismos errores y conocer pequeños secretos que eran desconocidos por completo.

Es imprescindible contar con la mayor información posible acerca del tema ya que solo así se pueden tener mas posibilidades de éxito, y será nuestra herramienta principal en el desarrollo del proyecto.

Sin embargo hay que tener mucho cuidado en el manejo de la información, hay que recordar que no toda la información obtenida es valida y confiable, sino por el contrario muchas veces puede causar una completa confusión y por lo tanto malos entendidos que pueden retrasar o echar a perder nuestro proyecto.



FACTORES EXTERNOS

En todo proceso de consolidación siempre existen puntos que posiblemente puedan frenar de alguna manera o retrasar el proceso, por lo que es necesario tener en cuenta la mayor cantidad de posibles contingencias, con el fin de tomar medidas al respecto oportunamente, se habla de la mayor cantidad posible ya que indiscutiblemente sería imposible poder prever todas las contingencias que se pueden presentar pero sin embargo, las siguientes podrían ser fuente de peligro en la consolidación de los billares.

1.- El billar ha sido considerado como un juego de diversión hasta los últimos años, sin embargo actualmente se encuentra en la posibilidad de ser clasificado como giro negro, es decir un sitio que es nocivo para la sociedad, con lo cual prácticamente estos centros se verían seriamente limitados además que la apertura de nuevas sucursales sería singularmente complicado ya que los permisos y concesiones estarían cada vez más escasos y la clientela se vería reducida significativamente.

2.- La entrega de los materiales necesarios para funcionar (mesas, telas, tacos, etc.) podría sufrir retrasos y causar costos extras de lo contemplado, esta situación se debe a que las partes que integran los distintos aditamentos para el juego son de importación por que en nuestro país definitivamente no se fabrican ó son de muy baja calidad.

3.- Por la misma razón contemplada en el punto numero tres, los costos se pueden incrementar significativamente, ya que los precios están sujetos a la paridad cambiaria.

4.- En nuestro país existe una sola compañía que se dedica a la importación y distribución de artículos de billar, lo cual puede generar una posible escasez en los aditamentos necesarios, pero también este problema puede significar un posible desarrollo a futuro en la importación y distribución de productos de billar.

5.- Indudablemente rentar representa un gran riesgo, muchas veces cuando se renta un local para poner algún tipo de negocio y este empieza a marchar satisfactoriamente, los dueños del local aprovechan para dejar de rentar el local y continuar ellos mismos con el negocio ya iniciado y acreditado. Casos como este se suelen dar con mucha frecuencia, debido a la existencia de gente que nada más está a la caza de personas que se lanzan a incursionar en diversas negociaciones.

6.- De igual manera que el punto anterior existe mucha gente que al ver la productividad del negocio, trata de imitar y pone negocios similares demasiado cerca del nuestro, un ejemplo claro de esto son las pequeñas tiendas de barrio las cuales abundan y las podemos encontrar en una misma cuadra en gran número.

Lo que ocasiona este tipo de gente es la saturación del servicio y por lo tanto nadie gana y si por el contrario todos pierden debido a la falta de creatividad y visión para emprender algo por parte de las personas.



INVERSION Y PERIODOS DE RECUPERACION

Definitivamente inversión y periodos de recuperación son dos puntos de gran interés para el empresario, ya que de ellos depende muchas veces el poder o no poder realizar una tarea de este tipo.

Sencillamente es aquí donde empiezan los problemas ya que definitivamente no todas las personas cuentan con los recursos necesarios para poder empezar una empresa propia, quizás los medios mas socorridos cuando se esta en esta situación, son los créditos, los cuales los podemos obtener si contamos con ciertas garantías, de igual manera podemos buscar la forma de asociación con otras personas para reducir la cantidad de inversión. Otra gran realidad es que muchos empresarios se lanzan a esta aventura utilizando los ahorros de toda una vida de trabajo, lo cual representa en cierto momento un temor para las personas.

Definitivamente creo que lo menos recomendable es el camino de la asociación con otras personas, siempre estas asociaciones a largo plazo representan problemas y una reducción considerable en las utilidades, por otra parte utilizar los ahorros de toda la vida es un tanto arriesgado y sin duda el temor a perderlo todo de un solo golpe es aterrador, por último, a pesar de representar un costo bastante alto, los créditos son una de las mejores opciones ya que se pueden ir pagando con los resultados que se vayan obteniendo, además de tratar de tener alguna suma de dinero guardada para posibles contingencias.

La inversión estimada en nuestro proyecto es bastante aceptable (cuadro 2) se ha seleccionado el equipo básico que integrara las instalaciones, en la elección de este se ha buscado contar con lo mas durable y funcional, buscando siempre el menor costo posible y la mayor garantía, en la ilustración (1) y en el cuadro (3) se muestra el equipo seleccionado y las cantidades de cada articulo que se han contemplado como necesario para el buen funcionamiento del billar,

también se anexa una lista de precios vigentes de los accesorios, que serán necesarios en el mantenimiento periódico del equipo.

Los periodos de recuperación son totalmente variables y dependen indudablemente del tipo de negocio del que estemos hablando y de la aceptación y demanda que vaya este presentando, En el caso de nuestro proyecto el periodo de recuperación es relativamente corto, se ha contemplado en un periodo de no mas de 8 meses, este periodo ha sido estimado proponiendo no lo mejor que nos podría pasar si no por el contrario asumiendo mas bien una posición pesimista de la realidad. Es decir se ha tomado el mínimo de ocupación que se podría presentar en cualquier día normal del funcionamiento del billar, el cuadro (4) nos da una idea mas precisa de lo que se pretende.

Los resultados estimados en las condiciones antes mencionadas son bastante alentadores y si los comparamos con las observaciones reales realizadas podemos observar que no estamos nada lejos de la realidad.

Por otra parte los resultados que se vayan obteniendo se pueden emplear como capital destinado a la apertura de nuevos centros, los cuales serían cada vez mas completos y ofrecerían servicios diferentes al original.

INVERSION ESTIMADA

CUADRO 2

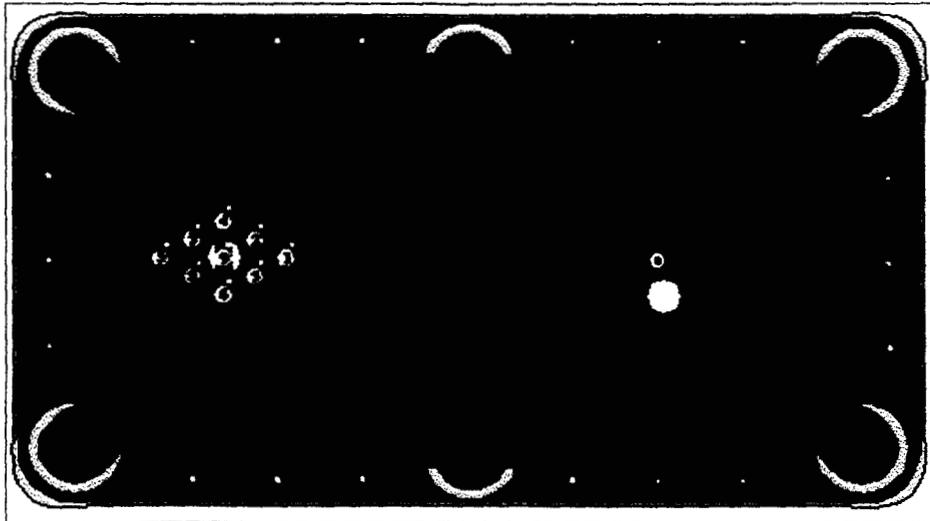
ARTICULO	CANTIDAD	MODELO	PRECIO UNITARIO	TOTAL	DESCUENTO (%)	PRECIO DE COMPRA
MESA POOL 1.27 * 2.50 MTS.	6 MESAS	COMERCIAL	\$16500.00	\$99000.00	\$4950.00	\$94050.00
MESA CARAMBOLA 1.37 * 2.70 MTS.	2 MESAS	COMERCIAL	\$17500.00	\$35000.00	\$1750.00	\$33250.00
COSMETICOS CAJA 100 PIEZAS PERMISOS	2 CAJAS	DANOC	\$40.00	\$80.00	\$0.00	\$80.00
RENTA LOCAL	3 MESES		\$6000.00	\$18000.00		\$18000.00
COLCHON SEGURIDAD						\$10000.00
T O T A L						\$165380.00

* ESTA INVERSION SE RECUPERA, SI LA COMPARAMOS CON EL CUADRO NUMERO 4 EN APROXIMADAMENTE 6 MESES.

ILUSTRACION 1

MODELO COMERCIAL

2.50 MTS.



1.27 MTS.

Tomando en cuenta diversas características de las mesas, el modelo comercial parece ser el mas conveniente para nuestros fines, ya que su costo y su mantenimiento no son muy elevados, además que por sus dimensiones ahorra un considerable espacio en el local.

EQUIPO CON EL QUE SE CONTARA

CUADRO 3

ARTICULO	CANTIDAD
TACOS DE MAPLE RUEDO DE POOL RUEDO DE CARAMBOLA BOTELLA DE HULE BOLTAS DE SORTEO TRIANGULOS BURRA (VIOLIN) TAQUERAS DE PARED COSMETICOS MARCADOR DE PARED BOLERA DE PARED CUBIERTAS CEPILLOS P/MESA	64 TACOS 6 RUEDOS 2 RUEDOS 6 BOTELLAS 6 JUEGOS 6 TRIANGULOS 6 VIOLINES 8 TAQUERAS 1 CAJAS 8 MARCADORES 6 BOLERAS 8 CUBIERTAS 8 CEPILLOS

CUADRO 4

HORARIO DE SERVICIO 9:00 A.M A 11:00 P.M

NUMEROS DE MESAS 8 MESAS

COSTO POR HORA O FRACCION \$14.00

HORAS DE SERVICIO 14 HORAS	HORAS MUERTAS 4 HORAS	HORAS RESTANTES 10 HORAS
-------------------------------	--------------------------	-----------------------------

*Este tiempo de ocupacion total puede aumentar

OCUPACION TOTAL (VARIABLE)
5 HORAS * 8 MESAS =
40 HORAS * \$14.00 =
\$560.00 DIARIOS

\$560.00 * 30 DIAS =
\$16800.00 MENSUAL

OCUPACION EXTRA (VARIABLE)
5 HORAS * 4 MESAS =
20 HORAS * \$14.00 =
\$280.00 DIARIOS

\$280.00 * 30 DIAS =
\$8400.00 MENSUAL

*ESTAS CANTIDADES PUEDEN AUMENTAR CONSIDERABLEMENTE SI LA OCUPACION TOTAL AUMENTA O SI ADEMAS SE OFRECEN OTROS SERVICIOS EN EL BILLAR(TORTAS, REFRESCOS, CIGARROS, ETC.)

INGRESO MENSUAL
INGRESO ANUAL

\$26,200.00
\$302,400.00



Es de suma importancia, antes de lanzarse a la aventura, realizar una completa observación de los negocios ya establecidos, esto con el fin de tratar de lograr una aproximación utilizando datos completamente reales de situaciones existentes en el mercado, las cuales sin duda serán una inmejorable guía en el desarrollo de proyecto.

En el caso de nuestra empresa se realizaron observaciones en tres diferentes billares de la ciudad de México los cuales están situados en tres ambientes completamente distintos, estas observaciones consistieron en realizar un conteo de las personas que asisten a estos billares así como revisar el grado de ocupación de mesas que registra en los distintos horarios del día.

Un punto extra es que esta investigación nos da a conocer, en promedio, los ingresos diarios, los horarios de mayor afluencia, los gastos, tiempos muertos, etc.

Los puntos en los que se llevo a cabo esta investigación a lo largo de una semana por billar son los siguientes:

BILLAR No 1 “Centro Familiar” Ubicado en la colonia Narvarte, este billar funciona con un horario de 9 de la mañana a 11 de la noche, de lunes a domingo. Cuenta con 15 mesas, de las cuales 6 son de pull y el resto de carambola.

BILLAR No 2 “La Academia” Ubicado en la Colonia Iztapalapa, este billar funciona con un horario de 9 de la mañana a 10 de la noche, de lunes a domingo. Cuenta con 9 mesas, de las cuales 3 son de pull y 6 de carambola.

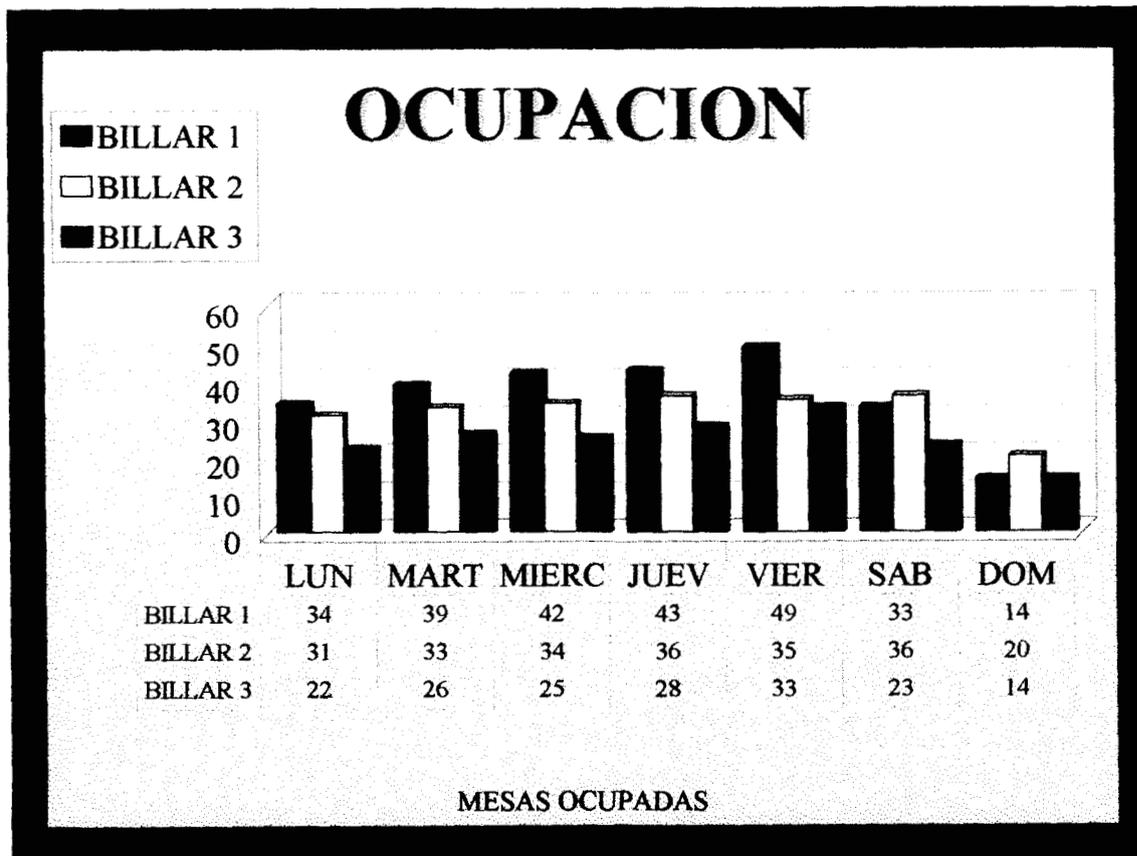
BILLAR No 3 “La Cueva” Ubicado en la colonia Roma, este billar funciona con un horario de 9 de la mañana a 11 de la noche igualmente que los otros dos da servicio de lunes a domingo. Cuenta con también 9 mesas de juego de las cuales 4 son de pool y 5 de carambola.

Los resultados obtenidos se pueden observar en los cuadros (5, 6, 7) como se puede ver los tres lugares presentaron situaciones bastante aceptables, ya que las cifras obtenidas arrojan importante información sobre el funcionamiento del negocio. Realizando un pequeño análisis podemos resaltar las siguientes características como comunes a los tres:

En los tres casos analizados, podemos observar que la ocupación, es variable, sin embargo no existe horario durante la semana en el cual no tengamos por lo menos una mesa ocupada.

- A) Invariable en los tres casos es el hecho de que por las tardes se registra la mayor ocupación, siendo está muchas veces total durante varias horas.
- B) Los días en que los billares registran mayor afluencia son principalmente los próximos al fin de semana (Miércoles, ,jueves, viernes e incluso el sábado).

La siguiente gráfica nos da una idea mas general de estos resultados:



CUADRO 5

OBSERVACIONES REALIZADAS EN EL MES DE ENERO DE 1998.
 BILLAR No. 1 CENTRO RECREATIVO COL. NARVARTE (15 MESAS)

HORARIO	PERSONAS QUE ENTRARON	MESAS OCUPADAS	DURACION APROXIMADA	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SAB.	DOM.	SEMANA	
9 A 11 A.M	21	12	2 HRS	5-2-2	3-1-2	5	4-2-2	7-3-2	8-3-2	2-1-2	0-0-0	1
11 A 13 A.M	43	18	2 HRS	4-2-2	3-2	5-2-2	6-2-2	8-3-2	11-5-2	3-1-2		
16 A 18 P.M	138	61	2 HRS	18-7-2	19-8-2	22-10-2	19-9-2	28-13-2	20-9-2	12-5-2		
18 A 20 P.M	215	86	2 HRS	26-13-2	29-14-2	38-15-2	15-2	42-15-2	29-10-2	15-4-2		
20 A 23 P.M	184	77	2 HRS	22-10-2	32-13-2	29-13-2	32-14-22	35-15-2	24-8-2	10-4-2	1	
TOTAL	601	254	COSTO POR HORA O FRACCION \$14.00									

ANALIZANDO LOS DATOS OBSERVADOS PODEMOS OBTENER LO SIGUIENTE:

DURANTE TODA LA SEMANA SE OCUPARON 254 MESAS
 TIEMPO APROXIMADO DE USO POR MESA 2 HRS.
 TOTAL DE HORAS EN USO 508 HRS.
 PRECIO DE LA HORA O FRACCION \$14.00
 TOTAL POR SEMANA \$7,112.00
 TOTAL POR MES \$28,448.00

BILLAR No. 2 LA ACADEMIA IZTAPALAPA 9 MESAS

CUADRO 6

HORARIO	PERSONAS QUE ENTRARON	MESAS OCUPADAS	DURACION APROXIMADA	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SAB.	DOM.	SEMANA
9 A 11 A.M	63	17	2 HRS	8-2-2	10-3-2	10-2-2	9-3-2	12-3-2	10-3-2	4-1-2	2
11 A 13 A.M	108	42	2 HRS	12-4-2	11-3-2	14-7-2	16-7-2	20-9-2	23-9-2	12-3-2	
16 A 18 P.M	156	59	2 HRS	21-9-2	20-9-2	25-9-2	21-9-2	27-9-2	25-9-2	17-5-2	2
18 A 20 P.M	158	60	2 HRS	22-8-2	23-9-2	19-9-2	25-9-2	26-9-2	23-9-2	20-7-2	
20 A 22 P.M	122	52	2 HRS	18-8-2	20-9-2	17-7-2	19-8-2	16-5-2	19-6-2	13-4-2	
TOTAL	607	230									

ANALIZANDO LOS DATOS OBSERVADOS PODEMOS OBTENER LO SIGUIENTE:

DURANTE TODA LA SEMANA SE OCUPARON 230 MESAS
 TIEMPO APROXIMADO DE USO POR MESA 2 HRS.
 TOTAL DE HORAS EN USO 460 HRS.
 PRECIO DE LA HORA O FRACCION \$12.00
 TOTAL POR SEMANA \$5,520.00
 TOTAL POR MES \$22,080.00

BILLAR No. 3 LA CUEVA COL. ROMA 9 MESAS

CUADRO 7

HORARIO	PERSONAS QUE ENTRARON	MESAS OCUPADAS	DURACION APROXIMADA	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SAB.	DOM.	SEMANA
9 A 11 A.M	27	10	2 HRS	4-1-2	5-2-2	3-1-2	2-1-2	5-2-2	6-2-2	2-1-2	3
11 A 13 P.M	46	20	2 HRS	7-2-2	6-3-2	9-4-2	7-3-2	8-4-2	6-2-2	3-2-2	
16 A 18 P.M	79	32	2 HRS	9-4-2	9-3-2	11-5-2	15-6-2	20-9-2	10-3-2	5-2-2	3
18 A 20 P.M	129	52	2 HRS	15-7-2	21-9-2	20-8-2	24-9-2	27-9-2	14-7-2	8-3-2	
20 A 23 P.M	143	57	2 HRS	18-8-2	22-9-2	18-7-2	26-9-2	21-9-2	25-9-2	13-8-2	
TOTAL	424	171									

ANALIZANDO LOS DATOS OBSERVADOS PODEMOS OBTENER LO SIGUIENTE:

DURANTE TODA LA SEMANA SE OCUPARON 171 MESAS
 TIEMPO APROXIMADO DE USO POR MESA 2 HRS.
 TOTAL DE HORAS EN USO 342 HRS.
 PRECIO DE LA HORA O FRACCION \$14.00
 TOTAL POR SEMANA \$4,788.00
 TOTAL POR MES \$19,162.00



INFORMACION ADICIONAL

Realizando algunas observaciones adicionales pude darme cuenta de ciertos puntos de gran interés, estos puntos a simple vista pueden pasar desapercibidos pero estoy seguro que la información obtenida es de gran importancia para el éxito dentro del negocio.

1)Primeramente me di cuenta de que según sea el horario en que visitemos el billar encontraremos gente de distintas edades, por ejemplo por la mañana y hasta entrada la tarde (16.00 hrs.) predomina la clientela joven (entre 18 - 30 años) principalmente estudiantes y por lo regular asisten al billar en grupos numerosos (entre 3 y 8 personas) y renta la mesa un mayor número de horas (mínimo 2 hrs.).

Por la tarde y noche empieza a llegar gente de mayor edad (30 en adelante) estas personas por lo regular son gente que trabaja y una vez concluido su día de labores asisten al billar a distraerse un poco, el periodo de ocupación de las mesas es variable. Una característica importante es que también por la tarde es cuando se forman grupos de amigos los cuales se han formado principalmente por su concurrencia constante al establecimiento.

2)De igual manera pude constatar que existen preferencias respecto al tipo de juego que se practica, así por ejemplo cuando asiste gente joven en grupo numerosos su inclinación es hacia el pool, ya que indudablemente es un juego de conjunto y casi cualquier persona que asiste por primera vez a un billar elige este juego por ser más simple que la carambola. Las damas también prefieren el pool en lugar de la carambola.

Las personas de mayor edad o mayor experiencia en este tipo de juegos prefiere la carambola, principalmente varones en parejas son los que la practican. Este tipo de juego requiere un mayor grado de conocimientos o de practica para poder jugarse.

3)En todos los billares existen mesas preferidas, si aunque parezca increíble ciertas mesas de juego son preferidas por la mayoría

de la gente, generalmente las mesas preferidas, que obviamente son las que se encuentran en mejores condiciones, son las que están junto al área de servicios y son ocupadas por la clientela habitual del billar o por los mejores jugadores.

4) Un punto importante y digno de analizarse es el referente al consumo de extras dentro del billar (cigarros, tortas, refrescos, café, papas, etc.) este consumo sin duda deja muy buenas utilidades al establecimiento ya que es casi seguro que alguien que asiste a jugar consume por lo menos un refresco. Siguiendo mi línea de observación pude constatar que durante todo el día lo que mas se vende son los refrescos, por el medio día las tortas y durante toda la tarde los cigarros y botanas son los mas exigidos, llegada la noche el café y nuevamente las tortas son los productos mas reclamados por la clientela.

Nuestro proyecto no ha tomado en cuenta estos aspectos extras, que sin duda representan una excelente fuente de ingresos al billar, además que permiten la diversificación de productos de consumo dentro del local (cervezas, tacos, copas, etc.).



LEGALIDAD Y PERIODOS DE CONSOLIDACION

Definitivamente la legalidad es uno de los puntos primordiales en el proceso de consolidación de cualquier negocio, en nuestro país mediante este proceso obligatorio se evitan demoras y desembolsos innecesarios por concepto de extorsiones, al estar dentro de la legalidad necesaria para la operación del negocio, la misma ley nos proporciona garantías pero de igual manera adquirimos compromisos.

En el distrito federal los tramites que se tienen que realizar son bastante simples y se efectúan en periodos de tiempo relativamente cortos, los siguientes son los puntos a seguir en el proceso legal de consolidación:

Primeramente es necesario acudir a la delegación correspondiente a la futura ubicación del local, llenar una solicitud y mediante un mapa del distrito federal señalar la ubicación exacta donde se pretende arrancar el negocio. Una vez señalada la ubicación, la autoridad correspondiente determina si se puede o no establecer en el punto deseado el negocio, esta decisión se basa principalmente en una serie de factores sociales (como lo son la cercanía de escuelas, zonas habitación, etc.) los cuales son tomados en cuenta por la naturaleza misma del futuro negocio.

Este tipo de negociación esta catalogada por las autoridades, como una actividad que puede generar fenómenos sociales tales como la vagancia, la formación de corrillos, el cruce de apuestas, etc. por lo mismo no se permite su apertura en las proximidades de ninguna escuela o centro religioso, de igual forma no se puede consolidar en zonas residenciales.

En caso de no poderse instalar el negocio en la ubicación deseada por los factores antes mencionados será necesario que el interesado busque una nueva ubicación. Si la ubicación es aceptada se deberá proceder con los siguientes requisitos:

Uso de suelo (pago único por \$369.00), el cual deberá pagarse en la delegación correspondiente o en los sitios que la misma dependencia designe, mediante este pago se podrá obtener:

- a)** Licencia de funcionamiento
- b)** Visto bueno de seguridad y operaciones
- c)** reglamento de construcción

Si se siguen los pasos anteriores se podrá abrir el negocio sin contratiempo alguno, los periodos de consolidación son bastante corto como se menciona anteriormente, tomando en cuenta un periodo para posibles contingencias y asumiendo los tiempos necesarios para los tramites anteriores el negocio se puede consolidar en un periodo no mayor de tres meses.

Este tiempo indudablemente es calculado sin contemplar el periodo ocupado en la compra de activos, búsqueda de ubicación, y demás aditamentos necesarios para el correcto funcionamiento del billar, ya que incluidos estos factores el tiempo promedio va de 5 a 6 meses.

En lo referente al tiempo de consolidación es necesario tener siempre presente posibles contingencias de cualquier tipo, ya que por lo regular siempre aparecen y es necesario estar preparados para superarlas satisfactoriamente.

Uno de los principales problemas que se presentan, principalmente en nuestro país, es que por lo general los trámites legales siempre se ven retrasados por cuestiones de papeleo resultantes del burocratismo existente, problema que a pesar de aparente simplicidad puede destrozarse cualquier plan que se haya realizado anteriormente.



ENTREVISTA

Casualmente platicando con un propietario de una cadena de billar (tres locales), pude obtener valiosa información además de que disipe muchas dudas que me preocupaban fuertemente, a continuación expongo algunas de las preguntas que realice a dicha persona:

1.- ¿Por que escoger el billar como negocio, a pesar de la mala fama que se tiene de estos centros?

Precisamente por eso, la mala fama así como los lugares restringidos son los que la gente busca con mayor frecuencia, además eso de la mala fama es simplemente una idea mal fundamentada.

2.- ¿Que tipo de clientela es el que regularmente frecuenta sus billares?

De todo tipo, desde personas mayores, adolescentes, mujeres. Acuden además personas de todos los niveles sociales.

3.- Considera el billar como un negocio valido en el futuro?

Indudablemente, ya que es un juego que desde hace muchas generaciones siempre ha conseguido fieles seguidores y no veo por que tenga que cambiar en el futuro.

4.- Respecto a la acreditación, en cuanto tiempo cree que se de esta?

Prácticamente la acreditación se da desde el momento en que abres el billar, es decir desde que tus primeros clientes entran y encuentran una buena mesa y un ambiente agradable ten la seguridad que regresaran al otro día.

5.- ¿Que me podría decir de la inversión?

Mira la inversión necesaria para abrir un billar no es una cantidad grandisima, fácilmente con una pequeña inversión puedes empezar con lo básico para el negocio, de aquí ira saliendo lo demás , ya que lo que te puedo decir es que mis billares se han pagado solos y en muy poco tiempo.

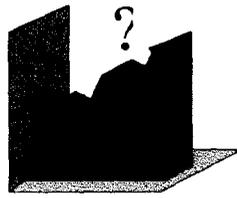
6.- La competencia es un punto importante?

Si, definitivamente la competencia, en cualquier negocio, siempre va a representar un peligro constante para ti, tus clientes tienen que recibir un buen servicio o de lo contrario se irán a jugar a otros billares.

A pesar de este punto sucede algo bastante curioso, el billar es un negocio bastante noble y siempre atrae gente nueva, por ejemplo aquí en la zona hay por lo menos 7 billares y te puedo decir que todos tienen clientela, esto quiere decir que hay mercado suficiente para todos, pero esto no quiere decir que no te trates de esforzar por ofrecer el mejor servicio.

7.- ¿ Que me puede decir de la provincia como mercado para el billar?

Sería una buena opción para un futuro, una vez que se haya saturado el mercado en el D.F se puede incursionar en provincia, aunque debo de decirte algo, la gente de provincia no es muy apta para los negocios nuevos, te voy a contar una anécdota que le pasó a un amigo que trató de montar un billar en un poblado de Veracruz en donde solo existía un billar, el cual estaba en condiciones bastante deterioradas, después de realizar todos los trámites y abrir el billar (mucho mejor que el existente y al mismo precio) la gente no asistió, esta gente prefería seguir asistiendo por costumbre a su antiguo lugar de diversión al que habían asistido desde pequeños y en donde se acostumbraba reunirse por la tarde. Después de un tiempo ante esta situación se tuvo que reducir el equipo y posteriormente cerrar.



PROYECCION A FUTURO

Una de las ideas principales que se han tenido al pensar en este tipo de negocio, es que tenga oportunidades de desarrollo en un futuro plazo no mayor a un año, y definitivamente es factible. La posibilidad de proyección es bastante prometedora, ya que es un negocio sumamente flexible que puede de igual manera contraerse al mínimo que expandirse en muy buenas proporciones.

La expansión futura podría constar de los siguientes aspectos o por lo menos alguno de ellos, Se pretendería ampliar en una primera fase el local ya existente, implementando algunos otros servicios además del servicio de tiempo de juego. Principalmente incorporar una pequeña cafetería y dulcería la cual generaría dos aspectos principalmente:

1.- Captar nueva clientela, es decir gente que asista solo a la cafetería y en un futuro quizás se vuelva clientela habitual del billar.

2.- Evitar que nuestra clientela habitual abandone en horas de comida el establecimiento, para ir a otro lado a comer o a comprar en la tienda.

Es por esta razón que en los planes de proyección a futuro se pretende contar con la cafetería, la cual ofrecerá principalmente todo tipo de comida rápida(tortas, botanas, café, té, tacos, etc.). Y en nuestra dulcería se podrá encontrar todo tipo de golosinas(cigarrillos, chicles, chocolates, dulces y por que no hasta el periódico del día).

Es factible también la introducción de teléfonos públicos y maquinas tragamonedas así como contar con otros tipos de juegos como: El ajedrez, Dominó, Ping - Pong, etc.) esta diversificación nos puede permitir en el futuro plazo tener una ventaja sobre la competencia que solo ofrece el servicio de billar y en ocasiones el de cafetería.

Pero sin lugar a dudas el principal objetivo es la apertura de nuevos billares, los cuales, se pretende estén ubicados en diversos puntos del Distrito Federal y posteriormente incursionar en provincia, ya que

definitivamente representa un excelente mercado potencial, la práctica y la experiencia que se pueda adquirir puede ayudarnos a conseguir las metas deseadas.

En provincia por ejemplo los costos de la mayoría de los aspectos se verían reducidos en un porcentaje bastante prometedor, ya que el costo de los bienes raíces y los permisos son menores que en el Distrito Federal además de que la competencia es menor y en muchos puntos ni siquiera existe, el único gasto extra que podríamos encontrar es el que se deriva por concepto de traslado del equipo el cual sería necesario debido a que la única distribuidora de billares se encuentra en la capital.

La flexibilidad que presentan los billares nos permite en determinado momento comenzar con un mínimo de equipo el cual se puede ir incrementando de acuerdo a los resultados obtenidos o bien en caso de contar con un equipo demasiado grande, el cual no este dando resultados, se puede reducir en forma considerable atendiendo siempre la demanda prevaleciente.

En caso de una futura apertura de otro local se puede trasladar el equipo que no este dando buenos resultados, con esto evitaríamos gastos en equipo nuevo, por lo menos hasta medir resultados.



RECOMENDACIONES

Existen varios factores que debido a la importancia que tienen dentro del desarrollo del proceso de consolidación, requieren de una atención especial, es importante tenerlos siempre presentes y revisarlos constantemente.

Los siguientes puntos requieren de este, tipo de conducción ya que representan un riesgo constante en el correcto desarrollo del billar.

A)LA COMPETENCIA.- Siempre se debe de tener presente y sobre todo, algo muy importante, se debe de conocer a la perfección, de esta manera se podrá estar siempre un paso adelante en todo momento.

B)LA FLEXIBILIDAD.- No hay que olvidar que los billares son estructuras altamente flexibles, es decir pueden contraerse o expandirse en caso necesario, en caso de cualquier contingencia esta característica puede ser la diferencia entre permanecer o desaparecer del mercado.

C)EL MANTENIMIENTO.- Es esencial para preservar nuestras instalaciones en óptimo estado, y poder ofrecer el servicio que exigen nuestros clientes.

D)OBSERVACION.- Nunca hay que dejar de observar e investigar acerca de los aspectos, aparentemente intrascendentes, ya que muchas veces son el eje mismo del negocio. En nuestro ejemplo factores como: los juegos que la gente prefiere, las edades de los jugadores, la ubicación de las mesas el estado de las mesas, os juegos preferidos por las damas, etc. dieron la pauta para poder elegir el equipo inicial necesario.

E)LA PROYECCION EN UN FUTURO.- Jamas se debe de dejar de pensar en la posibilidad de expansión y lo que esto conlleva, además nunca hay que olvidar que todo aspecto, aunque parezca excelente, siempre es susceptible de mejorarse y crecer: Una vez alcanzados los

primeros objetivos hay que continuar con la creación de muchos otros mas y una cosa muy importante:

No existe realidad que no haya nacido de un sueño.....

LISTA DE PRECIOS VIGENTES DE MESAS

MESA DE BILLAR	1.27 * 2.50	1.37 * 2.70	1.55 * 3.00
MODELO COMERCIAL	16,500.00	17,500.00	20,000.00
MODELO DE LUXE	19,000.00	20,000.00	22,500.00
MODELO JOYA	19,000.00	20,000.00	22,500.00
MODELO TORNEO	20,500.00	21,500.00	26,000.00
MODELO RESIDENCIAL	21,000.00	22,000.00	27,000.00
MODELO STRONG	22,500.00	23,500.00	28,000.00
MODELO SOBERANA	24,000.00	25,000.00	29,000.00
MODELO VINTAGE	25,000.00	26,000.00	30,000.00
MODELO OLIMPIAN	26,000.00	27,000.00	32,000.00

MESAS IMPORTADAS BRUNSWICK

MODELO GENEVA	20,500.00	20,500.00	*****
MODELO CHAPARRAL	20,500.00	29,500.00	*****
MODELO ORLEANS	20,500.00	60,000.00	*****

EL EQUIPO QUE SE INCLUYE CON CADA MESA ES EL SIGUIENTE

POOL

8 TACOS DE MAPLE
 1 RUEDO DE POOL
 1 BOTELLA DE HULE
 1 JGO. BOLITAS DE SORTEO
 1 TRIANGULO
 1 BURRA (VIOLIN)
 1 TAQUERA DE PARED
 2 CAJAS COSMETICOS AMERICANOS
 1 MARCADOR DE PARED
 1 BOLERA DE PARED
 1 CUBIERTA PARA MESA
 1 CEPILLO

CARAMBOLA

8 TACOS DE MAPLE
 1 RUEDO DE CARAMBOLA
 1 BURRA (VIOLIN)
 2 CAJAS DE COSMETICOS
 1 TAQUERA DE PARED
 1 MARCADOR DE PARED
 1 CUBIERTA PARA MESA
 1 CEPILLO

LAS MESAS CONVERTIBLES (POOL - CARAMBOLA) AUMENTARAN SU PRECIO 4,000.00

***NOTA ESTOS PRECIOS PUEDEN SUFRIR CAMBIOS SIN PREVIO AVISO**

LISTA DE PRECIOS DE ACCESORIOS AL 31 DE ENERO DE 1998

TIZAR COSMETICOS

DANOC Etiqueta Amarilla (verde o Azul), caja de 100	40.00
SAN MICHEL (Caja de 144)	80.00

CÓSMETICOS AMERICANOS

TRIANGLE, MASTER O SILVER CUP (Azul o Verde pte. de 12 Piezas ⁹)	25.00
TRIANGLE, MASTER O SILVER CUP (Rojo, Oro, Negro, Vino, gris, o morado	30.00
SILVER CUP (Azul ó Verde) caja de 144	170.00
TRIANGLE O MASTER (Azul ó Verde) caja de 144	240.00
TRIANGLE, MASTER O SILVER CUP Colores (caja de 144)	280.00

BOTANAS (VAPORES) NACIONALES

LEON (cuero café) 100	20.00
SILVER	30.00
KLEBER (caja de 50)	60.00
BLUE KNIGHT (caja DE 50)	110.00
ELK MASTER Americanas (caja de 50)	170.00
LE PROFESSIONEL Americanas (tipo francés) caja 50	200.00
TRIUMPH Francesas (caja de 50)	250.00
TRIANGLE (caja de 50)	300.00
CASQUILLOS CON BOTANA PEGADA para colocar a presión c/u.	2.00
CAJA CON 100 CASQUILLO C/BOTANA	150.00
PEGAMENTO 5000 (Tubo Normal)	10.00
PEGAMENTO 6000 (Tubo Normal)	15.00
CEMENTO TEN MINUTE IMPORTADO (tubo chico)	15.00
CEMENTO TEN MINUTE IMPORTADO (tubo grande)	25.00
ESTUCHE COMPLETO REPARADOR BOTANA/TACO	85.00

(BUCHACAS Y CUELLOS)

MESAS ANTIGUAS:

Cuellos y Redes de cuero c/u	35.00
Cuellos y Redes de 1a. c/u	75.00
Cuellos de Aluminio sin forro	30.00
Cuellos de Aluminio forrados de cuero	70.00
Cuellos de Fierro forrados de cuero con Redes y Flecos importados (jgo. de 6)	1,500.00

MESAS MODERNAS

Buchacón de plástico (tipo red)c/u	18.00
Buchacón de hule c/u	24.00
Buchacón de hule tipo red c/u	30.00
Buchacón de cuero c/u	60.00

Buchacón de cuero 1a. c/u	170.00
Esquineros aluminio pool o carambola c/u	60.00
Coraza aluminio	60.00

PAÑOS

LANITEX (100%) LANA	
Sin Barandas 1.35 x 2.60 (4x8)	195.00
Con Barandas 1.35x 2.60 (4x8)	250.00
Sin Barandas 1.45 x 2.80 (4.5x9)	230.00
Con Barandas 1.45x 2.80 (4.5x9)	290.00

NUEVO SUPERIOR	
Sin barandas 1.35 x 2.60 (4x8)	240.00
Con barandas 1.35 x 2.60 (4x8)	310.00
Sin barandas 1.45 x 2.80 (4.5x9)	260.00
Con barandas 1.45 x 2.80 (4.5x9)	335.00

PAÑOS

Lanitex 1.65 ancho Mt.	85.00
Nuevo Superior 1.70 ancho Mt.	100.00
Torneo 1.70 ancho Mt.	110.00
Triple Lana 1.70 ancho Mt.	180.00

BOLAS

POOL

Marfilina Aramith Economic (Jgo. de 16)	
Números pintados	575.00
Marfilina Aramith (Jgo. de 16)	650.00
Marfilina Super Aramith (Jgo. de 16)	700.00
Pool Poker Super Aramithh (16)	850.00
Bola Suelta Numerada Super Aramith	55.00
Bola Loca Número 8 c/u	100.00
Tirador Super Aramith	38.00
Tirador de Luxe (Circulo Rojo)	55.00
Tiradora Magnetica (Mesa Monedero)	200.00
Llaveros con bolita numerada c/u	20.00
Destapador con bolita numerada	35.00

CARAMBOLA

Aramith Standar (Jgo. de 3)	290.00
Marfilina Super Aramith Champion 62 mm. (Jgo de 3)	360.00
Super Aramith de Luxe 61.5 m.m. Bola Roja Clara (Jgo. de 3)	475.00
Super Aramith Tournament 61.5. mm. Bola Amarilla-Roja-Blanca (Jgo. de 3)	525.00
Super Aramith Tournament Especial 61.5 mm. Bola Negra-Roja-Blanca	525.00

TACOS NUEVOS LINEA MADERA EXCLUSIVAS

Amateur Cuatro Empalmes Madera Maple de 1a. c/u	110.00
Profesional Cuatro Empalmes o Tipo Unión Madera Maple c/u	130.00
Taco Importado Cuatro Empalmes Punta Maple Canadiense c/u	150.00
Taco Importado Cuatro Empalmes Marca HANSINBURG De Luxe Maple Canad	200.00
Desarmable en Maple con Culata de Lujo Desde	250.00

Hasta	400.00
Tacos Canadienses Dufferin desde	500.00
hasta	900.00
Tacos Gabriel Fernandez (Maple Canadiense)	900.00
Tacos Grafito Dufferin	1,500.00
Tacos Japoneses Helmstetter de	2,500.00
hasta	5,000.00
Guantes Para Billar en Licra Varios colores	25.00 y 30.00
Guantes Para Billar Con Piel	50.00
Empuñadura de hule para Taco Varios Colores c/u	20.00
Funda Tipo Piel Para taco	60.00
Fundas de LUJO (1 ó 2 tacos)	80.00
Estuche Caja (Con Chapa Desde	150.00
Hasta	420.00
Taquera Circular de pie para 8 Tacos	350.00
Taquera de Piso con mesa y Marcador para 8 Tacos	500.00

BIBLIOGRAFIA

1) Roger Dawson en Los secretos del performance en los negocios editorial Selector 150 pp México

2)Revista EMPRENDEDORES, Varios números y Varios Artículos
Meses Mayo, Julio, Agosto Diciembre de 1997

3)Al Ries en ENFOQUE Editorial Mc Graw Hill México
Capítulo 15 pag 311

4)Alvin en El Mundo de los Emprendedores, Planeación y Arranque
Editorial Selector p.p 85 México.

***NOTA** Toda la bibliografía anterior fue solo consultada como referencia, sin embargo el trabajo esta basado principalmente en la observación e investigación de los aspectos mas importantes del negocio, ya que indudablemente es en hechos reales en donde se pueden apreciar con mayor claridad el proceso de cualquier empresa.