



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa que brinde servicios de juegos recreativos inflables en la ciudad de Cuenca”

Trabajo de graduación previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial.

Autor: José Gabriel Vásquez Calderón

Director: Econ. Christian Andrés Palacios Manzano, MAE

Cuenca - Ecuador

2016

DEDICATORIA

Este proyecto quiero dedicar a mi esposa y mi hija quienes han estado a mi lado de manera incondicional, brindándome su apoyo y comprensión ya que son la razón de mi vida; además se lo dedico a mis padres por el esfuerzo realizado para darme la educación y por apoyarme en cada etapa de mi vida ya que son un pilar fundamental en mi formación como profesional y especialmente como ser humano.

Gabriel Vásquez

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por todas las bendiciones que he recibido y por haberme iluminado día a día para culminar exitosamente la tesis.

Quiero también agradecer al Eco. Christian Palacios por el tiempo y su ayuda para el desarrollo de mi tesis.

Gabriel Vásquez

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PORTADA	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iv
ÍNDICE DE TABLAS	vi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	vii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT.....	x
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	3
FORMULACIÓN DEL PROYECTO	3
1.1. Perfil del proyecto	3
1.1.1. Descripción del proyecto.....	3
1.1.2. Naturaleza del proyecto.....	3
1.1.3. Especificaciones del servicio	5
1.1.4. Escenario general del sector	7
1.2. Análisis del mercado	8
1.2.1. Producto/servicio.....	8
1.2.2. Oferta.....	12
1.2.3. Competencia directa e indirecta	19
1.2.3.1. Competencia directa	19
1.2.3.2. Competencia indirecta	20
1.2.4. Demanda	21
1.2.4.1. Resultados demanda niños.....	21
1.2.4.2. Resultados demanda padres de familia.....	24
1.2.5. Precio.....	34
1.2.6. Comercialización.....	37
1.3. Estudio técnico	38
1.3.1. Tamaño óptimo	38
1.3.2. Análisis de disponibilidad de insumos y materias primas	39
1.3.3. Análisis de capacidad.....	40
1.3.3.1. Capacidad Instalada.....	40
1.3.3.2. Capacidad Ocupada.....	41
1.3.3.3. Distribución y Layout.....	42
1.3.4. Análisis de la ubicación	42

1.3.4.1.	Macrolocalización	42
1.3.4.2.	Microlocalización	43
1.3.5.	Proceso	44
1.3.6.	Plan de servicio	49
1.3.7.	Necesidades del proyecto	51
1.3.7.1.	Infraestructura	51
1.3.7.2.	Maquinaria y equipo.....	52
1.3.7.3.	Insumos	56
1.3.7.5.	Mano de obra.....	56
1.3.7.6.	Servicios Básicos.....	58
1.3.7.7.	Depreciación.....	58
1.3.7.8.	Mantenimiento.....	59
1.3.7.9.	Permisos de funcionamiento	59
1.4.	Estudio organizativo, administrativo y legal	59
1.4.1.	Estructura organizativa.....	59
1.4.2.	Tecnología administrativa.....	61
1.4.3.	Tipo de organización.....	62
1.4.4.	Permisos de Funcionamiento y Constitución de la Compañía.....	65
1.4.4.1.	Permisos de Funcionamiento.....	65
1.4.4.2.	Constitución de la compañía	66
1.4.5.	Organigrama.....	67
1.4.6.	Funciones del personal.....	67
CAPÍTULO II		69
ESTUDIO ECONÓMICO		69
2.1.	Plan de inversiones y fuentes de financiamiento.....	69
	Inversión fija	69
2.2.	Tabla de amortización y pagos de créditos.....	70
2.3.	Estado de resultados proyectado	71
2.4.	Balance general proyectado.....	74
2.5.	Flujo de caja proyectado.....	74
2.6.	Evaluación del proyecto	76
2.6.1.	TIR.....	76
2.6.2.	VAN.....	76
2.6.3.	Punto de Equilibrio	76
2.6.4.	Período de Recuperación de la Inversión	77
2.6.5.	Índices financieros	78
2.6.6.	Análisis de sensibilidad	78

2.7. Resumen ejecutivo	81
2.8. Impactos	82
2.8.1. Ambientales.....	82
2.8.2. Sociales	82
CONCLUSIONES	84
RECOMENDACIONES	86
BIBLIOGRAFÍA	87
ANEXOS	88

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Celebración de sus cumpleaños	21
Tabla 2. Gusto por la celebración del cumpleaños	22
Tabla 3. Juegos que les gustan más.....	22
Tabla 4. Comida que más les gusta.....	22
Tabla 5. Gusto por los juegos inflables.....	23
Tabla 6. Animación que prefieren.....	23
Tabla 7. Población.....	24
Tabla 8. Juegos que les gustan más.....	34
Tabla 9. Listado de costos de venta	36
Tabla 10. Precio de venta por paquete	37
Tabla 11. Proveedores de suministros e insumos.....	39
Tabla 12. Capacidad Instalada	41
Tabla 13. Capacidad Ocupada.....	41
Tabla 14. Método cualitativo por puntos para la microlocalización	43
Tabla 15. Infraestructura	51
Tabla 16. Salones de eventos	52
Tabla 17. Máquinas.....	52
Tabla 18. Recepción.....	52
Tabla 19. Baños.....	53
Tabla 20. Juegos.....	53
Tabla 21. Vehículo.....	53
Tabla 22. Áreas verdes.....	53
Tabla 23. Total maquinaria y equipo	54
Tabla 24. Total inversión fija	54
Tabla 25. Insumos para máquinas.....	54
Tabla 26. Mantelería y enseres.....	55
Tabla 27. Insumos para fiesta y decoración	55
Tabla 28. Recepción y oficina de administración	55
Tabla 29. Total Materia prima e insumos	56
Tabla 30. Insumos de limpieza.....	56
Tabla 31. Mano de Obra Directa.....	56

Tabla 32. Mano de Obra Indirecta	57
Tabla 33. Total mano de obra	57
Tabla 34. Personal Administrativo.....	57
Tabla 35. Oficina de administración	57
Tabla 36. Gastos de publicidad	58
Tabla 37. Total Administración y ventas	58
Tabla 38. Servicios Básicos	58
Tabla 39. Depreciaciones	58
Tabla 40. Gastos de mantenimiento	59
Tabla 41. Permisos de funcionamiento	59
Tabla 42. Capital de Trabajo (3 meses)	69
Tabla 43. Inversión fija	69
Tabla 44. Inversión Total	70
Tabla 45. Financiamiento.....	70
Tabla 46. Tabla de amortización a 5 años.....	70
Tabla 47. Ventas anuales proyectas	71
Tabla 48. Ventas proyectadas temporada alta (junio, julio y diciembre).....	72
Tabla 49. Total ingresos por ventas anuales	72
Tabla 50. Estado de Resultados	73
Tabla 51. Balance General	74
Tabla 52. Flujo de Caja	75
Tabla 53. Punto de Equilibrio	77
Tabla 54. Período de Recuperación o Payback.....	78
Tabla 55. Índices Financieros	78
Tabla 56. Flujo de efectivo en el escenario pesimista.....	79
Tabla 57. Flujo de efectivo en el escenario optimista.....	80
Tabla 61. Tabla de amortización a 5 años (60 meses)	88

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Jerarquía de las necesidades según Maslow	4
Gráfico 2: Persona que responde a la encuesta	25
Gráfico 3: Número de hijos entre 2 a 9 años.....	26
Gráfico 4: Edades de los hijos.....	26
Gráfico 5: Costumbre de celebrar cumpleaños especiales de los niños.....	27
Gráfico 6: Personas que pagan la fiesta de los niños	27
Gráfico 7: Promedio de fiestas realizadas por año.....	28
Gráfico 8: Cuando realiza una fiesta para su hijo	28
Gráfico 9: Le gustaría realizar la fiesta en un local con espacio al aire libre	29
Gráfico 10: Estaría interesado en contratar a personas que se encarguen de la organización.....	29
Gráfico 11: Ha contratado antes un servicio de organización de eventos infantiles..	30
Gráfico 12: Por qué no lo han contratado	30
Gráfico 13: Ha escuchado sobre los locales de eventos infantiles actuales.....	31

Gráfico 14: Ha contratado alguno de estos servicios para la fiesta infantil	31
Gráfico 15: Por qué lo contrató	32
Gráfico 16: Calificación sobre el servicio recibido.....	32
Gráfico 17: Elementos más importantes que busca en una empresa de organización de eventos infantiles.....	33
Gráfico 18: Lo que les gusta más a los niños.....	33
Gráfico 19: Gasto promedio en la realización de su evento infantil	35
Gráfico 20: Precio promedio que estaría dispuesto a pagar por la organización total del evento infantil.....	35
Gráfico 21: Estaría interesado en contratar a personas que se encarguen de la organización de la fiesta de su hijo (a).....	39
Gráfico 22. Terreno	40
Gráfico 23. Plano del terreno	41
Gráfico 24. Layout	42
Gráfico 25. Macrolocalización.....	43
Gráfico 26. Microlocalización	44
Gráfico 27. Diagrama de Flujo.....	48
Gráfico 28. Elementos de servicio al cliente.....	49
Gráfico 29. Organigrama estructural.....	61
Gráfico 30. Logotipo	63
Gráfico 31. FODA.....	64
Gráfico 32. Organigrama Funcional	67

RESUMEN

El presente trabajo expone el diseño de un Plan de Negocios para la implementación de una empresa organizadora de eventos infantiles en el cantón Cuenca, al sur de la provincia del Azuay. Cuyo objetivo principal es elaborar un estudio de factibilidad para la creación de dicha empresa, para lo cual se desarrolla la investigación del mercado, la ingeniería del proyecto, el estudio económico y la evaluación de la rentabilidad del proyecto.

Los resultados generales demuestran un VAN de \$29.606,18 una TIR del 21%, un Punto de Equilibrio del 12% y la recuperación de la inversión a partir de los 2 años y 8 meses; lo que demuestra que el proyecto es viable y se recomienda su ejecución.

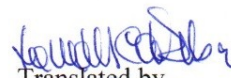
Palabras Claves: estudio de factibilidad, estudio de mercado, organización de eventos, eventos infantiles, empresa de servicios.

ABSTRACT

This research paper discusses a business plan for the implementation of a company for organizing children's events in the city of Cuenca. The main objective is to develop a feasibility study; therefore, a market research, project engineering, economic study and an evaluation of the project's profitability is developed.

The overall results show a Net Present Value, NPV (VAN, as per its Spanish acronym) of \$ 29,606.18 ; an Internal Return Rate, IRR (TIR, as per its Spanish acronym) of 21%.; a Balance Point of 12% ; and payback from 2 years and 8 months. This demonstrates that the project is viable and its implementation is recommended.




Translated by,
Lic. Lourdes Crespo

INTRODUCCIÓN

Las exigencias actuales de un mundo acelerado y globalizado, así como las dificultades económicas de país, exige cada vez mayor esfuerzo en el trabajo y mayor tiempo de dedicación al mismo. Por tal razón, es común observar que hoy en día, que en los hogares ecuatorianos ambos padres deben salir a trabajar para mantener a su familia, lo cual provoca cierto aislamiento con los hijos y la pérdida de momentos importantes para compartir en familia.

Sin duda, las fechas especiales, como los cumpleaños, son espacios únicos que permiten aprovechar la ocasión para pasar un momento ameno con los seres queridos, especialmente con los más pequeños de la casa. Sin embargo, considerando el factor mencionado inicialmente, los padres no tienen el tiempo necesario para organizar ese evento que le permita brindar a su familia un espacio para divertirse y conservar ese recuerdo con alegría; además de ello, suele suceder que los eventos infantiles terminan por enfocarse en el disfrute de los adultos que han sido invitados, limitando el disfrute de los niños a recibir regalos y el pastel, lo que no cubre las necesidades y expectativas de los niños en su totalidad.

Por tales razones, el presente proyecto de negocio se ubica en el mercado de servicios y se enfoca en la prestación de un espacio al aire libre, juegos recreativos, juegos inflables y decoración para ayudar a los padres de familia en la organización adecuada de su evento, tanto antes como durante el festejo, con la finalidad de que su fiesta se convierta en un momento inolvidable para los pequeños.

Por otra parte, un sondeo previo realizado en la ciudad de Cuenca, permite observar que existen únicamente 5 empresas que ofrecen este tipo de servicio, por lo que se ha producido una saturación, ya que desde los días viernes, sábados y domingos (en la mañana) ya se encuentran reservados los locales; por lo tanto existe una muy buena demanda pero la oferta es escasa.

Así, esta investigación busca implementar un local donde se realizaran eventos infantiles en la ciudad de Cuenca, debido a que por razones de comodidad, tiempo y dificultad que implica la realización de un evento infantil, muchas de las personas han optado por contratar servicios particulares que ofrezcan comodidad, distracción y alegría. De esta manera, se plantea evaluar este nuevo modelo de negocio, pues es un

gran mercado en el que se puede ingresar diversificando el portafolio de servicio, ofreciendo todas las facilidades y generando opciones de precios.

La idea de negocio se proyecta a ubicarse en un terreno de 2000 m² en la parroquia rural de Nulti que se encuentra situada en la parte noroeste del cantón Cuenca, a 11 Km y 20 minutos del Centro Histórico.

Para llevar a cabo el presente trabajo de investigación, se ha planteado como objetivo general: “Elaborar un estudio de Factibilidad para la creación de una empresa que brinde servicios de juegos recreativos inflables en la ciudad de Cuenca”. Mientras que sus objetivos específicos son: a) Elaborar el proyecto, en el cual conste un estudio de mercado, técnico administrativo y legal; y, b) Realizar un estudio económico y la evaluación financiera del proyecto.

Para lograrlo, se ha diseñado un trabajo metodológico basado en una investigación de tipo cuantitativa y técnica, en términos de administración, en la cual se busca estudiar la Oferta, la Demanda, el Servicio, la Ingeniería del Proyecto, el Estudio Económico, y la Evaluación de rentabilidad del proyecto. En este sentido, se ha realizado una investigación de campo para recolectar información sobre los cinco locales de eventos infantiles que existen actualmente en la ciudad. Para el estudio de la demanda, se ha diseñado una encuesta que ha sido aplicada a una muestra de 381 personas, la misma que fue aplicada durante dos fines de semana en lugares concurridos por familias con niños: Parque Paraíso, Parque de la Madre, Parque de Miraflores, Monay Shopping y Mall del Río, aplicando encuestas a personas adultas con hijos de 2 a 9 años de edad.

En términos generales, los resultados indican la necesidad de una inversión total de \$ 81411,75 de los cuales el 40% será financiado por los socios y el 60% restante será cubierto por crédito en una Cooperativa de Ahorro y Crédito en un plazo de cinco años. Dicha inversión, después de analizados los ingresos y egresos, demuestran un VAN de \$ 29.606,18 y una TIR del 21 %; estos datos evidencian que el proyecto es ejecutable, cuya inversión es recuperable a partir de los 2 años y 8 meses de iniciado el proyecto.

CAPÍTULO I

FORMULACIÓN DEL PROYECTO

1.1. Perfil del proyecto

1.1.1. Descripción del proyecto

El presente proyecto está enfocado en ofrecer el servicio de alquiler de juegos, implementos y decoración para eventos infantiles, con especialidad en juegos inflables, siendo su plus la facilidad de ofrecer diversión cuando y donde el consumidor lo requiera. Por lo tanto, el servicio está dirigido a niños y niñas con una edad comprendida entre los 2 a 9 años, puesto que, basado en un sondeo previo del mercado, este es el rango de edad con mayor demanda para este tipo de servicio en la ciudad de Cuenca.

La idea de negocio ha surgido como una alternativa de recreación para infantil que tiene el objetivo de brindar un espacio en donde se incentive a la actividad física, se motive su interacción con otros niños, y al mismo tiempo, se brinde asesoramiento a los padres de familia en la organización de los eventos especiales para sus hijos, puesto que en la actualidad las personas prefieren contratar servicios particulares por la comodidad que brindan y el ahorro en el tiempo que podría tomar la realización de un evento infantil por cuenta propia.

En tal sentido, mediante el presente estudio de factibilidad se espera analizar el mercado, así como los diferentes factores que podrían beneficiar o afectar al negocio, y así determinar la conveniencia de invertir en la creación de este servicio de eventos infantiles en la ciudad de Cuenca.

1.1.2. Naturaleza del proyecto

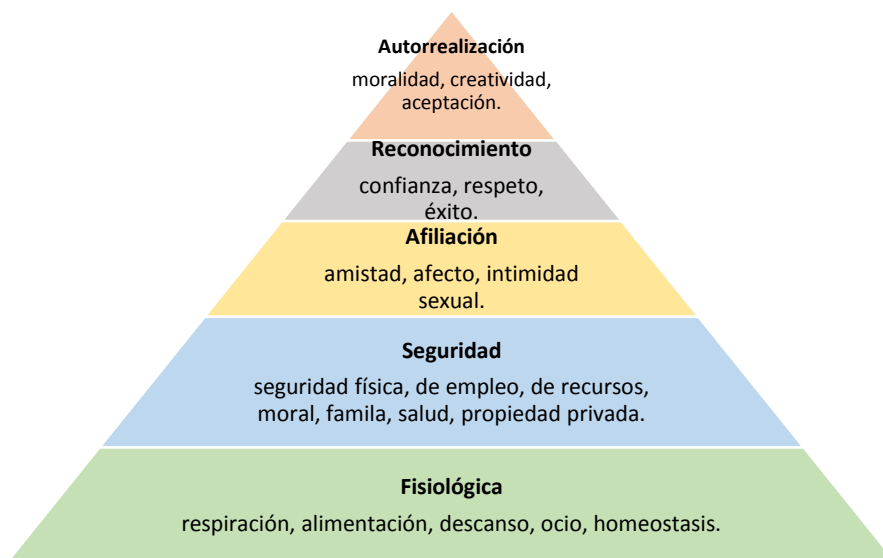
El proyecto está ubicado en el grupo de los servicios, puesto que se trata de la prestación de equipamiento para eventos infantiles que pueden ser alquilados dentro del local o trasladados hacia donde el cliente los necesite, pero básicamente su oferta es el uso de estos equipo por parte de los niños, para lo cual se requiere la presencia física del cliente para recibir el servicio. Además, se trata de bienes tangibles pues los clientes hacen uso de juegos infantiles y/o compran decoraciones temáticas; pero

también es un intangible puesto que los clientes finalmente se quedan con la experiencia del servicio recibido.

Dentro del grupo de los servicio, el proyecto se encuentra entre los servicios recreativos porque se trata de actividades recreativas orientadas al uso del tiempo libre de los consumidores.

Dado que es un servicio recreativo, tiene implicación en la vida de las personas, pues forma parte del conjunto de satisfactores de las necesidades humanas fundamentales. Esto se respalda con la teoría psicológica de Maslow (1945), quien plantea que los individuos se motivan y ponen todo su esfuerzo por encontrar formas de satisfacer sus necesidades, e identificó cinco necesidades que se expresan en la siguiente escala de jerarquización:

Gráfico 1. Jerarquía de las necesidades según Maslow



Fuente: (Maslow, 2005)

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Esta escala que jerarquiza las necesidades demuestra que el descanso está dentro de la primera jerarquía, lo cual es fundamental para esta idea de negocio, puesto que se trata de ofrecer recreación, que es parte del descanso, lo cual satisface al mercado. Con esto no se pretende fijar la recreación como una necesidad básica del ser humano, puesto que no se compara con la alimentación o la salud, pero es cierto que los individuos buscamos crear momentos memorables en nuestro tiempo libre, especialmente cuando se trata de la familia.

1.1.3. Especificaciones del servicio

Las fiestas infantiles son momentos especiales donde los más pequeños del hogar deben tener un espacio para divertirse con sus amigos y conservar ese recuerdo con alegría; sin embargo, muchas veces los cumpleaños, bautizos, primeras comuniones y otros eventos infantiles terminan por enfocarse mayormente en el disfrute de los adultos que han sido invitados, limitando el disfrute de los niños a recibir regalos y el pastel, lo que no cubre las necesidades y expectativas de los niños en su totalidad. Es por ello que, el servicio se enfoca en la prestación de un espacio al aire libre, juegos recreativos, juegos inflables y decoración para ayudar a los padres de familia en la organización adecuada, tanto antes como durante el festejo, con la finalidad de que su fiesta se convierta en un momento inolvidable para los pequeños.

Los servicios han sido planteados considerando la importancia que tiene el espacio donde se realiza el evento, el cual debe transmitir alegría desde el primer momento, debe estar rodeado de colores vivos, los personajes animados favoritos de los niños y una variedad de juegos inflables donde los niños pueden brincar y correr sin ningún peligro. Es por ello, que se cuenta con un espacio amplio para que los niños puedan disfrutar plenamente de su fiesta con los amigos, correr, esconderse, jugar, bailar, etc., en un terreno de 2000 m² ubicado en el sector de Nulti, a 15 minutos del centro de la ciudad de Cuenca, para que los clientes puedan realizar su evento, o caso contrario, se ofrece el servicio de alquiler de equipos recreación y juegos inflables, así como la venta de elementos decorativos.

- Servicio de alquiler de local y espacio al aire libre
- Servicio en el domicilio del cliente
 - Juegos inflables
 - Juegos mecánicos
 - Catering
 - Mesa de cumpleaños (bocaditos de sal y dulce)
 - Pastel
 - Bebidas
 - Máquina de algodón de azúcar
 - Máquina canguilera
 - Mesa de fondue de chocolate y frutas

- Menaje (platos, vasos, servilletas, y cucharas)
- Sillas para niños
- Mesas para niños
- Sillas para adultos
- Mesas para adultos
- Actividades recreativas
 - Animación
 - Globoflexia
 - Magia
 - Payasos
 - Mimos
 - Caritas pintadas
 - Tatuajes temporales
 - Títeres
 - Concursos
 - Mini hora loca y cotillón para mini hora loca (sombreros, silbatos, antifaces, corbatas, collares y banderines)
 - Personajes divertidos (Bob Esponja, Mickey Mouse, princesas Disney, etc.)
- Decoración y organización
 - Decoración del local (globos, serpentinas, globos con helio)
 - Invitaciones
 - Carteles
 - Photocall
 - Arcos con globos
 - Preparación de sorpresas
 - Piñatas
 - Premios
 - Equipo de amplificación y música

Para una mejor comercialización, se han organizado los diferentes servicios en cuatro paquetes principales, los mismos que varían de precio según los servicios que incluyen:

- ✓ Paquete 1: “Traviesos”
- ✓ Paquete 2: “Juguetones”
- ✓ Paquete 3: “Aventureros”
- ✓ Paquete 4: “Soñadores”

1.1.4. Escenario general del sector

El sector de entretenimiento infantil (juegos y fiestas) crece en el mismo sentido del crecimiento de la población, es así que este potencial mercado se incrementa a una tasa del 1,6% anual, lo que significa un número promedio anual de 18,87 nacimientos por cada 1000 habitantes por año, de acuerdo al reporte del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos para el año 2014. En este escenario, por supuesto, los nuevos padres de familia están interesados en organizar algún evento especial para celebrar a su hijo, ya sea un cumpleaños, un bautizo, la primera comunión, entre otros.

Por otra parte, la situación de la familia actual, donde padre y madre trabajan o viven en el exterior; la organización de fiestas infantiles está tomando fuerza, puesto que los padres no cuentan con el tiempo suficiente para planear la fiesta de su hijo, no se cuenta con el espacio adecuado, o simplemente prefieren evitar las fiestas en sus casas y todo el trabajo posterior que esto representa.

En este sector, las empresas que existen actualmente, ofrecen diferentes tarifas, opciones, animación, juegos; sin embargo, son pocos los que tienen una estrategia de diferenciación clara, por lo que los consumidores tienden a basar su decisión de compra conforme al precio o la atención.

Por otra parte, las empresas se encuentran con una principal barrera de entrada en este sector, el espacio, ya que para garantizar este tipo de negocio, es importante contar con un local y un terreno amplio para que los niños se puedan desplazar, lo cual es un punto a favor de este proyecto de negocio, puesto que se cuenta con un terreno propio para llevarlo a cabo.

De acuerdo a un sondeo previo realizado en los locales de eventos infantiles que actualmente existen en la ciudad, se puede observar una saturación en el mercado, puesto que según el criterio de algunos dueños de estos locales, los días viernes, sábados y domingos en la mañana ya se encuentra reservado el local y algunos clientes

se quedan sin conseguir una reserva, por lo que, a primera vista, existe una gran demanda en este sector que la oferta no abastece totalmente.

Si bien el emprendimiento de un negocio de este tipo puede resultar fácil, hay que tener en cuenta que también la barrera de salida es la pérdida de la inversión en los juegos electrónicos e inflables, especialmente cuando no se cuenta con una estrategia de mercado adecuada. Es por ello que, en la ciudad de Cuenca se pueden encontrar tiendas distribuidoras de productos para cumpleaños, pero que no obedecen a un proceso de planificación y análisis, sino que se basan en la mera intuición o experiencia del inversionista que pasa por desapercibidas novedosas oportunidades para su negocio, limitándose a la venta de productos. Por tal razón, se requiere de la aplicación de técnicas y herramientas administrativas que permiten reducir la incertidumbre y el posible fracaso, tomando decisiones acertadas que garanticen la permanencia de este negocio a largo plazo.

Este primer análisis breve del sector permite observar que el proyecto propuesto tiene una ventaja que lo puede hacer viable en la ciudad de Cuenca, sin embargo el desarrollo técnico y económico más adelante confirmará o negará esta hipótesis.

1.2. Análisis del mercado

1.2.1. Producto/servicio

Se ofertará un servicio completo de organización de fiestas infantiles, un local de eventos con un ambiente acogedor para el homenajeado y sus invitados, amplio espacio al aire libre para que los niños puedan jugar, parqueadero, buena atención con personal capacitado, juegos inflables modernos y novedosos, juegos electrónicos, artistas creativos y profesionales, y disposición a los requerimientos del cliente.

El servicio estará conformado por cuatro paquetes, con el fin de facilitar la comercialización y para poder satisfacer a los clientes según su capacidad adquisitiva:

- ✓ Paquete 1: “Traviesos”
- ✓ Paquete 2: “Juguetones”
- ✓ Paquete 3: “Aventureros”
- ✓ Paquete 4: “Soñadores”

Paquete 1: “Traviesos”

- Catering
 - Mesa de cumpleaños (bocaditos de sal y dulce)
 - Pastel
 - Bebidas
 - Menaje (platos, vasos, servilletas, y cucharas)
 - Sillas para niños
 - Mesas para niños
 - Sillas para adultos
 - Mesas para adultos
- Actividades recreativas
 - Animación con payaso
 - Caritas pintadas
- Decoración y organización
 - Decoración del local con globos y serpentinas
 - Cartel de la fiesta
 - Piñata
 - Equipo de amplificación y música
- 1 Juego inflable

Paquete 2: “Jugueteros”

- Catering
 - Mesa de cumpleaños (bocaditos de sal y dulce)
 - Pastel
 - Bebidas
 - Menaje (platos, vasos, servilletas, y cucharas)
 - Máquina canguilera
 - Sillas para niños
 - Mesas para niños
 - Sillas para adultos
 - Mesas para adultos

- Actividades recreativas
 - Animación con payaso o mago
 - Mimo, globoflexia o personajes divertidos (Bob Esponja, Mickey Mouse, princesas Disney, etc.)
 - Caritas pintadas
 - Concursos
- Decoración y organización
 - Decoración del local con globos y serpentinas.
 - Invitaciones
 - Cartel de la fiesta
 - Arco con globos
 - Preparación de sorpresas
 - Piñata
 - Premios
 - Equipo de amplificación y música
- 2 juegos inflables

Paquete 3: “Aventureros”

- Catering
 - Mesa de cumpleaños (bocaditos de sal y dulce)
 - Pastel
 - Bebidas
 - Menaje (platos, vasos, servilletas, y cucharas)
 - Máquina de algodón de azúcar
 - Máquina canguilera
 - Sillas para niños
 - Mesas para niños
 - Sillas para adultos
 - Mesas para adultos
- Actividades recreativas
 - Globoflexia
 - Animación con mago, payaso, títeres, personajes divertidos (Bob Esponja, Mickey Mouse, princesas Disney, etc.) o mimo

- Caritas pintadas
- Concursos
- Decoración y organización
 - Decoración del local con serpentinas y globos con helio.
 - Invitaciones
 - Cartel de la fiesta
 - Photocall
 - Preparación de sorpresas
 - Piñatas
 - Premios
 - Equipo de amplificación y música
- 2 juegos inflables
- 1 juego mecánico

Paquete 4: “Soñadores”

- Catering
 - Mesa de cumpleaños (bocaditos de sal y dulce)
 - Pastel
 - Bebidas
 - Menaje (platos, vasos, servilletas, y cucharas)
 - Máquina de algodón de azúcar
 - Máquina canguilera
 - Mesa de fondue de chocolate y frutas
 - Sillas para niños
 - Mesas para niños
 - Sillas para adultos
 - Mesas para adultos
- Actividades recreativas
 - Animación con mago o payaso
 - Mimo, personaje divertido (Bob Esponja, Mickey Mouse, princesas Disney, etc.), globoflexia o títeres
 - Caritas pintadas
 - Tatuajes temporales

- Mini hora loca y cotillón para mini hora loca (sombreros, silbatos, antifaces, corbatas, collares y banderines)
- Decoración y organización
 - Decoración del local con globos con helio.
 - Invitaciones
 - Cartel de la fiesta
 - Photocall
 - Arco con globos
 - Preparación de sorpresas
 - Piñata
 - Premios
 - Equipo de amplificación y música
- 3 juegos inflables
- 2 juegos mecánicos

1.2.2. Oferta

Según datos recogidos en el municipio de la ciudad de Cuenca, el cual registra los permisos de funcionamiento, se encuentran cinco empresas dedicadas a la organización de fiestas infantiles en la ciudad de Cuenca: Universo de colores, Chinchinaos Fantasy, Brincolines, Brinco Fiesta Diversiones y Karkú.

Universo de colores



Ubicación: Av. de las Américas 4-500 y Av. del Chofer (junto a la Basílica)

Teléfono: 2833283 / 0984431095

Página web: no tiene

Facebook: Universo Colores

Tiempo en el mercado: 6 años

Oferta:

- Invitaciones
- Piñata
- Hot dogs
- Granizados de frutas
- Pastel
- Picaditas
- Pizza con gaseosa
- Figuras con globos
- Gelatina
- Fondue en fruchetas
- Animación dirigida por payaso
- Mago
- Castillo inflable pequeño
- Castillo inflable con resbaladera
- Personal de servicio
- Música
- Local
- Sillas, mesas, decoración.

Chinchinaos Fantasy



Ubicación: Sucre 11-52 y General Torres

Teléfono: 2821528

Página web: no tiene

Facebook: Chinchinaos Julio Lupercio

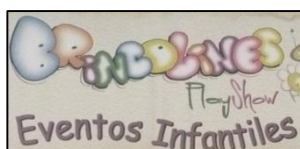
Tiempo en el mercado: 16 años

Oferta:

- Invitaciones
- Vasos
- Sorpresas
- Gorros
- Mantales
- Piñatas rellenas
- Globos con helio
- Bocaditos
- Pastel
- Contratación de payasos
- Trajes de personajes animados
- Artículos de decoración para local
- Antifaces y muchos más artículos para fiestas
- No ofrece inflables

Esta empresa se especializa en la venta de artículos para fiestas, aunque cuenta con todos los productos no ofrece asesoría en la organización del evento.

Brincolines



Ubicación: Isabel la Católica 1-84 y Felipe II

Teléfono: 2817265

Página web: no tiene

Facebook: Brincolines Cuenca

Tiempo en el mercado: 10 años

Oferta:

- El paquete básico “Brincolines” incluye: invitaciones, organización del evento, dos inflables, juegos, animación, caritas pintadas, música, títeres o show de globos, lunch con bandejita brincolines, juguera, canguilera, piñata, recipientes para picaditas, cafetera eléctrica.
- Tiene servicios adicionales que se contratan por separado: decoración completa, arco de globos, decoración para mesas, pastel con desechables, sorpresas, piñata con relleno, refrigerio para padres, algodón de azúcar, granizados, fondue, show de personajes, batucada, magia.
- Cuenta con local propio

Brinco Fiesta Diversiones



Ubicación: Luis Cordero 14-15 y Pío Bravo

Teléfono: 2827199 / 0994774411

Página web: no tiene

Facebook: Brinco Fiesta

Tiempo en el mercado: 7 años

Oferta:

Opción 1:

- 3 juegos inflables, cama elástica o juegos mecánicos.
- Sillas, mesas
- Música
- Concursos, juegos y dinámicas
- Títeres, figuras en globos o caritas pintadas
- Algodón de azúcar y canguil o globos con helio

Opción 2:

- Todo lo de la opción 1
- Invitaciones, mantel y decoración con globos
- Platos, vasos, cucharas y vela
- Hot dog mediano con gaseosa
- Pastel y helado
- Piñata o sorpresas
- Mesa de snacks

Karkú



Ubicación: Nasacota Puento y Los Andes

Teléfono: 2866888 / 0998632233

Página web: No tiene

Facebook: No tiene

Tiempo en el mercado: 5 años

Oferta:

- Invitaciones
- Canguil
- Algodón de azúcar
- Kachitos, papas fritas y doritos
- Mesa de café y té
- Decoración de la mesa con mantel y globos
- Animador

- Otros productos individuales como: hotdogs, salchipapas, pizza, bandeja de quesos y jamón, pastel, helados, fondue, gelatinas, arco de globos, vajilla desechable, pilla rellena, premios, sorpresas, caritas pintadas, personaje.
- No ofrece inflables

De acuerdo a los datos anteriores, tres empresas ofrecen juegos inflables, algunos locales que no tienen espacio físico para alquilar, por lo que ofrecen el servicio de animación de fiestas, de decoración para eventos y de alquiler de juegos inflables a domicilio, además es importante mencionar que ninguno de ellos cuenta con parqueadero para los invitados.

Los principales productos y servicios ofertados actualmente, se presentan de la siguiente manera:

1 empresa está dedicada la organización de eventos de todo tipo (cumpleaños, bautizos, despedidas de solteros, baby shower, quinceaños, etc.), es decir que no están exclusivamente enfocadas en las fiestas infantiles, sino que forma parte de su portafolio de servicios. Además, el propietario ha mencionado que su mayor ingreso es la venta de artículos para fiesta y el alquiler individual de trajes o contratación de payasos y animadores.

4 empresas están exclusivamente enfocada en los eventos infantiles, dentro de este grupo 1 empresa se dedica también al servicio de guardería.

2 empresas se dedican también a la venta de productos por separado, estos es: piñatas, sorpresas, cotillón, pasteles, etc., siendo la organización de eventos un servicio adicional.

3 empresas ofrecen el servicio de organización, es decir que asesoran y ayudan a los padres de familia con todo lo referente a la fiesta: decoración, catering, animación, juegos, etc. Las otras 2 empresas ofrecen los servicios para fiestas, pero no se encargan de colaborar en la organización.

3 empresas cuentan con local propio para la realización de eventos, es decir que sus clientes deben contratar el espacio por separado, y esta empresa se traslada con los productos y servicios para el evento. Ninguna de estas empresas cuenta con parqueadero para invitados.

1 empresa comercializa su servicio por medio del sistema de paquetes, lo que convierte este proyecto en un modelo de negocio que aún no está muy desarrollado o explotado en este mercado.

De acuerdo a sondeo previo, realizado por medio de llamadas telefónicas a cada uno de los locales, se ha realizado un panorama general del producto/servicio disponible actualmente en el mercado:

Los eventos promedio que se realizan cada mes en la ciudad, son 15 por cada empresa, siendo Brinco Fiesta y Chinchinaos Fantasy las que tienen mayor demanda, lo que es igual a una oferta total mensual de 75 eventos al mes y 900 al año.

Con respecto al precio, el promedio de un evento con servicio básico (música, sillas, mesas, juegos mecánicos, concursos, globos, canguil, invitaciones, platos, cucharas y vasos) es de aproximadamente \$10 por cada niño sin incluir el Impuesto de Valor Agregado (IVA). Los servicios como torta, decoración completa, arco de globos, piñatas, etc., son contratados por separado.

Finalmente, en lo que respecta a la rentabilidad del negocio, los propietarios se han reservado esta información, aunque dos de ellos señalaron que tienen entre el 20% y 25% de margen de rentabilidad por servicio o producto.

Todas estas empresas ofrecen productos y servicios destinados a vender algo que el consumidor indirecto, padre de familia, busca: satisfacción, comodidad, uso y beneficio; y lo que el consumidor directo, el niño, desea: diversión, juego y entretenimiento. Por tal razón, el negocio en este tipo de mercado debe estar enfocado en la creatividad del servicio y el visual del producto, pues se trata de generar gusto y alegría en el consumidor. Lo que interesa es cómo el cliente ve o percibe el producto antes de la venta, el servicio durante el evento, y la experiencia después del servicio.

Tal como se ha mencionado anteriormente, en el mercado de la organización de eventos infantiles existe una muy buena demanda que la oferta actual no abastece, puesto que actualmente existen solo estas cinco empresas, lo que se da lugar a otra oportunidad de negocio, si se considera que los precios actuales no ofrecen opciones para diferentes capacidades adquisitivas, es decir, no son flexibles.

En tal sentido, este proyecto aumentaría la oferta y aportaría a un mejor equilibrio de la demanda, pero su éxito dependerá en gran parte de la accesibilidad en el precio, la diversificación de servicios, y sobre todo la creatividad porque en este sector es importante ofrecer a los clientes principales, que son los niños, un servicio divertido, llamativo, lleno de fantasía, colores que conviertan su fiesta en un momento memorable, lo que a su vez, satisface a los padres de familia.

1.2.3. Competencia directa e indirecta

1.2.3.1. Competencia directa

La competencia directa está compuesta las cinco empresas dedicadas a la organización de fiestas infantiles en la ciudad de Cuenca: Universo de colores, Chinchinaos Fantasy, Brincolines, Brinco Fiesta Diversiones y Karkú.

Universo de colores: Su ventaja es la experiencia en el mercado, ofrece servicios por unidades, lo cual podría no resultar muy atractivo para los clientes que buscan un servicio que facilite la realización de su evento; además que no se ofrece asesoramiento en la organización del evento y su paquete básico no se diferencia mucho de los demás. Cuenta con local propio pero tampoco tiene parqueadero.

Chinchinaos Fantasy: Su ventaja es la experiencia en el mercado y el acceso a gran variedad de artículos puesto que importa y también realiza sus propios productos para fiestas, tiene varias sucursales y está ubicado en el centro de la ciudad. Su principal desventaja es que no tiene desarrollado el servicio de organización de eventos como tal, el cual se realiza de forma empírica aprovechando el acceso a mercadería; además no tiene local de eventos propio, y otra desventaja es la falta de buena atención al cliente.

Brincolines: Como ventajas se destaca la imagen que tiene en el mercado, la comodidad, la experiencia en el negocio, y sus opciones para bebés, niños y adolescentes. Sus desventajas son: espacio limitado, el local no tiene cubierta, el precio es alto, no brinda asesoría en la organización del evento, y no tiene parqueadero.

Brinco Fiesta Diversiones: Ofrece comodidad a los clientes, ofrece dos opciones para adaptarse a la economía de los clientes. Su desventaja es que no tiene local propio,

no tiene una imagen fuerte en el mercado y no está ubicado en un sitio estratégico de la ciudad.

Karkú: Es un negocio que funciona también como guardería, lo cual le brinda la ventaja de acceder a clientes potenciales, es conocido por los clientes, tiene un local propio con cancha sintética pequeña, aunque no cuenta con parqueadero. Su desventaja es que no ofrece gran variedad de servicios, no tiene juegos inflables, el paquete básico no ofrece servicios innovadores, aunque el costo lo hace más accesible para los clientes.

1.2.3.2. Competencia indirecta

La competencia indirecta está liderada por los locales que prestan el servicio de celebración de cumpleaños, los cuales han ganado espacio en el sector debido a que representan a una empresa más grande y de marca reconocida. Es así que la competencia indirecta para este proyecto, son: KFC, Multicines, Play Go.

KFC: con su servicio Chiki fiesta los clientes cuentan con un lugar especializado en helados y un espacio de juegos para los niños, donde ofrecen la posibilidad de organizar fiestas de cumpleaños con promociones especiales para ello.

Multicines: Existe un local de Multicines en Mall del Río y Millenium Plaza. Si bien son empresas dedicadas a la proyección de películas, sin embargo cuentan con un servicio para la celebración de cumpleaños:

- Opción 1: celebración con función de cine + festejo posterior de 45 minutos: globos, invitaciones, stickers de identificación para los invitados, platos, servilletas, cucharas, bebidas mini grip /gaseosa o jugos del valle (1 por cada niño), sorpresa para los invitados, regalo para el cumpleañosero, vela, cañón de confeti, dummy para que los niños se tomen fotografías, no incluye pastel.
- Opción 2: celebración con función de cine sin festejo posterior: globos, invitaciones, stickers de identificación para los invitados, sorpresa para los invitados, regalo para el cumpleañosero.

Play Go: este es un espacio que está ubicado al interior del Mall del Río, si bien no es una empresa especializada en eventos infantiles, sin embargo muchos padres

organizan el cumpleaños de sus hijos comprando tarjetas de juegos para el festejado y sus amigos, y lo complementan con lunch en el patio de comidas.

1.2.4. Demanda

Para analizar la demanda, se ha aplicado una encuesta de investigación de mercado en la ciudad de Cuenca, para lo cual se consideró como universo a los niños entre 2 a 9 años de edad, puesto que ellos son los consumidores finales del servicio; sin embargo en la práctica, la encuesta ha sido aplicada a adultos entre 20 a 45 años que representan a los padres de familia (consumidores indirectos o compradores), acorde al número de niños que viven en la zona urbana de la ciudad de Cuenca y en la parroquia de Nulti. Esta última ha sido considerada, puesto que el proyecto estará ubicado en este sector, lo que lo convierte en un nicho de mercado.

De igual manera cabe mencionar, que se realizó una investigación de mercado con niños de 2 a 9 años de edad, para lo cual, y considerando la dificultad de realizar un estudio de mercado con este grupo etario; se llevó a cabo un grupo focal basado en el muestreo probabilístico por conveniencia, el cual permite al investigador fija los criterios para determinar el número de encuestados considerando las condiciones del entorno. De esta manera, se seleccionaron 30 niños de 4 a 9 años, a quienes se aplicó un breve cuestionario formado por gráficos y fotografías, para conocer sus gustos y preferencias:

1.2.4.1. Resultados demanda niños

Tabla 1. Celebración de sus cumpleaños

Tus padres te celebran los cumpleaños		
Opción	Frecuencia	Porcentaje %
Siempre	22	73
A veces	8	27
Nunca	0	0
Total	30	100

Fuente: Encuesta a niños

Elaborado por: Gabriel Vásquez

En la tabla anterior, se puede observar que el 73% de niños ha indicado que en su familia Siempre se celebra su cumpleaños, y el 27% indica que lo celebran a veces. Si bien estos resultados no revelan el uso de servicios de organización de eventos, sin

embargo son un muestra de que realizar los cumpleaños de los niños es común en el medio.

Tabla 2. Gusto por la celebración del cumpleaños

Te gusta que celebren tu cumpleaños		
Opción	Frecuencia	Porcentaje %
Si	29	97
A veces	1	3
No	0	0
Total	30	100

Fuente: Encuesta a niños

Elaborado por: Gabriel Vásquez

La tabla anterior muestra que para el 97% de los niños es emocionante que le celebren su cumpleaños, por lo tanto ellos podrían insistir a sus padres para que les hagan una fiesta.

Tabla 3. Juegos que les gustan más

Qué juegos te gustan más		
Opción	Frecuencia	Porcentaje %
Máquinas	22	18
Carros	11	9
Resbaladera	30	25
Juegos inflables	27	23
Concursos	30	25
Total	120	100

Fuente: Encuesta a niños

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Los juegos que más les gustan a todos los niños son las resbaladeras y los concursos; a la gran mayoría le gustan los juegos inflables, a otros las máquinas electrónicas y los carros. Esto proporciona ideas sobre lo que los niños quisieran tener en su fiesta. Cabe mencionar que en esta pregunta los niños podían escoger más de una opción.

Tabla 4. Comida que más les gusta

Qué comida te gusta más		
Opción	Frecuencia	Porcentaje %
Hotdogs	21	10
Pizza	23	11
Canguil	27	13
Algodón de azúcar	30	14
Papas fritas	29	13
Frutas con chocolate	26	12
Pastel	30	14
Golosinas (caramelos, chup	30	14
Total	216	100

Fuente: Encuesta a niños

Elaborado por: Gabriel Vásquez

La comida que más les gusta a los niños para su fiesta de cumpleaños, en orden de elección, son: algodón de azúcar, pastel, golosinas, papas fritas, canguil, frutas con chocolate, pizza y hot dogs. Con ello, se pueden determinar los tipos de bocadillos a incluir dentro de cada paquete.

Tabla 5. Gusto por los juegos inflables

Te gustan los juegos inflables		
Opción	Frecuencia	Porcentaje %
Si	28	93
A veces	1	3
No	1	3
Total	30	100

Fuente: Encuesta a niños

Elaborado por: Gabriel Vásquez

En la tabla anterior se observa que a gran parte de los niños entrevistados (28 niños) le gustan los juegos inflables, mientras que 1 niño no está seguro si le gusta o no, y 1 niño señaló que no le gusta. Conforme a estos resultados, es importante que todos los paquetes incluyan al menos 1 juego inflable.

Tabla 6. Animación que prefieren

Qué animación prefieres para tu cumpleaños		
Opción	Frecuencia	Porcentaje %
Payaso	22	10
Mimo	18	8
Tu personaje favorito	29	13
Magia	30	13
Figuras con globos	25	11
Títeres	23	10
Concursos	28	13
Baile	19	8
Caritas pintadas	30	13
Total	224	100

Fuente: Encuesta a niños

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Con respecto al tipo de animación para las fiestas infantiles, todos los niños prefieren caritas pintadas y actos de magia; seguido por personajes favoritos, concurso; otros prefieren figuras con globos, títeres, payasos, bailes o mimos. En este punto es importante considerar que la animación con payasos debe tratarse con especial cuidado, pues hay niños que tienen miedo a los payasos, lo cual podría comprometer la realización de un buen evento.

1.2.4.2. Resultados demanda padres de familia

Conforme a lo explicado anteriormente, el universo está conformado por un total de 48521 niños entre 2 a 9 años de edad que viven en la zona urbana de la ciudad de Cuenca y en el sector de Nulti, de acuerdo a los datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010).

Por lo tanto, se considera que este número de niños representa al número de familias a ser consideradas, y en consecuencia, al número de adultos que serán parte de la investigación de mercado, puesto que son los padres de estos niños quienes tienen el poder adquisitivo para contratar el servicio que será consumido por sus hijos.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, se ha delimitado la población según el nivel socioeconómico, seleccionando así a los de nivel medio y alto, considerando que se trata de un servicio de recreación. En tal sentido, se ha seleccionado al 85,20% (1,9% A, 11,2% B, 22,8% C+ y 49,3% C- según INEC) que es el porcentaje de personas con un nivel socioeconómico C-, C+, B y A, es decir, con mayores ingresos económicos. Finalmente, la población se formula de la siguiente manera:

Tabla 7. Población

POBLACIÓN	
Niños de 2 a 9 años en el sector urbano de Cuenca	47.021
Niños de 2 a 9 años en el sector de Nulti	1.500
Total niños 2 a 9 años	48.521
Familias con estrato A, B, C+ y C-	85,2%
TOTAL	41.339

Fuente: (INEC, 2010)

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Posteriormente, se ha extraído una muestra no probabilística aleatoria simple, aplicando la siguiente fórmula:

$$n = \frac{NZ^2pq}{e^2(N - 1) + Z^2 pq}$$

Donde:

Z=Nivel de confianza 95% (desviación estándar 1,96)

P=Probabilidad de ocurrencia (50%)

Q= Probabilidad de no ocurrencia (50%)

N= Población (41339)

e= error (5%)

n= tamaño de la muestra

Desarrollo:

$$n = \frac{41339 \times 1,96^2 \times 0,5 \times 0,5}{0,5^2(41339 - 1) + 1,96^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{41339 \times 3,8416 \times 0,5 \times 0,5}{0,0025(41338) + 3,8416 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{39701,98}{103.35 + 0,96}$$

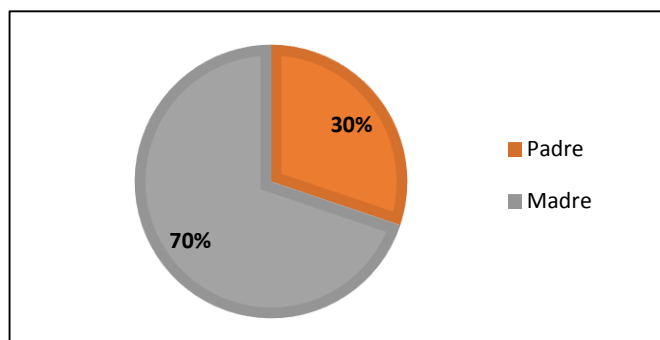
$$n = \frac{39701,98}{104,31}$$

$$n = 381$$

Por lo tanto, la muestra de la presente investigación es de 381 personas, la misma que fue aplicada durante dos fines de semana en lugares concurridos por familias con niños: Parque Paraíso, Parque de la Madre, Parque de Miraflores, Monay Shopping y Mall del Río, aplicando encuestas a personas adultas con hijos de 2 a 9 años de edad; obteniendo los siguientes resultados:

a. Datos Informativos

Gráfico 2: Persona que responde a la encuesta

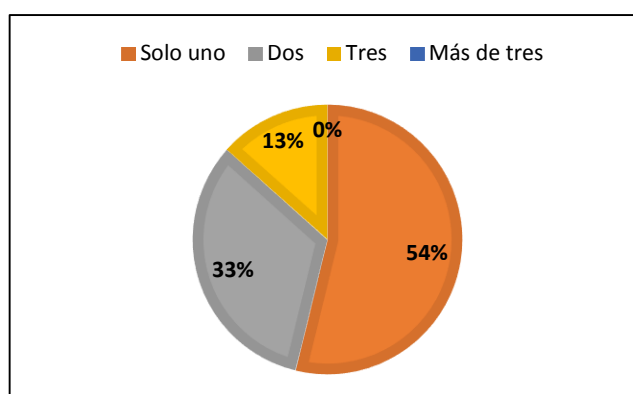


Fuente: Encuesta a la padres de familia

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Conforme a la realidad del entorno, se ha encontrado un mayor número de madres (70%) que llevan a sus hijos a los parques a pasear, mientras los padres que estaban con sus hijos en el momento de la encuesta, representan solo el 30%. Este dato es importante para tener en cuenta el tipo de publicidad de la empresa, la cual deberá estar mayormente dirigida a las madres de familia.

Gráfico 3: Número de hijos entre 2 a 9 años

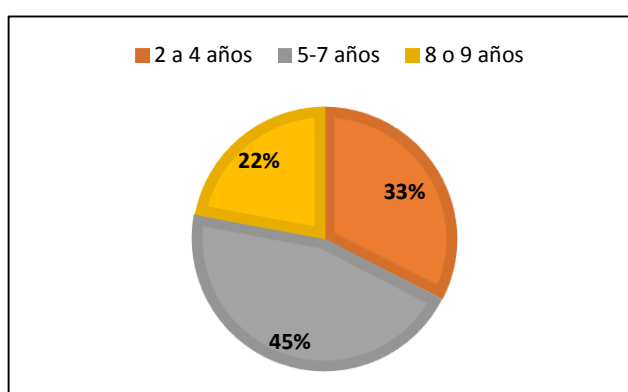


Fuente: Encuesta a la padres de familia

Elaborado por: Gabriel Vásquez

El 54% de los encuestados señaló que tiene un solo hijo entre 2 a 9 años de edad; mientras que el 33% tiene dos hijos; y el 13% tiene hasta tres hijos. Los cual indica que hay padres de familia que realizarán al año hasta tres fiestas, según el número de hijos.

Gráfico 4: Edades de los hijos



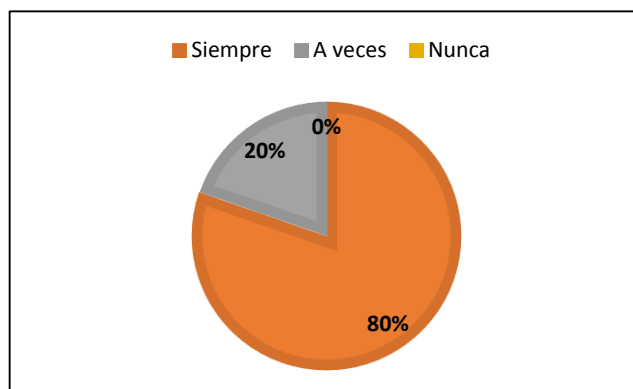
Fuente: Encuesta a la padres de familia

Elaborado por: Gabriel Vásquez

La mayoría de encuestados (45%), actualmente tienen hijos entre 5 a 7 años de edad; el 33% tiene hijos entre 2 a 4 años de edad; y el 22% tiene hijos de 8 y 9 años de edad.

b. Características de la demanda

Gráfico 5: Costumbre de celebrar cumpleaños u otros eventos especiales de los niños

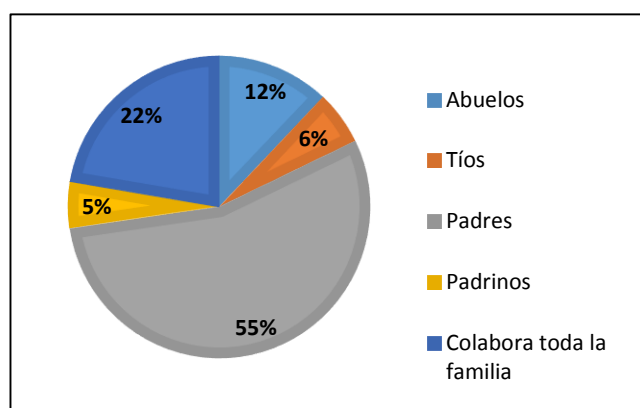


Fuente: Encuesta a la padres de familia

Elaborado por: Gabriel Vásquez

El 80% de las familias tiene la costumbre de celebrar los momentos especiales de sus hijos; mientras que el 20% solo lo hace algunas veces.

Gráfico 6: Personas que pagan la fiesta de los niños

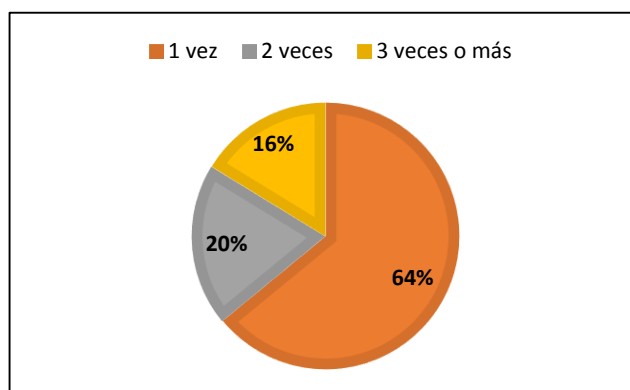


Fuente: Encuesta a la padres de familia

Elaborado por: Gabriel Vásquez

El 55% de veces son los padres de familia quienes costean los gastos de una fiesta para sus hijos, aunque hay otras personas que también lo hacen: en el 22% colabora toda la familia, en el 12% de casos pagan los abuelos, el 6% los tíos pagan la fiesta de sus sobrinos, y en el 5% de las veces, lo hacen los padrinos. Esto sirve para saber a quienes dirigir la publicidad y la atención en el servicio.

Gráfico 7: Promedio de fiestas realizadas por año

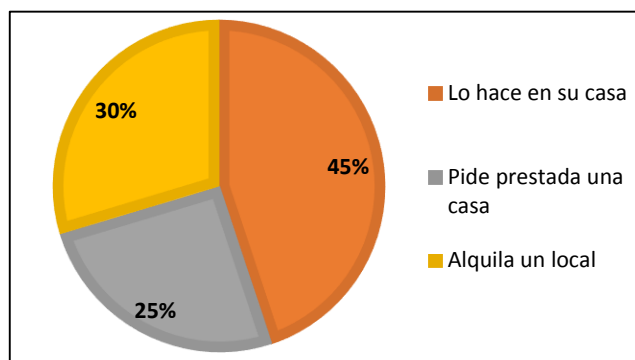


Fuente: Encuesta a la padres de familia

Elaborado por: Gabriel Vásquez

En cuando al promedio de veces en que una familia realiza fiestas al año, el 64% indicó que 1 sola vez al año; el 20% dijo que hasta 2 veces al año, y el 16% indicó que realizan 3 veces o más por año. Esto permite observar la importancia de crear una cartera de clientes frecuentes, para estar pendientes de enviarles información, promociones y recordatorios para que vuelvan a usar nuestros servicios en sus próximos eventos.

Gráfico 8: Cuando realiza una fiesta para su hijo



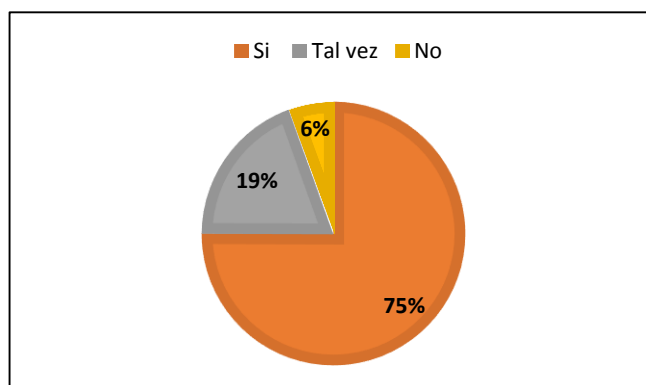
Fuente: Encuesta a la padres de familia

Elaborado por: Gabriel Vásquez

El 45% de personas realiza su fiesta en la casa, el 30% prefiere alquilar un local de eventos, y el 25% pide prestada una casa, probablemente debido a la falta de espacio en su casa propia. En este sentido, se observa que las estrategias de posicionamiento y publicidad deberán estar enfocadas en resaltar las ventajas de realizar una fiesta en un local especializado, para motivar a los clientes.

c. Aceptación de la idea de negocio

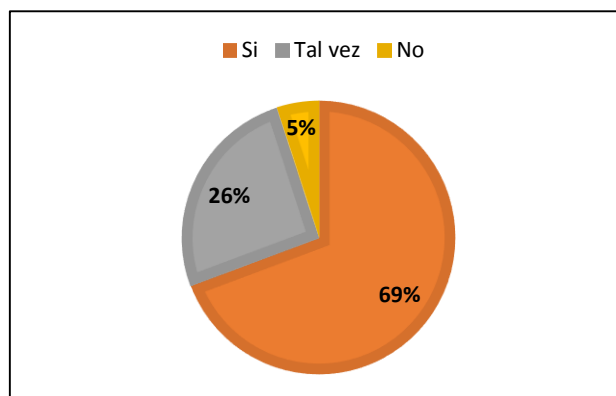
Gráfico 9: Le gustaría realizar la fiesta en un local con espacio al aire libre



Fuente: Encuesta a la padres de familia
Elaborado por: Gabriel Vásquez

Estos resultados son una primera señal de la disposición de las personas hacia la contratación de nuestros servicios. De esta manera, el 75% señala que sí le gustaría poder contratar un local para las fiestas; el 19% indicó que tal vez, probablemente por temor al precio que tendrá un servicio de este tipo; y el 6% indicó que no está interesado.

Gráfico 10: Estaría interesado en contratar a personas que se encarguen de la organización

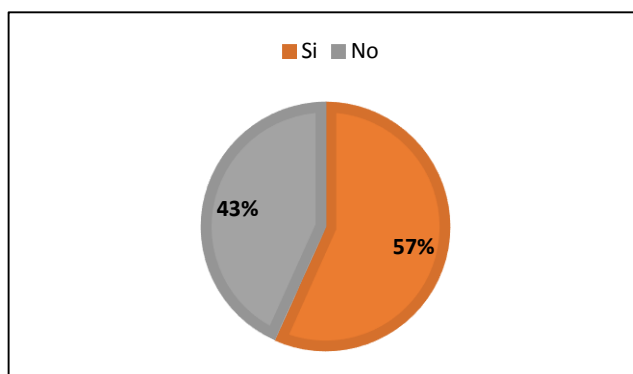


Fuente: Encuesta a la padres de familia
Elaborado por: Gabriel Vásquez

Para complementar la pregunta anterior, se observa que el 69% de padres de familia sí estarían interesados en contar con personal especializado en la organización de su evento; el 26% tiene dudas sobre esto; y el 5% definitivamente no lo haría. Es necesario que se exponga a los clientes los beneficios de un servicio complementado entre local y organización, para que los padres puedan adquirir confianza en la empresa.

d. Perspectivas sobre la oferta actual

Gráfico 11: Ha contratado antes un servicio de organización de eventos infantiles

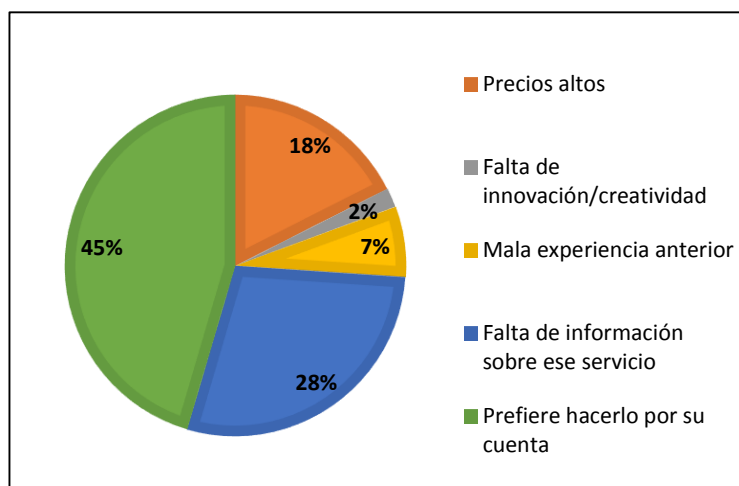


Fuente: Encuesta a la padres de familia

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Se puede observar que el 57% de las personas encuestadas ha tenido experiencia en la contratación de un servicio de organización de eventos; mientras que el 43% no lo ha hecho nunca. Este último dato es interesante, pues representa un segmento de mercado por explotar, puesto que no han podido comprobar los beneficios de contratar a alguien que lo ayude con su evento y facilite su trabajo.

Gráfico 12: Por qué no lo han contratado

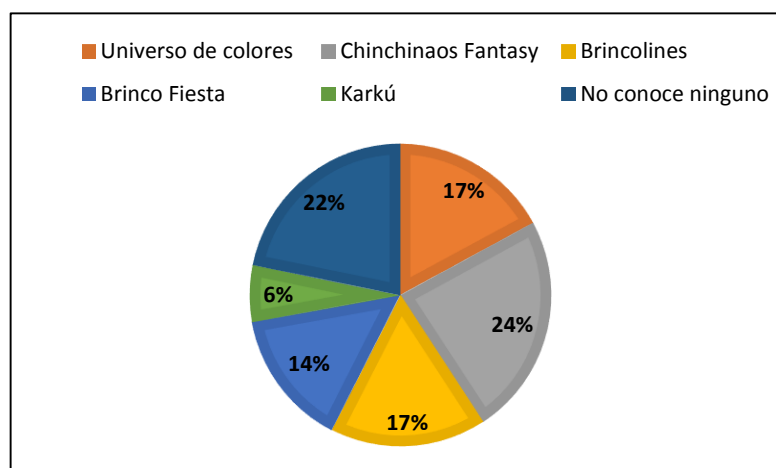


Fuente: Encuesta a la padres de familia

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Complementando la pregunta anterior, se observa que 45% de las personas que no han contratado un servicio de organización de eventos, es porque prefiero hacerlo por su propia cuenta; el 28% no lo ha hecho por falta de información sobre los servicio; el 18% no lo ha hecho porque los precios son altos; y el 7% ha tenido una mala experiencia anterior.

Gráfico 13: Ha escuchado sobre los locales de eventos infantiles actuales

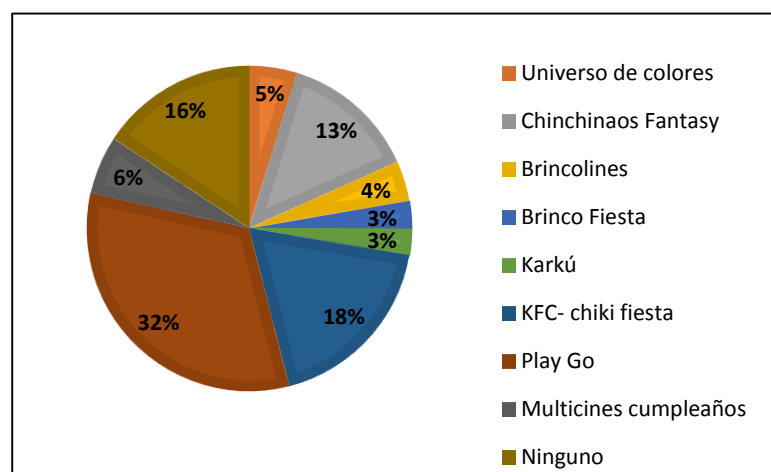


Fuente: Encuesta a la padres de familia

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Con respecto a la oferta actual, el 24% indicó que sí ha escuchado sobre el local Chinchinaos Fantasy; el 22% no conocer ninguno de estos lugares; el 17% conocer Universo de Colores; otro 17% conoce el local Brincolines; el 14% ha escuchado sobre Brinco Fiesta; y el 6% conoce Karkú. Esto indica que aún hay un grupo de personas que no conocen mucho sobre este negocio, por lo que habría que ingresar con fuerza en el mercado para darse a conocer.

Gráfico 14: Ha contratado alguno de estos servicios para la fiesta infantil



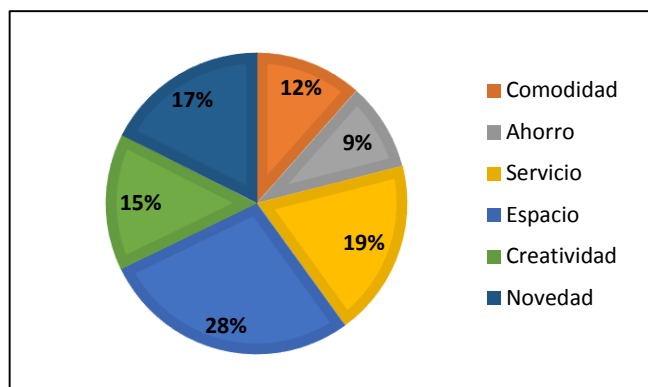
Fuente: Encuesta a la padres de familia

Elaborado por: Gabriel Vásquez

El 32% señaló que para el cumpleaños de sus hijos a visitado Play Go; el 18% ha ido a la zona de juegos de KFC; el 16% no ha contratado ningún local; el 13% ha comprado en Chinchinaos; el 6% ha llevado a sus hijos a Multicines; el 5% ha

contratado a Universo de Colores,; el 4% a Brincolines; el 3% a Brinco Fiesta; y el 3% a Karkú.

Gráfico 15: Por qué lo contrató



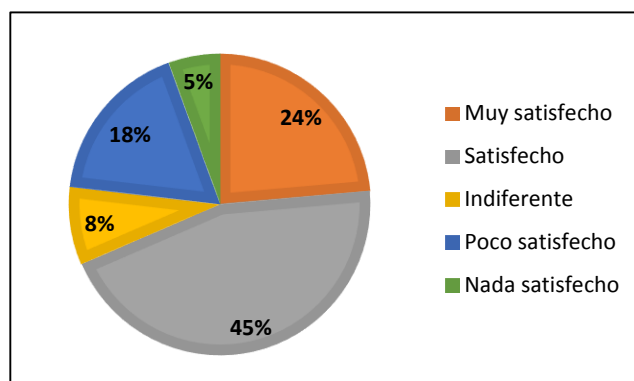
Fuente: Encuesta a la padres de familia

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Complementando la pregunta anterior, el 28% señala que contrató ese servicio por el espacio que brinda, el 19% lo hizo por el servicio que presta; el 17% lo hizo por novedad del local; el 15% lo hizo por la creatividad que ofrecen; el 12% lo hizo por comodidad; y, el 9% lo hizo por ahorrar un poco de dinero.

e. Demanda insatisfecha

Gráfico 16: Calificación sobre el servicio recibido



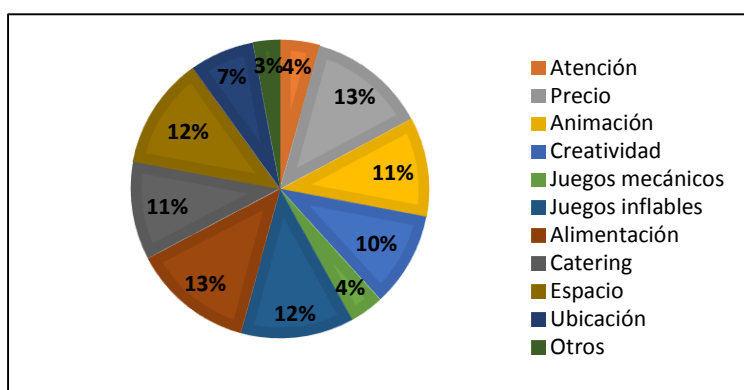
Fuente: Encuesta a la padres de familia

Elaborado por: Gabriel Vásquez

En relación al servicio que recibieron las personas que sí han contratado alguna vez un local de eventos; el 45% señaló que se encuentra satisfecho, el 24% está muy satisfecho; el 18% está poco satisfecho, el 5% no está satisfecho para nada; y el 5% es indiferente al servicio obtenido. Se puede observar que aún hay un margen de personas que han tenido malas experiencias con estos servicios.

f. Requerimientos sobre el servicio

Gráfico 17: Elementos más importantes que busca en una empresa de organización de eventos infantiles

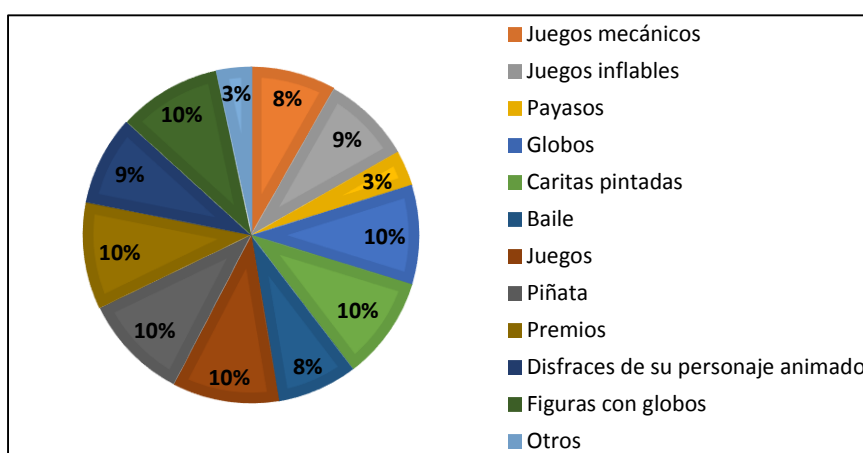


Fuente: Encuesta a la padres de familia

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Los padres de familia consideran que los elementos más importantes en este tipo de servicios son: alimentación, precio, juegos inflables, animación, espacio y catering. Los elementos con menos porcentaje de importancia son: atención, ubicación y otros como tipo de comida, calidad del pastel y exclusividad. La empresa a crear, deberá tener especial cuidado en garantizar todos los elementos que los clientes consideran que son más importantes.

Gráfico 18: Lo que les gusta más a los niños



Fuente: Encuesta a la padres de familia

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Por otra parte, lo que los niños prefieren son juegos mecánicos, juegos inflable, piñatas, caritas pintadas, disfraces de sus personajes favoritos, figura con globos. En porcentajes menores, los padres señalan que sus hijos prefieren globos, juegos, premios, y otros como sorpresas ollas encantadas y magos.

1.2.5. Precio

Los precios que actualmente se manejan en el mercado de eventos infantiles en las cinco empresas existente, son:

Tabla 8. Juegos que les gustan más

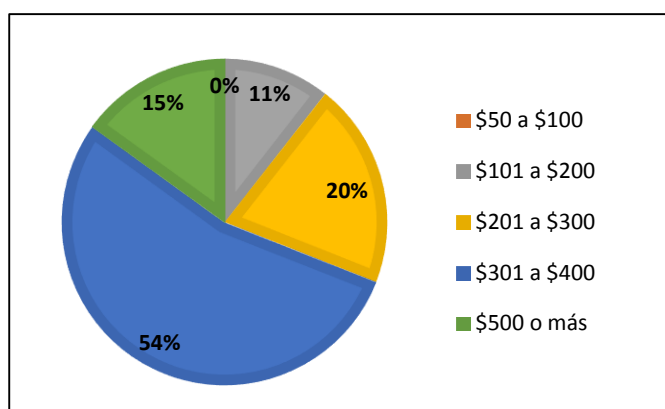
Local	Precio	Servicios que incluye	Otros servicios
Universo de colores	\$680 por evento en base a 60 niños	Piñata, picaditas, payaso, mago, 1 inflable pequeño, 1 inflable grande, personal de servicio, música y local con sillas, mesas y decoración.	Invitaciones \$0,15, hot dogs \$1, granizados \$0,60, pastel \$0,60 cada porción, pizza y gaseosa \$1,25, figuras con globos \$0,60, gelatina \$0,60, fruchetas \$1.
Chinchinaos Fantasy	\$120 por decoración	Arreglo del local con arco de globos, docena de roquetas, 1 bomba piñata, 1 afiche de cumpleaños, guirnalda	Tiene gran variedad de artículos para fiestas, desde serpentinas hasta carteles de cumpleaños, con diferentes costos por cada artículo, al por menor y por mayor.
Brincolines	\$10,65 por persona	Invitaciones, organización del evento, dos inflables, juegos, animación, caritas pintadas, música, títeres o show de globos, lunch con bandejita brincolines, juguera, canguilera, piñata, recipientes para picaditas, cafetera eléctrica	Decoración completa: \$15, pastel para 50 personas más desechables: \$45, sorpresas: 3,80 cada unidad, piñata con relleno: \$38, refrigerio para adultos: \$1,25 cada porción
Brinco Fiesta Diversiones	Opción 1: \$245 para 25 niños	3 juegos inflables pequeños, cama elástica, sillas, mesas, música, concursos, juegos y dinámicas, títeres, figuras en globos o caritas pintadas, algodón de azúcar y canguil o globos con helio.	
	Opción 2: \$470 para 25 niños	Todo lo de la opción 1 más: invitaciones, mantel y decoración con globos, platos, vasos, cucharas y vela, hot dog con gaseosa.	
Karkú	Servicio básico: \$8,50 por niño	Invitaciones, canguil, algodón de azúcar, papas fritas y doritos, mesa de café y té, decoración de mesa con mantel y globos, animador	

Fuente: Locales de eventos infantiles de Cuenca

Elaborado por: Gabriel Vásquez

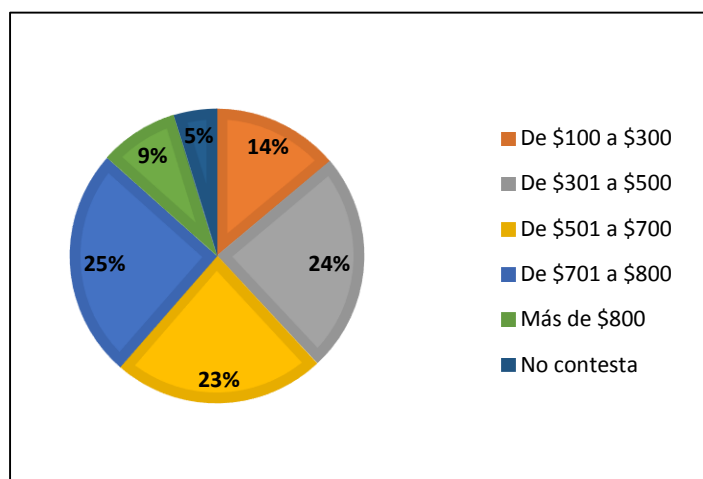
Resultados de la encuesta sobre el precio:

Gráfico 19: Gasto promedio en la realización de su evento infantil, cuando lo realiza en su casa



Fuente: Encuesta a la padres de familia
Elaborado por: Gabriel Vásquez

Gráfico 20: Precio promedio que estaría dispuesto a pagar por la organización total del evento infantil



Fuente: Encuesta a la padres de familia
Elaborado por: Gabriel Vásquez

Con base en los resultados de las encuestas y el análisis de la oferta y competencia, se considerarán precios que no disten demasiado de lo que el mercado está dispuesto a pagar, y que guarde relación con el precio de la competencia, que actualmente es de \$8,50 por cada niño el precio más bajo.

Para determinar el costo de ventas y posteriormente el precio de venta, se consideran los siguientes precios para los servicios de alimentación, animación, menaje, decoración y juegos, basados en grupos de 60 personas:

Tabla 9. Listado de costos de venta

RUBRO	COSTO
ALIMENTACIÓN	
Mesa de cumpleaños	40,00
Pastel	35,00
Bebidas	21,00
Máquina canguilera	25,00
Máquina de algodón	35,00
Mesa de fondeu	25,00
MENAJE	
Juegos de cubiertos	15,00
Sillas	60,00
Mesas	60,00
ANIMACIÓN	
Animación con payaso	50,00
Caritas pintadas	40,00
Mimo, globoflexia o personajes	40,00
Mini hora loca	35,00
Premios	20,00
Música	70,00
DECORACIÓN	
Serpentinas decorativas y globos	15,00
Globos con helio	10,00
Arco con globos	35,00
Photocall	12,00
Invitaciones	27,00
Piñata	30,00
Sorpresas	40,00
JUEGOS	
1 Juego inflable	60,00
1 Juegos mecánico	60,00
A DOMICILIO	
Transporte por evento	35,00
EN EL LOCAL	
Local por evento	100,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Teniendo en cuenta estos valores, se han determinado los siguientes precios para cada paquete, en base a grupos de 60 personas y con un margen de utilidad bruta del 30%:

Tabla 10. Precio de venta por paquete

PAQUETE	COSTO	MARGEN (%)	TOTAL MARGEN	PRECIO DE VENTA
Paquete 1 a domicilio	531,00	30%	159,30	690,30
Paquete 1 en local	596,00	30%	178,80	774,80
Paquete 2 a domicilio	758,00	30%	227,40	985,40
Paquete 2 en local	823,00	30%	246,90	1.069,90
Paquete 3 a domicilio	860,00	30%	258,00	1.118,00
Paquete 3 en local	925,00	30%	277,50	1.202,50
Paquete 4 a domicilio	995,00	30%	298,50	1.293,50
Paquete 4 en local	1060,00	30%	318,00	1.378,00

Elaborado por: Gabriel Vásquez

La contratación del servicio se realizará mediante confirmación del pago en efectivo, depósito o tarjeta de crédito, del anticipo del 50% del total del paquete contratado, y el otro 50% se cancelará el día de la fiesta, al final del evento.

1.2.6. Comercialización

El servicio se entregará directamente al cliente, ya sea con la prestación del servicio en el local de la empresa o trasladándolo al domicilio del cliente. Al tratarse de una comercialización directa, sin intermediarios, la empresa tiene un mayor margen de ganancia y control total sobre el precio y la calidad del servicio prestado. Se podrá reservar el servicio por vía telefónica y por medio de la página web o Facebook.

Los artículos de decoración, cotillón y menaje, serán adquiridos a través de proveedores locales como Importadora Cumpleaños. Los trajes de los diferentes personajes animados se confeccionarán para garantizar mayor rentabilidad evitando el gasto en alquiler. Finalmente, para los servicios de magos, payasos y otros, se contará con un registro de profesionales expertos en el trabajo de eventos infantiles.

Considerando que el local de eventos estará ubicado en el sector de Nulti, el cual está ubicado lejos del centro de la ciudad y, por lo tanto, es menos accesible para los consumidores que generalmente recorren las zonas urbanas o aledañas al centro histórico, buscando este tipo de servicios; por lo tanto, se rentará una pequeña oficina para atención al cliente, promoción del servicio y administración, en el sector del Parque Paraíso, pues es una zona donde acuden varias familias y niños a realizar actividades recreativas y deportivas durante toda la semana.

Además, se buscará establecer alianzas estratégicas con guarderías, escuelas, e instituciones que brindan cursos de arte, catequesis, grupos scouts, y otros dirigidos a los niños de 2 a 9 años de edad.

Los gastos asignados para la comercialización y estrategias de publicidad, se revisarán más adelante en el capítulo asignado al estudio de costos.

1.3. Estudio técnico

1.3.1. Tamaño óptimo

La determinación del tamaño óptimo del proyecto se basa fundamentalmente en la cantidad de la demanda actual y proyectada, para lo cual se toman en cuenta los resultados obtenidos en el análisis de la demanda anteriormente desarrollado.

Demanda actual y proyectada: Para determinar la demanda, se tiene en cuenta que son los padres de los niños quienes, en la práctica, contratarán y pagarán por el servicio; sin embargo, se considera que el mercado objetivo son los niños y niñas en edad preescolar y/o escolar entre 2 a 9 años, por lo tanto el número de padres corresponderá al número de niños que vivan en la ciudad de Cuenca.

De esta manera, el tamaño actual se define de la siguiente manera:

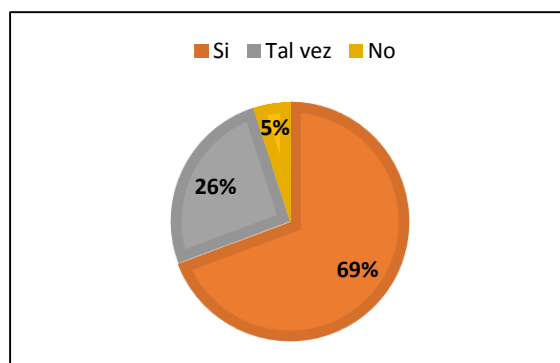
Mercado Potencial: 92.912 niños en el cantón Cuenca

Mercado Meta: 48.521 niños entre 2 a 9 años que viven en la zona urbana de la ciudad de Cuenca y en el sector de Nulti.

Mercado Objetivo: 41.339 niños en familias con capacidad adquisitiva y nivel de ingresos C-, C+, B y A.

Total de la demanda: a partir de la información obtenida en el análisis de la demanda, se observa que el 69% estaría dispuesto a contratar el servicio de organización de eventos:

Gráfico 21: Estaría interesado en contratar a personas que se encarguen de la organización de la fiesta de su hijo (a)



Fuente: Encuesta a la padres de familia

Elaborado por: Gabriel Vásquez

En tal sentido, se concluye que la demanda en el servicio de organización de eventos infantiles es de 28.523 personas, con una tasa de crecimiento del 1,6% anual.

1.3.2. Análisis de disponibilidad de insumos y materias primas

Para el funcionamiento del local de organización de eventos se requiere tener en cuenta la provisión de la mercadería necesaria para satisfacer las necesidades de los consumidores, frente a los cual se conoce que sí existen proveedores suficientes en la ciudad de Cuenca que provean de artículos nacionales e importados para fiestas infantiles.

A continuación se detallan algunos suministros e insumos más importantes y sus lugares de abastecimiento.

Tabla 11. Proveedores de suministros e insumos

INSUMOS /SUMINISTROS	PROVEEDOR		
	NOMBRE	UBICACIÓN	DISTANCIA TIEMPO desde el local
Snacks y dulcería	Laura Narváez Papas fritas Azuaya	Centro de la ciudad	20 minutos
Snacks y dulcería	JCC (Productos la Universal) Frito Lay	Parque Industrial	25 minutos

	Helados Pingüino		
Gaseosas	Ecuador Bottling Company	Parque Industrial	25 minutos
Cotillaje	Importadora Cumpleaños	Panamericana Sur	25 minutos
Disfraces, piñatas, Cotillaje	The Chinchinaos Fantasy	Centro de la ciudad	20 minutos
Embutidos y quesos	La Italiana	Parque Industrial	25 minutos
Licores	JCC Cía. Ltda.	Parque Industrial	25 minutos
Detergentes, útiles de aseo	Laura Narváez	Centro de la ciudad	20 minutos
Desechables	Plastiútil	Parque Industrial	25 minutos

Fuente: Trabajo de Campo

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Del cuadro anterior se observa la ubicación de los principales distribuidores y las distancias fueron tomadas desde la ubicación del local de eventos en el sector de Nulti hasta los determinados puntos de abastecimiento, obteniendo de este modo las distancias aproximadas y observando que la provisión de insumos son de fácil acceso, aunque en relación al tiempo representa un problema para la provisión de insumos.

1.3.3. Análisis de capacidad

1.3.3.1. Capacidad Instalada

La capacidad instalada corresponde a un terreno de 2000 m² ubicado en el sector de Nulti, donde se van a realizar los eventos infantiles es un exclusivo, amplio y seguro local al aire libre.

Gráfico 22. Terreno



Fotografía: Gabriel Vásquez

Gráfico 23. Plano del terreno



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 12. Capacidad Instalada

Detalle	Metros Cuadrados
Área verde	1500 metros cuadrados
Área de parqueo	500 metros cuadrados
Total	2000 metros cuadrados de terreno

Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Gabriel Vásquez

1.3.3.2. Capacidad Ocupada

La capacidad ocupada para el proyecto es toda el área de 2000 m² que comprende el terreno; es decir que, se ocupará toda la capacidad instalada para la ejecución del proyecto:

Tabla 13. Capacidad Ocupada

Detalle	Dimensiones
Recepción	4 metros x 4 metros
Bodega	4 metros x 3 metros
Baños	4 metros x 4 metros
Local para eventos	8 metros x 7 metros
Espacio para juegos y alimentación	6 metros x 5 metros
Espacio para juegos inflables 1	6 metros x 5 metros
Espacio para juegos inflables 2	4 metros x 4 metros
Espacio para juegos mecánicos	4 metros x 4 metros
Área de parqueo	20 metros x 20 metros
Total	40 metros x 50 metros

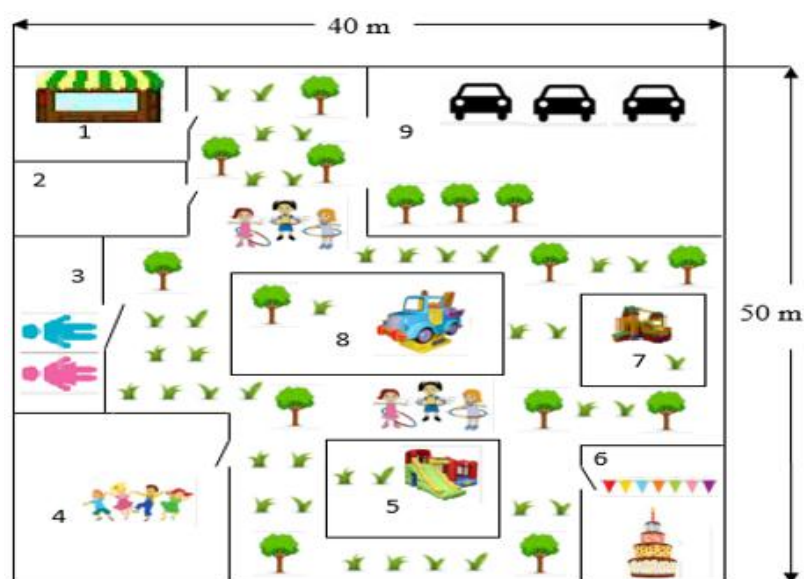
Elaborado por: Gabriel Vásquez

1.3.3.3. Distribución y Layout

El proyecto contará con los siguientes espacios y servicios:

- 1.- Recepción
- 2.- Bodega
- 3.- Baños
- 4.- Local
- 5.- Juego inflable
- 6.- Área de juegos y comida
- 7.- Juego inflable
- 8.- Juegos mecánicos
- 9.- Parqueadero

Gráfico 24. Layout



Elaborado por: Gabriel Vásquez

1.3.4. Análisis de la ubicación

1.3.4.1. Macrolocalización

El local de eventos infantiles se ubicará en el cantón Cuenca de la provincia del Azuay, una de las ciudades más desarrolladas del país, donde viven aproximadamente

500.000 habitantes, declarada Patrimonio Cultural de la Humanidad por la UNESCO en 1999, con un inminente crecimiento turístico y abastecido de todos los servicios básicos.

Gráfico 25. Macrolocalización



Fuente: (Google Maps, 2016)

Elaborado por: Gabriel Vásquez

1.3.4.2. Microlocalización

Para definir la microlocalización del proyecto se ha aplicado el Método Cualitativo por Puntos, para elegir entre tres posibles sitios:

Tabla 14. Método cualitativo por puntos para la microlocalización

FACTORES	%	OPCIÓN A		OPCIÓN B		OPCIÓN C	
		NULTI		CHAULLABAMBA		CENTRO CUENCA	
		CALIFIC. CA.	CALIFICA. PONDER.	CALIFICA.	CALIFICA. PONDER.	CALIFIC. AC.	CALIFIC. A. PONDER.
LOCALIZACIÓN	30%	9	2,7	7	2,1	4	1,2
INFRAESTRUCTURA	40%	8	3,2	6	2,4	7	2,8
SEGURIDAD	30%	8	2,4	6	1,8	5	1,5
TOTAL	100%		8,3		6,3		5,5

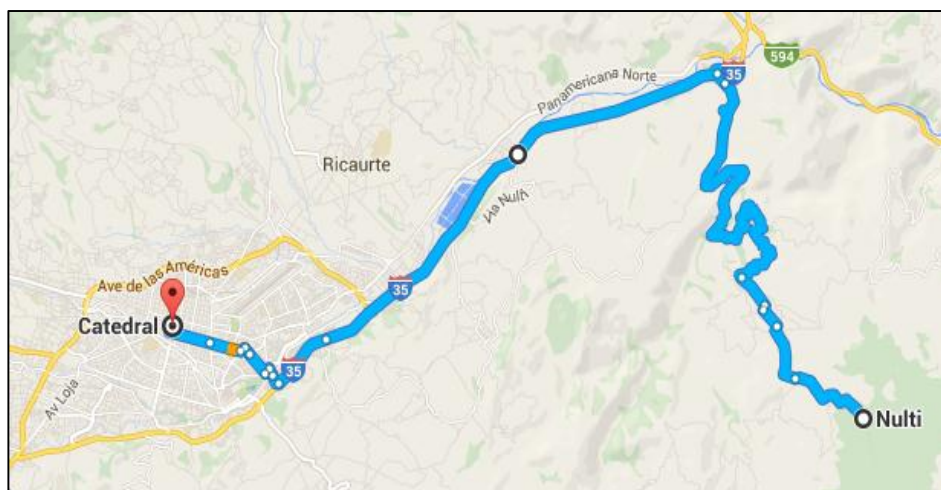
Fuente: Trabajo de Campo

Elaborado por: Gabriel Vásquez

El método cualitativo por puntos nos indica que el terreno idóneo para la construcción del edificio es la opción A que es la que está ubicada en Nulti, ya que la calificación ponderada fue más alta en esta opción.

De tal manera, a nivel micro, el terreno donde el proyecto será instalado, está ubicado específicamente en la parroquia rural de Nulti que se encuentra situada en la parte noroeste del cantón Cuenca, a 11 Km y 20 minutos del Centro Histórico. Esta parroquia tiene una extensión de 30Km², con una altitud que va desde los 2.300 a 2830 msnm, y una temperatura media de 15,6°C.

Gráfico 26. Microlocalización



Fuente: (Google Maps, 2016)

Elaborado por: Gabriel Vásquez

1.3.5. Proceso

El proceso del servicio inicia en la oficina de atención al cliente y administración, que estará ubicada en el sector del Parque Paraíso, y se divide en dos categorías principales: servicio a domicilio, o alquiler de local. A continuación se describe este proceso y se elabora el respectivo diagrama de flujo.

Inicio del proceso de servicio

- El cliente se interesa por nuestros servicios: el cliente visita nuestra oficina de atención, llama o envía un mensaje vía Facebook o mail. En los casos que los clientes se comuniquen vía telefónica o internet, se les proporcionará información básica, pero, por política de la empresa, se solicitará que se acerquen a la oficina para atenderlos personalmente y darles a conocer a detalle nuestras opciones de servicio.

- Una vez que el cliente ha llegado a la oficina, se le brinda asesoramiento para su fiesta, dependiendo del motivo de su evento y su presupuesto, tomando en cuenta que tenemos cuatro paquetes diferentes para ofrecer.
- Si el cliente acepta contratar nuestro servicio, continua el proceso; caso contrario, finaliza.
- Se revisa la disponibilidad para la fecha que requiere el cliente, si hay disponibilidad se agenda esa fecha, caso contrario se negocia con el cliente para encontrar una fecha nueva o ayudarlo a encontrar otra solución.
- Se procede a llenar la orden de trabajo con todos los detalles de lo que necesita el cliente, información sobre el niño homenajeado y la información del domicilio en caso de que el cliente desee este tipo de servicio.
- Para confirmar su reservación, se cobrará el 50% de entrada, se entrega al cliente el recibo del pago y se registra el pago en Contabilidad.

Servicio a domicilio

Antes del día del evento:

- Se agenda y separa el transporte para el traslado de materiales y equipos.
- Se organizan los equipos y el material necesario de acuerdo al tipo de paquete contratado.
- Se preparan los bocaditos y otros snacks que incluyen en el paquete contratado.
- Se elabora la decoración personalizada de acuerdo a las especificaciones respecto al niño homenajeado: letrero, mantelería, etc.
- Se organiza al personal que ayudará en la prestación del servicio. En el caso de animadores, payasos o magos, se organiza la contratación previamente.

El día del evento:

- Se pasa revisión de los equipos y materiales necesarios, de acuerdo a lo señalado en la orden de trabajo.
- Se registra cada uno de los equipos y materiales que se están transportando.
- Se colocan los materiales en el camión.
- Se traslada el equipo al lugar del evento.
- Se arregla el local, se instalan los equipos y se decora el local.

- Se dan las indicaciones al cliente con respecto a la distribución de los equipo y materiales, y una explicación breve del orden del programa para el evento y el funcionamiento de los equipos que se han instalado, por ejemplo: juegos mecánicos, juegos inflables, máquina de algodón de azúcar, etc.
- Prestación del servicio y ejecución del evento.

Después de la fiesta:

- Recolección del equipo y material.
- Se registrarán los materiales o utensilios que se hayan roto o perdido a causa de alguno de los invitados, pues este costo será cargado a la cuenta del cliente.
- Limpieza del lugar (este es un servicio que se agregará al costo del paquete, y que representa un plus para que el cliente no tenga que preocuparse de la limpieza). Esto se realizará en caso de domicilios, pero no así en locales de eventos contratados por lo clientes, puesto que estos locales se encargan de la limpieza.
- Una vez desalojado el lugar, se cobrará el 50% pendiente por el servicio.
- Se agradece al cliente por su preferencia y se pone a disposición nuestros servicios para una próxima celebración.
- Se regresan los equipos y materiales al local.
- Se registra el segundo pago en Contabilidad.
- Se limpian los materiales, se registra su ingreso en Bodega.

Servicio en nuestro local de eventos

Antes del día del evento:

- Se organizan los equipos y el material necesario de acuerdo al tipo de paquete contratado.
- Se preparan los bocaditos y otros snacks que incluyen en el paquete contratado.
- Se elabora la decoración personalizada de acuerdo a las especificaciones respecto al niño homenajeado: letrero, mantelería, etc.
- Se organiza al personal que ayudará en la prestación del servicio, en el caso de animadores, payasos o magos, se organiza la contratación previamente.

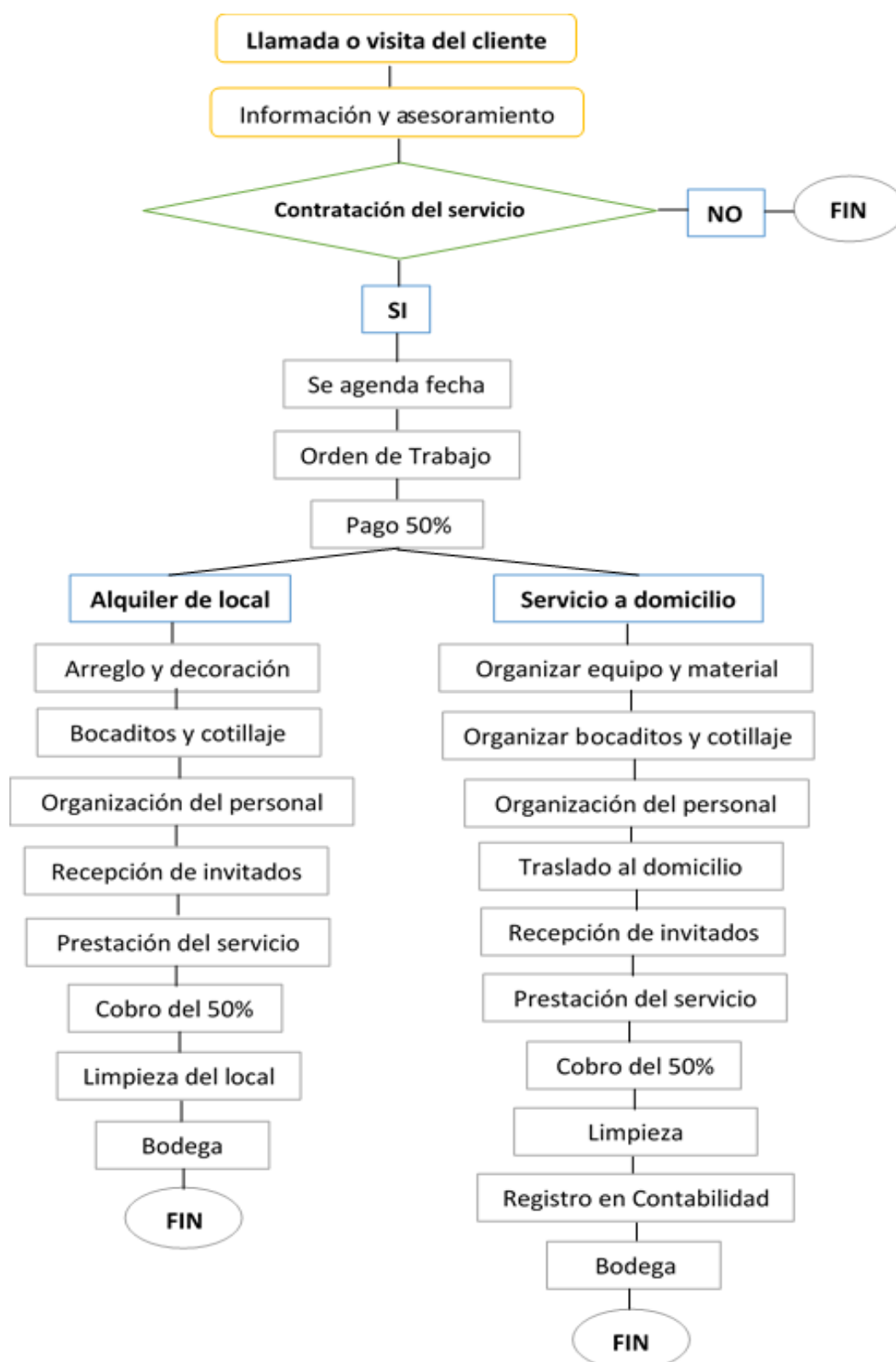
El día del evento:

- Se pasa revisión de los equipos y materiales necesarios, de acuerdo a lo señalado en la orden de trabajo.
- Se arregla el local, se instalan los equipos y se decora el local.
- Se registra cada uno de los equipos y materiales que se han colocado en los diferentes espacios del local.
- Llegada la hora se recibe al cliente y al niño homenajado con un refresco.
- Se dan las indicaciones al cliente con respecto a la distribución de los equipo y materiales, y una explicación breve del orden del programa para el evento y el funcionamiento de los equipos que se han instalado, por ejemplo: juegos mecánicos, juegos inflables, máquina de algodón de azúcar, etc.
- Se colabora en la recepción de los invitados en la puerta de ingreso al local.
- Se presta el servicio de control en el parqueadero.
- Prestación del servicio y ejecución del evento.

Después de la fiesta:

- Se registrarán los materiales o utensilios que se hayan roto o perdido a causa de alguno de los invitados, pues este costo será cargado a la cuenta del cliente.
- Una vez que se han ido los invitados, se cobrará el 50% pendiente por el servicio.
- Se agradece al cliente por su preferencia y se pone a disposición nuestros servicios para una próxima celebración.
- Se registra el segundo pago en Contabilidad.
- Se organiza al personal para la limpieza del lugar y retiro de los equipos y materiales.
- Se limpian los materiales y se registra su ingreso en Bodega.

Gráfico 27. Diagrama de Flujo



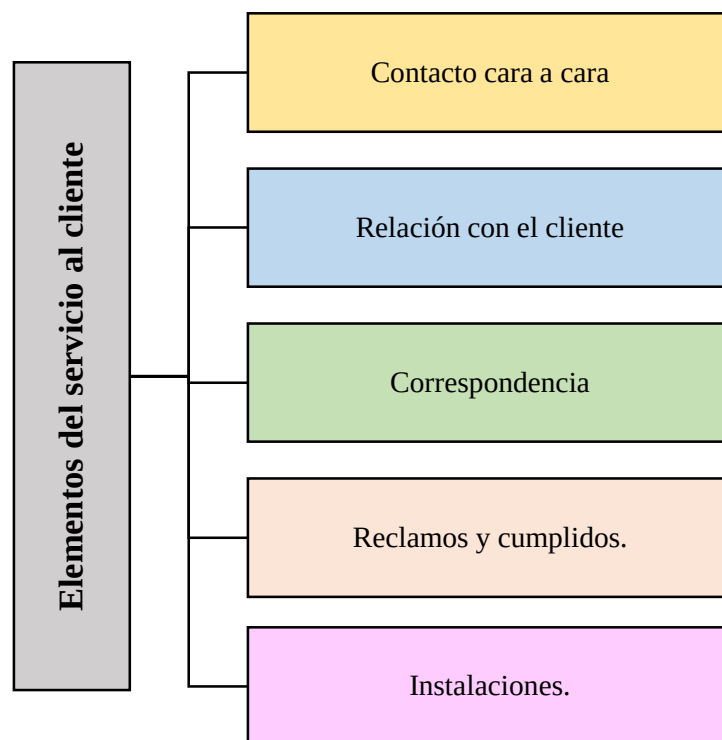
Elaborado por: Gabriel Vásquez

1.3.6. Plan de servicio

El éxito de un negocio depende sustancialmente del servicio que se le brinda al cliente, pues si este servicio es bueno, se logrará cerrar la venta e incrementarla ya que un cliente satisfecho atrae a muchos más. Es por ello que las estrategias y esfuerzos deberán estar siempre orientados al cliente, especialmente en este tipo negocios en donde vendemos un servicio que al final será evaluado por el cliente de acuerdo a la experiencia brindada y la felicidad de su hijo y la de los invitados.

Por tal razón, el Plan de Servicio del local de eventos infantiles, estará orientado por cinco elementos del servicio al cliente que abarcan actividades antes, durante y después de la prestación del servicio.

Gráfico 28. Elementos de servicio al cliente



Elaborado por: Gabriel Vásquez

El contacto cara a cara.- Es el primer contacto con el cliente, el momento en que se dará la primera impresión de nuestra empresa. Aquí se deben considerar factores como: el saludo cordial, la bienvenida, respeto a las opiniones y requerimientos del cliente, sonrisa y buena actitud en el trato con el cliente, técnicas adecuadas de conversación, ofrecer información, y mostrarse dispuestos a ayudarlo.

Relación con el cliente.- Se requiere establecer una buena relación de confianza con el cliente, seguridad en lo que se le está ofreciendo, expresar una actitud de servicio y que entendemos las necesidades del cliente, mantenerlo informado durante el proceso del servicio y procurar mantenerlo tranquilo con respecto a la organización del evento, siempre estar dispuesto a atender sus dudas y preocupaciones.

Correspondencia.- Es importante mantener comunicado al cliente, como responder todas sus inquietudes y duda, atenderlo cordialmente, la disposición de los empleados en atender la llamada y la agilidad en resolver sus problemas.

La atención de reclamos y cumplidos.- Atender un reclamo sin duda, conlleva a una mejor comunicación con los clientes; una queja o un cumplido debe ser considerado como una estrategia de servicio, que debe atenderse con prontitud y dar solución para tranquilidad del cliente.

Instalaciones.- El lugar donde se presta el servicio es importante porque refleja la calidad del servicio que podemos ofrecer y es la oportunidad para impactar a los clientes. Esto es especialmente importante al tratarse de organización de eventos infantiles, pues el cliente se enfocará en que el lugar sea seguro, amplio y con las facilidades necesarias para su hijo y sus amigos.

Entre las estrategias establecidas para el servicio al cliente en el local de eventos infantiles, están las siguientes:

La voluntad de la gerencia.- Siempre que se presenten inquietudes o inconvenientes que los empleados no puedan resolver; el gerente deberá estar presto a colaborar o lidiar con clientes difíciles, ofreciéndole soluciones que satisfagan a ambas partes. Además, la gerencia debe estar pendiente de estructurar las políticas de servicio al cliente y hacerlas cumplir en cada parte del proceso y por todos los empleados.

La creación de una cultura.- Es necesario implantar una cultura de servicio al cliente a todo el personal de la empresa, los empleados deben ser capacitados y estar preparados para asumir el servicio como un valor de nuestra empresa.

Conocimiento del cliente.- Al tratarse de un servicio que los padres contratan para celebrar a su ser más querido, es importante que el personal que atiende al

requerimiento del cliente, esté muy atento a las características y necesidades para poder prestar un servicio personalizado que responda a los gustos del cliente, y anticipar algunos detalles que pueden gustar al cliente y sorprenderlo. Además, se creará una base de datos de los clientes, de modo que cuando regresen podamos utilizar esa información para hacerlo sentir que ya lo conocemos y sabemos lo que necesita.

Fijación de estándares.- Hace referencia a la fijación y medición frecuente de estándares sobre la calidad de servicio y el desempeño de los empleados de la empresa, de tal manera que se garantice un excelente servicio al cliente y la oportunidad de corregir falencias en el servicio.

Fidelización del cliente.- A todos los clientes les gusta sentirse importantes y una parte muy sustancial de la estrategia del servicio es el reconocimiento del cliente por su permanencia, por su lealtad, o simplemente por habernos elegido aunque sea la primera vez. Para ello, es importante recurrir a la base de datos de los clientes para enviarles información sobre nuevos servicios o promociones durante el año, y saludos de cumpleaños de su hijo. Esto nos ayuda a crear lazos con el cliente y que nos tenga en cuenta cuando quiera organizar un nuevo evento.

1.3.7. Necesidades del proyecto

Las necesidades del proyecto se componen de los diferentes aspectos que son parte del producto o servicios en su totalidad, a continuación se detallan cada uno de los equipos, estudios, materiales, etc., que se necesitarán para cada fase del proyecto:

INVERSIÓN

1.3.7.1. Infraestructura

Tabla 15. Infraestructura

Concepto	Valor
Terreno	\$ 20.000,00
Diseño y arquitectura	\$900,00
Construcción	\$25.000,00
Instalación teléfono e internet	\$300,00
TOTAL	\$46.200,00

Fuente: Trabajo de Campo

Elaborado por: Gabriel Vásquez

1.3.7.2. Maquinaria y equipo

Tabla 16. Salones de eventos

Concepto	Cantidad	Valor
Mesas de metal	24	\$600,00
Mesas de plástico	24	\$360,00
Sillas de metal	36	\$540,00
Sillas de plástico	60	\$480,00
Microfono	3	\$60,00
Amplificador	2	\$240,00
Decoraciones	Varios	\$200,00
Espejos	4	\$10000
TOTAL		\$2.580,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 17. Máquinas

Concepto	Cantidad	Valor
Máquina de algodón de azúcar	1	\$ 450,00
Máquina carrito de hot dog	1	\$200,00
Máquina de fondeu	1	\$60,00
Máquina de canguil	1	\$400,00
TOTAL		\$1.110,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 18. Recepción

Concepto	Cantidad	Valor
Escritorio	1	\$150,00
Silla	4	\$ 100,00
Archivador	1	\$ 110,00
Teléfono	1	\$30,00
Computador	1	\$600,00
Calculadora	1	\$22,00
Televisor	1	\$450,00
TOTAL		\$1.782,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 19. Baños

Concepto	Cantidad	Valor
Lavamanos	4	\$ 120,00
Inodoros	4	\$240,00
Espejos	2	\$40,00
Elementos de gasfitería	4	\$120,00
Basureros	2	\$50,00
Dispensador de papel	2	\$40,00
Secador de manos	2	\$160,00
Mesa plegable para cambiar pañales	1	\$180,00
TOTAL		\$950,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 20. Juegos

Concepto	Cantidad	Valor
Juegos mecánicos	3	\$ 3.000,00
Juegos Inflables	3	\$3.000,00
Columpios	1	\$300,00
Sube y baja	2	\$200,00
Resbaladera	1	\$180,00
TOTAL		\$6.680,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 21. Vehículo

Concepto	Cantidad	Valor
Camioneta	1	\$10.000,00
TOTAL		\$10.000,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 22. Áreas verdes

Concepto	Cantidad	Valor
Jardinería	Varios	\$350,00
Carpa de protección lateral	2	\$220,00
Carpa abierta	2	\$60,00
Basureros	2 juegos	\$250,00
TOTAL		\$880,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 23. Total maquinaria y equipo

Concepto	Valor
Salones de eventos	\$2.580,00
Máquinas	\$1.110,00
Recepción	\$1.462,00
Baños	\$950,00
Juegos	\$6.680,00
Áreas verdes	\$880,00
Vehículo	\$ 10.000,00
TOTAL	\$23.662,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 24. Total inversión fija

Concepto	Valor
Infraestructura	\$46.200,00
Maquinaria y equipo	\$23.662,00
TOTAL	\$69.862,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

GASTOS

1.3.7.3. Materia prima e insumos

Tabla 25. Insumos para máquinas

Concepto	Cantidad	Mensual	Anual
Polvo de azúcar	10 kilos	\$ 24,00	\$288,00
Canguil	10 kilos	\$10,00	\$120,00
Palos de chuzos	1000	\$24,00	\$288,00
Fundas de papel	1000	\$36,00	\$432,00
Fundas de plástico	1000	\$20,00	\$240,00
TOTAL		\$1.368,00	

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 26. Mantelería y enseres

Concepto	Cantidad	Valor
Manteles	50	\$200,00
Forros para sillas	100	\$400,00
Canastillas para centro de mesa	50	\$50,00
Platos grandes	200	\$142,00
Platos pequeños	200	\$88,00
Vasos de cristal	200	\$70,00
Copas	200	\$90,00
Tenedores	200	\$60,00
Cuchillos de mesa	200	\$60,00
Cucharas grandes	200	\$60,00
Cucharas pequeñas	200	\$44,00
Tenazas	6	\$7,20
Chuchillos para cortar pastel	2 juegos	\$7,00
Charoles	24	\$92,00
TOTAL		\$1.370,20

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 27. Insumos para fiesta y decoración

Concepto	Cantidad	Valor
Disfraces	5	\$ 250,00
Globos	500	\$25,00
Embolo para inflar globos	2	\$16,00
Útiles para trabajos manuales	Varios	\$80,00
TOTAL		\$371,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 28. Recepción y oficina de administración

Concepto	Cantidad	Valor
Papel Bond	10	\$ 50,00
Tinta para impresora	2	\$34,00
Útiles de oficina	Varios	\$30,00
Basurero	2	\$24,00
TOTAL		\$138,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 29. Total Materia prima e insumos

Concepto	Valor
Insumos para máquinas	\$1.368,00
Mantelería y enseres	\$ 1.370,00
Insumos para fiesta y decoración	\$371,00
Recepción y oficina de administración	\$138,00
TOTAL	\$3.247,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

1.3.7.4. Insumos de limpieza**Tabla 30. Insumos de limpieza**

Concepto	Cantidad	Mensual	Anual
Detergente	3	\$ 15,00	\$180,00
Jabón	3	\$18,00	\$216,00
Blanqueador	3	\$9,00	\$108,00
Desinfectante	3	\$21,00	\$252,00
Escobas	3	\$12,00	\$144,00
Trapeadores	2	\$16,00	\$192,00
TOTAL		\$1.092,00	

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

1.3.7.5. Mano de obra

A continuación se detallan los costos por concepto de mano de obra directa e indirecta, de acuerdo a la tabla de salarios establecidos por el Ministerio de Relaciones Laborales del Ecuador:

Tabla 31. Mano de Obra Directa

Cargo	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Vacaciones	Aporte IESS (12.15%)	Mensual	Anual
Organizador de eventos	400,00	33,33	30,50	16,67	48,60	529,10	6.349,20
Decorador de interiores	400,00	33,33	30,50	16,67	48,60	529,10	6.349,20
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA						1.058,20	12.698,40

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 32. Mano de Obra Indirecta

Cargo	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Vacaciones	Aporte IESS (12.15%)	Mensual	Anual
Guardia	366,00	30,50	30,50	15,25	44,47	486,72	5,840,60
TOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA						486,72	5,840,60

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 33. Total mano de obra

Concepto	Valor
Mano de obra directa	\$12.698,40
Mano de obra indirecta	\$5,840,64
TOTAL	\$18.539,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Administración y ventas

Administración

Tabla 34. Personal Administrativo

Cargo	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Vacaciones	Aporte IESS (12.15%)	Mensual	Anual
Administrador	600,00	50,00	30,50	25,00	72,90	778,40	9.340,80
Contador	400,00	33,33	30,50	16,67	48,60	529,10	6.349,20
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA						1.307,50	15.690,00

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 35. Oficina de administración

Concepto	Cantidad	Valor
Arriendo de oficina (mensual)	12 meses	\$2.400,00
Uniformes (camisetas polo)	5	\$100,00
Escritorio	1	\$180,00
Silla de escritorio	1	\$ 80,00
Teléfono	1	\$30,00
Computador	1	\$600,00
TOTAL		\$3.390,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Ventas

Tabla 36. Gastos de publicidad

Concepto	Mensual	Anual
Página web	30,00	360,00
Flyers	50,00	600,00
Radio	110,00	1.320,00
TOTAL	190,00	2.280,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 37. Total Administración y ventas

Concepto	Costo
Personal Administrativo	\$15.690,00
Oficina de administración	\$3.390,00
Publicidad	\$2.280,00
TOTAL	\$21.360,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

1.3.7.6.Servicios Básicos

Tabla 38. Servicios Básicos

Concepto	Mensual	Anual
Luz	70,00	840,00
Agua	60,00	720,00
Teléfono	35,00	420,00
Internet	55,00	660,00
TOTAL	\$220,00	\$2.640,00

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriel Vásquez

1.3.7.7.Depreciación

Tabla 39. Depreciaciones

ACTIVOS FIJOS	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Infraestructura	46.200,00	0	0	0	0	0
Maquinaria y equipo (10%)	23.662,00	2.366,20	2.366,20	2.366,20	2.366,20	2.366,20
Materias primas e insumos (10%)	2.144,20	214,42	214,42	214,42	214,42	214,42
TOTAL DEPRECIACIÓN		2.580,62	2.580,62	2.580,62	2.580,62	2.580,62

Elaborado por: Gabriel Vásquez

1.3.7.8.Mantenimiento

Tabla 40. Gastos de mantenimiento

ACTIVOS FIJOS	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Maquinaria y Equipo 5% anual	23.662,00	1.183,11	1.183,11	1.183,11	1.183,11	1.183,11
TOTAL MANTENIMIENTO		1.183,11	1.183,11	1.183,11	1.183,11	1.183,11

Elaborado por: Gabriel Vásquez

1.3.7.9.Permisos de funcionamiento

Tabla 41. Permisos de funcionamiento

Concepto	Anual
Permiso de funcionamiento	90,00
Permiso de bomberos	20,00
Documentos notariados	60,00
Patente	20,00
TOTAL	\$190,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Gabriel Vásquez

1.4. Estudio organizativo, administrativo y legal

1.4.1. Estructura organizativa

La estructura organizativa representa una herramienta importante para la administración adecuada de la empresa, pues con esta estructura se definen los niveles administrativos que permiten armonizar y coordinar las actividades internas y cumplir con la misión de la empresa, la que se detallará más adelante.

La estructura organizativa de la empresa de eventos infantiles, estará conformada por los siguientes niveles:

Nivel Legislativo: Constituido por la Junta General de Accionistas, que estará conformada por los tres hermanos Vásquez-Calderón, legalmente convocados y reunidos, quienes representan el máximo organismo, y cualquier decisión será aceptada siempre que a las convocatorias asistan dos de ellos. Las atribuciones de la Junta General de Accionistas serán: designar y/o remover al administrador; aprobar o reprobado los balances presentados por el administrador; dictaminar el proceso a seguir para reparto de utilidades y amortización de las partes sociales; decidir sobre el

aumento o disminución del capital; y, acordar la exclusión de un accionista por causas que estén previstas en los estatutos.

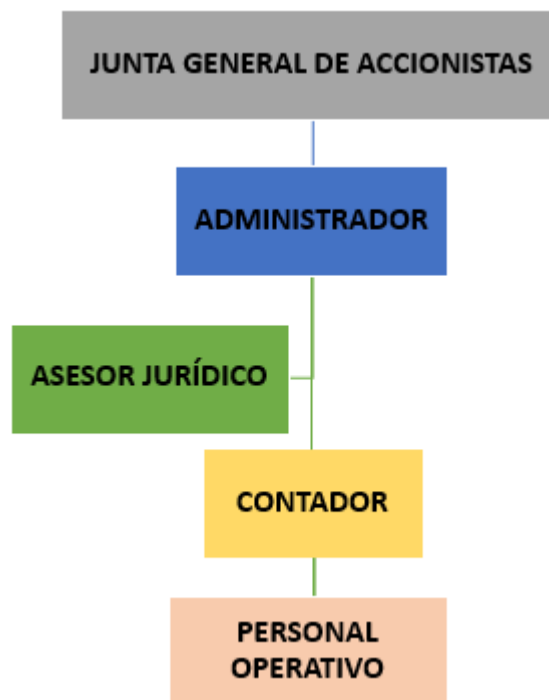
Nivel Ejecutivo: Conformado por el Administrador, el mismo que será elegido por la Junta General de Accionistas, la cual determinará las obligaciones y responsabilidades del administrador, siempre en función de alcanzar los objetivos propuestos por la directiva. En este caso la empresa empezará bajo la administración de Gabriel Vásquez, quien tendrá las atribuciones de: tomar las decisiones; planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades así como los recursos materiales y humanos de la empresa; representar legalmente a la compañía; entre otros.

Nivel Asesor: Está conformado por el Asesor Jurídico, el mismo que prestará los servicios en forma ocasional en la empresa. Tiene como misión asesorar jurídicamente cuando les sea requerido por los demás niveles jerárquicos administrativos, pero fundamentalmente a los niveles superiores.

Nivel Auxiliar o de Apoyo: Está conformado por el departamento relacionados directamente con el cumplimiento de las actividades de apoyo de la compañía, en este caso, por la Contadora, en la persona de Mayra Vásquez, que colabora con todos los niveles que forman la empresa y se encarga del control de personal y servicios generales.

Nivel Operativo: Lo conforma el departamento de prestación del servicio de organización de eventos infantiles, se encuentra estructurado por todo el personal que participa en la realización de la fiesta infantil: decorador de interiores, limpieza, guardianía, entre otros.

Gráfico 29. Organigrama estructural



Elaborado por: Gabriel Vásquez

1.4.2. Tecnología administrativa

En la actualidad todas las empresas se enfrentan a los retos de un mundo globalizados, en el cual todos nuestros clientes, proveedores y la competencia hacen uso de un ordenador e Internet. Pero, la tecnología administrativa no solo se trata de la aplicación de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), sino que apunta a la capacidad de innovación de ideas, propuestas y estrategias que rompan el esquema tradicional de “comprar-vender”; dando lugar a modelos de negocios creativos que creen nuevas relaciones sólidas con los clientes y busquen formas novedosas de mantenerse activos en el mercado.

Considerando esta realidad, esta empresa hará uso de las tecnologías actuales y estrategias administrativas para anunciarse, vender, comercializar y fortalecer las relaciones que nos vinculen con el cliente, aporten un valor añadido a nuestro servicio, den seguimiento a la atención al cliente, y en general, nos permitan mantener una presencia activa en el mercado.

Algunas de las estrategias que se plantean para hacer buen uso de las tecnologías, son:

Marketing directo a través de página web y redes sociales: se diseñará una página web que transmita nuestra imagen corporativa y permita a los clientes informarse sobre todos los servicios que le ofrecemos. Además, se hará uso de las redes sociales para mantener contacto con clientes potenciales, puesto que están son plataformas virtuales donde los clientes pasan la mayor parte de su tiempo.

Sistema de reservación y base de datos: con la ayuda del Departamento de Contabilidad, se diseñará un sistema interno de reservación que evite errores al momento de recolectar los requerimientos del cliente, facilite la prestación del servicio y la agenda de las fechas; al mismo tiempo, permitirá crear una base de datos con información de nuestros clientes y crear recordatorios importantes para fortalecer y fidelizar las relaciones con los clientes, como por ejemplo, el recordatorio del cumpleaños de su hijo.

Visitas personales a instituciones educativas y empresas: esto permitirá poner fuerza en las ventas, a través de la programación de visitas directas a sitios potenciales donde existan clientes con hijos pequeños y estén interesados en contratar nuestros servicios; además, las visitas personales será una oportunidad para mostrarles a los clientes cuán comprometidos estamos con nuestro trabajo, facilitará un espacio para dar a conocer a detalle nuestro servicio, permitirá ampliar nuestra base de clientes potenciales, y nos hará conocidos en el mercado.

Fortalecimiento de las Relaciones Públicas a través de patrocinios: dentro de las estrategias de promoción y de manera periódica (2 o 3 veces al año), se establecerá un margen de inversión para patrocinar eventos y actividades que emprenda la comunidad, especialmente relacionadas con niños (Día del niño, Navidad, etc.); que demuestren nuestro compromiso y responsabilidad social, creando una buena imagen corporativa que consolide las buenas relaciones con el público y permitan hacer publicidad.

1.4.3. Tipo de organización

Razón social: la empresa se dedicará a la prestación del servicio de organización de eventos infantiles, lo que la faculta a vender, alquilar o colaborar en la realización de: juegos, bailes, animación, alimentación, entre otros relacionados con una fiesta infantil.

Nombre: considerando que esta será una empresa familiar a cargo de los tres hermanos Vásquez-Calderón, el nombre estará compuesto por las iniciales de los nombres de los integrantes de esta familia, más una palabra alusiva al servicio que se presta, quedando de la siguiente manera:

“JEMS SALTARINES”

Slogan:

“un mundo para tu diversión”

Logotipo:

Gráfico 30. Logotipo



Elaborado por: Gabriel Vásquez

Misión:

Ofrecer un servicio de excelencia en el asesoramiento y organización de eventos infantiles, permitiendo a las familias cuencanas vivir una experiencia divertida y celebrar a sus seres queridos en esas fechas inolvidables.

Visión:

Ser una empresa líder en la ciudad Cuenca, en la organización de eventos infantiles en una localidad propia, brindando servicios de entretenimiento y decoración personalizada, y caracterizados por la excelencia en el servicio

Valores:

La empresa “JEMS SALTARINES” basará su funcionamiento en valores que reflejen la cultura y personalidad de todos quienes la conforman, por lo que cada miembro de esta empresa deberá desempeñarse en el marco de los siguientes valores:

- Honestidad
- Responsabilidad
- Puntualidad
- Empatía
- Amabilidad
- Creatividad
- Compromiso
- Trabajo en equipo
- Calidez

FODA:

Gráfico 31. FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
F1. Contamos con un local propio que permite disponer de él en cualquier momento y no pagar arriendo. F2. Ofrecemos parqueadero a diferencia de la competencia. F3. Experiencia en entretenimiento y decoración. F4. Contamos con amplios espacios verdes para los juegos. F5. Oferta de “mini hora loca” que es innovador y no tiene la competencia. F6. Ofertamos diferentes paquetes que se ajustan al presupuesto del cliente.	O1. La tendencia de contratar a terceros para organizar fiestas está en crecimiento. O2. Los clientes buscan cada vez más servicios personalizados. O3. La oferta actual no cubre el nivel de demanda de la ciudad. O4. Competencia desorganizada y con poca publicidad. O5. Crecimiento de la demanda.
DEBILIDADES	AMENAZAS
D1. La ubicación del terreno puede resultar lejano para los clientes. D2. La empresa empezará subcontratando productos como disfraces y cotillaje para fiestas.	A1. Facilidad para imitar los servicios, pues no se pueden patentar. A2. Incertidumbre económica en el país. A3. Competencia ubicada más cerca del cliente. A4. Competencia desleal de precios. A5. Inestabilidad del clima para realizar actividades al aire libre.

Elaborado por: Gabriel Vásquez

1.4.4. Permisos de Funcionamiento y Constitución de la Compañía

1.4.4.1. Permisos de Funcionamiento

La estructura legal que se contempla responde a normas, reglas y disposiciones legales que establecen las autoridades municipales para el funcionamiento de la empresa y evitar así futuros problemas que impliquen alguna sanción o multa y que afecte el normal desenvolvimiento de la microempresa. En tal sentido, se requiere realizar los siguientes trámites:

- Patente Municipal.
- Registro Único de Contribuyentes. (RUC)
- Permiso de los bomberos.
- Certificado Único de Funcionamiento (CUF)
- Permiso Sanitario.

Patente municipal.- Todas las personas naturales, jurídicas, sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimiento en el cantón Cuenca, que inicien o realicen actividades económicas de forma permanente, están obligadas a inscribirse por una sola vez dentro de los treinta días siguientes al día final del mes en el que se inician esas actividades, en el Registro de Patente que la Unidad de Rentas y Tributación mantiene para el efecto.

Registro único de contribuyentes (RUC).- "Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objetivos proporcionar información a la administración tributaria." (SRI, 2016)

Están obligados a inscribirse todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeros, que inicien o realicen actividades económicas en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador.

Certificado único de funcionamiento (CUF).- Es un documento que primero califica el uso de suelo y autoriza dicho uso.

Permiso de bomberos.- Con el pago de una parte de la patente (10%) se cubre el servicio que da el cuerpo de bomberos a todos los locales que desarrollan actividades económicas, mediante el cual recomiendan la instalación de equipos contra incendios o las seguridades que debe tener para evitar los mismos.

Permiso del Ministerio de Salud.- Los propietarios de farmacias, establecimientos de salud privados: clínicas, hospitales, centros de salud, consultorios, fábricas de alimentos de consumo humano, hoteles, restaurantes, bares, tiendas naturistas, y otros tienen la obligación de obtener para el presente año, el permiso de funcionamiento. Este permiso es aprobado siempre que el establecimiento cumpla con buenas condiciones técnicas sanitarias e higiénicas y con buenas prácticas de manufactura según el tipo de establecimientos, de acuerdo a las disposiciones establecidas en la Legislación Sanitaria Ecuatoriana.

1.4.4.2. Constitución de la compañía

De acuerdo a la clasificación de compañías la más idónea y la que cumple con las normas que se requiere para la constitución de esta empresa es la Sociedad Anónima, cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas.

Nombre de la empresa: JEMS SALTARINES

Actividad: Un local donde se realizaran eventos infantiles.

Origen del Financiamiento: Estará comprendido por aporte de fondos propios provenientes de aporte familiar de los accionistas (40%) y un préstamo a la cooperativa JEP (60%).

Socios o accionistas: Cinco miembros de la familia Vásquez-Calderón

Cuenta de Integración de Capital: \$31.412

Dinero que aportan: 20% aporte de cada uno de los accionistas.

Representante Legal y Administrador: Gabriel Vásquez

1.4.5. Organigrama

Gráfico 32. Organigrama Funcional



Elaborado por: Gabriel Vásquez

1.4.6. Funciones del personal

Administrador: Es el encargado de administrar y tomar las decisiones correctas para el buen funcionamiento del negocio. Tendrá la responsabilidad sobre:

- Contadora
- Organizadora/diseñadora
- Guardia

Contadora: Llevará el orden y buen funcionamiento de las transacciones comerciales realizadas en el local. Tendrá responsabilidad sobre el resto de personal de planta y contratado.

Organizadora: Se encargará de preparar el local y los espacios para el evento, además se encargará de coordinar, planificar y llevar a cabo los eventos que se requieran a domicilio. Tendrá la responsabilidad sobre:

- Animador
- Meseros
- Limpieza

Diseñadora: Será la encargada de realizar los diferentes adornos que se requiere en el local y para ampliar el inventario de la empresa.

Cuidadora: Serán responsables del cuidado de los niños y niñas mientras se encuentren dentro del local, también estarán encargados de revisar el estado de los juegos inflables.

Meseros: Encargados de repartir y tomar los pedidos de los clientes.

Guardias: Serán responsables de garantizar la seguridad y el orden dentro del establecimiento.

Animador: Va a ayudar con la alegría dentro del local

CAPÍTULO II

ESTUDIO ECONÓMICO

2.1. Plan de inversiones y fuentes de financiamiento

El presupuesto inicial o inversión total con el que debe contar el local de organización de eventos para pueda empezar a desarrollar su actividad económica, está compuesto por inversión fija y capital de trabajo, lo mismos que se detallan a continuación:

Capital de trabajo

El capital de trabajo consiste en los recursos necesarios para la operación inicial del proyecto, los cuales se detallan a continuación, el cual estará compuesto por el valor correspondiente a los primeros 3 meses del proyecto, quedando de la siguiente manera:

Tabla 42. Capital de Trabajo (3 meses)

Concepto	3 meses
Capital de trabajo	\$11.549,75

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Inversión fija

La inversión fija del proyecto constituye la inversión en activos fijos, en este caso todas las maquinarias y otros activos destinados para el funcionamiento del local. Por lo tanto, la inversión fija total de este proyecto en particular, queda definido en la siguiente tabla:

Tabla 43. Inversión fija

Concepto	Valor
Infraestructura	\$46.200,00
Maquinaria y equipo	\$23.662,00
TOTAL	\$69.862,00

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Inversión total

La inversión total que se requiere para poner en marcha el proyecto, se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 44. Inversión Total

Capital de trabajo	11.549,75
Inversión fija	69.862,00
Total	\$81.411,75

Elaborado por: Gabriel Vásquez

De acuerdo a la inversión total, el proyecto será financiado mediante el aporte de \$33.480,75 por parte de los socios y \$ 50.000 mediante un préstamo solicitado a la cooperativa JEP, lo anterior se resume en la siguiente tabla:

Tabla 45. Financiamiento

Financiamiento		% participación
Inversión propia	\$ 31.411,75	40%
Préstamo	\$ 50.000,00	60%
Total	\$ 81.411,75	100%

Elaborado por: Gabriel Vásquez

2.2. Tabla de amortización y pagos de créditos

La tabla de amortización se presenta a continuación con el valor total de intereses y cuotas por cada año, a efectos de llevar estos valores al Estado de Resultados y el Flujo de Caja posteriores:

Línea de crédito: \$ 50.000

Plazo: 5 años (60 meses)

Tasa nominal: 15.20%

Tabla 46. Tabla de amortización a 5 años

AÑO	INTERÉS	ABONO CAPITAL
1	7110,25	7226,75
2	5931,94	8405,06
3	4561,53	9775,47
4	2967,61	11369,39
5	1113,86	13223,33
TOTAL	21685.19	50.000,00

Fuente: Tabla de amortización Cooperativa JEP

Elaborado por: Gabriel Vásquez

2.3. Estado de resultados proyectado

Mediante el estado de resultados se logrará calcular la utilidad neta y los flujos de efectivo del proyecto una vez que se han determinado las ventas y se hayan restado los respectivos gastos y los impuestos en que incurra el negocio.

Sin embargo, antes de realizar el Estado de Resultados, es importante mencionar las ventas estimadas:

De acuerdo con el estudio de la oferta, los eventos promedio que se realizan cada mes en la ciudad, son 15 por cada empresa de la competencia. Entonces, considerando que de acuerdo con la encuesta, el porcentaje de aceptación de la demanda hacia este proyecto es del 69%, se estima un promedio de 10 eventos que nuestra empresa puede realizar cada mes en cada una de las modalidades de servicio, esto es, en el local y a domicilio:

- Eventos al mes: 10 eventos en el local y 10 eventos a domicilio= 20 eventos
- Eventos al año: 120 eventos en el local y 120 eventos a domicilio = 240 eventos

Dado que son 4 paquetes ofertados, la cantidad total de eventos se divide para estos 4 servicios, en sus 2 modalidades (en el local y a domicilio), destinando el 50% de los eventos al Paquete N° 1, pues al ser el más económico, su potencial de venta es mayor.

Tabla 47. Ventas anuales proyectas

PAQUETE	MODALIDAD	EVENTOS AL AÑO	INGRESO AL AÑO
Paquete 1	Domicilio	60	\$41.418,00
Paquete 1	Local	60	\$46.488,00
Paquete 2	Domicilio	20	\$19.708,00
Paquete 2	Local	20	\$21.398,00
Paquete 3	Domicilio	20	\$22.360,00
Paquete 3	Local	20	\$24.050,00
Paquete 4	Domicilio	20	\$25.870,00
Paquete 4	Local	20	\$27.560,00
TOTAL INGRESOS POR VENTAS EN EL PRIMER AÑO		240	\$228.852,00

Fuente: Estudio económico del proyecto

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Como se puede observar, el proyecto prevé un total de 240 eventos al año en condiciones normales. Pero, se considera que a lo largo del año puede darse un aumento de eventos en épocas de primeras comuniones, vacaciones escolares y en época navideña.

Como se puede observar, el proyecto prevé un total de 240 eventos al año en condiciones normales. Pero, se considera que a lo largo del año pueden generarse hasta el doble de eventos en épocas de primeras comuniones (junio), vacaciones escolares (julio) y en época navideña (diciembre). Es decir, que se genera una “temporada alta” durante cuatro meses en los que las ventas incrementarían hasta en el 100%.

Tabla 48. Ventas proyectadas temporada alta (junio, julio y diciembre)

PAQUETE	MODALIDAD	Nº DE EVENTOS AL MES	Nº MESES	INGRESO AL AÑO
Paquete 1	Local	4	3	\$8.283,60
Paquete 1	Domicilio	4	3	\$9.297,60
Paquete 2	Local	2	3	\$5.912,40
Paquete 2	Domicilio	2	3	\$6.419,40
Paquete 3	Local	2	3	\$6.708,00
Paquete 3	Domicilio	2	3	\$7.215,00
Paquete 4	Local	2	3	\$7.761,00
Paquete 4	Domicilio	2	3	\$8.268,00
TOTAL		20		\$59.865,00

Fuente: Estudio económico del proyecto

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Tabla 49. Total ingresos por ventas anuales

PAQUETE	INGRESO AL AÑO
Temporada baja	\$ 228.852,00
Temporada alta	\$ 59.865,00
TOTAL VENTAS	\$ 288.717,00

Fuente: Estudio económico del proyecto

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Toda vez que se han definido los ingresos por ventas que se proyecta la empresa, se procede a elaborar el Estado de Resultados, con una tasa de inflación anual de 3.38% según el Banco Central del Ecuador para el año 2015 y una tasa de crecimiento poblacional de 1.60% de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos para el 2011; en el cual se pueden observar utilidades netas de \$ 15.590,69 en el primer año, además, se garantiza que no hay pérdida en este primer año.

Tabla 50. Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
EVENTOS JEMS SALTARINES					
PROYECCIÓN A 5 AÑOS					
Inflación	0%	3,38%	3,38%	3,38%	3,38%
Tasa de crecimiento	0%	1,60%	1,60%	1,60%	1,60%
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	288717,00	303095,1	318189,2	334035,1	350670,0
(-) costos directos	202101,90	212166,57	222732,47	233824,55	245469,01
(=) utilidad bruta	86615,10	90928,53	95456,77	100210,52	105201,00
Gastos operacionales					
EGRESOS	57941,98	57678,13	57255,68	56644,47	55809,50
Total Costos Fijos	43852,73	44479,35	45127,15	45796,84	46489,17
Mano de obra	18539,00	19165,62	19813,42	20483,11	21175,44
Dep. Activos fijos	2580,62	2580,62	2580,62	2580,62	2580,62
Gastos Administrativos	19080,00	19080,00	19080,00	19080,00	19080,00
Gastos de constitución	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00
Publicidad	2280,00	2280,00	2280,00	2280,00	2280,00
Mantenimiento	1183,11	1183,11	1183,11	1183,11	1183,11
Total Costo Variable	14089,25	13198,78	12128,53	10847,63	9320,33
Insumos limpieza	1092,00	1128,91	1167,07	1206,51	1247,29
Materia prima e insumos	3247,00	3408,70	3578,45	3756,66	3943,74
Servicios Básicos	2640,00	2729,23	2821,48	2916,85	3015,44
Intereses	7110,25	5931,94	4561,53	2967,61	1113,86
Utilidad operacional	28673,12	33250,40	38201,10	43566,05	49391,50
15% participacion trabajadores	4300,97	4987,56	5730,16	6534,91	7408,73
22% Impuesto a la renta	5361,87	6217,83	7143,60	8146,85	9236,21
Utilidad neta	19010,28	22045,02	25327,33	28884,29	32746,57

Fuente: Estudio económico del proyecto

Elaborado por: Gabriel Vásquez

2.4. Balance general proyectado

El Balance General es el estado financiero que indica cómo están repartidos los requerimientos de los activos, pasivos y patrimonio además del capital que se requerirá para poner en marcha el proyecto económico.

Tabla 51. Balance General

BALANCE GENERAL EVENTOS JEMS SALTARINES PROYECCIÓN A 5 AÑOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo Corriente	40867,4	73898,1	111581,49	154415,79	202966,33
Caja	29317,65	62348,35	100031,74	142866,04	191416,58
Capital de trabajo	11549,75	11549,75	11549,75	11549,75	11549,75
Activos Fijos Netos	67281,38	64700,76	62120,14	59539,52	56958,9
Activos Fijos	69862	69862	69862	69862	69862
Depreciación Acumulada	2580,62	5161,24	7741,86	10322,48	12903,1
Total Activos	108148,78	138598,83	173701,63	213955,31	259925,23
Deuda a largo plazo	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00
Amortización	7726,75	16131,78	25907,25	37276,64	50499,97
Total Pasivos	57726,75	66131,78	75907,25	87276,64	100499,97
Aportes	31411,75	31411,75	31411,75	31411,75	31411,75
Utilidad del Ejercicio	19010,28	22045,02	25327,33	28884,29	32746,57
Utilidad Retenida		19010,28	41055,3	66382,63	95266,92
Total Patrimonio	50422,03	72467,05	97794,38	126678,67	159425,24
Total Pasivo+Patrimonio	108148,78	138598,83	173701,63	213955,31	259925,23

Fuente: Estudio económico del proyecto

Elaborado por: Gabriel Vásquez

2.5. Flujo de caja proyectado

La proyección del flujo de caja es de gran utilidad ya que la evaluación del proyecto recaerá sobre los resultados que se obtengan a través del flujo en mención. A continuación se presenta el flujo de efectivo con una proyección a 5 años donde se puede observar que no contiene valores negativos en los resultados de cada período, por lo tanto el proyecto es ejecutable.

Tabla 52. Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA EVENTOS JEMS SALTARINES PROYECCIÓN A 5 AÑOS						
Inflacion		0%	3,38%	3,38%	3,38%	3,38%
Tasa de crecimiento		0%	1,60%	1,60%	1,60%	1,60%
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		288717,00	303095,1	318189,2	334035,1	350670,0
(-) costos directos		202101,90	212166,57	222732,47	233824,55	245469,01
(=) utilidad bruta		86615,10	90928,53	95456,77	100210,52	105201,00
Gastos operacionales						
EGRESOS		57941,98	57678,13	57255,68	56644,47	55809,50
Total Costos Fijos		43852,73	44479,35	45127,15	45796,84	46489,17
Mano de obra		18539,00	19165,62	19813,42	20483,11	21175,44
Dep. Activos fijos		2580,62	2580,62	2580,62	2580,62	2580,62
Gastos Administrativos		19080,00	19080,00	19080,00	19080,00	19080,00
Gastos de constitución		190,00	190,00	190,00	190,00	190,00
Publicidad		2280,00	2280,00	2280,00	2280,00	2280,00
Mantenimiento		1183,11	1183,11	1183,11	1183,11	1183,11
Total Costo Variable		14089,25	13198,78	12128,53	10847,63	9320,33
Insumos limpieza		1092,00	1128,91	1167,07	1206,51	1247,29
Materia prima e insumos		3247,00	3408,70	3578,45	3756,66	3943,74
Servicios Básicos		2640,00	2729,23	2821,48	2916,85	3015,44
Intereses		7110,25	5931,94	4561,53	2967,61	1113,86
Utilidad operacional		28673,12	33250,40	38201,10	43566,05	49391,50
15% participacion trabajadores		4300,97	4987,56	5730,16	6534,91	7408,73
22% Impuesto a la renta		5361,87	6217,83	7143,60	8146,85	9236,21
Utilidad neta		19010,28	22045,02	25327,33	28884,29	32746,57
(+) amortizacion		7726,75	8405,06	9775,47	11369,39	13223,33
(+) Depreciaciones		2580,62	2580,62	2580,62	2580,62	2580,62
Flujo de efectivo neto		29317,65	33030,70	37683,42	42834,30	48550,52
Flujo acumulado		29317,65	62348,34	100031,76	142866,06	191416,58
inversiones fijas	69862,00					
capital de trabajo	11549,75					
Total Inversión	81411,75					
Total flujo neto	-81411,75	0,00	33030,70	37683,42	42834,30	48550,52
pay back	-81411,75	-81411,75	-48381,05	-10697,64	32136,66	80687,18
valor actual	\$ 29.606,18					
TIR	21%					
Tasa descuento	0,1026					

Elaborado por: Gabriel Vásquez

2.6. Evaluación del proyecto

2.6.1. TIR

La Tasa Interna de Retorno (TIR), es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, con el cual se puede decidir si invertir o no en el negocio. Por lo tanto, mientras más alta sea la TIR, mayor aceptación tendrá el proyecto de inversión.

De esta manera, como se observa en la Tabla N° 52 de Flujo de Efectivo, se ha obtenido una TIR del 21% que indica que se puede invertir en este proyecto.

2.6.2. VAN

El Valor Actual Neto (VAN), es un indicador que permite determinar el valor presente de los flujos de caja futuros de la inversión, en este caso proyectados a 5 años, con lo cual se determina si se tendrá devuelta la inversión. Así, mientras mayor sea el VAN entonces la inversión produciría mayor ganancia por encima de la rentabilidad exigida.

De esta manera, como se observa en la Tabla N° 52 de Flujo de Efectivo, se ha obtenido un VAN igual a \$29.606,18 que indica que el proyecto generará ganancias.

2.6.3. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es aquel indicador que señala la producción que se necesita para que el proyecto no presente ni pérdidas ni ganancias en su ejercicio económico. Para efectuar el cálculo del punto de equilibrio se requiere clasificar sus costos fijos y costos variables, teniendo en cuenta que los costos variables son aquellos que varían de acuerdo a los niveles de producción mientras que los costos fijos son aquellos que por lo contrario permanecen constantes sin importar el nivel de producción.

El cuadro a continuación presenta los puntos de equilibrio con los niveles de producción necesarios para que la empresa no incurra en pérdidas, en el cual se observa que para el primer año, la empresa debe garantizar al menos el 12% de las ventas para no tener pérdidas.

Tabla 53. Punto de Equilibrio

PROYECCIÓN PUNTO DE EQUILIBRIO EVENTOS JEMS SALTARINES PROYECCIÓN A 5 AÑOS						
COSTOS Y GASTOS	TIPO	1	2	3	4	5
Materiales Directos	Costo variable	2.460,00	2.543,15	2.629,11	2.717,97	2.809,84
Mano de Obra	Costo variable	18.539,00	19.165,62	19.813,42	20.483,11	21.175,44
Otros costos indirectos	Costo variable	2.640,00	2.729,23	2.821,48	2.916,84	3.015,43
TOTAL		23.639,00	24.438,00	25.264,00	26.117,93	27.000,71
Mantenimiento	Costo Fijo	1.183,11	1.183,11	1.183,11	1.183,11	1.183,11
Depreciaciones	Costo Fijo	2.580,62	2.580,62	2.580,62	2.580,62	2.580,62
Gastos de Administración	Costo Fijo	19.080,00	19.724,90	20.391,60	21.080,84	21.793,37
Gastos de Ventas	Costo Fijo	2.280,00	2.357,06	2.436,73	2.519,09	2.604,24
Gastos Financieros	Costo Fijo	7.110,25	5.931,94	4.561,53	2.967,61	1.113,86
TOTAL		32.233,98	31.777,63	31.153,59	30.331,27	29.275,20
VENTAS		288717,00	303095,1	318189,2	334035,1	350670,0
PUNTO DE EQUILIBRIO		12%	11%	11%	10%	9%

Fuente: Estudio económico del proyecto

Elaborado por: Gabriel Vásquez

2.6.4. Período de Recuperación de la Inversión

El período de recuperación de la inversión, corresponde al tiempo que se requiere para recuperar el capital invertido en el negocio, a su vez permite medir la liquidez del proyecto puesto que mientras más corto sea el plazo de recuperación, más líquida y atractiva será la inversión.

Para este proyecto se puede observar que el tiempo en el que se recuperará el total de la inversión es en 2 años 8 meses y 11 días, por lo que se puede concluir que el proyecto de negocio es rentable y con una recuperación de la inversión en corto tiempo.

Tabla 54. Período de Recuperación o Payback

Años	Flujos Netos	Flujos Netos Acumulados
1	\$ 48.381,05	\$ 48.381,05
2	\$ 10.697,64	\$59.078,69
8 meses y 11 días	\$ 22.333,06	\$81.411,75

Fuente: Estudio económico del proyecto

Elaborado por: Gabriel Vásquez

2.6.5. Índices financieros

Los índices financieros son utilizados para mostrar las relaciones que existen entre las diferentes cuentas de los estados financieros; y de este modo conocer la situación financiera del negocio.

Tabla 55. Índices Financieros

Índice	Fórmula	Aplicación	Resultado
Endeudamiento del activo	Pasivo Total/Activo Total	50.000/81.411,75	61%
Impacto de la carga financiera	Gastos Financieros/Ventas	21.685,19/288.717,00	7%
Rendimiento del patrimonio (ROE)	Utilidad Neta/Patrimonio	19010,28/31.411,75	60%

Elaborado por: Gabriel Vásquez

2.6.6. Análisis de sensibilidad

Para realizar el análisis de sensibilidad se toman en cuenta dos escenarios: un escenario pesimista y otro escenario optimista.

Escenario pesimista: debido a la situación económica del país, se produce una disminución del 20% en el volumen de ventas, debido a que el precio se incrementa en el 10%, con estos parámetros se harán los cálculos correspondientes para determinar la situación de la empresa en este primer caso, para lo cual se recurre al cálculo del Flujo de Caja, VAN, TIR y Tiempo de recuperación de la inversión:

Tabla 56. Flujo de efectivo en el escenario pesimista

Inflación		0%	3,38%	3,38%	3,38%	3,38%
Tasa de crecimiento		0%	1,60%	1,60%	1,60%	1,60%
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		254070,96	266723,7	280006,5	293950,9	308589,6
(-) costos directos		177849,67	186706,59	196004,574	205765,60	216012,73
(=) utilidad bruta		76221,29	80017,11	84001,96	88185,26	92576,88
Gastos operacionales						
EGRESOS		57941,98	57678,13	57255,68	56644,47	55809,50
Total Costos Fijos		43852,73	44479,35	45127,15	45796,84	46489,17
Mano de obra		18539,00	19165,62	19813,42	20483,11	21175,44
Dep. Activos fijos		2580,62	2580,62	2580,62	2580,62	2580,62
Gastos Administrativos		19080,00	19080,00	19080,00	19080,00	19080,00
Gastos de constitución		190,00	190,00	190,00	190,00	190,00
Publicidad		2280,00	2280,00	2280,00	2280,00	2280,00
Mantenimiento		1183,11	1183,11	1183,11	1183,11	1183,11
Total Costo Variable		14089,25	13198,78	12128,53	10847,63	9320,33
Insumos limpieza		1092,00	1128,91	1167,07	1206,51	1247,29
Materia prima e insumos		3247,00	3408,70	3578,45	3756,66	3943,74
Servicios Básicos		2640,00	2729,23	2821,48	2916,85	3015,44
Intereses		7110,25	5931,94	4561,53	2967,61	1113,86
Utilidad operacional		18279,31	22338,98	26746,28	31540,79	36767,38
15% participacion trabajadores		2741,90	3350,85	4011,94	4731,12	5515,11
22% Impuesto a la renta		3418,23	4177,39	5001,55	5898,13	6875,50
Utilidad neta		12119,18	14810,74	17732,79	20911,54	24376,77
(+) amortizacion		7726,75	8405,06	9775,47	11369,39	13223,33
(+) Depreciaciones		2580,62	2580,62	2580,62	2580,62	2580,62
Flujo de efectivo neto		22426,55	25796,42	30088,88	34861,55	40180,72
Flujo acumulado		29317,65	48222,97	78311,85	113173,40	153354,13
inversiones fijas	69862,00					
capital de trabajo	11549,75					
Total Inversión	81411,75					
Total flujo neto	-81411,75	0,00	25796,42	30088,88	34861,55	40180,72
pay back	-81411,75	-81411,75	-55615,33	-25526,45	9335,10	49515,83
valor actual	\$ 9.520,46					
TIR	14%					
Tasa descuento	0,1026					

Elaborado por: Gabriel Vásquez

De acuerdo a la tabla anterior, se observa que en una situación pesimista, el proyecto presenta una TIR del 14% y un VAN negativo de \$9.520,46 por lo que la inversión es rentable aún frente a una reducción de las ventas hasta del 20% y con una recuperación de la inversión dentro de estos 5 primeros años proyectados, esto sumado al VAN obtenido, indica que la inversión es factible en este escenario.

Escenario optimista: se da un incremento del 20% en el volumen de ventas, debido a que el precio baja en un 10%. Con estos parámetros se harán los cálculos correspondientes para determinar la situación de la empresa en este segundo caso, para lo cual se recurre al cálculo del Flujo de Caja, VAN, TIR y Tiempo de recuperación de la inversión:

Tabla 57. Flujo de efectivo en el escenario optimista

Inflacion	0%	3,38%	3,38%	3,38%	3,38%
Tasa de crecimiento	0%	1,60%	1,60%	1,60%	1,60%
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	311814,36	327342,7	343644,4	360757,9	378723,6
(-) costos directos	218270,05	229139,90	240551,068	252530,51	265106,53
(=) utilidad bruta	93544,31	98202,81	103093,31	108227,36	113617,08
Gastos operacionales					
EGRESOS	57941,98	57678,13	57255,68	56644,47	55809,50
Total Costos Fijos	43852,73	44479,35	45127,15	45796,84	46489,17
Mano de obra	18539,00	19165,62	19813,42	20483,11	21175,44
Dep. Activos fijos	2580,62	2580,62	2580,62	2580,62	2580,62
Gastos Administrativos	19080,00	19080,00	19080,00	19080,00	19080,00
Gastos de constitución	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00
Publicidad	2280,00	2280,00	2280,00	2280,00	2280,00
Mantenimiento	1183,11	1183,11	1183,11	1183,11	1183,11
Total Costo Variable	14089,25	13198,78	12128,53	10847,63	9320,33
Insumos limpieza	1092,00	1128,91	1167,07	1206,51	1247,29
Materia prima e insumos	3247,00	3408,70	3578,45	3756,66	3943,74
Servicios Básicos	2640,00	2729,23	2821,48	2916,85	3015,44
Intereses	7110,25	5931,94	4561,53	2967,61	1113,86
Utilidad operacional	35602,33	40524,68	45837,64	51582,89	57807,58
15% participacion trabajadores	5340,35	6078,70	6875,65	7737,43	8671,14
22% Impuesto a la renta	6657,64	7578,12	8571,64	9646,00	10810,02
Utilidad neta	23604,34	26867,87	30390,35	34199,46	38326,43
(+) amortizacion	7726,75	8405,06	9775,47	11369,39	13223,33
(+) Depreciaciones	2580,62	2580,62	2580,62	2580,62	2580,62
Flujo de efectivo neto	33911,71	37853,55	42746,44	48149,47	54130,38
Flujo acumulado	29317,65	71765,26	114511,70	162661,17	216791,55
inversiones fijas	69862,00				
capital de trabajo	11549,75				
Total Inversión	81411,75				
Total flujo neto	-81411,75	0,00	37853,55	42746,44	48149,47
pay back	-81411,75	-81411,75	-43558,20	-811,76	47337,71
valor actual	\$ 42.996,65				
TIR	26%				
Tasa descuento	0,1026				

Elaborado por: Gabriel Vásquez

De acuerdo a la tabla anterior, se observa que en una situación optimista, el proyecto presenta una TIR del 26% y un VAN positivo de \$ 42.996,65 por lo que la inversión es muy favorable. Además, el tiempo de recuperación del capital se produce en el tercer año y con utilidades netas positivas desde el primer año.

2.7. Resumen ejecutivo

JEMS SALTARINES, es una empresa de organización de eventos infantiles que busca diferenciarse de la oferta actual en la ciudad de Cuenca, gracias a su calidad, variedad de servicios y su disposición a ayudar a los clientes para que su fiesta sea de lo mejor; además que sus precios se relacionen con alta calidad en el servicio, garantizando la comodidad de los clientes, la alegría de los festejados y la diversión de sus invitados.

JEMS SALTARINES, se caracterizará por su valor agregado que es la creatividad y diseño de sus decoraciones, así como la oferta de juegos inflables únicos en el mercado, que le permitirán posicionarse como una empresa de gran atractivo, en un mercado de servicios de eventos infantiles que aún está en crecimiento, y requiere diferenciación entre los competidores que han descuidado el mercado.

Una vez realizado el estudio de mercado, se ha podido determinar que la oferta actual no abastece a la demanda, por lo que hay existen importantes oportunidades de ingresar con nuevas ideas de negocio. La demanda para este proyecto está formada por los clientes directos, que son los padres y madres entre los 22 a 45 años de edad que se caracterizan por tener hijos entre 2 a 9 años de edad y que gustan de celebrar cada momento especial en la vida de sus hijos. Mientras que, se identifica como consumidores finales a los niños de 2 a 9 años de edad, cuyo rango de edad constituye la etapa de la niñez en la cual los padres todavía organizan fiestas para los hijos. Así mismo se ha realizado un detallado ejercicio de los aspectos operativos y técnicos del negocio, y sobre la rentabilidad del proyecto.

Los principales interesados en el negocio son los tres hermanos Vásquez Calderón, representados por José Gabriel Vásquez Calderón, quien tomaría el papel de administrador del negocio, y quien plantea el presente estudio de factibilidad, mientras

que sus hermanos serán los encargados de todo lo relacionado con la parte operativa y contable del negocio.

Mediante la revisión de los estados financieros proyectados se puede confirmar que es un negocio factible y rentable, puesto que se ha obtenido una VAN de \$ 29.606,18 y un TIR del 21% y un período de recuperación de inversión a los 2 años y 8 meses de la ejecución del proyecto.

Con base en estos datos, JEMS SALTARINES es una buena propuesta de negocio que incursionará en la ciudad de Cuenca, generando empleo y convirtiéndose en una alternativa de servicio completamente distinto que garantizará la satisfacción total de sus clientes.

2.8. Impactos

2.8.1. Ambientales

- ✓ El proyecto no representa un impacto importante para el ambiente, puesto que se trata de un terreno plano y sin área de bosque, por lo que no se incurrirá en deforestación o se comprometerá la flora y/o fauna del lugar.
- ✓ Los procesos a seguir tanto en la construcción del local, como en el funcionamiento del mismo, serán ambientalmente responsables, además se priorizarán las áreas verdes para crear espacios abiertos y jardinerías.
- ✓ Su construcción armonizará con el entorno, y se respetará la ordenanza municipal que aplique para construcciones en el sitio; además el sitio permitirá aprovechar la vista de la zona y la pureza del ambiente, propia de los sitios alejados del centro histórico.
- ✓ Se creará una Política Ambiental que rija el quehacer diario de la empresa, con especial enfoque en la reducción de la contaminación auditiva hacia los habitantes del sector, y de manejo de desechos, puesto que al tratarse de una empresa dedicada a eventos infantiles, se producirán importantes volúmenes de basura.

2.8.2. Sociales

- ✓ Este proyecto impulsará el crecimiento económico y social de la comunidad, puesto que abrirá plazas de trabajo e impulsará la implementación de nuevos

negocios, como tiendas, taxis, locales comerciales enfocados en el mercado infantil (tiendas de ropa, juguetes, bazares de regalos, etc.)

- ✓ El proyecto permitirá abastecer el mercado actual de la ciudad, pues la oferta actual no lo cubre en su totalidad.
- ✓ La idea de negocio está orientada hacia el entretenimiento familiar, con lo cual se promueve el valor de la unión de la familia y la generación de espacios es que esta pueda compartir.

CONCLUSIONES

- Se ha elaborado un estudio de mercado aplicado a cinco locales de organización de eventos en la ciudad de Cuenca, encontrando que no se satisface la demanda actual, no se ofrecen todos los servicios necesarios, especialmente de parqueo y local específico para eventos infantiles con áreas verdes y espacios de juego, por lo que el proyecto tiene mercado.
- Se ha aplicado una encuesta a una muestra de 381 padres de niños de 2 a 9 años de edad, sobre sus gustos y preferencias al momento de realizar una fiesta para sus hijos, encontrando que el 69% está interesado en un servicio de organización de eventos infantiles.
- Con respecto al Estudio Técnico del proyecto, se ha determinado que la ubicación de este negocio en el sector rural de Nulti, podría resultar un factor desfavorable, debido a la lejanía del sector con respecto al centro de la ciudad, por lo que habría que poner especial atención en este punto.
- En la parte administrativa se observa que en el futuro el proyecto necesitará de más mano de obra para cubrir el crecimiento de la demanda, además que durante los primeros años se han estimado gastos que en el futuro la empresa puede eliminar si produce su propia materia prima, por ejemplo, la elaboración de disfraces, cotillaje, decoraciones, entre otros.
- Después de analizados los ingresos y egresos, se ha obtenido un VAN de \$29.606,18 con un TIR del 21% con los cuales se evidencia que el proyecto es factible.
- Se requiere que los administradores garanticen un margen de ventas de al menos el 12% para mantener su punto de equilibrio y generar utilidades.
- Se ha obtenido un flujo de caja positivo desde el primer año, con un período de recuperación de la inversión a los 2 años y 8 meses de iniciado el proyecto.
- Los índices financieros demuestran que la empresa depende de sus acreedores o está financiada en un 61% por sus por sus acreedores, el 7% es el porcentaje

que representa los gastos financieros, con respecto a las ventas del primer año; y se calcula que la rentabilidad que genera el proyecto para sus accionistas es del 60% con lo cual el negocio mantendrá niveles positivos de rentabilidad para sus accionistas.

RECOMENDACIONES

- Considerando que la idea de negocio responde a las necesidades actuales del mercado, que se trata de un servicio que está en crecimiento dentro de la ciudad, y considerando que los resultados obtenidos tanto en el VAN, TIR y Payback, es recomendable llevar a cabo este proyecto cuya inversión será recuperable en menos de los 5 años proyectados.
- Se recomienda poner especial esfuerzo, especialmente en las estrategias de publicidad y ventas, para contrarrestar el factor de ubicación, para que este no se convierta en un determinante de fracaso del negocio, pues si bien representa un inconveniente; sin embargo es un factor que se puede manejar.
- Es importante que los socios interesados en el emprendimiento de este negocio, se mantengan alerta a cumplir el Punto de Equilibrio proyectado para cada año, y así garantizar su rentabilidad.
- Es importante considerar que el éxito del negocio dependerá de la experiencia que se le brinde al usuario en cada etapa del servicio, puesto que la idea del negocio está orientada a ofrecer productos intangibles, donde la experiencia y la satisfacción que se logre dejar en el cliente, será el determinante del éxito del negocio.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, E., & Vargas, J. (2010). *Servicio al Cliente*. Oaxaca: Asociación Oaxaqueña de Psicología.
- Banco Central del Ecuador. (Abril de 2016). *Tasa de inflación*. Obtenido de <http://contenido.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion>
- Bidebarrieta Kulturgunea. (2012). *Guía para la elaboración de un negocio con éxito*. Bilbao: Fondo Social Europeo.
- Cooperativa JEP. (Mayo de 2016). *Simulador de Crédito*. Obtenido de <https://www.coopjep.fin.ec/productos-servicios/creditos/simulador-de-credito>
- Daft, R., & Marcic, D. (2006). *Introducción a la Administración*. México D.F.: Cengage Learning.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (Abril de 2016). *Población*. Obtenido de <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing*. México D.F.: Pearson Educación.
- Maslow, A. (2005). *El Management Según Maslow: Una Visión Humanista para la Empresa de Hoy*. Barcelona: Paidós. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?isbn=8449316987>
- Ministerio de Relaciones Laborales. (2015). *Tabla Sectorial*. Quito: Ministerio de Relaciones Laborales del Ecuador.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2012). *Generación de modelos de negocio*. Barcelona: PAPF.
- ProChile-Ecuador. (2010). *Estudio de Mercado: servicios de publicidad y diseño en Ecuador*. Guayaquil: Gobierno de Chile.

ANEXOS

Anexo 1. Tabla de amortización

Línea de crédito: \$ 50.000

Plazo: 5 años (60 meses)

Tasa nominal: 15.20%

Tabla 58. Tabla de amortización a 5 años (60 meses)

Cuota No.	Abono Capital	Interés	Seguro Desg.	Cuota	Saldo
1	561.42	633.33	28.40	1,223.15	50,000.00
2	568.53	626.22	28.09	1,222.84	49,438.58
3	575.73	619.02	27.76	1,222.51	48,870.05
4	583.02	611.73	27.44	1,222.19	48,294.32
5	590.41	604.34	27.10	1,221.85	47,711.30
6	597.89	596.86	26.77	1,221.52	47,120.89
7	605.46	589.29	26.43	1,221.18	46,523.00
8	613.13	581.62	26.08	1,220.83	45,917.54
9	620.89	573.86	25.74	1,220.49	45,304.41
10	628.76	565.99	25.38	1,220.13	44,683.52
11	636.72	558.03	25.03	1,219.78	44,054.76
12	644.79	549.96	24.67	1,219.42	43,418.04
13	652.96	541.79	24.30	1,219.05	42,773.25
14	661.23	533.52	23.93	1,218.68	42,120.29
15	669.60	525.15	23.55	1,218.30	41,459.06
16	678.08	516.67	23.17	1,217.92	40,789.46
17	686.67	508.08	22.79	1,217.54	40,111.38
18	695.37	499.38	22.40	1,217.15	39,424.71
19	704.18	490.57	22.00	1,216.75	38,729.34
20	713.10	481.65	21.60	1,216.35	38,025.16
21	722.13	472.62	21.20	1,215.95	37,312.06
22	731.28	463.47	20.79	1,215.54	36,589.93
23	740.54	454.21	20.37	1,215.12	35,858.65
24	749.92	444.83	19.95	1,214.70	35,118.11
25	759.42	435.33	19.52	1,214.27	34,368.19
26	769.04	425.71	19.09	1,213.84	33,608.77
27	778.78	415.97	18.66	1,213.41	32,839.73
28	788.64	406.11	18.21	1,212.96	32,060.95
29	798.63	396.12	17.77	1,212.52	31,272.31
30	808.75	386.00	17.31	1,212.06	30,473.68
31	818.99	375.76	16.85	1,211.60	29,664.93
32	829.37	365.38	16.39	1,211.14	28,845.94
33	839.87	354.88	15.92	1,210.67	28,016.57
34	850.51	344.24	15.44	1,210.19	27,176.70

35	861.28	333.47	14.96	1,209.71	26,326.19
36	872.19	322.56	14.47	1,209.22	25,464.91
37	883.24	311.51	13.97	1,208.72	24,592.72
38	894.43	300.32	13.47	1,208.22	23,709.48
39	905.76	288.99	12.96	1,207.71	22,815.05
40	917.23	277.52	12.45	1,207.20	21,909.29
41	928.85	265.90	11.93	1,206.68	20,992.06
42	940.62	254.13	11.40	1,206.15	20,063.21
43	952.53	242.22	10.86	1,205.61	19,122.59
44	964.60	230.15	10.32	1,205.07	18,170.06
45	976.81	217.94	9.77	1,204.52	17,205.46
46	989.19	205.56	9.22	1,203.97	16,228.65
47	1,001.72	193.03	8.66	1,203.41	15,239.46
48	1,014.41	180.34	8.09	1,202.84	14,237.74
49	1,027.25	167.50	7.51	1,202.26	13,223.33
50	1,040.27	154.48	6.93	1,201.68	12,196.08
51	1,053.44	141.31	6.34	1,201.09	11,155.81
52	1,066.79	127.96	5.74	1,200.49	10,102.37
53	1,080.30	114.45	5.13	1,199.88	9,035.58
54	1,093.98	100.77	4.52	1,199.27	7,955.28
55	1,107.84	86.91	3.90	1,198.65	6,861.30
56	1,121.87	72.88	3.27	1,198.02	5,753.46
57	1,136.08	58.67	2.63	1,197.38	4,631.59
58	1,150.47	44.28	1.99	1,196.74	3,495.51
59	1,165.05	29.70	1.33	1,196.08	2,345.04
60	1,179.99	14.95	0.67	1,195.61	1,179.99
TOTAL	50,000.00	21,685.19	972.59	72,657.78	0.00

Fuente: (Cooperativa JEP, 2016)

Elaborado por: Gabriel Vásquez

Anexo 2. Proformas de locales de eventos infantiles actuales

2866888
0998632233

Karkú Casa de fiestas y diversión

Karkú Casa de fiestas y diversión

Nombre Mamá: _____ Telf: _____
 Fecha: _____ E-mail: _____
 Nombre Cumpañero: _____ Hora: _____
 Edad: _____ Motivo: _____

CANT.	PRODUCTO	VALOR UNIT.	TOTAL
	Niños	7,50	
	Adultos	1,70	
k	Invitaciones		
k	Canguil		
k	Algodón de azúcar		
k	Kachos, papas fritas y doritos		
	Hot dog	1,00	
	Salchi-papa	1,00	
	Pizza	28,00	
	Club sandwich/ cubano	1,50	
	Mini-empanadas	0,95	
	Bandeja de quesos y jamones	15,00	
	Mousse de pollo/ atún / camarón / cangrejo	25,00	
	Dip de alcachofa / cebolla / aceituna		
	Tartaletas de champiñones / jamón	0,90	
	Pastel Mexicano	15,00	
	Fondue chocolate, frutillas, marshmallows	85,00	
	Mini pastelitos decorados	1,25	
	Brownies decorados	1,25	
	Torta	1,25	
	Helados	desde 0,40	
	Gelatinas decoradas	0,45	
	Milkshake	2,00	
	Gaseosa ilimitada	15,00/20,00	
k	Mesa de café y té		
	Bolos	0,25	
	Paleta de chocolate: grande - mediana - pequeña	2,00/1,80/1,50	
	Paleta de galleta: grande - mediana - pequeña	1,90/1,70/1,40	
k	Decoración de la mesa de la torta con golosinas	desde 25,00	
	Arco de globos	28,00	
	Vajilla desechable blanca	15,00/20,00	
	Vajilla desechable con personaje	desde 30,00	
	Piñata rellena (sin picadillo)	desde 1,80	
	Ollas encantadas	2,90	
	Árbol dulce	desde 40,00	
	Premios	desde 0,80	
	Sorpresas	desde 2,20	
	Infleble	65,00/85,00/105,00/125,00	
k	Animador incluye desde 30 niños		
	Caritas pintadas/peluquera	25,00/50,00	
	Personaje	40,00	
	Chupetera	15,00	
	huevitos de leche	15,00	
		SUBTOTAL	
		12% IVA	
		TOTAL	

+ Adultos:
mini empanadas
club sandwich
sandwiches de pollo
canones
tartaletas

+ Opciones
hora loca
banda, coronas de princesas
bandas para desfiles de moda
karaoke
caritas pintada
titeres
fontana de chocolate
fruchetas bañadas

K incluye decoracion sin golosinas, solo manteles y globos

ABONO 1 _____
 ABONO 2 _____
 SALDO _____
 TOTAL _____

FIRMA AUTORIZADA _____

Karkú no se responsabiliza por los daños ocasionados en las instalaciones

Los Pinos y Ordóñez Lazo / Telf: 40.90.253 - 097.133.469 - 093.681.297 - 099.615.384 / Cuenca - Ecuador

UNIVERSO

CONTRATO SERVICIO DE EVENTOS

0984431095/2833283

Fecha visita:	Hora: 10h00	Motivo:
Fecha evento:		Nombre niño/a:
Cliente:		C/RUC:
Dirección:		Telefonos:

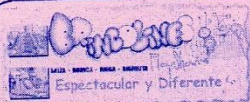
PRODUCTOS	PRECIO	CANT.	TOTAL	OBSERVACION
TARJETA INVITACION	UNIDAD	15	centavos	Incluye croquis
PINATA	UNIDAD	250	unidades	Confites con empaque / mini juguetes
CAJA SORPRESA CARTON	UNIDADES			Pequeña / Mediana
SORPRESA CERAMICA	UNIDADES			Figura de personaje
OLLA ENCANTADA	UNIDADES			
HOT DOG	UNIDADES	1200	Dolares	Maquina dispensadora + 100 vasos
COLA (CILINDRO) + 50 personas	UNIDADES			Hielo+Jarabe+Leche Condensada+Chocolate+ Fresa
GRANIZADO DE FRUTAS	UNIDADES	600	centavos	Cono / Vaso
HELADO	UNIDADES	060	unidades	Incluye servicio de reparticion / platos y cucharas
PASTEL	PORCION	350	global	Fuentes de papitas fritas / doritos / tortillines/ mashmelos..
PICADITAS	PORCION	125	mas	
PIZZA	UNIDAD			
ALGODON DE AZUCAR	UNIDAD	600	unidades	Margaritas / Animales
FIGURAS CON GLOBOS	UNIDAD			Cielo de Globos / 2 Torres
DECORACION DEL LOCAL	GLOBAL			
ARCO GLOBOS .. PALMERAS .. TORRES	GLOBAL			
GELATINA	UNIDAD	600	unidades	en cono de personajes infantiles
CANGUIL	UNIDAD			
FONDUEE FRUCHETA	UNIDAD	1000	la unidad	

SERVICIOS	PRECIO	CANT.	TOTAL	OBSERVACION
PAYASO - ANIMACION DIRIGIDA	HORA	60	la hora	Evento maximo 100 personas
PAYASO - ANIMACION - SHOW COMICO	HORA			Tarima / Escenario mas de 100 personas
PERSONAJE GIGANTE PREFERIDO	EVENTO	180	funcion	Personajes Disney / Loney Tunes / Plaza Sesamo
MAGO	SHOW			Show de magia de alto impacto, actuan 2 magos
ANIMACION DIRIGIDA	HORA			20' titeres / 40' juegos & concursos
HORA LOCA / MINI BATUCADA	HORA			No incluye cotillon (gorras/narices/corbatas/pitos)
TITERES	FUNCION	800	dolares	Super Show
INFLABLE CASTILLO (PEQUEÑO)	HORA			+ Transporte
INFLABLE OBSTACULOS	HORA			+ Transporte
INFLABLE CASTILLO + RESBALADERA	HORA	4500	la hora	+ Transporte
INFLABLE MURO + RESBALADERA	HORA			+ Transporte
INFLABLE MURO + RESBAL + OBSTACULOS	HORA			+ Transporte
PERSONAL SERVICIO	PERSONA	2500	dolares	Máximo 30 personas
CARITAS PINTADAS (HASTA 30 NIÑOS)	GLOBAL			Máximo 30 personas
MAQUINA DE BURBUJAS GRANDE	EVENTO			
MAQUINA DE BURBUJAS PEQUEÑA	EVENTO			
MAQUINA DE HUMO	EVENTO			
MAQUINA FONDUEE	EVENTO			
LUCES LASER + FLASH	EVENTO	500	dolares	2 parlantes + 1 computador + microfono
MUSICA (SIN ANIMACION)	EVENTO			1 parlantes + 1 computador
MUSICA (SIN ANIMACION)	EVENTO			
PANTALLA GIGANTE CON VIDEOS MUSICALES	EVENTO			
SILLAS PEQUEÑAS MULTICOLOR	DOCENA			
SILLAS GRANDES	DOCENA			
MESA + MANTELERIA	UNIDAD	180	el evento	
LOCAL+SILLAS+MESAS+JUEGOS+DECORACION GLOBAL	GLOBAL			
TRANSPORTE (IDA/VUELTA)	PERSONA			
DVD FOTOS ANIMADAS	UNIDAD			
POSTER PERSONAJE FAVORITO (ALQUILER)	UNIDAD			
PASTILLAJE (FOTO + PERSONAJE FAVORITO)	UNIDAD			
TRANSPORTE:				entro de la ciudad uera de la ciudad

Observaciones:	SUBTOTAL	FORMA DE PAGO: Efectivo:
	IVA:	T/Credito:
	ANTICIPO:	Cheque:
	SALDO	Otro:

Universo de Colores

Cliente



BRINCOLINES

COTIZACION Y SERVICIOS PARA CUMPLEAÑOS

Brincolines ofrece local amplio y exclusivo con cuatro áreas cubiertas totalmente equipado con carpas, sillas, mesas, mantelería área para niños y adultos, sala de cumpleaños, bar, estación de café, máquinas etc.

PAQUETE BRINCOLINES

Invitación Brincolines	✓
Organización evento	✓
Play Ground - 2 Inflables	✓
Variedad de juegos little takes	✓
Animación, Caritas Pintadas	✓
Musica, Juegos, Diversión	✓
Títeres, Hora Loca o Show de globos	✓
Lonch bandejita brincolines	✓
Juguera	✓
Canguilera	✓
Recipientes para picadas	✓
Presto piñata + fundas blancas	✓
Cafetera Eléctrica	✓

PRECIO POR NIÑO USD \$

+ I.V.A 12 %

Anticipo USD \$

\$Costo evento USD \$

Total + Otros Servicios UDS \$

9,50

MINIMO TREINTA NIÑOS

**NO SE PERMITE TRAER
ALIMENTOS PREPARADOS**

Traer las picaditas, sorpresas, regalitos
arreglos, etc. Un día antes del evento.

LA RESERVACIÓN ES VÁLIDA POR TRES DÍAS

GRACIAS POR PREFERIRNOS.

Dirección: Isabel La Católica 1-84 Carlos Quinto y Av.Felipe Segundo
Teléfono: 2815866 - 217265 **Móvil:** 0984341047 **Inalámbrico:** 4049260

EL CLIENTE PUEDE TRAER

Torta + desechables, cuchos, platos, vasos, servilletas	✓
Golosinas y picaditas de sal y dulce, etc.	✓
Sorpresas o Regalitos	✓
Piñata con golosinas y juguetes	✓
Fundas para llevar los regalos	✓
Premios	✓
Vela - Serpentina explosiva, etc.	✓
Gaseosas	✓
Café, Té, Aromáticas Vasos termicos	✓

ADICIONALES PUEDE CONTRATAR A BRINCOLINES

Decoración completa	\$	15
Arco de globos, arreglos para mesas	\$	
Torta - 30 niños + desech.	\$	45
Sorpresas	c/u	380
Piñata con relleno	\$	38
Refrigerio padres	c/u	1,25
Algodón de Azucar	c/u	0,45
Granizado	c/u	
Fondue	\$	
Show de varios personajes	\$	
Batucada	\$	
Magia	\$	
Servicio hasta 20 adultos	\$	10

El local estará listo:

Mañana 10Hras hasta 13Hras -13H30

Tarde 15Hras hasta 18Hras -18H30

NOTA DE VENTA

Cliente: Buena fiesta

Dirección: Herman Tola 0994774411

0987555583

Fecha: _____

Telf.: _____

CANT.	DESCRIPCION	P.UNIT	TOTAL
	<u>Opcion 1</u> 5 Marzo		
3	Juegos (Inflables - cana elastico Neuronos)		
	Sillas Neuronos. Musica		
	Concursos - Juegos - Dinamitas		
*	Titulares o figuras en globos o Cartas Portales		
	Cortesia:		
	Algodon de Azucar y Caramelos o 25 Globos Helios		
	\$ 245.00 25 Ninas		
	<u>Opcion 2</u>		
	Todo lo de 1		
+	Invitaciones - Papel de Decoracion con globos		
	Plata - Vaso - Vela.		
-	Hordas mediana t. gasosa		
-	Pastel + Helado		
-	Piñata o So. pres. final		
-	Singels nueva (4 Open 2 Sol - 2 Dulce)		
	\$ 470.00		
Salida la mercaderia, no aceptamos devoluciones			
Adultos \$ 3,500.00		TOTAL \$	
Peñol y Hordas + gasosa			
FIRMA <u>Empresa Chilex.</u>		TOTAL \$	

Tarjetas = 2,75 %
 Vapos 2,75
 Sorpresas 2,75, 3,75 Chinchinas Fantasy
 Gorros 2,75
 Miscelanea 8,75, 12,75, 15,75
 Mantel - 3,50
 piñata rellena = 28.
 Sillas de niño, 6,50 %
 1 Afiche juego - 2,75
 premios - 4,75, 2,50
 bombas con helio 12 %
 gorro cumpleaños - 2,75
 letra feliz cumpleaños 3,75
 Antifaces - 2,50
 corbatas 2,50
 Fundas plásticas 2,50
 bocaditos 38 %
 torta 50 personas = 55

platos de bocaditos = 3,50
 bombas 2 %
 Animación
Concurso de Magia y cartas Pintadas
 125 % / 3 horas

Contrato de payaso = 45 % / h., 55 % / h.
 Vela 1
 Serpentina 1 % / una.
 magia, comica, globo flexia

Doctora Jenny Ríos Coello, Secretaria de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Azuay

CERTIFICA:

Que, el Consejo de Facultad en sesión del 21 de julio de 2015, conoció la petición del estudiante **JOSE GABRIEL VASQUEZ CALDERON** con código 43194, que denuncia su trabajo de titulación "**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE JUEGOS RECREATIVOS INFLABLES EN LA CIUDAD DE CUENCA.**", presentado como requisito previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial. El Consejo de Facultad acoge el informe de la Junta Académica y aprueba el diseño. Designa como **Director la economista Christian Palacios Manzano**, y por considerar que la ingeniera María Elena Castro tiene asignada un número considerado de Tribunales, designa como miembros del Tribunal Examinador a los ingenieros Lenin Erazo Garzón y Carlos Terreros Brito. De conformidad con el con el Instructivo para la Creación y Funcionamiento de la Unidad de Titulación Especial y Of. No 660V-15-UDA del Vicerrectorado, la peticionaria para desarrollar y presentar su trabajo de titulación, tiene un plazo de **DIECIOCHO MESES**, contados a partir de la fecha de aprobación del Consejo de Facultad, estos es **hasta el 21 de enero de 2017**

Cuenca, julio 28 de 2015



Dra. Jenny Ríos Coello
Secretaria de la Facultad de
Ciencias de la Administración



CONCONVOCATORIA

Por disposición de la Junta Académica de Administración de Empresas, se convoca a los Miembros del Tribunal Examinador, a la sustentación del Protocolo del Trabajo de Titulación "Proyecto para la implementación de un local donde se realizarán eventos infantiles en la ciudad de Cuenca", presentado por el estudiante José Gabriel Vásquez Calderón con código 43194, previa a la obtención del grado de Ingeniero Comercial, para el día **MIÉRCOLES 27 DE MAYO DE 2015** **A LAS 18h00**

Cuenca, 21 de mayo de 2015

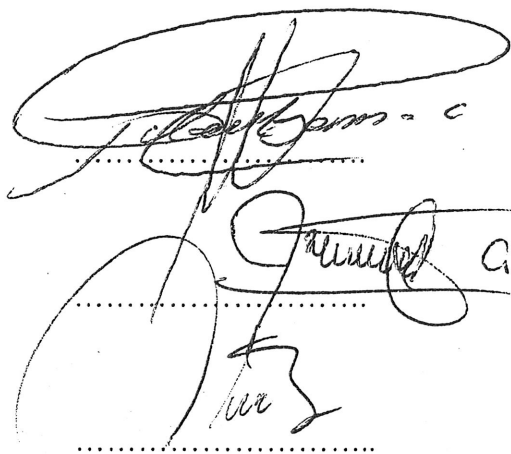


Dra. Jenny Ríos Coello
Secretaria de la Facultad

Ing. Christian Palacios M.

Ing. Ma. Elena Castro Rivera

Ing. Carlos Terreros Brito



Comunicado a la
Sesión 2015.

Cuenca, 04 de Mayo de 2015
Oficio: EA-554-2015-UDA

Ingeniero
XAVIER ORTEGA
Decano de la Facultad de Ciencias de la Administración
Ciudad.

De nuestra consideración:

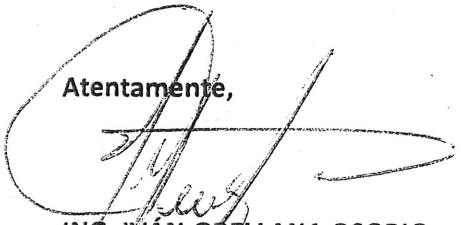
La Junta Académica de la Escuela de Administración, en relación a la Denuncia/Protocolo de Trabajo de Titulación, presentado por Vásquez Calderón José Gabriel, tema: PROYECTO PARA LA IMPLEMENTACION DE UN LOCAL DONDE SE REALIZARAN EVENTOS INFANTILES EN LA CIUDAD DE CUENCA, informa que, este trabajo cumple con la metodología propuesta en la "Guía para la elaboración y presentación de la denuncia/protocolo de trabajo de titulación"; además propone las siguientes sugerencias para el Tribunal Examinador de la sustentación de este Protocolo:

- 1.- Título hace referencia a la implementación de un local, luego indica que será para la realización de eventos infantiles. Debería ser un título mejor planteado con una IDENTIFICACION más clara, encadénelos de manera más directa con el problema planteado.
- 2.- El problema indica que la población ecuatoriana tiene una vida sedentaria, no hay un enfoque directo con le tema de implementar un proyecto de eventos infantiles, que es más eventos sociales que de cuidado de la salud.
- 3.- la motivación que lleva al desarrollo del trabajo debe tener un enfoque social (empleo, económico, inclusión, salud, etc.) mas no personal ni familiar. Esto por tratar5se de un trabajo académico.
- 4.- El objetivo general, expresa de mejor manera el proyecto, pero esta desenfocado del título de la tesis.
- 5.- los objetivos específicos deben ser mejor desarrollados, que le permitan un plan de elaboración del trabajo a través de los contenidos, además se debe incorporar en el trabajo la variable ética y de responsabilidad, caso contrario es un proyecto totalmente utilitarista, enfocado únicamente en la rentabilidad.
- 6.- revisar la ortografía.

Director: Ing. Palacios Christian

Tribunal sugerido: Ing. Castro María Elena
Ing. Terreros Carlos

Atentamente,



ING. IVÁN ORELLANA OSORIO

Presidente de la Junta de Administración

Fecha: 12-05-2015

ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Escuela de Administración de Empresas

Estudiante: José Gabriel Vásquez Calderón con código 43194.

Tema: "PROYECTO PARA LA IMPLEMENTACION DE UN LOCAL DONDE SE REALIZARAN EVENTOS INFANTILES EN LA CIUDAD DE CUENCA"

Para: la obtención del título de Ingeniero Comercial

Director: Ing. Christian Palacios Manzano.

Tribunal: Ing. María Elena Castro.

Tribunal: Ing. Carlos Terreros Brito.

DIA: *Miércoles*

FECHA: *27 DE Mayo /2015.*

HORA: *18h00*



ACTA

SUSTENTACIÓN DE PROTOCOLO/DENUNCIA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

- 1.1 Nombre del estudiante: José Gabriel Vásquez Calderón
Código 43194
- 1.2 Director sugerido: Ing. Christian Palacios Manzano
- 1.3 Codirector (opcional): _____
- 1.4 Tribunal: Ing. María Elena Castro Rivera / Ing. Carlos Terreros Brito
- 1.5 Título propuesto: "Proyecto para la implementación de un local donde se realizarán eventos infantiles en la ciudad de Cuenca"
- 1.6 Resolución:

1.6.1 Aceptado sin modificaciones _____

1.6.2 Aceptado con las siguientes modificaciones:

- 1) MODIFICAR TÍTULO POR: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE JUEGOS RECINTOS INFANTILES EN LA CIUDAD DE CUENCA"
- 2) CAMBIAR TÍTULO CAPÍTULO 1 POR "FORMULACIÓN DE PROYECTOS"
- 3) REVISAR CONTENIDO

- Responsable de dar seguimiento a las modificaciones: Ing. Cristian Palacios Manzano

1.6.3 No aceptado

- Justificación:

Ing. Christian Palacios Manzano

Tribunal

Ing. M. Elena Castro Rivera

Ing. Carlos Terreros Brito

Sr. José Gabriel Vásquez Calderón

Dra. Jenny Ríos Coello
Secretario de Facultad

Fecha de sustentación: Miércoles 27 de mayo de 2015



RÚBRICA PARA LA EVALUACIÓN DEL PROTOCOLO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

1.1 Nombre del estudiante: José Gabriel Vásquez Calderón

1.1.1 Código 43194

1.2 Director sugerido: Ing. Christian Palacios Manzano

1.3 Codirector (opcional):

1.4 Título propuesto: "Proyecto para la implementación de un local donde se realizarán eventos infantiles en la ciudad de Cuenca"

1.5 Revisores (tribunal): Ing. María Elena Castro Rivera / Ing. Carlos Terreros Brito

1.6 Recomendaciones generales de la revisión:

	Cumple totalmente	Cumple parcialmente	No cumple	Observaciones (*)
Línea de investigación				
1. ¿El contenido se enmarca en la línea de investigación seleccionada?	/			
Título Propuesto		/		
2. ¿Es informativo?		/		
3. ¿Es conciso?		/		
Estado del arte				
4. ¿Identifica claramente el contexto histórico, científico, global y regional del tema del trabajo?	/			
5. ¿Describe la teoría en la que se enmarca el trabajo	/			
6. ¿Describe los trabajos relacionados más relevantes?	/			
7. ¿Utiliza citas bibliográficas?	/			
Problemática y/o pregunta de investigación				
8. ¿Presenta una descripción precisa y clara?	/			
9. ¿Tiene relevancia profesional y social?	/			
Hipótesis (opcional)				
10. ¿Se expresa de forma clara?				
11. ¿Es factible de verificación?				
Objetivo general				
12. ¿Concuerda con el problema formulado?	/			
13. ¿Se encuentra redactado en tiempo verbal infinitivo?	/			
Objetivos específicos				

14.¿Concuerdan con el objetivo general?	/			
15.¿Son comprobables cualitativa o cuantitativamente?	/			
Metodología				
16.¿Se encuentran disponibles los datos y materiales mencionados?	/			
17.¿Las actividades se presentan siguiendo una secuencia lógica?	/			
18.¿Las actividades permitirán la consecución de los objetivos específicos planteados?	/			
19.¿Los datos, materiales y actividades mencionadas son adecuados para resolver el problema formulado?	/			
Resultados esperados				
20.¿Son relevantes para resolver o contribuir con el problema formulado?	/			
21.¿Concuerdan con los objetivos específicos?	/			
22.¿Se detalla la forma de presentación de los resultados?	/			
23.¿Los resultados esperados son consecuencia, en todos los casos, de las actividades mencionadas?	/			
Supuestos y riesgos				
24.¿Se mencionan los supuestos y riesgos más relevantes?	/			
25.¿Es conveniente llevar a cabo el trabajo dado los supuestos y riesgos mencionados?	/			
Presupuesto				
26.¿El presupuesto es razonable?	/			
27.¿Se consideran los rubros más relevantes?	/			
Cronograma				
28.¿Los plazos para las actividades son realistas?	/			
Referencias				
29.¿Se siguen las recomendaciones de normas internacionales para citar?	/			
Expresión escrita				
30.¿La redacción es clara y fácilmente comprensible?		/		
31.¿El texto se encuentra libre de faltas ortográficas?		/		

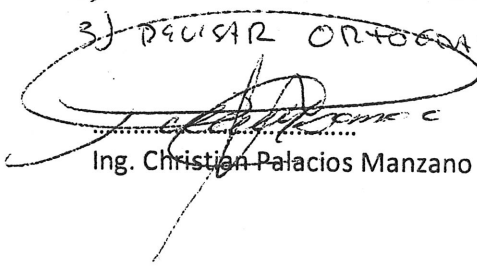
(*) Breve justificación, explicación o recomendación.

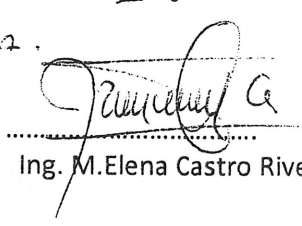
- Opcional cuando cumple totalmente,
- Obligatorio cuando cumple parcialmente y NO cumple.

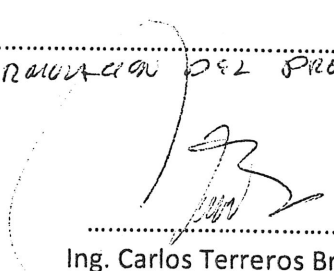
MODIFICAR TITULO POR "ESTADO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION
DE UNA EMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE SERVICIOS RECREATIVOS
INTABLES EN LA CIUDAD DE CUENCA

2) CAMBIAR TITULO CAPITULO 1 POR "FORMULACION DEL PROYECTO"

3) REVISAR ORTOGRAFIA.


Ing. Christian Palacios Manzano


Ing. M. Elena Castro Rivera


Ing. Carlos Terreros Brito

Cuenca, 08 de abril de 2015

Señor

Ingeniero Xavier Ortega

~~DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY~~

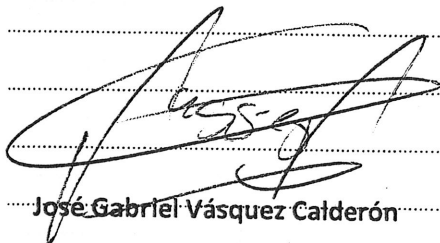
Su despacho.-

De mis consideraciones;

Por medio del presente, Yo José Gabriel Vásquez Calderón con número de cedula 0104367586 con código 043194 egresado de la Facultad de Administración de Empresas, solicito a usted de la manera más comedida se apruebe mi diseño de tesis el cual estoy realizando con mi director el Econ. Christian Palacios.

Sin otro particular, suscribo.

Atentamente;



José Gabriel Vásquez Calderón

Cuenca, 08 de abril de 2015

Señor

Ingeniero Xavier Ortega

DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY

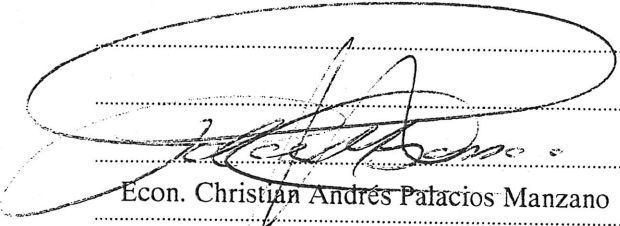
Su despacho.

De mis consideraciones;

Por medio del presente apruebo la propuesta del diseño de tesis que está realizando el Sr. José Gabriel Vásquez Calderón con código ua043194 egresado de la Facultad de Administración de Empresas.

Sin otro particular, suscribo.

Atentamente;


Econ. Christian Andrés Palacios Manzano

Cuenca, 01 de junio de 2015

Señor

Ingeniero Xavier Ortega

DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY

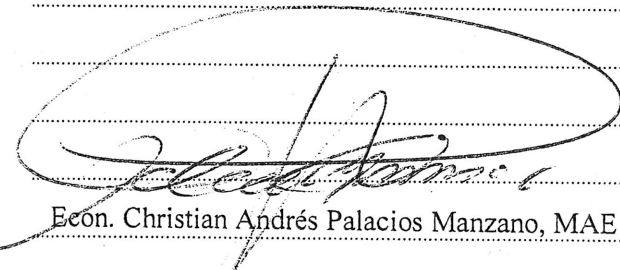
Su despacho.-

De mis consideraciones;

Por medio del presente apruebo la propuesta del diseño de tesis que está realizando el Sr. José Gabriel Vásquez Calderón con código ua043194 egresado de la Facultad de Administración de Empresas, luego de haber sustentado y realizado los cambios respectivos acorde a la recomendación del tribunal.

Sin otro particular, suscribo.

Atentamente;


Eeon. Christian Andrés Palacios Manzano, MAE



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

DOCTORA JENNY RIOS COELLO, SECRETARIA DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY

CERTIFICA:

Que, el Señor José Gabriel Vásquez Calderón registrado con el código 43194
perteneciente a la Escuela de Administración de Empresas, ingreso el 10 de Septiembre de
2007 y egresó de la Facultad el día 07 de Febrero de 2014.

Cuenca, 25 Febrero de 2014

UNIVERSIDAD DEL
AZUAY
FACULTAD DE
ADMINISTRACION
SECRETARIA

Derecho No. 51112

vcf.-



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Facultad de Ciencias de la Administración

Carrera de Administración de Empresas

**“Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa que brinde servicios
de juegos recreativos inflables en la ciudad de Cuenca”**

**Tesis previa a la obtención del título de
Ing. Comercial**

Autor: José Gabriel Vásquez Calderón

Director: Econ. Christian Andrés Palacios Manzano

Cuenca - Ecuador

1. DATOS GENERALES

1.1 Nombre del estudiante: José Gabriel Vásquez Calderón

1.1.1 Código: ua043194

1.1.2 Contacto:

Telf. Convencional: 2477588

Celular: 0992658670

Correo electrónico: jvasquez@azuay.gob.ec – gaborandy@hotmail.com

1.2 Director Sugerido: Econ. Christian Palacios Manzano, MAE

1.2.1 Contacto:

Celular: 0987963038

Correo electrónico: capalaciosm@hotmail.com

1.3 Co-director sugerido N/A

1.4 Asesor metodológico

1.5 Tribunal designado

1.6 Aprobación

**1.7 Línea de Investigación de la carrera: Organización y dirección
de empresas**

1.7.1 Código UNESCO: 5311

1.7.2 Tipo de trabajo:

a) Plan de negocios

b) Investigación formativa

1.8 Área de estudio

- Elaboración de proyectos

- Evaluación de proyectos

1.9 Título propuesto

**"Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa que brinde
servicios de juegos recreativos inflables en la ciudad de Cuenca"**

1.10 Subtítulo: N/A

1.11 Estado del proyecto:

Esta investigación es nueva y busca implementar un local donde se realizaran eventos infantiles en la ciudad de Cuenca dado por la comodidad, el tiempo y la organización que toma la realización de un evento infantil, muchas de las personas han optado por contratar servicios particulares que ofrezcan comodidad, distracción y alegría.

2. CONTENIDO:

2.1 Motivación de la investigación:

La principal motivación es mi familia por eso escogí el nombre "JAMS SALTARINES" porque contiene las siglas de todos los integrantes de la misma ya que ellos son un pilar fundamental por estar vinculados directamente con las actividades y desarrollo del negocio.

Además es descriptivo, original, claro y simple, para las personas que son clientes de mi negocio y para futuros clientes.

Y el segundo factor importante es el Económico que me ayudaría a tener una mejor estabilidad laboral.

2.2 Problemática:

El Ministerio del Deporte indica que, 89% de la población ecuatoriana tiene una vida sedentaria. Debido a la falta de tiempo de sus padres, la mayoría de los niños y niñas prefieren distraerse frente a una pantalla en actividades tales como: ver televisión, jugar en la computadora o exponerse a videos juegos. Existen juegos de video dirigidos a los niños,

tales como el Wii Sports para Nintendo Wii, el cual simula que se practica un deporte; pero mucho más viable que esto, es que ellos tengan distracciones menos virtuales.

2.3 Pregunta de investigación:

¿Qué componentes ayudarían a mejorar la atención al cliente, el tiempo y la organización que toma la realización de un evento infantil, en un nuevo y exclusivo local de eventos infantiles en la ciudad de Cuenca?

Los componentes que ayudarían a mejorar serían los siguientes:

- Comodidad
- Distracción
- Alegría
- Seguridad
- Facilidad de pago

2.4 Resumen:

El entretenimiento de los más pequeños del hogar es algo fundamental; pero los padres deben ser capaces de discernir entre las actividades que sean beneficiosas para ellos, y aquellas que no aporten a su crecimiento.

Los niños y niñas pueden aprender jugando: aprender a trabajar en equipo, a relacionarse con otras personas, a desarrollar destrezas motoras y sus habilidades de comunicación. Entre las opciones que se tienen para combatir el aburrimiento y la monotonía de los pequeños; y que les permitan la interacción con los demás infantes, se tienen los centros recreativos; pero el problema de estos establecimientos, es que se los alquila por un tiempo específico y el precio de los mismos es elevado. Dado el crecimiento poblacional, y según las estadísticas existen 43.984

niños comprendidos entre 2 años hasta 9 años que es la edad primordial para mi proyecto en la ciudad de Cuenca.

Y por información investigada en los locales de nuestra competencia existe una saturación, ya que desde los días viernes, sábados y domingos (en la mañana) ya se encuentran reservado el local.

Por lo tanto existe una muy buena demanda pero la oferta es escaza ya existen solo 6 locales donde realizar estos eventos, y los precios no son flexibles.

Nosotros al aumentar la oferta vamos a equilibrar la demanda, y para ganar clientes debemos tener precios cómodos para los extractos sociales.

2.5 Estado del arte y marco teórico:

El proyecto que se implementara es un local donde se realizaran eventos infantiles. Dado por la comodidad, el tiempo y la organización que toma la realización de un evento infantil, muchas de las personas han optado por contratar servicios particulares que ofrezcan comodidad, distracción y alegría. Mi benchmarking está enfocado en el parque de diversiones Vulcano Park ya que es uno de los principales atractivos de la ciudad de Quito, la que cuenta con juegos electrónicos, de video, deportivos en línea, de destreza, simuladores virtuales con tecnología de punta. El Ministerio del Deporte indica que, 89% de la población ecuatoriana tiene una vida sedentaria. Debido a la falta de tiempo de sus padres, la mayoría de los niños y niñas prefieren distraerse frente a una pantalla en actividades tales como: ver televisión, jugar en la computadora o exponerse a videos juegos. Como conclusión se implementa un servicio más viable para que los consumidores tengan distracciones menos virtuales.

2.6 Hipótesis:

2.7 Objetivo general

Elaborar un estudio de Factibilidad para la creación de una empresa que brinde servicios de juegos recreativos inflables en la ciudad de Cuenca.

2.8 Objetivos específicos

- Elaborar el proyecto, en el cual conste un estudio de mercado, técnico administrativo y legal.
- Realizar un estudio económico y la evaluación financiera del proyecto.

2.9 Metodología:

Tipo y enfoque de la investigación.

En cuanto al análisis de la oferta en nuestro caso se refiere al número de locales que prestan servicios para eventos infantiles. Según datos recogidos en el municipio de la ciudad de Cuenca, el cual registra los permisos de funcionamiento, se encuentran seis locales. También es importante mencionar que la mayoría de estos locales no cuenta en su totalidad con la tecnificación adecuada para atender las exigencias de los clientes.

Como es obvio la demanda se refiere a ese gran número de niños que existe en la ciudad de Cuenca, para el análisis de este campo nos remitiremos a datos obtenidos en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

Y el enfoque es cuantitativo/cualitativo, ya que se busca reportar qué sucede, hechos que nos den información específica de la realidad, pero también se busca entender el contexto y el punto de vista del actor social.

Población y muestra

Dado el crecimiento poblacional, y según las estadísticas existen 43.984 niños comprendidos entre 2 años hasta 9 años que es la edad primordial para mi proyecto en la ciudad de Cuenca.

Y por información investigada en los locales de nuestra competencia existe una saturación, ya que desde los días viernes, sábados y domingos (en la mañana) ya se encuentran reservado el local.

Por lo tanto existe una muy buena demanda pero la oferta es escasa ya existen solo 6 locales donde realizar estos eventos, y los precios no son flexibles.

Nosotros al aumentar la oferta vamos a equilibrar la demanda; y para ganar clientes debemos tener precios cómodos para los extractos sociales.

2.10 Alcance y resultados esperados

El presente proyecto le aportara a la ciudad de Cuenca en la realización de fiestas infantiles dado por la comodidad, el tiempo y la organización que toma la realización de un evento infantil, muchas de las personas han optado por contratar servicios particulares que ofrezcan comodidad, distracción y alegría.

2.11 Supuestos y riesgos:

Debido a que la investigación está dirigida a implementar un local donde se realizaran eventos infantiles en la ciudad de Cuenca, hay que tener en cuenta los siguientes riesgos que pueden afectar al proyecto:

- Rivalidad en el sector

- Amenaza de posibles sustitutos
- Inestabilidad política y social
- Competencia desleal de precios
- Falta de percepción de la sociedad con relación a la factibilidad y ventajas que brinda este servicio
- Factores climáticos desfavorables para las actividades que se realicen al aire libre
- Familias Tradicionales
- Variación de los precios de venta de nuestras empresas relacionadas

2.12 Presupuesto:

No	DENOMINACION	PU	PT	JUSTIFICACION
1	UTILES DE OFICINA		80	PARA ANALIZAR EL TRABAJO DE CAMPO
2	TRASPORTE		60	
3	ALIMENTACION		70	
4	SERVICIOS BASICOS		20	
5	VARIOS		150	
TOTAL			380	

2.13 Financiamiento

El financiamiento del proyecto está financiado por recursos propios del estudiante.

2.14 Esquema tentativo

/ 1. Introducción

/ Misión.

/ Visión.

1. Capítulo 1: Formulación del Proyecto

1.1. Perfil del proyecto

1.2. Análisis del mercado:

1.2.1. Productos

1.2.2. / Oferta

1.2.3. / Competencia directa e indirecta

1.2.4. / Demanda

1.2.5. / Precio

1.2.6. / Comercialización

1.3. Estudio técnico:

1.3.1. / Tamaño optimo

1.3.2. / Análisis de disponibilidad de insumos y materias primas

1.3.3. / Análisis de capacidad

1.3.4. / Análisis de la ubicación

1.3.5. Proceso

1.3.6. / Herramientas y equipos

1.3.7. / Talento humano

1.3.8. Costos

1.4. Estudio organizativo, administrativo y legal:

1.4.1. Tamaño de la estructura organizativa

1.4.2. Tecnología administrativa

1.4.3. Tipo de organización

1.4.4. / Permisos

1.4.5. / Organigrama

1.4.6. / Funciones del personal.

2. Capítulo 2: Estudio económico

2.1.1. Plan de inversiones y fuentes de financiamiento

2.1.2. Tablas de amortización y pagos de créditos

2.1.3. Balance general proyectado

2.1.4. Estado de resultados proyectado

2.1.5. Flujo de caja proyectado

2.1.6. Evaluación del proyecto

2.1.6.1 TIR

2.1.6.2 VAN

2.1.6.3 Periodo de Recuperación de inversión

2.1.6.4 Índices financieros

2.1.6.5 Análisis de sensibilidad

2.1.7. Resumen ejecutivo

2.2. Impactos:

2.2.1. Ambientales

2.2.2. Sociales.

Conclusiones y recomendaciones

2.15 Cronograma de actividades

ACT/TI	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
CONSTITUCION DE LA EMPRESA																
TRAMITES LEGALES																
INVERSION DEL PROYECTO																
INSTALACION DEL LUGAR DE FUNCIONAMIENTO																
CAMPAÑA PUBLICITARIA																
CONTRATACION DE PERSONAL																
INICIO DE ACTIVIDADES																
FORMULACION Y EVALUACION DEL PROYECTO																
REVI. TESIS																
ENTREGA																

2.16 Referencias: Método APA

Chain, N. S. (2007). PROYECTOS DE INVERSIÓN: Formulación y evaluación. Pearson Educación, México.

Chapman, S. N. (2006). Planificación y control de la producción. Pearson Educación.

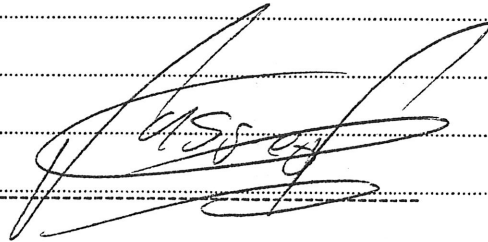
Miranda Miranda Juan José, (2002). Gestión de Proyectos, Editorial Guadalupe Ltda.

Hernández Bravo Juan MBA. (2003). Artículo de Marketing de servicios, Universidad de Santiago Chile.

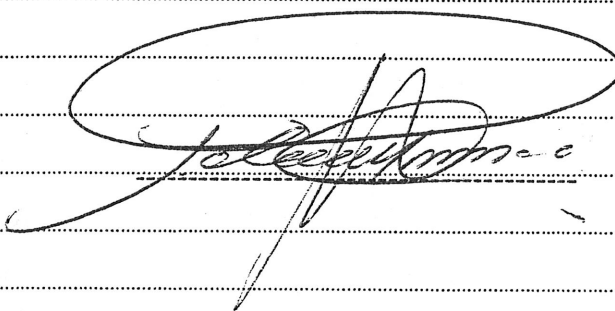
Sapag Chain Nassir, Criterios de Evaluación de Proyectos, McGraw

2.17 Anexos: N/A

2.18 Firma de responsabilidad (estudiante)

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Josef', written over a horizontal dashed line.

2.19 Firma de responsabilidad del director

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'J. Rodriguez', written over a horizontal dashed line. The signature is enclosed within a large, hand-drawn oval.

2.20 Fecha de entrega:
