



UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

INGENIERIA EN GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

Empresa – Pasantía

Cámara de Comercio de Guayaquil

AGECOLSA S.A.

Tesis de Grado:

Creación de un Local de Fiestas Infantiles en la ciudadela La Saiba

Jennifer Coellar Agurto

Carolina González Vega

Tutor: Ec. Nelson Rugel

Guayaquil, 21 de mayo del 2012

INDICE

1. INTRODUCCION	1-2
2. JUSTIFICACION	3
3. MARCO TEORICO	
3.1 QUE ES UN LOCAL DE RECREACION PARA FIESTAS INFANTILES	4
3.1.1 REQUISITOS ESPECIFICOS	4
3.2 TEORIAS DE RECREACION INFANTIL	4 -5
3.3 TEORIAS A FAVOR DE LA NECESIDAD DE RECREACION INFANTIL	6
3.4 OPINIONES A FAVOR DE LOS LOCALES DE FIESTAS INFANTILES	7
3.5 TEORIAS EN CONTRA DE LOS LOCALES DE RECREACION DE FIESTAS INFANTILES	7
3.6 OPINIONES EN CONTRA DE LOS LOACLES DE FIESTAS INFANTILES	7
3.7 OPINION DE LAS INTEGRANTES DEL PROYECTO	8
4. CAPITULO I: ESTUDIO DE MERCADO	
4.1 ANALISIS ACTUAL DEL MERCADO	9
4.2 TENDENCIAS QUE REPERCUTEN EN LA INDUSTRIA DE LOS LOCALES	9
4.3 DE FIESTAS INFANTILES	9-11
4.4 PERFIL DEL CONSUMIDOR	11-12
ESTRUCTURA DEL MERCADO	12
4.5 FUENTES DE INFORMACION	12
4.5.1 FUENTE DE INFORMACION SECUNDARIA	13
4.5.2 FUENTE DE INFORMACION PRIMARIA	13
4.5.2.1 INVESTIGACION CUALITATIVA	13
4.5.2.1.1 INFORMACION QUE SE NECESITA	14
4.5.2.1.2 METODOLOGIA: METODO DE OBSERVACION	14
4.5.2.1.3 RESULTADOS EN NINOS Y NINAS	15
4.5.2.2 INVESTIGACION CUANTITATIVA	16
4.5.2.2.1 METODOLOGIA: METODO DE LA ENCUESTA	16
4.6 DETERMINACION DE LA POBLACION	17
4.6.1 ECUADOR	17-18
4.6.2 ANALISIS DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS	18-19
4.6.2.1. DEMOGRAFIA DE GUAYAQUIL	19-20
4.7 TAMANO DE LA MUESTRA	20-21

4.7.1 ANALISIS DE LA ENCUESTA	22
4.8 INVESTIGACION DEL MERCADO	22
4.8.1 CLIENTE	23-24
4.8.2 COMPETENCIA	24-35
4.8.2.1 COMPETIDORES SUSTITUTOS	36
4.8.2.1.1 MERCADO DE BIENES SUSTITUTOS	36
4.8.2.1.1.1 IMPACTO DEL PROYECTO EN LOS COMPETIDORES SUSTITUTOS	37-38
4.8.2.2. ANALISIS DE LA COMPETENCIA	
4.8.2.2.1 OFERTA DE LOS LOCALES DE COMPETENCIA	38-39
4.8.2.2.2 SITUACION ACTUAL DE LA COMPETENCIA	39
4.8.2.2.3 IMPACTO DEL PROYECTO EN LA COMPETENCIA	40
4.8.2.2.4 POSIBLE REACCION DE LA COMPETENCIA A LA INTRODUCCION DEL PROYECTO	41
4.8.2.2.5 IMPACTO DE LOS POTENCIALES NUEVOS COMPETIDORES EN EL MERCADO	41
4.8.2.3 ANALISIS DE LA DEMANDA	41
4.8.2.3.1 CLASIFICACION DE LA DEMANDA	41
4.8.2.3.1.1 EN RELACION CON SU OPORTUNIDAD	41
4.8.2.3.1.2 DE ACUERDO CON SU NECESIDAD	41
4.8.2.3.1.3 DE ACUERDO CON SU DESTINO	41
4.8.2.3.1.4 EN RELACION CON SU PERMANENCIA	41
4.8.2.3.2 FACTORES QUE AFECTAN A LA DEMANDA	41-42
4.8.2.3.2.1 TAMANO Y CRECIMIENTO DE LA POBLACION	42
4.8.2.3.2.2 HABITOS DE CONSUMO	42
4.8.2.3.2.3 GUSTOS Y PREFERENCIAS	43
4.8.2.3.2.4 NIVEL DE INGRESOS	43
4.8.2.3.3 COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LA DEMANDA	44
4.8.2.3.4. PROYECCIONES DE LA DEMANDA DEL SERVICIO	44
4.8.2.4 ANALISIS DE LA OFERTA	45

4.8.2.4.1	CLASIFICACION DE LA OFERTA	45
4.8.2.4.1.1	MONOPOLIO	45
4.8.2.4.1.2	OLIGOPOLIO	45
4.8.2.4.1.3	COMPETENCIA MONOPOLISTICA	45-46
4.8.2.4.2	FACTORES QUE AFECTAN A LA OFERTA	46
4.8.2.4.2.1	NÚMERO Y CAPACIDAD DE SERVICIOS DE LOS COMPETIDORES	46
4.8.2.4.2.3	INCURSION DE COMPETIDORES	46
4.8.2.4.2.4	CAPACIDAD DE INVERSION FIJA	47
4.8.2.4.2.5	PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS RELACIONADOS	47
4.8.2.4.3	COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LA OFERTA	48
4.8.2.4.4	COMPORTAMIENTO ACTUAL DE LA OFERTA	48
4.8.2.4.5	PROYECCION DE LA OFERTA	49
4.8.2.5	DETERMINACION DE LA DEMANDA INSATISFECHA	49-50
5	CAPITULO II: PLAN DE MARKETING	51
5.1	PLAN DE NEGOCIOS	
5.2	PLAN DE NEGOCIOS QUE SE UTILIZA EN ESTA INVESTIGACIÓN	51
5.2.1	QUE ES UN LOCAL DE FIESTS INFANTILES	51
5.3	ANALISIS DEL ENTORNO	52
5.3.1	FACTORES QUE INLUYEN EL PRECIO	52
5.3.2	FACTORES ECONOMICOS	52
5.3.3	FACTORES TECNOLOGICOS	52
5.3.4	FACTORES SOCIOCULTURALES	52
5.4	RESUMEN Y CONCLUSION DEL ENTORNO	53-57
5.5	ANALISIS FODA	57-58
5.6	ESQUEMA FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER	59
5.7	VENTAJAS COMPETITIVAS	60
5.8	ESTRATEGIAS DE MARKETING	60
5.8.1	PRODUCTO	61
5.8.1.1	DESCRIPCIÓN DE JUEGOS INFANTILES	62-67
5.8.2	PRECIO	67

5.8.3 PROMOCION	68
5.8.4 PLAZA	69
6. CAPITULO III: PRESENTACION DEL PROYECTO	70
6.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	70
6.2 FACTORES DETERMINATES DEL PROYECTO	70
6.3 CONDICIONES DEL MERCADO	70
6.4 DISPONIBILIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS	71
6.4.1 PRESUPUESTO DE INVERSION	71
6.4.2 ESTIMACION DE LAS INVERSIONES	72
6.4.3 ACTIVOS FIJOS	72
6.4.3.1 REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIAS	72-79
6.4.3.2 REQUERIMIENTOS DE MUEBLES Y ENSERES	79
6.4.3.3 REQUERIMIENTOS DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	79
6.4.3.4 REQUERIMIENTO DE VEHICULO	80
6.4.4 ACTIVOS INTANGIBLES	81
6.4.5 AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS NOMINALES	81
6.4.6 CAPITAL DE TRABAJO	81
6.4.7 DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA	82
6.4.8 TIPOS DE MANO DE OBRA	82
6.4.9 MANO DE OBRA	83
6.4.10 ESTUDIO DE MATERIALES Y SUMINISTROS.	83
6.4.11 CANTIDAD ANUAL Y PRONÓSTICO	83
6.4.12 REQUERIMIENTOS DE ÚTILES DE LIMPIEZA	84
6.4.13 REQUERIMIENTOS DE INSUMOS PARA LAS FIESTAS	84
6.4.14 CAPACIDAD DEL SERVICIO	85
6.4.14.1 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA	85
6.4.15 TAMAÑO OPTIMO	85
6.4.16 PRESUPUESTO DE LA OPERACIÓN	85
6.4.17 INGRESOS	86
6.4.18 PRESUPUESTO DE LOS EGRESOS	86
6.4.19 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	87
7 CAPITULO IV: ESTUDIO ORGANIZACIONAL	88
7.1 ORGANIGRAMA	88
7.2 BREVE DESCRIPCIÓN DE CADA CARGO	88

7.2.1 GERENTE GENERAL	88
7.2.2 GERENTE FINANCIERO	89
7.2.3 COORDINADOR DE EVENTOS	89
7.2.4 CONTADOR	90
7.2.5 SEGURIDAD	90
7.2.6 LIMPIEZA	90
7.2.7 PAYASOS	90
7.2.8 ASISTENTE	90
7.3 SUELDOS Y SALARIOS	90
8 CAPITULO V : ASPECTOS LEGALES	91
8.1 CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA	91
8.2 BASE LEGAL	92
8.3 CONSTITUCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE SOCIEDADES	93
8.4 TRIBUTACIÓN DE COMPAÑÍAS	93
8.4.1 SOCIEDADES ANÓNIMAS	93
8.5 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	93
8.6 TIPO DE EMPRESA	94
8.7 FILOSOFÍA EMPRESARIAL	94
8.8 MISIÓN	94
8.9 VISION	95
8.10 PRINCIPIOS	95
8.11 VALORES.	95
8.12 CONDICIONES TRIBUTARIAS	96
8.13 REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE	96
8.14 PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE LOS BOMBEROS	97
8.15 PERMISO MUNICIPAL DE FUNCIONAMIENTO	98
8.16 RÉGIMEN LABORAL	99
8.17 CLASE DE CONTRATO QUE VAMOS A MANEJAR	99
8.18 SUELDO	100
8.19 SEGURIDAD SOCIAL	100
9. CAPITULO VI : ESTUDIO TECNICO	101
9.1 CARACTERISTICAS DEL SERVICIO	101
9.2 CICLO DE VIDA DEL PROYECTO	102
9.3 LOCALIZACION DEL PROYECTO	102

9.3.1 MACROLOCALIZACION	102
9.3.1.1 JUSTIFICACION	103
9.3.1.2 MAPA DE LA PARROQUIA XIMENA	103
9.3.2 MICROLOCALIZACION	104
9.3.2.1 DISPONIBILIDAD DE LOS SERVICIOS BASICOS	104
9.3.2.2 PLANO DE MICROLOCALIZACION	104
9.3.2.3 FOTO DE DONDE ESTARIA UBICADO EL LOCAL	105
9.3.2.4 PROCESO DE PRODUCCION DEL SERVICIO	106
9.3.2.5 DISTRIBUCION EN PLANTA DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO	106
9.3.2.6 PLANO CARRUSEL	107
9.3.2.6.1 DESCRIPCION DEL PLANO	107
10. CAPITULO VII: ESTUDIO FINANCIERO	108
10.1 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	108
10.2 ESTADO DE FLUJO DE CAJA PROYECTADO	108
10.3 CRITERIOS DE EVALUACION	108
10.4 VALOR ACTUAL NETO	108
10.5 TASA INTERNA DE RETORNO	109
11. CONCLUSION DEL PROYECTO	110

INTRODUCCION

Los salones para fiestas infantiles no son nuevos en el sur de Guayaquil, pero parecen ser insuficientes para la demanda que tienen. En estos tiempos se ha vuelto costumbre el festejo de los cumpleaños de los más pequeños en locales divertidos, amplios y por supuesto que ofrezcan combos o promociones que ayuden a la economía de los papas, lamentablemente en la actualidad hay locales que no satisfacen las necesidades y caprichos de los cumpleañoseros y los pocos que ofrecen diversión a buen precio son los más demandados y reservados hasta de lunes a viernes, es por esa razón que muchos deben realizar las fiestas en locales infantiles en el Sector Norte, ya que al momento de ofrecer al cumpleañosero y a los invitados un día inolvidable no importa la distancia.

El propósito de la presente investigación es plantear la factibilidad de la creación de una empresa de servicio de alquiler de salón para fiestas infantiles en el sur de Guayaquil en el sector de la Saiba; la misma que tiene un enfoque temático diferente a los existentes en el sector ya que tiene un valor agregado que es el de juegos inflables.

Todos los padres sueñan con brindarles a sus hijos una fiesta original e inolvidable es por eso que tiene la necesidad de encontrar un local perfecto para hacer realidad sus sueños y que al mismo tiempo les brinde calidad en la decoración y temática de la fiesta.

Dentro del marco de evaluación de una oportunidad, surgió por la experiencia vivida por una de las integrantes del proyecto, la idea de hacer un estudio de factibilidad en relación a la organización de los cumpleaños a los niños en un local de recreación para fiestas infantiles en el sur de Guayaquil, escogiendo como punto de encuentro la ciudadela la Saiba.

Su vivencia parte del hecho de no encontrar un local en el Sur que satisfaga sus expectativas de instalaciones óptimas para el sano esparcimiento y diversión de los invitados y familiares de su hija.

A este tipo de locales les hace falta variedad de juegos infantiles, una animación creativa e interactiva en la que puedan participar toda la gente que asista a esta celebración, el cuidado de la infraestructura como tal debe ser y parecer impecable, desde los baños hasta las paredes.

La causa de la inconformidad de muchos de los padres de familia que viven en el Sur y que buscan un lugar donde celebrar el cumpleaños de los más chiquitos del hogar, como es el caso de una de las integrantes del presente proyecto, es debido a que los locales de recreación infantil que hay cerca de su casa, es decir en la Parroquia Ximena, brindan un servicio deficiente, animación poco original y repetitiva e incluso el lugar físico no reunía las condiciones esperadas para la fiesta ideal de sus hijos.

Hoy en día, el niño más grandecito (7 a 10 años) ya solicita que su cumpleaños se dé en relación a una temática de su elección, ya que el niño busca sentirse identificado con uno de los personajes preferidos de series animadas del momento o de películas de los cines y muestran su inclinación por un lugar que les permita hacerle realidad el sueño a sus hijos. Es ahí donde el padre de familia analiza las diferentes propuestas y opta por la mejor opción.

Como consecuencia, nace la idea de hacer un estudio de factibilidad de la creación de un local de fiestas infantiles en la ciudadela La Saiba, que brinde todo lo necesario para que la celebración de los más pequeños sea inolvidable, que brinde un servicio de calidad en cuanto a animación, decoración, infraestructura, juegos infantiles, áreas verdes, combos económicos, higiene del local, la seguridad en los juegos y en el local, etc.

JUSTIFICACION

Cada vez las personas tienen menos tiempo y viven una vida agitada, que los obliga a estar en busca de servicios que sean prácticos y les brinden comodidad con una amplia gama de opciones. Las familias, por lo general buscan celebrar las fiestas infantiles en un lugar atractivo, amplio, cómodo, seguro e inolvidable tanto para el niño como para el adulto, es por eso la existencia de un gran número de organizadores de fiestas infantiles en el Sur de Guayaquil. Sin embargo, muy pocos se dedican a ofrecer al cliente un servicio completo como la decoración, limpieza, animación, música, alimentación, show de personajes, etc. Lo que provoca que los padres de familia organicen sus fiestas personalmente en sus residencias que por la concentración de la población en la ciudad de Guayaquil, ha hecho que las mismas tiendan a ser cada vez más pequeñas y no cubran con la que ellos quisieran que fuera la fiesta perfecta para sus hijos.

El comportamiento histórico de la demanda de los locales de recreación para fiestas infantiles en el sur de Guayaquil ha ido incrementándose con el tiempo, es por eso que en muchas ocasiones, los padres de familia deben separar con bastante tiempo de anticipación el local ya que existe la gran necesidad de poder contar con un local de fiestas infantiles porque los ya existentes no se abastecen por la gran demanda que tienen los mismos en el sector.

Es por eso que, motivadas por esa experiencia personal y de la gente que tiene el mismo sentir, y por las ganas de emprender un negocio, surgió la idea de creación de un local para fiestas infantiles que brinde no solo un servicio similar al de los demás, sino algo que lo diferencie del resto. Por esa razón, nace la oportunidad de cubrir los requerimientos del mercado a quien va dirigido el proyecto, para eso es esencial conocer el crecimiento de nuestra población, sus hábitos de consumo, sus gustos y preferencias y su nivel de ingresos.

MARCO TEORICO

¿Qué es un local de recreación para fiestas infantiles?

“Es un centro de eventos en los que se reúnen generalmente gente de todas las edades para celebrar una fiesta de cumpleaños de algún niño, este puede ser familiar o hijo de algún amigo. Por lo general, este tipo de locales, suelen ofrecer la comida, bebida, música y baile.

Algunas fiestas se llevan a cabo en honor de una persona, día o evento concretos; a este tipo de fiestas también se les suele denominar celebraciones o conmemoraciones. Los locales de fiestas infantiles son privados, es decir, un anfitrión se encarga de su organización y de seleccionar a los invitados.

Requisitos específicos:

Deberán contar con sanitarios acondicionados tanto para niños como para adultos, para ambos sexos y en proporción adecuada a la capacidad del mismo.

Teorías de Recreación Infantil

La recreación infantil es la ejecución de actividades por parte de los niños que permitan un desarrollo físico y cognitivo de forma divertida, agradable y placentera.

La recreación Infantil puede influir directamente proporcional en el desarrollo del niño, ya no solo es un derecho adquirido sino una necesidad imperante en el nuevo mundo donde las genialidades son de personas cada vez más jóvenes y la información para lograrlas viaja cada vez más rápido en todo el mundo. Un niño con altos niveles de recreación tendera a enfrentar sus actividades con disciplina, responsabilidad y eficiencia. Mediante la aplicación de actividades divertidas y placenteras podemos estimular desde la edad inicial el desarrollo de aspectos cualitativos importantes en el niño, ejemplo: su desarrollo en la movilidad corporal, mediante el uso de todas sus extremidades con coordinación y precisión; podemos incentivar un lenguaje adecuado que permita al infante aprender a comunicarse de forma clara y con medios adecuados, generar hábitos de comportamiento social adecuados dentro y fuera del hogar y muchas cualidades mas todas desde el punto de vista del placer, la diversión y distracción”.¹

“Se entiende por recreación infantil a la actividad voluntariamente convenida que responde a un instinto natural y propio, persigue la utilización positiva del tiempo libre y tiene por objeto el descanso, la distracción y el desarrollo integral de las personas y comunidades promoviendo la capacidad creadora, la conciencia crítica y la participación social y restaurando el equilibrio biopsicosocial a través de actividades físicas-sociales, culturales y de otra índole, en un ambiente sano”.²

“La recreación infantil es la creación de prácticas y actividades durante el “tiempo libre”, que proporciona descanso, diversión y participación social,

¹<http://www.rosario.gov.ar/Reglamento/Sec68.htm>

²Plan Nacional de Recreación, Consejo Nacional de Deportes, Quito 2007

voluntaria, permitiendo el desarrollo de la personalidad y la capacidad creadora, a través de actividades deportivas, socio-culturales y al aire libre”.³

Brighbill y Meyer dice que “la recreación infantil es la actividad voluntariamente convenida durante el tiempo libre, motivada por la satisfacción o placer derivada de ella”.⁴

HernanEmeres, manifiesta que “la recreación es un derecho que ejerce toda persona como posibilidad de alcanzar un equilibrio integral, y responde a un proceso educativo, formativo, permanente en el que el individuo canalice su descarga emocional, utilice adecuadamente su tiempo libre a nivel individual, familiar y de nivel comunitario; adquiera conocimientos y hábitos que le permitan un desarrollo integral y armónico de la personalidad, a través de actividades físicas, culturales, sociales, intelectuales y artísticas.”⁵

Teorías a favor de la Necesidad de Recreación

“**Natalio Kisnernan** denomina a la recreación infantil “la actividad realizada en horas libres en la que el niño participa voluntariamente obedeciendo a un impulso natural y propio. Es necesario en el niño ya que causa una satisfacción inmediata al realizarse algo en lo cual se logra deleite, diversión y una oportunidad de expresar la propia personalidad al proyectarse en ella.”⁶

³Ley de Educación Física y Deportes del Perú. Lima Perú 2003 Pag. 1

⁴ Fausto Segovia Baus, Manual de Recreación Educativa. De Don Bosco, Cuenca 1980, pag 15 – 16

⁵HernanEmeres, Revista Asociación No.6

⁶EthelMedeiros en su obra "Juegos de Recreación" (Buenos Aires, Ruy Díaz, 1969) Segovia B. “Manual de Recreacion Infantil”, p. 16

“La recreación infantil es la realización o practica de actividades durante el “tiempo libre”, es beneficioso y necesario ya que proporcionan descanso, diversión y participación social, voluntaria, permitiendo el desarrollo de la personalidad y la capacidad creadora del niño, a través de actividades deportivas, socio-culturales y al aire libre.”⁷

Opiniones a favor de los locales de Recreación para fiestas infantiles

“La atención personalizada es vital. Lo importante es el cuidado de los chicos y la seguridad de los mismos, se busca que todo se desarrolle en un ambiente cálido y con óptimas condiciones de higiene, por eso es mejor festejar en un local infantil ya que los niños pueden disfrutar más”.⁸

Teoría en contra de los locales de recreación para fiestas infantiles

“los chicos son sencillos e inocentes. La gran producción que hay alrededor de cada festejo, se debe a esa magia de los chicos pero generado por la competencia de que viven los adultos. Porque los adultos están inmersos en esta sociedad de consumo que de alguna manera los incita a incrementar de alguna manera el mismo”.⁹

Opiniones en contra de los Locales para fiestas infantiles.

⁷Ley de EducacionFisica y Deportes del Peru. Lima – Peru 1973 pag. 1

⁸ Internet: <http://salonesinfantiles.com/notas.html>

⁹<http://www.clarin.com/diario/2007/03/31/laciudad/h-06001.htm>

“La mayoría de los padres que le hacen las fiestas en locales es para aparentar, mostrar que tienen plata, acaso que el niño desde pequeño pide fiesta, no son los padres que hacen la fiesta para mostrar a los amigos que derrochan la plata “ **Venustiano Carrillo**

“Los locales de Fiestas Infantiles, por lo general, ofrecen un servicio muy costoso, más barato es celebrar el cumpleaños de mi hijo en mi casa, lo importante es que él se divierta, este con sus amigos y familia y que tenga en su mente un recuerdo agradable de su onomástico” **Paulina Salazar**

Opinión de las Integrantes del proyecto

La recreación infantil es el conjunto de actividades realizadas por los niños de manera voluntaria que les proporciona diversión y les ayuda a desarrollarse emocionalmente y crea en ellos una personalidad armónica. Los locales de recreación para fiestas infantiles le dan al niño una sensación de alegría y entretenimiento por ambiente cálido, es por eso que es indispensable que el local de fiestas infantiles no solo cuente con juegos, sino que también proporcione un entorno agradable para que el niño y sus invitados gocen celebrando el cumpleaños del homenajeado.

CAPITULO I

ESTUDIO DE MERCADO

El presente capítulo tiene por objetivo el estudio de mercado de los locales de fiestas infantiles, conocer tanto su demanda como su oferta para descubrir si existe la posibilidad de crear uno en el sector de la Saiba.

La investigación busca la viabilidad de invertir en una empresa organizadora de Fiestas Infantiles, de tal forma que dicha inversión se traduzca en beneficios económicos, para lo cual se realizará un estudio de mercado en donde se analizarán variables como oferta y demanda del servicio de fiestas infantiles, precios y estrategias las mismas que permitirán evaluar y tomar una decisión acerca de la ejecución o no del presente proyecto en la Saiba.

Análisis Actual del Mercado

En el Ecuador la tradición de fiestas infantiles es muy parecida con la de Estados Unidos, para su celebración se necesita una torta decorada con velitas de acuerdo a la edad de la persona, se le canta el cumpleaños feliz, el cumpleaños apaga las velas pidiendo un deseo en ese instante, dependiendo del cumpleaños se procede a realizar los juegos infantiles. Brevemente se realizara un análisis de la población de la Republica del Ecuador de años anteriores y su evolución.

Tendencias que repercuten en la Industria de los Locales de Fiestas Infantiles.

Si bien es cierto, la recreación infantil implica en los procesos de participación y la comunicación de los niños y adultos que asisten ya sea una

tarde o los fines de semana a un centro de recreación infantil, este puede ser un local de eventos infantiles, parques, etc. Se dice esto porque algunas tareas que si bien son normales, se constituyen en un fenómeno que no se queda en simple juego, sino que trasciende en el mismo ser humano y del cual debemos seguir motivados para el apoyo y mejoramiento de la calidad de vida de todos.

Los datos fueron estudiados a partir de las inquietudes y teorías desde la recreación y utilización de los espacios como los locales para fiestas infantiles con juegos de todo tipo ya que se complementan en un mismo accionar.

El tamaño de mercado es una variable que repercute en la Industria de los Locales de Recreación para Fiestas Infantiles, ya que determina el número de habitantes a quien iría dirigido el presente proyecto. Según datos tomados del INEC, la Parroquia Ximena en el 2010 tenía 51777 habitantes; en el 2011 se estima tener 53331 habitantes; en el 2012 aproximadamente su población será de 54931 habitantes y en el 2013 su número de habitantes sería 56579. Esta estimación arroja un 3% de crecimiento anual de la población de la Parroquia Ximena. Los hábitos de consumo son positivos, ya que el 67% han celebrado el cumpleaños de sus hijos en algún local de fiestas infantiles, mientras el 33% no lo ha hecho aun. En cuanto al comportamiento histórico de la demanda de este servicio, el mercado de locales de fiestas infantiles no es suficiente para la gran demanda, ya que muchos deben separar hasta con dos o tres meses de anticipación el local ya que no abastece a la población y los pocos que existen en el sector, no ofrecen un servicio acogedor y divertido para sus hijos. Es importante mencionar que la PEA y la PEA OCUPADA ha incrementado proporcionalmente al número de habitantes. Por lo que la demanda esta medida de acuerdo al trabajo de campo en el que se determino que el 67% sería nuestro mercado.

En cuanto a la oferta, se debe tomar en cuenta que a pesar de la participación en el mercado que tenga una determinada empresa dedicada a brindar este servicio, no garantiza el dominio de esta en el mercado. Si bien es cierto, la oferta también ha incrementado, puesto que existen muchos locales repartidos en el sector, que con el tiempo han tomado fuerza gracias a su publicidad. La oferta de locales de recreación para fiestas infantiles ha aumentado con el tiempo, por ejemplo solo Chiqui Park abarca el 38.3% del mercado, por lo que se toma como eje para determinar la demanda insatisfecha en la que se establece que la misma es de 4382 solo en el 2011.

Perfil del consumidor

Como todo mercado, el mercado de los locales para fiestas infantiles, está formado tanto por los consumidores actuales como por los que potencialmente podrían incorporarse, demandando los servicios del mercado competidor o del propio proyecto.

Los mercados consumidores de los locales para fiestas infantiles utilizan su criterio de razonamiento de elección, en el cual el segmento interesado en entrar al mercado analiza cada una de las ofertas a elegir para recibir sus beneficios y el producto en sí, midiendo costos y beneficios de manera racional, es decir, hacen una comparación entre las opciones y opta por la que le brinda más ventajas, dependiendo de su interés y proyección de satisfacción en sus hijos.

Según la investigación realizada, el proyecto apunta al segmento de clase media de la ciudad de Guayaquil ubicada en la parroquia Ximena, que tengan edad promedio comprendido entre 35-49 años, con ingresos mensuales de más de \$500.

Mediante conversaciones mantenidas con propietarios y gerentes de los locales de fiestas infantiles, manifestaron que de acuerdo a sus experiencias y a los proyectos similares realizados, consideran a la Parroquia Ximena, que las personas que viven en este sector tienen mayor poder adquisitivo y disposición a alquilar este tipo de locales.

Estructura del Mercado

La estructura de mercado describe las principales características de un mercado, incluyendo el número de empresas, la similitud entre los productos o servicios que ofertan y la facilidad para ingresar y salir del mercado.

En el ámbito de Fiestas Infantiles, el mercado se encuentra conformado por un conjunto de demandantes (infantes) que en base a sus necesidades demandara algún tipo de bien o servicio (entretenimiento, decoración, animación alimentación, recreación), todo lo contrario de los oferentes que son las empresas Organizadoras de eventos “Catering” que aportan al mercado un bien o servicio y que van a cumplir las expectativas del cliente.

Fuentes de Información

Debido a la naturaleza del proyecto, se necesita saber las fuentes de información tanto primaria como secundaria. A fin de realizar un buen estudio de mercado se utilizaron las primeras que, después de efectuarlas, generarán información primordial para el estudio en cuestión, y las segundas; que complementarán el estudio y ayudaran a tener una idea más clara en primeras instancias del mercado ya que consisten además en visitar negocios afines para además de determinar los precios de los servicios de los competidores, se pudo observar la implementación y adecuación de las instalaciones de los locales de fiestas infantiles.

La principal información que necesitamos conocer es: ¿qué tan viable y rentable es la creación de un local para fiestas infantiles en la Saiba?

Fuentes de Información Secundaria

Las fuentes de información secundarias empleadas en la investigación son:

- Pagina Web del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).
- Internet.
- Diario el Universo.
- Artículos de revistas.
- Municipio de Guayaquil.

Fuentes de Información Primaria

Las fuentes de información primarias son la investigación cualitativa y la cuantitativa, las cuales se detallan a continuación.

Investigación Cualitativa

Como se explico anteriormente, basándose en datos primarios, se realizo una investigación de tipo cualitativa, la cual ayudo a conocer y comprender con mayor claridad el panorama actual del comportamiento de un niño para tener una idea de las preferencias de los mismos y así tener una idea más clara de lo que se debe ofrecer al mercado.

La principal razón que justifica la incursión en una investigación cualitativa en el campo de los locales de fiestas infantiles es que se quiere obtener resultados fidedignos y confiables del estudio del proyecto, además toda buena investigación no solo debe constar de una parte cuantitativa sino también de una parte cualitativa que de una idea u orientación primaria de los resultados que podríamos obtener con la investigación cuantitativa.

Además se parte del hecho de que se necesita tener una idea clara del mercado y de conocer si existe un nicho de mercado para, de ser así, aventurarse en una Investigación de tipo cuantitativa que corrobore si existe una demanda atractiva para nuestro producto y servicio a ofrecer.

Información que se necesita

La primordial información que se necesita es el conocimiento a fondo del dolor de mercado y de las preferencias del mercado meta, en este caso, los niños. Esto servirá para tener una idea más clara de lo que se debe ofrecer y conocer si es que existe algún nicho de mercado en el cual podamos incursionar, para ello es indispensable estudiar a los niños de manera cuidadosa mediante el método de observación.

Metodología: Método de Observación

Para la recolección de los datos, las integrantes del proyecto, asistieron a diferentes lugares donde asisten con mayor frecuencia los niños, los lugares estaban ubicados en distintas partes de la ciudad de Guayaquil para observar el comportamiento de los niños que asistían a las fiestas de este tipo.

Cada estudiante debió observar y estudiar un niño o niña por un periodo de 20 minutos desde el momento en que llegaba y se evaluaban sus acciones en cuanto a patrones de movimiento y coordinación.

Resultados

Los datos que se obtuvieron han permitido interpretar los fenómenos recreativos de la utilización de los juegos por parte de los niños.

Los fenómenos recreativos que se observaron fueron entre otros:

- La disposición frente al juego mecánico
- Los juegos que les produce risa
- El demostrar que es capaz de hacer algo que otros no hacen
- Disfrutar solo o acompañado de algo que le gusta
- En poner a prueba sus condiciones motrices.

Se visitan un total de 18 lugares considerados de recreación para los niños, tales como locales para fiestas infantiles, parques, restaurantes que posean juegos para los niños, centro comerciales, locales de recreación infantil, etc, en los cuales se analizaron 722 niños en edades entre los 4 y 10 años de edad, donde 365 fueron niños y 357 fueron niñas.

Se reconoce una afición por la utilización de los juegos especialmente en los niños mayores de 6 años, demostrando una mayor independencia de los padres y el reconocimiento de los compañeros o amigos parecidos en el encuentro con los demás.

Ver anexo tabla 1

Resultados de la Observación

Se evidencia la actitud de mayor movimiento de los niños a diferencia de las niñas.

En los niños

- Los niños juegan más brusco y son muy ágiles.

- Saben estratégicamente como resolver algunos conflictos que se dan en la estructura del juego
- Se deslizan parados por la resbaladera.
- En los columpios, los niños buscan mayor altura y velocidad.

En las niñas

- Las niñas optan por asignar un espacio para jugar entre ellas a la cocinita o al colegio.
- Descubren lentamente los espacios.

Investigación Cuantitativa

En la investigación cuantitativa se analizan datos sobre diferentes variables. Estas permiten examinarlos de manera numérica, generalmente con ayuda de herramientas del campo de la estadística.

En esta primera fase del Estudio de Mercado se pretende decidir si esta idea de negocio es realmente una oportunidad y si vale la pena continuar. Para esto es básico una investigación profunda y un análisis de las opciones disponibles.

Metodología: Método de la Encuesta

En este proyecto la empresa ha decidido utilizar la encuesta personal para obtener la información necesaria puesto que este es el método más usado en la práctica y que consiste en una entrevista entre el encuestador y la persona encuestada.

Determinación de la Población

Ecuador

La fiesta del cumpleaños siempre es uno de los aspectos más importantes para un/a niño/niña.

Las fiestas Infantiles suelen tener mayor éxito en los niños pequeños, de entre 3 y 6 años de edad, En el Ecuador la tradición de fiestas infantiles es muy parecida con la de Estados Unidos, para su celebración se necesita una torta decorada con velas de acuerdo a la edad de la persona, se le canta el cumpleaños feliz, el cumpleañosero apaga las velas pidiendo un deseo en ese instante, dependiendo del cumpleaños se procede a realizar los juegos infantiles.

Para evaluar el mercado actual se tomara en cuenta el nivel de aceptación que han tenido las fiestas infantiles en el Ecuador. Por tal motivo es de gran importancia tener un conocimiento de la Población y del índice de natalidad del País.

Ver anexo tabla 2

Ver anexo grafica 1

De acuerdo a la tabla 2 y grafica 1 de la población de la República del Ecuador, se puede analizar con los datos obtenidos que la mayor parte de la población del Ecuador reside en el área Urbana con un 64% y en el área Rural con un 36%. Este fenómeno se explica, por un lado, por la migración interna del campo a las ciudades.

Históricamente la estructura de la población ecuatoriana ha sido equilibrada respecto del sexo de las personas, En el ámbito nacional se observa una participación levemente superior de los hombres con un total de 7.953.891,79 habitantes, la diferencia es mínima a comparación de las mujeres con un total de 7.053.451,21 habitantes.

Ver anexo tabla 3

Mediante la investigación realizada para la población de Ecuador por sexo y edad del año 2010 se puede observar en la tabla y grafica que su estructura es muy amplia su base está conformada por población infantil, joven, adultos y personas de la tercera edad.

De acuerdo al proyecto en estudio se determina que la población a la que nos vamos a dirigir es muy extensa que son los niños con una población total de 4.511.811 esto provoca una buena acogida para el presente proyecto porque el incremento de los niños genera una mejor acogida del servicio de Fiestas Infantiles.

Análisis de la provincia del Guayas

Las Fiestas Infantiles en la Provincia del Guayas se las celebra dependiendo de la edad, se necesita una torta con su respectiva vela el cumpleaños la apaga pidiendo un deseo en el mismo instante, se le canta el cumpleaños feliz en compañía de sus amiguitos y familiares, se realizan juegos infantiles y en muchos de los casos contratan un payaso para animar la fiesta. En la mayoría de las fiestas existe una piñata cada uno de los amiguitos del cumpleaños intentan romperla para llevarse lo que existe en su interior.

Ver anexo tabla 4

Ver anexo grafico 2

Mediante el análisis de la tabla 4 y grafica 2 se puede observar que la distribución geográfica de la población indica que Guayas es una de las provincias más habitadas, la mayoría de la población habita en el área Urbana con un total de 2.340.000 de habitantes, a diferencia del área Rural la población es mucho menor con un total de 1.260.000 habitantes.

La estructura de la población de la Provincia del Guayas ha sido equilibrada respecto del sexo de las personas, En el ámbito provincial se observa una participación levemente superior de las mujeres con una población total de 1.836.000 la diferencia es mínima a comparación de los hombres con una población total de 1.764.000.

Demografía de Guayaquil

De acuerdo Censo de Población y de Vivienda, realizado el pasado 28 de Noviembre del 2010, la población de la Ciudad de Guayaquil es 2'300.000 habitantes.

Haciendo referencia a la segmentación del mercado para poder dividir el mercado en grupos homogéneos de posibles consumidores, a continuación se presenta la información relevante para nuestra investigación:

Nuestro mercado objetivo se encuentra entre las personas que ganan más de \$500.00 dólares es decir personas cuyo ingreso se encuentra entre en el quintil³ (en adelante Q3) y el quintil 4 (en adelante Q4), las mismas que totalizan un numero de 769,524 considerando que cada hogar está formado por 4 habitantes lo que representa el 39.98% de la población económica activa.

Ver anexo tabla 5

El mercado objetivo son personas que tengan entre 35 y 49 años debido principalmente que a esta edad la mayoría de las personas tienen un trabajo estable, un hogar y tiene la disposición de realizar inversiones para su futuro, según datos del INEC hay 142,670 personas entre 35 y 49 años representando el 18.54% de la población, a continuación se detalla la distribución por edades de la población de Guayaquil:

Ver anexo tabla 6

Para poder localizar nuestro mercado objetivo presentamos a continuación el detalle de habitantes por parroquias de la ciudad de Guayaquil:

Ver anexo tabla 7

El proyecto va dirigido a las personas que vivan en la ciudad de Guayaquil específicamente en la parroquia Ximena y que se encuentren en un rango de 35-45 años de edad económicamente activos, cuyos ingresos se encuentren entre el Q3 y Q4, es así que haciendo uso de los datos mencionados anteriormente tenemos que:

Ver anexo tabla 8

Tamaño de la Muestra

Es importante considerar que para realizar una muestra se debe tener perfectamente identificado tres variables:

- 1) El tamaño de la muestra;
- 2) A quien se dirige la muestra;
- 3) El procedimiento a ser utilizado en la muestra.

Es así que para la investigación y como resultado de la segmentación realizada en el apartado anterior se ha identificado un mercado potencial de 9,594 personas.

Para el estudio de mercado se ha hecho uso de la siguiente fórmula que corresponde a la población finita:

Donde:

$$n = \frac{N * (\bar{p} * \bar{q})}{\frac{e^2}{4} * N - 1 + (\bar{p} * \bar{q})}$$

N: Tamaño de la Muestra

P: Probabilidad de Éxito

Q: Probabilidad de Fracaso

E: Margen de Error

$$n = \frac{9,594 * (0.8 * 0.2)}{\frac{0.05^2}{4} * (9,594 - 1) + (0.8 * 0.2)} = 126$$

N: 9594 hogares

P: 80%⁹

Q: 20%

E: 0.05

Para determinar el número de encuestas a realizar se trabajo con un margen de error del 0.05 y una probabilidad de éxito de 0.80 y una probabilidad de fracaso de 0.20, dándonos como resultado un total de 126 encuestas a realizar.

⁹Proveniente de la aceptación de posibles compradores, investigado a través de entrevistas.

Análisis de la Encuesta

Las encuestas contenían 15 preguntas alternativas, las cuales fueron realizadas en la parroquia Ximena, a diferentes personas que posean entre 35 – 49 años de edad.

Una vez obtenido los resultados se puede observar que el 55% corresponden a mujeres y el resto, es decir el 45% a hombres, así como un 32% tienen a su cargo hasta 3 miembros familiares y el 32% de las personas encuestadas, sus ingresos promedios mensuales por familia son de más de \$2000.00

Entre las preguntas de mayor importancia están, por ejemplo, que el 90% le gustaría contratar un servicio que le ofrezca una decoración temática y personalizada. Al 100% le gustaría que se ofreciera combos que sean económicos de acuerdo al bolsillo del padre de familia.

En cuanto al interés, al 63% de los encuestados estarían interesados en contratar local de recreación para fiestas infantiles que presente una alternativa diferente, sobretodo referente a entretenimiento.

Podemos concluir, que el proyecto tendrá la aceptación que se espera para su realización, dado a que los resultados obtenidos en la investigación de campo, en cuanto al interés de poseer una de estas viviendas, han sido favorable.

Ver anexo grafico 3

Investigación de Mercado

Cliente

El proyecto apunta al segmento de clase media de la ciudad de Guayaquil ubicada en la parroquia Ximena, que tengan edad promedio comprendido entre 35-49 años, con ingresos mensuales de más de \$500.

Mediante conversaciones mantenidas con propietarios y gerentes de los locales de fiestas infantiles, manifestaron que de acuerdo a sus experiencias y a los proyectos similares realizados, consideran a la Parroquia Ximena, que las personas que viven en este sector tienen mayor poder adquisitivo y disposición a alquilar este tipo de locales.

Adicionalmente, consideran que es un mercado no saturado, por lo que la mayoría de estos locales de fiestas infantiles se encuentran en todo su apogeo en el Norte de Guayaquil, por lo tanto su oferta en esta Parroquia, puede resultar más atractiva para este sector. A continuación podemos observar las ciudadelas de la Parroquia Ximena:

- Barrio del Centenario
- 9 de Octubre
- Los Almendros
- Guangala
- La Saiba
- Las Acacias
- Los Esteros
- La Pradera
- Las Tejas

A continuación observaremos la ubicación de la parroquia Ximena

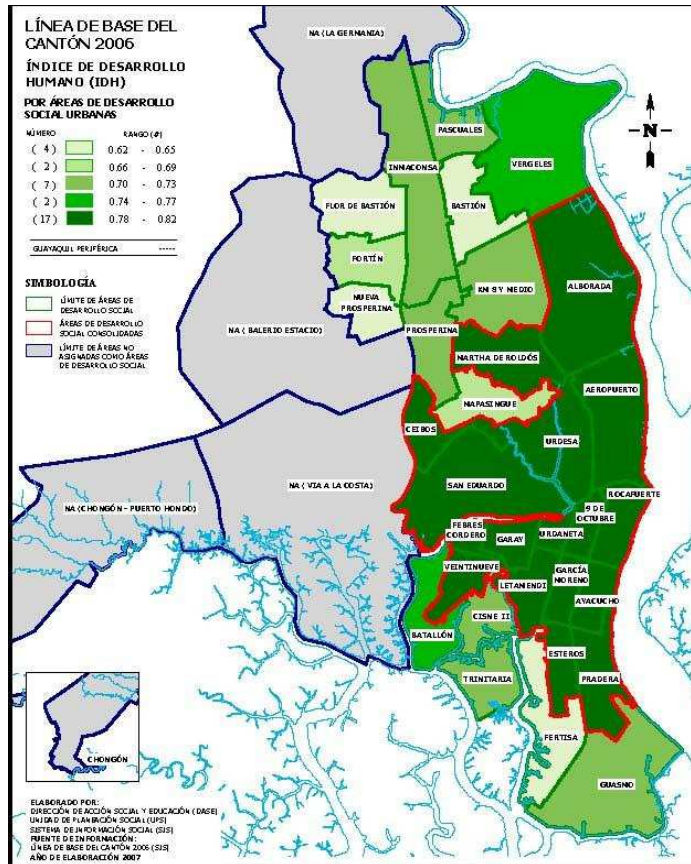


Imagen 1 Ubicación de la Parroquia Ximena

Fuente: Internet

Competencia

En este caso los fuertes competidores son los locales infantiles Delfines Park y Chiki-Park. El primero porque cuenta con una infraestructura muy acorde a lo que el cliente pide, es decir que tenga aéreas verdes, piscina, y que sea grande. Por otro lado, esta Chiki-Park que está ubicado dentro de la ciudadela y que no es tan grande pero tiene una variedad de juegos infantiles que atraen al niño y la calidad en el servicio es muy buena.

Estos son los potenciales competidores de nuestra empresa ya que ofrecen lo que el cliente quiere para hacer que la celebración del niño sea inolvidable. Sin embrago también se puede considerar como competidores a

los locales que tengan buena aceptación en el mercado. Es por esto, que a continuación se detalla a la que se considera la competencia de nuestro local de fiestas infantiles.

Chiqui Park



Imagen 2. Local de fiestas infantiles Chiqui Park

Fuente: Internet

Chiqui Park es el parque infantil con la mayor y más divertida variedad de juegos infantiles, cuenta con una extensión de 400 mts cuadrados de pura diversión. Además, tiene como objetivo brindar un servicio de diversión sin límites a sus invitados logrando así, que la fiesta de sus hijos sea un recuerdo inolvidable de alegría y emoción.

Está ubicado al sur de la Ciudad de Guayaquil, en la Ciudadela la Saiba Calle F # 224 entre Bogotá y Dolores Sucre. Sus números de contacto telefónico son 042441983 - 042338939 – 099762190. La página web es enchiqui.wordpress.com o chiquipark@ymail.com

El horario de alquiler de Chiqui Park es en la mañana de 09h00-13h00 y en la tarde de 14h00-18h30. Este Parque infantil cuenta con una diversidad de

opciones o combos que ofrecen a sus clientes como alternativa de acuerdo a sus preferencias.

Opción 1.

CHIQUI animación básica



Imagen 3. Chiqui Animacion Basica

Fuente: Internet

Duración: 3 1/2 horas para niños y niñas de todas las edades.

Personal: 2 animadoras parvularias (muñequitas)

Actividades a realizar:

- Caritas pintadas
- Show de títeres
- Animación
- Juegos
- Dinámicas

- Concursos
- Piñata
- Cumpleaños feliz
- Entrega de sorpresas

Opción 2.

CHIQUI animación completa



Imagen 4. Chiqui Animación Completa

Fuente: Internet

Duración: 3 y 1/2 horas para niños y niñas de todas las edades

Personal: 2 animadoras parvularias (muñequitas) + un personaje a su elección durante todo el evento (fiesta)

Actividades a realizar:

- Caritas pintadas
- Show de titeres
- Animación
- Juegos
- Dinámicas
- Concursos
- Piñata
- Cumpleaños feliz
- Entrega de sorpresas

Otros Servicios



Imagen 5. Decoración con globos y decoración de la mesa principal

Fuente: Internet



Imagen 6. Carretas con algodón y canguil

Fuente: Internet

Costo por cada uno:

1. Algodón **\$36 /100 unid.**
2. Canguil **\$36 /100 U.**
3. Granizado **\$45 / 100 U.**
4. Churros **\$45 / 100 U.**
5. Hot dog(**Pequeño. \$55 /Mediano.\$65 /Grande.\$75 /100 U.**)

El servicio incluye:

- 1 mesa rectangular para torta sin mantelería
- 2 mesas redondas con manteles blancos y sobremanteles de colores
- 60 sillas para adultos
- 30 sillas infantiles de colores
- 1 congelador mediano
- 1 equipo de sonido con música infantil colocado a volumen moderado
- 1 refrigerador

Nota: Si se requiere más sillas o mesas necesita hacer pedido con anticipación.

Cortesía:

- Toallas para baños
- Jabón para manos
- Papel higiénico
- Una hora de SALTA SALTA

PartyZone

El local de eventos infantiles PartyZone es una empresa de organización de eventos sociales y empresariales tales como fiestas infantiles, 15 años, matrimonio, bautizo, primera comunión, babyshower, graduación, etc. Además, ofrece un amplio local propio con varias estaciones de juegos, sillas, mesas con mantelería, amplio bar con congelador, microondas, tacho decorado para regalos, amplio parqueo para vehículos, decoración con globos (opcional), arcos, pedestales y rosas. Todo desde \$160.00

El servicio que brinda cuenta con varios paquetes a su elección con o sin animación. El servicio busca hacer realidad los sueños de los niños. Ofrece alquiler de inflables, juegos plásticos, entre otros. En cuanto a la decoración, el montaje de mesas. Además, buffets, bocaditos, piqueos, recuerdos, suministros para sus fiestas, chupeteras, centros de mesas, DJ, caritas pintadas, entre otros.

PartyZone cuenta con un servicio express, ya que arma su fiesta en donde el cliente desee. Incluye animación, caritas pintadas, función de títeres, sillas, mesas mantelería, salta - salta, maquina de burbujas, hora loca, mago, mimo, carretas de snack y bocaditos.

Foto de las Chupeteras



Imagen 7. Foto de chupeteras

Fuente: Internet

PartyZone está ubicado en el sur de Guayaquil frente a Riocentro Sur en la Cda. Los Esteros Mz. 18 A solar 24 (entrando por el registro civil avanzado al segundo semáforo a mano izquierda, 3 cuadras frente a la escuela Blanca Gilbert junto al templo Mormon).

Sus teléfonos de contacto son 092304801 – 092304801 – 092304801 – 092304801 – 092304801 – 092304801. El horario para las matinés es de 15h00 a 19h00 pm.

La variedad de juegos infantiles que ofrece PartyZone son: casas columpios, resbaladeras, sube y baja, salta, salta.

La dirección electrónica es www.actiweb.es/party_zone2010.com

Delfines Park



Imagen 8. Delfines Park

Fuente: Internet

DELFINES PARK, es la fábrica de la alegría, el lugar perfecto para que tu fiesta sea una ocasión inolvidable con áreas verdes, juegos, piscina para niños y adultos. La empresa cuenta con un amplio local en el que podrás celebrar todo tipo de fiestas: despedidas, babyshower, bautizos, fiestas hawaianas, festejos en general es un lugar donde te divertirás a lo grande, ofrecen una gran fiesta y un momento q disfrutaras con todos tus amiguitos y te divertirás muchísimo.

Además otorga la mejor atención, una gran variedad de juegos (salta salta, castillos inflables, columpios).

El local está ubicado en la Av. José Vicente Trujillo y calle Amarilis Fuentes. El costo del local es de \$170 y solo incluye la piscina, las sillas para niños y adultos. Existen dos tipos de horarios para los festejos de 9: 00 am hasta la 13:00, el otro horario es de 15: 00 pm a 19:00pm.

Para mayor información este local cuenta con una página en la red social Facebook, adicional su teléfono es 094004179 o al 2345532.

Otros Servicios

Delfines Park ofrece los siguientes servicios:

- Decoraciones,
- Mesas,
- Manteles coloridos,
- Área de niños con 35 sillas de colores
- Mesa para bocaditos y mesa principal con mantel base
- 6 mesas con mantel sobre mantel tonos según el tema de la fiesta
- 48 sillas de adulto
- Caja de regalos decorada
- Globos
- Caritas pintadas
- Música de acuerdo al momento
- Chupeteras
- Carameleras
- Piñatas
- Cubiertas con carpa de 6 x 6 mtrs.



Imagen 9. Delfines Park

Fuente: Internet

Almendritos “El Parque de los Amiguitos”



Imagen N° 9 Almendritos

Fuente: Internet

El parque infantil “Almendritos” está ubicado en el sur de la ciudad de Guayaquil, en la ciudadela “Los Almendros” Calle Pinzones y 5Ta a tres cuadras de la Av. Domingo Comín ofrece la mejor organización de fiestas infantiles personalizada y con el detalle de su sueño dándole un toque personal y profesional a nuestro servicio.

La empresa especializada en onomásticos de distintos tipos con nuestro amplio local propio lo que hace que el cumpleañero y sus invitados se sienta en libertad y sano esparcimiento, además cuenta con servicio express es decir la organización de su fiesta organizada en su casa o en local que usted elija.

La decoración del parque infantil Almendritos tiene la temática de las series de televisión de Walt Disney y MGM. Los números de contactos son 084885554- 096002730. Para mayor información el Parque Infantil Almendritos mantiene una cuenta en la Red Social Facebook además el link

Otros Servicios

-370 mts2

-Áreas Verdes

- Cerramiento seguro cubierto con hiedras
- Césped natural
- Juegos didácticos
- Juegos infantiles tapizados y protegidos

El Alquiler Incluye: (4 horas) \$ 150

- 1 carpa de 4 mts x 7mts para show de niños
- 45 sillas de niños
- 45 sillas de adultos
- 6 mesas para invitados con mantelería
- 1 mesa de torta con faldón de color
- 1 mesa auxiliar
- Caja de Regalo
- Área de bar
- Refrigeradora sidebyside
- Agua purificada
- Equipo de Sonido

Servicios Higiénicos con materiales de aseo (toalla, papel, higiénico, jabón líquido.).

- 2 docenas de invitaciones con diseño de parque o
- 2 docenas de croquis.



Imagen 10. Cancha de Almendritos

Fuente: Internet

Competidores Sustitutos

Mercado de Bienes Sustitutos

Los productos sustitutos son aquellos que el cliente puede consumir, como alternativa, cuando cualquier sector baja la calidad de sus productos por debajo de un límite por el cual el cliente está dispuesto a pagar o sube el precio por arriba de este límite.

La cantidad de productos que el cliente consume se relaciona con la elasticidad de la demanda del producto, es decir, una demanda es más elástica cuando ante un pequeño cambio en el precio del producto genera una modificación de gran magnitud en la cantidad demandada del mismo y la demanda es inelástica cuando la cantidad demandada del producto varía poco ante un cambio en los precios.

Impacto del Proyecto en los Competidores Sustitutos

Al iniciar el proyecto se toman como objetivos captar un segmento de mercado, que son los padres de familia que deseen celebrar las fiestas de cumpleaños a sus hijos (en un rango de 1 a 12 años). Ciertamente la incursión de la empresa absorbería la atención porque se las celebre en un local que les brinde las facilidades que el cliente necesite y que cubra las expectativas especialmente de los niños y niñas ya que a esa edad sus intereses se enfocan en el juego y la diversión, por lo que se espera que la demanda se traslade a nuestro mercado.

En Ecuador

McDonald's Ecuador es considerado como un bien sustituto. Este es parte de la firma Arcos Dorados. Según Samuel Castro, gerente de Marketing y

Comunicaciones de McDonald's Ecuador, explica que su mercado comprende a las personas de cualquier edad que gustan y prefieren sus productos.

El objetivo de esta cadena es crear espacios físicos, en donde los clientes compartan vivencias agradables, con sus seres queridos. Otra estrategia para captar el mercado se basa en las campañas mensuales de Cajita feliz dirigida a los niños.

El servicio de celebración de cumpleaños es reconocido en el mercado, Mc Donald's del sur ofrece paquetes que incluyen área reservada y decorada, animación, juegos, música, bailes y kit con motivos a elegir.

Este servicio lo ofrece en todas las sucursales de McDonald's en Guayaquil, nuestro sustituto en este caso, es el McDonald's en el sector de la Saiba ubicado en la avenida Domingo Comín entre calle H y calle I. PBX: 042330480.



Imagen N° 11. Ubicación de Mc Donald's Av. Domingo Comin

Fuente: Internet

Análisis de la Competencia

Oferta de los Locales para Fiestas Infantiles

En la función de oferta se encuentra que el costo de preparación del servicio y el producto final se ve disminuido cada vez más debido a la gran competencia. La tecnología empleada es básicamente similar, los juegos son de plástico, y no son tan altos para que, en caso de algún accidente, el menor no salga muy afectado.

Para finalizar, los precios de los servicios relacionados o sustitutos provocan que el mercado de locales infantiles trate de diferenciarse cada vez más de estos sustitutos, como por ejemplo, Mc Donald's quienes ofrecen precios similares pero el servicio en sí no es tan bueno. El mercado de distracción para los niños por ende, busca comercializar su oferta a través de disminuir la percepción de semejanza que los consumidores actuales y potenciales tienen sobre el mercado sustituto.

Otros competidores sustitutos pueden ser:

- Propia casa
- Cines
- Restaurantes
- Balnearios
- Parques de diversiones.
- Salones de juegos mecanicos

Debido a las preferencias de las personas, estas pueden acceder a diferentes sitios que satisfagan las necesidades de sus Hijas/os entre los que podemos señalar: cine, parque de diversiones, balnearios, la playa.

Situación actual de la competencia

La competencia está fijada de tal forma que influyen los siguientes factores a la hora de tener un posicionamiento más fuerte en el mercado: propietario del local, infraestructura, trayectoria, y precios. La oferta de proveer este servicio está dada por la continua promoción del local y de lo que ofrece y de la experiencia de los clientes sobre el producto. Estos locales promueven sus ventas al ofrecer precios más bajos en temporada de verano que es cuando los niños no están en clases y es más difícil la afluencia de invitados a la fiesta.

Impacto del proyecto en la competencia

El impacto de nuestro proyecto en la competencia tiene previsto a que el índice de precios sea constantemente analizado por el mercado y que se eleve el número de consumidores potenciales para el mercado, puesto que el local de fiestas infantiles tiene previsto no solo obtener una porción del mercado consumidor, sino también promover el interés por estas, aumentando así la demanda.

Posible reacción de la competencia a la introducción del proyecto

Se pronostica que, como reacción de la competencia a la introducción del proyecto, ocurra un leve aumento en la comercialización del nombre de cada una de los locales para fiestas infantiles y del producto en sí, aumentando así la publicidad por parte de la competencia para no perder mercado.

Impacto de potenciales nuevos competidores en el mercado

La competencia potencial está formada por aquellas empresas con intenciones de ingresar en el negocio. Sin embargo, el ingreso de esta nueva competencia está contenida por las barreras de entrada del negocio.

En este caso, el mercado de los locales para fiestas infantiles, es tentador para aquellos emprendedores o inversionistas con fuerte poder adquisitivo dedicados a expandir su negocio tomando como eje al sector de la Saiba, ya que estos con el dinero suficiente podrían superar en dimensión a los ya existentes en el sector. Al provocarse esto, automáticamente la función de demanda se ve afectada en el mercado.

Análisis de la Demanda

“Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de necesidad específica a un precio determinado.

El principal propósito del análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.”¹⁰

Clasificación de la Demanda

A la demanda se la puede clasificar tomando en cuenta lo siguiente:

- En relación con su oportunidad,
- Con su necesidad,
- Con su temporalidad, y
- Con su destino

¹⁰Evaluación de proyectos: Gabriel Vaca Urbina.

En relación con su oportunidad.- la demanda puede ser de tipo insatisfecha, es decir cuando la producción y oferta no alcanzan a cubrir los requerimientos del mercado o satisfecha cuando ocurre lo contrario.

De acuerdo con su necesidad.- la demanda puede ser básica o suntuaria, es decir que la demanda necesaria básica se refiere a aquella que los consumidores requieren ineludiblemente para mantenerse, mientras que la demanda necesaria suntuaria se relaciona con la intención de satisfacer un gusto más que una necesidad.

De acuerdo con su destino.- la demanda puede clasificarse como de bienes finales o de bienes intermedios.

En relación con la permanencia.- puede clasificarse como de flujo o de stock, que corresponde a aquella que se vincula con un carácter permanente.

Factores que Afectan a la Demanda.

En la demanda pueden influir diversos factores que debe analizarse como son: Tamaño de la población, hábitos y preferencias del consumidor, estratos ingresos y precios, una vez que se conoce estos factores permite establecer la demanda histórica, la situación actual y sobre todo determinar la demanda a futuro.¹¹

Los factores que afectan a la demanda son:

- Tamaño y crecimiento de la población.
- Hábitos de consumo.
- Gustos y preferencias.
- Nivel de ingresos / Precios.

Tamaño y crecimiento de la población.

¹¹N. SAPAG, Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw - Hill, Cuarta edición, 2000, Pág. 37

El tamaño y crecimiento del mercado el cual va a estar dirigido el presente proyecto es importante ya que va a determinar el número de habitantes potenciales que podrán acceder al servicios que pretende ofertar la empresa de Fiestas Infantiles, es por ello que a continuación se presenta un tabla del crecimiento de la población de la parroquia Ximena desde el 2010 hasta el 2013.

Ver anexo tabla 9

Se ha tomado en cuenta la proyección de la población de la de la zona en estudio. Dicha información nos servirá para poder conocer la tasa de crecimiento que tiene la Parroquia Ximena y para posteriormente poder proyectar el crecimiento de la población económicamente activa correspondiente.

Hábitos de consumo

Los hábitos de consumo que tienen los habitantes de la Parroquia Ximena de acuerdo a las encuestas realizadas se establece que la mayoría realizan si han contratado el servicio de Fiestas Infantiles.

Ver anexo tabla 10

Ver anexo grafico 4

Según el análisis del tabla 10 y el grafico 5 se puede observar que un 67% de los encuestados si han contratado el servicio de Fiestas Infantiles, lo que nos ayuda entender que si cuentan con este servicio, el porcentaje de los encuestados que prefirieron el no es de un 33% ya que las empresas que ofrecen el servicio de Fiestas Infantiles no logran cubrir sus expectativas.

Gustos y preferencias

Por medio de las encuestas realizadas se nos permitió analizar que un buen número de habitantes de la Parroquia Ximena prefieren contratar a una empresa organizadora de Fiestas Infantiles en donde su atención sea personalizada y sus servicios sean completos como lo es decoración y limpieza, animación, alimentación, música. Los gustos de estas personas se inclinan por el servicio de calidad y por un ambiente acogedor y de distracción.

Nivel de Ingresos y precios.

Para la mayoría de personas es muy importante examinar los servicios que va a ofertar la empresa organizadora de Fiestas Infantiles la cual ellos van a contratar, para el presente caso básicamente sus ingresos deben ir desde los 500 hasta los 700 dólares y están de acuerdo en cancelar el valor de \$15 dólares por niño en el cual incluye alimentación, animación, música y decoración.

Lo que se busca en el presente proyecto es determinar el punto de equilibrio del precio del servicio que genere la mayor demanda.

Comportamiento histórico de la demanda del servicio

El comportamiento histórico de la demanda tiene como objetivo conocer la evolución que ha tenido el servicio de Fiestas Infantiles en la parroquia Ximena, a fin de poder pronosticar su comportamiento para años posteriores.

En este sentido, podemos decir que a pesar de la existencia de un gran número de organizadores de eventos de Fiestas Infantiles en el sur de Guayaquil, muy pocos se han dedicado a ofrecer al cliente un servicio completo como lo es decoración y limpieza, animación, música, alimentación, show de

personajes, lo que provoca que ellos organicen las fiestas personalmente y no necesiten contratar una empresa organizadora de eventos.

En la parroquia Ximena, existen 4 empresas que consideramos la competencia que son Almendritos, PartyZone, Chiqui Park y delfines Park. Estas ofrecen el mismo servicio de Fiestas Infantiles. Es importante destacar ninguna de las 4 empresas ofrecen al mercado potencial un servicio completo como se puede observar en la siguiente tabla.

Proyecciones de la Demanda del Servicio

“Los cambios futuros, no sólo de la demanda, sino también de la oferta y de los precios, pueden ser conocidos con exactitud si son usadas las técnicas estadísticas adecuadas para analizar el entorno aquí y ahora.”¹²

Para realizar la proyección de la demanda nos hemos basado en la información otorgada por el INEC a través de los datos del Censo de Vivienda y Población del 2010 proyectada hasta el año 2013, los cuales nos muestran el total de la PEA OCUPADA de la parroquia Ximena considerando una tasa de crecimiento del 3%.

Ver anexo tabla 11

Análisis De La Oferta

La oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado grupo de productores que están dispuestos a vender un producto o servicio a un determinado precio.¹³

¹²Evaluación de proyectos: Gabriel Vaca Urbina.

¹³N. SAPAG, Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw - Hill, Cuarta edición, 2000, Pág. 45

Clasificación De La Oferta

El mercado de acuerdo a su estructura se puede clasificar en monopolio, oligopolio y competencia monopolística.

- **Monopolio.-** En este tipo de oferta existe un solo productor del bien, el cual impone la calidad, el precio y cantidad de su producto. No existen productos o servicios sustitutos y es muy difícil entrar a competir con este monopolio.
- **Oligopólica.-** Está se da cuando existen muy pocos productores de un bien o servicio, estos tienen dominado el mercado y controlan el precio, calidad y cantidad de su oferta. Es posible entrar a competir con ellos pero con dificultad.
- **Competencia Monopolística.-** Esta se da cuando los competidores actúan en libre competencia, es decir existen muchos compradores y muchos vendedores de un producto o servicio que pueden entrar y salir libremente. La oferta se clasifica en local. De acuerdo a lo indicado anteriormente el estudio del presente proyecto corresponde a una estructura de competencia monopolística y de oferta local, ya que no existen empresas que ofrezcan un servicio completo de Fiestas Infantiles en la Saiba.

Hay que tomar en cuenta que a pesar de que la participación en el mercado que puede tener una determinada empresa dedicada a brindar este servicio no garantiza su dominio del mercado.

Factores Que Afectan La Oferta

Al igual que en la demanda en la oferta también existen factores que la alteran, los factores que se analizarán en el estudio de este proyecto son los

siguientes: número y capacidad de servicio de los competidores, incursión de nuevos competidores, capacidad de inversión fija y precios de los servicios relacionados.

a) Número y Capacidad de Servicios de los Competidores

En la Parroquia Ximena actualmente existen cuatro empresas que son consideradas como competencia que ofrecen el servicio de Fiestas Infantiles:

1. Chiqui Park
2. Almendritos
3. Delfines Park
4. PartyZone

Ver anexo tabla 12

b) Incursión de Nuevos Competidores

En este tipo de negocios la barrera más difícil de superar es el costo que implica el comprar todos los implementos para organizar un evento de Fiestas Infantiles permitiéndonos brindar así al cliente el servicio adecuado que satisfaga sus necesidades

c) Capacidad de Inversión Fija

Tomando en cuenta que los principales competidores que posee la empresa no presentan los servicios que nuestro proyecto oferta no podemos determinar una base para comparar la creación de una empresa organizadora de eventos de Fiestas Infantiles con servicios personalizados.

La capacidad instalada de cada una de las empresas que se encuentran en el sector de los servicios de entretenimiento y diversión está dada por

equipos de audio, decoración, animación y demás elementos que componen este servicio del sector que son empresas similares a nuestro proyecto y nos servirán de base para determinar la inversión.

d) Precios de los Productos o Servicios Relacionados

De acuerdo a la información recopilada mediante la técnica de observación podemos determinar y considerar algunos aspectos como es que las empresas organizadoras de Fiestas Infantil en la Parroquia Ximena se manejan de dos maneras:

1. Mediante un servicio completo y personalizado donde se ofrece al mercado potencial una organización completa de Fiestas Infantiles donde incluye animación y música, decoración y alimentación.
2. La otra forma es el contar con todos los artículos para organizar una fiesta infantil como lo es piñatas, ollas encantadas, dulces, sorpresas esta empresa no ofrece al cliente una organización de eventos todo lo contrario solo ofrece artículos de venta para Fiestas.

Comportamiento Histórico de la Oferta

Es indispensable conocer la competencia para de esta manera establecer la cantidad de ofertantes en el mercado y su incidencia en los últimos años para determinar el comportamiento a futuro y conocer la demanda insatisfecha los habitantes en relación al servicio de Fiestas Infantiles.

En la Parroquia Ximena existen cuatro empresas que ofrecen el servicio de Fiestas Infantiles, Chiqui Park es la empresa que más han contratado los clientes porque es las que más se acerca a sus requerimientos por lo tanto cubre un 38.3% de la población Económicamente Activa.

Comportamiento Actual De La Oferta

Para determinar la oferta actual, nos hemos basado en la información de campo realizada, haciendo también un análisis profundo de las empresas organizadoras de Fiestas Infantiles en el sector que consideramos como nuestros principales competidores para el presente proyecto.

El comportamiento del usuario para contratar el servicio de Fiestas Infantiles es de aquella organización que ofrezca al cliente un servicio completo en este caso es la empresa Chiqui Park, la cual se puede considerar como nuestra principal competencia debido al nivel de servicio que ofrece y a la cercanía de nuestro local, la misma representa un 38.3% del mercado. Por otro lado, siguiendo el mismo procedimiento que en la demanda, hemos considerado a la PEA ocupada de la Parroquia Ximena así como a las respectivas frecuencias de respuestas en las encuestas.

Ver anexos tabla 13

Proyección De La Oferta

La proyección de la oferta se realizará con el modelo de regresión simple como se lo hizo en la proyección de la demanda.

Se presume que de la investigación de campo realizada así como de las encuestas y observaciones y en consideración a la proyección de la Parroquia Ximena se lo considera un crecimiento del como se lo realizo para la demanda.

Ver anexo tabla 14

Determinación de la Demanda Insatisfecha

“Se llama demanda potencial insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo”¹⁴

Luego de tener establecido tanto la demanda como la oferta actual, recurrimos a definir la demanda que dentro de la parroquia Ximena se encuentran insatisfecha y que justamente es la de interés para el desarrollo del presente proyecto.

Ver anexo tabla 15

El tamaño de mercado es una variable que repercute en la Industria de los Locales de Recreación para Fiestas Infantiles, ya que determina el número de habitantes a quien iría dirigido el presente proyecto. Según datos tomados del INEC, la Parroquia Ximena en el 2011 estima tener 53331 aproximadamente habitantes. Los hábitos de consumo son positivos, ya que el 67% han celebrado el cumpleaños de sus hijos en algún local de fiestas infantiles, mientras el 33% no lo ha hecho aun. En cuanto al comportamiento histórico de la demanda de este servicio, el mercado de locales de fiestas infantiles no es suficiente para la gran demanda, ya que muchos deben separar hasta con dos o tres meses de anticipación el local ya que no abastece a la población y los pocos que existen en el sector, no ofrecen un servicio acogedor y divertido para sus hijos. Es importante mencionar que la PEA y la PEA OCUPADA ha incrementado proporcionalmente al número de habitantes. Por lo que la demanda esta medida de acuerdo al trabajo de campo en el que se determino que el 67% seria nuestro mercado. En cuanto a la oferta, se debe tomar en cuenta que a pesar de la participación en el mercado que tenga una determinada empresa dedicada a brindar este servicio, no garantiza el dominio

¹⁴Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión: Juan Gallardo Cervantes

de esta en el mercado. Si bien es cierto, la oferta también ha incrementado, puesto que existen muchos locales repartidos en el sector, que con el tiempo han tomado fuerza gracias a su publicidad. La oferta de locales de recreación para fiestas infantiles ha aumentado con el tiempo, por ejemplo solo Chiqui Park abarca el 38.3% del mercado, por lo que se toma como eje para determinar la demanda insatisfecha en la que se establece que la misma es de 4382 solo en el 2011.

CAPITULO II

PLAN DE MARKETING

El Plan de Negocios

Algunos autores han explicado lo que es un Plan de Negocios y los componentes que debe incluir para que otorguen la información necesaria y así poder reducir los riesgos a fracasar.

A continuación se detalla porque es necesario un Plan de Negocios: “Puede usarlo como una herramienta de venta para enfrentar importantes relaciones, incluidas aquellas con sus prestamistas.

El Plan de Negocios nos otorga varias ventajas, a continuación se presentan algunas expuestas:

- **“Permite al emprendedor buscar información** para conocer más sobre el producto
- **“Nos permite conocer el dinero que la empresa necesita** para sus diversas actividades.
- **“Permite coordinación entre departamentos,** resolver problemas que se debe afrontar en cualquier momento.

Plan de Negocios que se utiliza en esta investigación

¿Qué es un local de recreación para fiestas infantiles?

“Es un centro de eventos en los que se reúnen generalmente gente de todas las edades para celebrar una fiesta de cumpleaños de algún niño, este puede ser familiar o hijo de algún amigo. Por lo general, este tipo de locales, suelen ofrecer la comida, bebida, música y baile.

Algunas fiestas se realizan en las casas en un día o evento concretos, mientras que otras se celebran en locales de fiestas infantiles que son privados, es decir, un anfitrión se encarga de su organización y de seleccionar a los invitados.

Análisis del Entorno

El proyecto sin importar ciertos factores en lo que se desenvuelve, necesita un análisis realista de la situación de la empresa, tanto con información detallada de los factores internos y externos.

Factores que influyen el precio

A continuación, se analizará los principales factores que influyen en el precio de los locales para fiestas infantiles.

- **Factores económicos**

Aumento de los salarios, la subida de precios de los insumos

- **Factores tecnológicos**

La tecnología es esencial en cualquier tipo de negocio, ésta influye directamente en los cambios que debe tener las empresas para permanecer en el mercado.

- **Factores socioculturales**

Los locales de fiestas infantiles se crean para satisfacer las necesidades de un mercado específico de clientes; por lo tanto, un cambio en dichas necesidades impactará las actividades de la empresa, obligándola a adaptarse al nuevo entorno.

En la actualidad los consumidores están al tanto de todos los cambios que se efectúan en el mercado de fiestas infantiles ya que existen revistas, paginas web, cursos, periódicos que publica información que es interesante para esta industria.

Resumen y Conclusiones del Entorno

En resumen, los factores económicos se refieren a elementos tales como la inflación, el ingreso de los consumidores, las tasas de interés, etcétera. Estos pueden repercutir en los negocios de locales para fiestas infantiles ya sea de manera positiva o negativa, ocasionando un problema o una solución.

El ingreso de los consumidores es sin duda un factor clave para los locales de fiestas infantiles y este a su vez está estrechamente relacionado con el punto explicado anteriormente.

Es claro entonces, que es esencial para las los locales de fiestas infantiles estar bien informados y actualizados de los avances tecnológicos, para analizar si podrían ser aprovechados por ellas.

Informarse de estos acontecimientos no es difícil, pero utilizarlos sí lo es, entonces podría tornarse en un problema el no contar con el presupuesto

suficiente para poder aprovechar la tecnología existente e implementarla en el negocio.

No se está dejando a un lado tampoco el hecho de que el cambio de temporada escolar es un problema se ha venido suscitando en la actualidad, observando una considerable disminución de la demanda con la finalización de la temporada escolar, pero esto se da porque los alumnos en el momento de salir de clases dejan de verse con sus compañeritos y no tienen contacto como para comprometerlos a que asistan a la celebración de sus cumpleaños.

Tomando en cuenta todos estos factores, se ha decidido optar por incursionar en el mercado de las escuelas de arte, enfocándonos en los niños cuyas edades oscilen entre los 2 años a 11 años.

Existen, básicamente, cuatro maneras para establecer el punto de inicio para la fijación de precios:

- Dependiendo de la demanda: se fija en función de los gustos y preferencias del consumidor
- Según los costos (*)¹⁵: se basa en observar los costos de producción y de comercialización y añadir lo suficiente para cubrir los costos fijos y obtener beneficios.
- Ganancias: fijando un porcentaje anual de ganancia.
- competencia: se fijan precios según la competencia

¹⁵Existen varios tipos de costos: costo total, costos fijos y costos variables. El costo total se compone de costos fijos y variables. Los costos fijos son aquellos en los que se incurrirá sin importar cuantos artículos se produzca (por ejemplo: alquiler, seguros, sueldos, etc.); y los costos variables dependen del número de unidades que se produzcan (por ejemplo: costos de la materia prima, insumos para la producción, consumo energético, etc.).

Nuestra empresa se basa en tres alternativas para poner precios, que transmiten valor al cliente, serian basados en la satisfacción, en las relaciones y en la eficiencia.

El precio con el que ingresaremos al mercado, estar basado en una estrategia de penetración, la cual nos dará grandes oportunidades en el mercado, para quienes deseen el servicio a un menor precio que la competencia, con buena calidad e innovación en la variedad. Si los padres del niño desean incluir algo mas, podrán hacerlo previa consulta con la persona encargada de realizar el evento.

El valor del local infantil será de \$ 150 el cual incluirá solamente el alquiler del local con los juegos. El Valor del evento depende de la cantidad de niños invitados, el costo por niño es de \$ 15. Este precio está dado tras el análisis de los costos inmersos en el paquete, esto incluyen los costos de todos los artículos usados para las decoraciones, los caramelos, la comida, y el pago del personal, a su vez incluye el margen de utilidad que la empresa desea obtener.

Si los padres del niño desean incluir algo mas, podrán hacerlo previa consulta con la persona encargada de realizar el evento. El modo de pago será 50% en el momento de la firma del contrato y el 50% restante 2 días antes del evento, en el caso que el evento se cancelara la empresa no reembolsara el dinero ya cancelado.

La empresa contara con precios accesibles para el cliente ofrecemos combos promocionales de diversos precios para que ellos escojan la mejor opción.

Combos promocionales

➤ **Paquete Económico: \$430.00**

ALQUILER DEL LOCAL	\$
(4horas)	150,00
incluye:	
mesa con sobre mantel de acuerdo al color de la fiesta	
35 sillas para niños	
8 mesas para invitados	
50 sillas plásticas grandes	
13 manteles de plástico	
Piñata	
decoración del local	
regalo para el Cumpleaño	
uso de juegos	
Invitaciones	
arreglo de mesa principal	
CENTROS DE MESA	40,00
ARREGLO DE	
SORPRESA	30,00
DECORACION DE	
GLOBOS	30,00
CARRETAS	
Algodón de azúcar	35,00
hotdog	55,00
Canguil	45,00
ANIMACION	
una persona	45,00
COMBO	430,00

➤ **Paquete Completo: \$525.00**

ALQUILER DEL LOCAL **150,00**

mesa con sobre mantel de
acuerdo al color de la fiesta
35 sillas para niños
8 mesas para invitados
50 sillas plásticas grandes
13 manteles de plástico
Piñata
decoración del local
regalo para el cumpleaños
uso de juegos
Invitaciones
arreglo de mesa principal

CENTROS DE MESA **50,00**

ARREGLO DE SORPRESA **55,00**

DECORACION DE GLOBOS **50,00**

CARRETAS

Algodón de azúcar 35,00

hotdog 55,00

Canguil 45,00

ANIMACION

dos personas + hora loca 85,00

COMBO **525,00**

El modo de pago será 50% en el momento de la firma del contrato y el 50% restante 2 días antes del evento. Si por motivo alguno la fiesta se cancela se perderá el dinero abonado (política de la empresa).

Análisis FODA

Nos permite analizar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que puede tener el negocio de locales infantiles

Fortalezas

- Servicio innovador tanto para el cliente y los invitados.
- Posibilidad de ampliar el negocio a todo tipo de eventos.
- Precios competitivos y atractivos para los clientes.
- Personal capacitado.
- Fácil adaptación a los cambios en el mercado
- Generación de fuentes de trabajo.
- Margen de utilidades atractivo en la realización de cada evento.

Debilidades

- Inversión inicial alta
- Gastos elevados

La matriz FODA nos permite crear planes estratégicos

Esquema de Fuerzas Competitivas de Porter para el Servicio de Alquiler de Local para Fiestas Infantiles

Barrera de Entrada

- Competencia con buen posicionamiento en el mercado.
- La costumbre de realizar las fiestas infantiles en casa.
- Inflación
- Entrada de nueva competencia al mercado de locales para fiestas infantiles.



Proveedores:

- Proveedores de servicio de alimentación y bebidas.
- Proveedor de servicio de entretenimiento.
- Proveedor de servicio de decoración.
- Mobiliario, mantelería.

Sustitutos

- Cualquier lugar donde se puedan realizar fiestas infantiles, ej: Mc Donald's, casa, etc.



Competidores Potenciales

- Delfines Park
- PartyZone
- Chiqui- Park
- Almendritos



Consumidor

- Padres de familia del sur Guayaquil que vivan en el sector de la Saiba que tengan hijos con edades entre 1 - 12 años de edad y que tengan suficiente capacidad económica



Competidores

- Delfines Park
- Chiqui Park

Ventaja Competitiva

Es un atributo exclusivo y valorado por el grupo objetivo de un producto que lo diferencia de la competencia. Debido a la imitación por parte de la competencia y a los deseos del consumidor, existirá una evolución constante de la ventaja competitiva de nuestro servicio. La ventaja competitiva será la calidad en el servicio, la decoración temática, los juegos inflables, la animación, etc.

Las Estrategias de Marketing

Producto

Este proyecto de implementación de un nuevo centro de recreación para fiestas infantiles nace de la demanda de los clientes del Sector La Saiba por encontrar de todo en un solo lugar y además que este les proporcione un servicio completo de decoración de globos, animación de fiestas, servicios de comida y bebidas, entre otros, es decir el cliente busca un local-organizador de eventos, el cual sería el responsable de preparar una matinée de acuerdo a las exigencias del cliente.

Teniendo como estrategia de posicionamiento un amplio establecimiento, juegos modernos e innovadores, además de la oportunidad de realizar la fiesta perfecta para sus hijos.



Se Contara con personas expertas en el tema de “Entretenimiento y comida” ya que estos dos puntos son importantes ya que la mayoría de niños son exigentes a la hora de divertirse, entretenerse y sobre todo a la hora de comer.

Se planificara detalladamente cuales serán los juegos de distracción, animaciones si serán payasos o personajes relacionados al motivo de la fiesta, se debe tomar en cuenta la opinión del festejado.

El servicio de atención será eficiente y personalizado, con cordialidad, haciéndole un día inolvidable al cumpleañosero y sus invitados

El contrato puede presentar ciertas modificaciones si el cliente así lo pidiese.

Los obsequios que se dan en los concursos son entregados por los padres y la cantidad de concursos son impuestos por ellos mismos.

La línea de productos que se va a utilizar en su mayoría es la línea de fiestas infantiles.

Esta línea incluye gorros, manteles, sorpresas, invitaciones, servilletas, vasos, platos para torta, guirnaldas, afiches de los personajes, juegos, piñata, y globos; todos estos accesorios tendrán el mismo modelo para lograr una completa armonía y una excelente decoración.

Este mercado es muy variable, razón por la cual, la empresa ofrece una amplia gama de personajes para que el cliente pueda escoger el de su elección.

Otra variedad de productos que se van a utilizar son los productos comestibles como los caramelos, bocaditos, bebidas gaseosas, y alimentos en general puesto que nuestro servicio ofrece un servicio con todo incluido.

Asimismo la empresa va a realizar alianzas con las empresas productoras o distribuidoras de los productos alimenticios y de los productos de matinée con la finalidad de abaratar costos.

En esta primera etapa de implementación del servicio se ha decidido establecer un solo tipo de servicios el cual se va a denominar Fiesta Temática el cual va a incluir todo lo mencionado en los ítems anteriores.

A medida que la demanda se vaya incrementando, se va a establecer la segunda etapa, a la cual se le van a añadir más beneficios para mejorar la calidad del servicio, lo único que se ha establecido por el momento es que la diferencia de estos dos tipos de servicios será la calidad de los artículos utilizados en la decoración, invitaciones, arreglos de mesas y en el costo del evento.

Esta segunda etapa todavía no tiene una fecha de inicio puesto que este proyecto espera la buena aceptación de sus clientes y la expansión dentro del mercado para poner en práctica esta fase.

Descripción de Juegos Infantiles

Brincolin



Material de durabilidad

- Material con lona de alta resistencia de 18 oz con refuerzo textil

- Materiales importados
- Reforzado con doble y triple costura

Garantía

- 18 meses contra defectos de fabricación
- Motor especial para inflable
- Motor eléctrico Soplador de 1 HP

Accesorios

- Kit de Anclas (para sujetar el inflable)
- Bolsa protectora para guardarse
- Lona de Piso
- Instructivos
- De instalación y limpieza¹⁶

Este juego viene con escalera y resbaladilla con compresor medida de 3 x 4 x 3 metros, varios colores

¹⁶ www.playequipmentco.com/3_3Soft_Playground.html

Toboganes Inflables Splash



El tobogán inflable tiene las siguientes características:

- Largo: 2.5 m
- Ancho: 1.5 m
- Prof: 0.50 m
- DETALLES: Lona de caída y pileta unidas con soldadura.

Para uso como pileta con agua en verano y como pelotero en invierno.

Piscina de Pelotas

Las piscinas de bolas son diseñadas y construidas enfocadas en los requisitos de niños de 1 a 3 años.. Acolchada y segura, tiene tonos coloridos.

Medidas:

3 mtrs de largo x 3 mtros de ancho x 3 mtros de alto



Futbolin

El juego será fabricado en madera de pino,. Reforzado en a las esquinas con plástico, hecho con varillas de fierro Coll Roll 10/18, 9/6, está conformado por 22 jugadores de aluminio y de equipos diferentes.¹⁷



Columpios de Madera

Los columpios son trabajados, lonas en caucho, de acuerdo al gusto y necesidad del comprador.

¹⁷ www.playequipmentco.com/3_3Soft_Playground.html



Caritas Pintadas

Es una actividad súper divertida e innovadora, que entretiene a los niños, con la emoción de dejarse pintar en su rostro el personaje que más les gusta, es también conocido como el mundo de la sonrisa.

Los materiales a utilizar con antialérgicos y no tóxicos para los niños del local de recreación para fiestas infantiles, es un maquillaje de fantasía



Carrusel

Una atracción clásica y de gran atractivo que realza cualquier espacio.

Referencias

- Mini carrusel
- Numero de Caballos (6)
- Diámetro de Giro en plataforma (3,6 m)
- Energía requerida (2Kw)
- Decoración
- Mascaron superior
- Cerramiento incluido¹⁸



Precio

¹⁸www.playequipmentco.com/3_3Soft_Playground.html

La estrategia de precios es muy importante ya que es uno de los aspectos que influyen en la decisión del consumidor de alquilar el local infantil.

En la fijación de precios se deben considerar los siguientes aspectos:

- Identificación de los objetivos que se persiguen con la fijación de precios, así como las limitaciones que la pueden afectar, tales como: la reacción de la demanda ante las variaciones de precio del producto, el tipo de producto que queremos vender, la existencia de sustitutos y el tipo de mercado en el que competiremos.¹⁹

Promoción

La promoción es indispensable para dar a conocer las ventajas a nuestros futuros clientes.

Los principales sistemas actuales para captar la atención de los clientes son:

- Volantes
- Promoción de referencia persona a persona

En este punto la empresa ha decidido captar la atención de sus clientes por medio de la publicidad boca a boca, es decir por medio de nuestros clientes, a los cuales se tratara de satisfacer para obtener así una excelente publicidad por parte de ellos.

Este tipo de publicidad abarata los costos de nuestro servicio, ya que no se le tiene que recargar un costo adicional por publicidad al precio.

¹⁹dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/198/.../CAPITULO%20IV.p

Además es importante mencionar que este tipo de publicidad es la más usada en este tipo de servicios ya que se basa en una experiencia y le da un toque más real y atractivo para los clientes

La referencia persona a persona se considera una comunicación hablada, por ejemplo en blogs, foros y e-mails a menudo se incluyen ahora en la definición. La gente está más inclinada a creer la palabra del boca a boca que formas más formales de promoción porque el comunicador es poco probable que tenga un interés ulterior.²⁰

Se realizarán volantes con información importante de la empresa como su ubicación, los paquetes promocionales, servicios que son desde decoración, alimentación (piqueos), animación, música distribuidos en el Sector Sur.

Plaza

El canal de distribución a escoger será uno de los factores fundamentales a considerar, pues tiene un efecto importante sobre los beneficios ya que cuando aparecen intermediarios como mayoristas o minoristas se añaden niveles en el canal de distribución y, por tanto, complejidad. Se ha de encontrar el equilibrio entre el objetivo establecido al decidir cuál es el segmento de mercado al que se quiere llegar y cuál es el canal más idóneo y que promete los mejores resultados.

Algunos de los canales de distribución son:

- Distribuidores directos

²⁰es.wikipedia.org/wiki/Boca_a_boca

CAPITULO III

PRESENTACION DEL PROYECTO

Tamaño del Proyecto

La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual forma, la decisión que se tome respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por venta.²¹

Factores determinantes del Proyecto

“La determinación del tamaño de un proyecto es una tarea limitada por las relaciones recíprocas que existen entre el tamaño y los aspectos como, la disponibilidad de materias primas, la tecnología, los equipos, el financiamiento y la organización.”²²

Condiciones del Mercado

De las encuestas realizadas se logró determinar que del 100% de los encuestados el 67% le gustaría que existiera una nueva empresa organizadora de Fiestas Infantiles con servicios de calidad y diferenciados en la Saiba, la cual cuente con servicios de decoración y limpieza, animación, alimentación, música.

²¹dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1388/.../CAPITULO%203.p.

²²Preparación y evaluación de proyectos: Econ. Edilberto Meneses Alvarez.

Ver anexo tabla 16

Se puede observar en la tabla 16 que se pretende iniciar con un 10% de la demanda insatisfecha el cual es el porcentaje que se lograra cubrir con la capacidad instalada.

Disponibilidad de Recursos Financieros

La disponibilidad de recursos económicos tiene influencia en el tamaño del proyecto ya que estos podrían no estar disponibles a pesar de contar con el resto de requerimientos necesarios para la implementación del proyecto.

En Guayaquil existen varias instituciones financieras: bancos privados y del Estado, que disponen de varias líneas de crédito para atender a los diferentes sectores de la economía.

Para el presente proyecto se contará con inversión propia y financiamiento a través de entidades financieras, que en este caso será el Banco del Pichincha debido a que soy cuenta ahorrista de esta institución por lo que facilitará la obtención del préstamo. Se tendrá el 60% de inversión propia y el 40% con financiamiento.

Disponibilidad de Recursos Financieros

Presupuesto de Inversión

Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y

bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización.²³

El presupuesto de inversión será elaborado en base a los datos obtenidos en el estudio técnico y de la presentación del proyecto, el mismo está compuesto por todo lo que se tiene que desembolsar para dar inicio al proyecto y cuyos rubros más importantes son casi siempre la planta física y la maquinaria.

Estimación de las Inversiones

Como se puede observar en la tabla el total de la inversión inicial para el presente proyecto es de \$ 50994.57 valor que está conformado por los Activos Fijos que son de \$ \$30126.50 por los Activos Intangibles que son de \$7,600.00 y por el Capital de Trabajo de dos meses que es de \$13268.07 el valor más alto dentro de la estimación de las inversiones es el del vehículo con un valor de 18000.

Ver anexo tabla 17

Activos Fijos

El activo fijo es una cuenta contable que corresponde a un bien o derecho de carácter duradero.²⁴ Las siguientes son tablas en las que se detallan los activos fijos para la empresa Carrusel.

Ver anexo tabla 18

²³www.monografias.com > Administración y Finanzas

²⁴www.mitecnologico.com/Main/ConceptoClasificacionActivoFijo

Requerimientos de Maquinaria y Equipos de Juegos

La maquinaria y equipos que se necesita para brindar el servicio de Fiestas Infantiles obedecen principalmente a artefactos simples y equipos de juegos que se utilizan para la organización de la fiesta.

Ver anexo tabla 19

➤ Máquina de Algodón de Azúcar



Características

Funciona a base de calor y fuerza centrífuga.

Posee un pequeño orificio para verter el azúcar y colorante rosa

➤ Máquina Canguilera



Características

Maquina de 4 pies y 11 alto

1 tetera de acero inoxidable

1 tetera de acero inoxidable

1 receptor de granos

1 compartimento en la base de la unidad para almacenamiento

1 compartimento para artículos

➤ Teléfono Inalámbrico



Características

Teléfono Inalámbrico De Panasonic Modelo Kx-Tg2420b

Con tecnología 2,4 ghz

Caller id

Manos libres en el auricular

Llamada en espera

Indicador luminoso

Alerta de mensajes²⁵

²⁵www.radioshackecuador.com.ec/index.php

➤ **Parlantes JBL**



Características

JLB la mejor marca utilizada para Fiesta

Precio \$700

Alta potencia en sonido

➤ **Micrófono**



Características

JBL La mejor marca en micrófonos inalámbricos.

Precio: \$30

Piscina de Pelotas



➤ **Características**

Para niños de 1 a 3 años.

Son cerradas

Acolchada y segura

Tiene tonos coloridos.

Medidas: 3 mtros de largo x 3 mtros de ancho x 3 mtros de alto²⁶

Carrusel



➤ **Características**

Mini carrusel

Numero de Caballos (6)

Diámetro de Giro en plataforma (3,6 m)

Energía requerida (2Kw)

Decoración

Mascaron superior

Cerramiento incluido

²⁶www.graphkids.com/categorias/piscina-de-pelota

Salta Salta



➤ **Características**

Material con lona de alta resistencia de 18 oz con refuerzo textil

Materiales importados

Reforzado con doble y triple costura

18 meses contra defectos de fabricación

Motor especial para inflable

Motor eléctrico Soplador de 1 HP

Kit de Anclas (para sujetar el inflable)

Bolsa protectora para guardarse

Lona de Piso

Instructivos

De instalación y limpieza²⁷

²⁷www.brincolines.com/r30.htm

Futbolín



➤ **Características**

Son juegos fabricados en madera de pino

Forrado con formica del color de su preferencia.

Reforzado en a las esquinas con protecciones de plástico

Hecho con varillas de fierro Coll Roll 10/18, 9/6,

Está conformado por 22 jugadores de aluminio y de equipos diferentes.

Cancha en Multiplay 12 ml forrado con formica.

Incluye 10 pelotas.²⁸

Toboganes Inflables Splash



➤ **Características**

²⁸www.mueblesalvany.com/.../7-muebles-rusticos-y-provenzales.html

Largo: 2.5 m

Ancho: 1.5 m

Prof: 0.50 m

Lona de caída y pileta unida con soldadura.

Para uso como pileta con agua en verano y como pelotero en invierno.

Columpios de Madera



Trabajados en fibras de vidrio

Lonas en caucho o lona Hiel.

Elaborado con madera de pino

Tiene un sistema de inmunizado a presión con sales hidrosolubles.

Contra efectos de pudrición.²⁹

Requerimientos de Muebles y Enseres

La cuenta Muebles y Enseres, también denominada Mobiliario, la emplearemos para controlar las mesas, sillas, archivos, etc., usadas en las diversas oficinas de la empresa.

Ver anexo tabla 20

Requerimientos de Equipos de Computación

²⁹www.distribucionesroyca.com/parques_infantiles.htm

La laptop es un dispositivo electrónico capaz de almacenar información procesar datos y entregarle al usuario los resultados de la información procesada.

Este dispositivo ayuda al almacenamiento de la música utilizada en el festejo, además será la fuente de trabajo ya que la contabilidad será manejada a través de la misma. También, permite tener contacto con los clientes y futuros clientes a través de las redes sociales y la página de internet.

Ver anexo tabla 21



Características

Hp deskpro evo d220

Intel pentium iv 2.6 ghz

128mb cd-romdd40gb

Win xp pro monitor 15"

Precio \$ 700³⁰

Requerimientos de Vehículos

Esta cuenta corresponde al valor del costo de los vehículos destinados al transporte ya sea de mercancías y otros, aumenta por el debe y disminuye por el haber.

³⁰pcdrivers.es/related/hp+modelo+d220+evo+compaq/

La camioneta será el equipo usado para transportar los enseres, materiales y demás artículos que se necesita en cada fiesta.

Ver anexo tabla 22

Activos Intangibles

Los activos intangibles o incorporales son aquellos que no se pueden ver, pero se valoran. Debido al paso del tiempo o imposición de nuevas tecnologías van perdiendo su valor.

Ver anexo tabla 23

Mediante la tabla los Activos Intangibles del presente proyecto son el estudio de factibilidad, los respectivos permisos de funcionamiento, las adecuaciones y la publicidad con la que se va iniciar la empresa eso da un valor total de \$7.600,00

Amortización de Activos Nominales

En esta Tabla se describe las amortizaciones de los activos nominales con un porcentaje del 20% por lo que el valor total de las amortizaciones es de \$ 1,520.00 y permanece constante durante los 5 años.

Ver anexo tabla 24

Capital de Trabajo

El capital de trabajo es el recurso económico destinado al funcionamiento inicial y permanente del negocio.

Tomando en cuenta que el ciclo productivo del proyecto no debe ser demasiado grande que signifique tener recursos ociosos, ni demasiado

pequeño que cree obstáculos en la actividad del negocio, se ha considerado el ciclo productivo de la empresa organizadora de eventos Infantiles es de dos meses de acuerdo al detalle de la siguiente tabla en la cual podemos ver detallado.³¹

Ver anexo tabla 25

Disponibilidad de Mano de Obra

“En la contabilidad general de las empresas se entiende por mano de obra el coste total que representa el número total de trabajadores que tenga la empresa incluyendo los salarios y todo tipo de impuestos que van ligados a cada trabajador. ³²

Tipos de Mano de Obra:

Mano de obra directa: es la mano de obra que tiene una relación directa con la producción.

- **Mano de obra indirecta:**es la mano de obra en áreas administrativas de la empresa
-
- **Mano de obra de gestión:**corresponde al personal directivo y ejecutivo del negocio
- **Mano de obra comercial:**Es la mano de obra generada por el área comercial de la empresa”³³

³¹www.mitecnologico.com/Main/ConceptoImportanciaCapitalDeTrabajo

³²www.youblisher.com/p/359570-Trabajos/

³³www.wikipedia.org

Para el presente proyecto se utilizará Recurso humano y mano de obra calificada, es decir el personal que tenga contacto directo con el cliente, deberán ser profesionales formados en diferentes ramas de entretenimiento, decoración y administración, además estarán capacitadas en servicio y atención al cliente, y un factor muy importante es que deberán poseer la facilidad de relacionarse con los niños.

La contratación de personal se hará bajo un estricto proceso de selección, y los aspirantes deberán cumplir con ciertos requisitos dependiendo el cargo que va a ocupar en el presente proyecto.

Mano de Obra

La mano de obra requerida la empresa otorga a cada uno de sus empleados todos los beneficios de ley a pesar que para el caso del payaso, disfrazados laboran únicamente los días que la empresa tenga eventos.

Ver anexo tabla 26

Estudio de Materiales y Suministros.

Nos permite determinar cuáles van hacer y en qué cantidad se requiere los artículos para la preparación de las fiestas temáticas que ofrece Carrusel.

Para la organización de las mismas, es esencial contar con artículos de excelente calidad que nos permita proporcionar al cliente un servicio sin inconvenientes.

Cantidad Anual y Pronósticos

El presupuesto es realizado para 35 niños. La empresa realiza 16 fiestas Infantiles al mes.

Esta cuenta es utilizada comúnmente el aumento y disminuciones de terrenos que ha tenido un negocio; si bien es cierto que los terrenos y edificios que se construyen sobre ellos son inseparables, físicamente hablando, es deseable que se abran dos cuentas separadas: una para terrenos y otra para edificios (los mismos edificios se deprecian y sufren deterioro, en cambio, no sucede lo mismo con los terrenos).

Ver anexo tabla 27

Requerimientos de Útiles de Limpieza

Los útiles de limpieza son utilizados para el aseo del local, de manera que en cada fiesta se refleje orden y un ambiente agradable frente a los invitados del cumpleaños.

Ver anexo tabla 28

Requerimientos de Insumos para las fiestas infantiles

El insumo es un bien consumible utilizado en el proceso productivo de otro bien.

Otro elemento indispensable en la ejecución de los servicios que la empresa ofrece es la disponibilidad de proveedores calificados, que abastezcan productos, insumos y servicios de calidad certificada. Dicho grupo se encuentra distribuido de la siguiente manera:

Para la ejecución del proyecto no existen problemas en la disponibilidad de materia prima, materiales e insumos ya que son en estos lugares tales como

Comisariatos y Avícolas, donde se puede comprar al por mayor, ellos serán nuestros proveedores.³⁴

Ver anexo tabla 29

Capacidad del Servicio

Determinación de la Demanda Insatisfecha

Comprende la planificación, ejecución y control de todos y cada uno de los detalles que conforman el evento social, de tal manera que el cliente solamente se preocupe de escoger lo que les gusta o conviene, sin preocuparse de por menores para la ejecución de la fiestas.

Ver anexo tabla 30

Tamaño Optimo

El tamaño óptimo es aquel que asegure la más alta rentabilidad desde el punto de vista privado o la mayor diferencia entre beneficios y costos sociales.

Básicamente el tamaño de un proyecto es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año, en valorar peso, valor o número de unidades de producción, elaboradas por año, ciclo de operación, mes, día, hora. Es importante analizar si los recursos con los que dispone la empresa se adaptan al tamaño óptimo deseado. De acuerdo al espacio físico con el que se cuenta es de 120 metros cuadrados lo que permitirá que se construya la empresa.

³⁴es.answers.yahoo.com > ... > [Ciencias sociales](#) > [Economía](#)

De acuerdo al cuadro se pretende atender 16 eventos por mes para el primer año, mediante el crecimiento de empresa lo eventos se irán incrementando con mayor porcentaje.

Presupuesto de la operación

El presupuesto operativo consta de varios programas, cada uno relacionado a una función de la empresa, y todos ellos interrelacionados entre sí, pues la información de un área es relevante para las demás en lo referente a las bases del presupuesto.

Ingresos

Un presupuesto de este tipo muestra las proyecciones de ventas, constituyendo generalmente en la base sobre la que se desarrolla la planificación, integral de las ventas e ingresos de la empresa. El planeamiento de ventas abarca el corto, mediano y largo plazo, en función a los planes tácticos y estratégicos.³⁵

Los ingresos irán incrementándose año a año de acuerdo a la tasa de inflación, la cual refleja un 12% para el 2012 y se estima que se mantiene permanente con un promedio del 10% durante los siguientes años. No se tomara en cuenta al volumen de ventas puesto que el mismo es considerado como un soporte para inversiones futuras.

Ver anexo tabla 31

³⁵www.monografias.com > [Administracion y Finanzas](#) > [Finanzas](#)

Los ingresos están dados por la demanda insatisfecha que es del 10% de mi capacidad instalada multiplicado por el valor del evento que es de \$433.3 para un total de 35 niños con un precio de \$ 15 cada uno.

Presupuesto de los Egresos

Presenta las actividades primarias emprendidas por una unidad y asigna un valor en dólares a cada una. Es de suma importancia estimar los costos que genera el presente proyecto durante su ciclo de vida, ya que constituye uno de los aspectos centrales para la determinación de la rentabilidad con el objeto de tomar decisión acertada acerca en la decisión de implantar el proyecto.

Ver anexo tabla 32

Dentro del presupuesto de egresos están estipulados todos los costos fijos con los que va a trabajar la empresa y cada uno de sus costos variables de esta manera se puede determinar los egresos totales anuales de la empresa.

Estructura de Financiamiento

La estructura financiera consiste en la forma en la que se van a financiar los activos de una empresa, incluye las deudas a corto y a largo plazo, así como el capital contable de los accionistas.

Mediante la tabla siguiente se puede observar que el presente proyecto contara con una inversión inicial de \$45.792,20 la estructura del financiamiento está dada, con un 60% de capital propio, y el 40% restante estará dado por un crédito que se solicitará a una Institución Financiera, que en este caso será el Banco del Pichincha.

Ver anexo tabla 33

CAPITULO IV

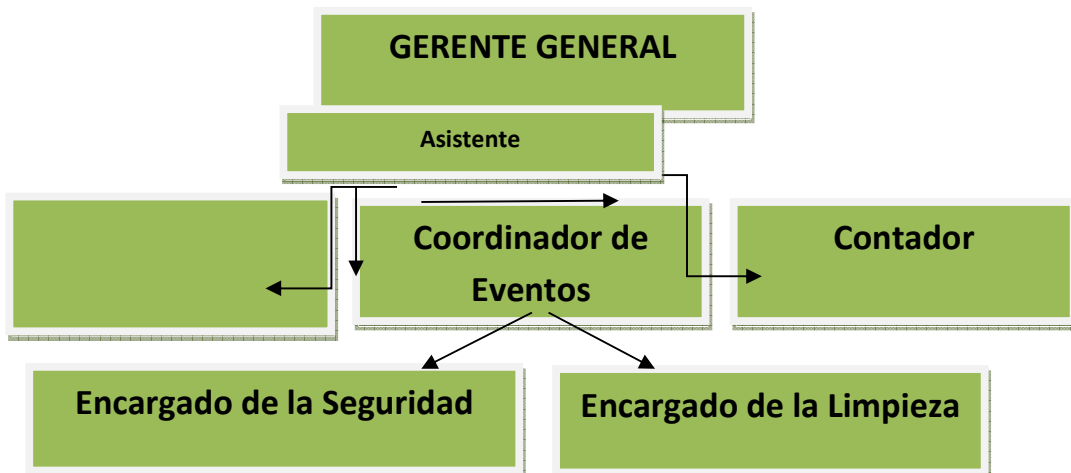
ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Este capítulo tiene como objetivo detallar la organización de la empresa para conocer los aspectos administrativos.

La organización está definida como las distintas maneras en que puede ser dividido el trabajo dentro de una organización para alcanzar luego la coordinación del mismo, orientándolo al logro de los objetivos.

Organigrama

Para comenzar con las operaciones se necesita contar con 4 personas en relación de dependencia: El gerente general, un coordinador, un Gerente Financiero y contador externo. Adicional se necesitará de una persona de limpieza y un asistente.



Breve descripción de cada cargo

Gerente General

- Se encargara de la administración general del negocio.
- Brindará direccionamiento administrativo, operativo y logístico de la empresa.

- Supervisará el desempeño de los trabajadores.
- Controlará y dará el ejemplo de disciplina.
- Estará a cargo de solucionar cualquier tipo de problema que se suscitase en la administración y funcionamiento del local.
- Será encargado de llevar a cabo proyectos de mejoramiento del lugar.
- Cumplirá con todos los procedimientos legales que demande el funcionamiento de la empresa.

Gerente Financiero

- Se responsabilizará de analizar la parte financiera de la empresa como los préstamos bancarios.
- Determinará el monto apropiado de fondos que debe manejar la organización (su tamaño y su crecimiento)
- Definirá el destino de los fondos hacia activos específicos de manera eficiente.
- Obtendrá fondos en las mejores condiciones posibles, determinando la composición de los pasivos.

Coordinador de Eventos

- Proporcionará al cliente información publicitaria y descuentos que se realice en la empresa.
- Preparará planes y presupuestos de ventas, con el fin de planificar las acciones futuras del departamento, tomando en cuenta los recursos necesarios y disponibles de la empresa.
- Establecerá metas y objetivos.
- Calculará la demanda y pronosticará las ventas.
- Se encargará de realizar las respectivas decoraciones para la organización de fiestas infantiles.
- Organizará las Fiestas Infantiles.
- Coordinará la logística de cada evento.

Contador

- Registrara todos los movimientos contables de la empresa.
- Reportara estos movimientos ante e el servicio de Rentas Internas SRI.
- Llevara un estricto control del capital de la compañía

Seguridad

- Encargado de la seguridad del local.
- Controlar a los niños.

Limpieza

- Limpia el local luego de cada fiesta infantil.

Payasos

- Se encargaran de presentar a los niños un show de una hora manteniéndoles entretenidos durante todo el evento.
- Será responsable de mantener buen ambiente en la Fiesta Infantil de cada uno de los niños.

Asistente

- Realizar las respectivas compras del los materiales e insumos para la organización de las Fiestas Infantiles.
- Tendrá la autorización de trasladar todos los artículos que sean necesarios donde se efectuara la Fiesta Infantil.
- Atención de carretas.

Sueldos y Salarios

A continuación una pequeña tabla de los sueldos y salarios de acuerdo a la función que se desempeña dentro de la empresa.

Ver anexo tabla 25

CAPITULO V

ASPECTOS LEGALES

El siguiente capítulo tiene por objetivo realizar un informe sobre los pasos a seguir en cada ente regulador para poder llevar a cabo el proyecto. Es importante primero cumplir con los requisitos que la ley exige para garantizar el correcto funcionamiento y posterior desempeño de la empresa.

Se debe tener en cuenta que se exige el auspicio de un abogado civil para poder realizar los trámites legales en la Superintendencia de Compañía.

Constitución Legal de la Empresa

Una vez que se logra un acuerdo con el abogado auspiciante, se constituirá legalmente la empresa en la Superintendencia de Compañías. Los servicios legales requieren de una inversión de \$300.00 más el valor de las tasas y otros gastos. Este trámite toma aproximadamente 28 días laborables.³⁶

El primer paso es reservar el nombre de la empresa en la secretaría general de Superintendencia de Compañías y obtener el respectivo certificado..

Para el siguiente paso se procede a abrir la cuenta de integración de capitales de la compañía en uno de los bancos del sistema financiero nacional y obtener el respectivo certificado. El capital mínimo requerido es de \$800.00 y la cuenta puede ser habilitada con \$200.00

La documentación necesaria para abrir la cuenta mencionada son:

- Copia de la cédula de identidad de los accionistas.

³⁶www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/6546/5/D-39032.ps

- Documento del representante legal dirigida al banco para solicitar la apertura de la cuenta.

Luego, se deben realizar las escrituras de la compañía en una de las notarías de la ciudad de Guayaquil. El trámite toma 2 días y se requieren \$50.00. La documentación requerida es la siguiente:

- Copia de cédula de identidad y del certificado de votación del último proceso electoral de los socios de la compañía.
- El certificado original de la apertura de la cuenta de integración de capitales y el certificado original del nombre emitido por la secretaría general de la Superintendencia de Compañías.

Finalmente, se deben presentar por lo menos cuatro testimonios en la secretaría general de la Superintendencia de Compañías previa a la aprobación para así mediante resolución se disponga lo siguiente: Aprobar la constitución, que un extracto dado del mismo por la Superintendencia de Compañías se la publique en un diario del domicilio de la compañía, que el notario que realizó los testimonios de las escrituras de la constitución tome nota al margen, que el registrador mercantil inscriba la escritura y la resolución dada por la Superintendencia de Compañías, que la compañía proceda a afiliarse a una de las cámaras de producción y que la compañía proceda a obtener el registro único de contribuyente (RUC).³⁷

Base Legal

Toda empresa relacionada con la congregación de personas en un solo lugar y tiempo, que quiera instituirse en el Ecuador debe cumplir con cierto tipo de normativas que se enumeran a continuación:

³⁷www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/6793/.../D-39316.pdf

Para la creación legal de la empresa se ha escogido el realizar una Sociedad Anónima ya que cumple con las normas a la cual se quiere formar el presente proyecto.

Constitución y Administración de Sociedades:

Con la comparecencia de todos los socios o accionistas se otorga una escritura pública que contiene el contrato de sociedad y los estatutos sociales.

Tributación de Compañías:

Las sociedades están sujetas a una tarifa fija del 25% de impuesto a la renta o del 15% en caso de reinversión de las utilidades.

Sociedades Anónimas

- Las sociedades anónimas pueden establecerse con dos o más accionistas.
- No se requiere de autorización previa para la venta de acciones

Nombre o Razón Social

El nombre o razón social con la que se registraran la empresa organizadora de eventos infantiles es "CARRUSEL", esta empresa se registrara como una empresa de responsabilidad limitada.



Tipo de Empresa

La empresa de acuerdo a la actividad que cumple se encuentra clasificada en el sector servicios, de acuerdo al sector que pertenece se encuentra clasificada en el sector privado, y por la forma de organización del capital se encuentra clasificada como microempresa.

Filosofía Empresarial

Se analizara todo lo relacionado a la misión, visión, , principios y valores.

Misión

Ser una empresa creativa en la organización de fiestas infantiles en la Saiba a fin de satisfacer a los clientes con un servicio óptimo

Visión

Ser líder en la organización de eventos Infantiles en la Parroquia Ximena, con una variedad de alternativas innovadoras que satisfaga las expectativas y requerimientos del mercado priorizando la creatividad, innovación, servicios personalizados y con talento humano altamente capacitado y motivado.

Principios

Tratándose de los principios corporativos se tratan de normas, y reglas que rigen el comportamiento de los miembros de una institución.

Son leyes fundamentales, universales, implícitas en el hombre y auto evidentes que gobiernan la efectividad, el crecimiento y la felicidad.

Los principales principios que regirán Carrusel es:

- Ser el “mejor”
- Importancia de los detalles de la ejecución, en el rápido progresos que produce el trabajo bien hecho.
- Importancia de las personas como individuos
- Servicio superior al cliente.
- Innovación y predisposición a apoyarlos en el fracaso.

Valores.

- Honestidad: En todas las acciones que realice la empresa.
- Solidaridad: Fomentando el trabajo en equipo.
- Responsabilidad: en cada labor que el empleado realice.

- Lealtad: Al cumplir su compromiso con el cliente y con sus jefes.
- Puntualidad: Cumplir con los horarios de atención al cliente, y con contratos con proveedores a tiempo.
- Disciplina: Los empleados de la hostería tienen que respetar las reglas establecidas por la empresa. Para obtener esto tiene que existir un buen liderazgo el cual tiene que llegar a todos los niveles.

Condiciones Tributarias

Para contar con los permisos necesarios es vital cumplir una serie de requisitos para obtenerlos previo a la respectiva solicitud de los mismos. Los organismos competentes y regulatorios para un local de fiestas infantiles son el S.R.I, y el Municipio de Guayaquil, los cuales otorgarán, luego de cumplir los debidos requerimientos, el Registro Único de Contribuyente, y el Permiso Municipal de Funcionamiento. Hay que mencionar que deben obtenerse en el mencionado orden debido a que se necesita la documentación del posterior para obtener cada permiso.³⁸

Registro Único de contribuyente

Como requisito principal, debe realizarse la obtención del RUC para personas jurídicas.

El negocio se establecerá como sociedad comercial. Los documentos necesarios para obtener dicho documento para la inscripción del Representante Legal y Gerente General de una empresa se deben cumplir los siguientes requisitos:

- Original y una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía

³⁸www.monografias.com > [Administracion y Finanzas](#) > [Marketing](#)

- El original del certificado de votación del último proceso electoral, hasta un año posterior a su emisión por parte del Tribunal Supremo Electoral (TSE).

Para la inscripción de la organización, se deben presentar los siguientes requisitos:

- Formulario RUC-01-A y RUC -01-B suscritos por el representante legal, original y copia,
- Adicionalmente se deberá adjuntar Carta suscrita por el contador del sujeto pasivo (con copia de cédula de identidad adjunta)
- Certificando su relación laboral o contractual con el contribuyente.

Para la verificación del domicilio y de los establecimientos donde realiza su actividad económica se debe presentar el original y copia de cualquiera de los siguientes documentos que se encuentren a nombre del sujeto pasivo:

- Planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción y el contrato de arrendamiento vigente a la fecha de inscripción, legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato.

Una vez obtenido el RUC la empresa estará obligada a presentar la declaración anual de impuesto a la renta, la declaración mensual del impuesto al valor agregado y a llevar la contabilidad de la compañía.

Permiso de Funcionamiento de los Bomberos

Como siguiente paso tenemos que obtener el Permiso Funcionamiento de los Bomberos. Se debe solicitar previamente una inspección en la que se debe cumplir con la adquisición de los extintores de incendios que serán

instalados por miembros del BCBG según las dimensiones del local comercial. La Oficina Técnica de Prevención contra 91 Incendios otorga este documento, cuyo costo es de \$8.00, el cual debe cancelarse en el Banco de Guayaquil.

Los documentos necesarios para obtener el permiso son los siguientes:

- Original y una copia del RUC actualizado
- Una copia de la escritura de la constitución de la empresa
- Una copia del nombramiento del representante legal de la compañía, copia a color de la cédula de identidad y copia del certificado de votación del representante legal de la empresa
- La factura original de la compra de extintores de incendios. Estos extintores deberán ser recargados anualmente y la factura es indispensable para renovar el permiso. ³⁹

En caso de que una persona que no sea la representante legal proceda a realizar el trámite, deberá portar un poder notariado que autorice dicho trámite junto con una copia de su cédula de identidad.

Permiso Municipal de Funcionamiento

Como paso final es necesario obtener el permiso de funcionamiento de establecimiento. Este documento es emitido en la ventanilla número 41 en el Municipio de Guayaquil. Esta tasa tiene un costo de \$32.00 y el trámite dura un promedio de 15 días laborables que corresponden a la inspección del local por parte del personal del municipio.

Los documentos necesarios para obtener el documento son:

- Tasa única de trámite
- Solicitud para habilitación de locales de servicios
- Copia de la cédula de ciudadanía

³⁹www.dspace.espol.edu.ec/bitstream

- Copia del RUC
- Copia del nombramiento del representante legal
- Carta de autorización para la persona que realice el trámite
- Copia de la patente del año a tramitar
- Copia de predios urbanos
- Croquis detallado del lugar donde está ubicado el negocio.

Además de estos requisitos básicos, se deben cumplir otros requisitos de acuerdo al establecimiento, en la cual nuestro proyecto es categoría F, donde se necesita presentar la autorización de todos los vecinos que vivan a 50 m. a la redonda del establecimiento, con su respectivo número de cédula de ciudadanía y dirección exacta.

Régimen laboral

Debido a la amplitud del tema, en el presente trabajo se abordan los siguientes puntos:

- Clases de contratos
- Sueldo
- Remuneraciones adicionales
- Seguridad social
- Participación de utilidades
- Jornada de trabajo
- Terminación del contrato de trabajo⁴⁰

Clase de contrato que vamos a manejar

⁴⁰www.edicioneslegales.com.ec/45_regimen-laboral-ecuatoriano.html

- Contrato por horas.- El contrato por horas puede ser para labores continuas o discontinuas
- Contrato por servicios profesionales.- Este tipo de contrato se circunscribe en los convenios de naturaleza civil (no del Código del Trabajo), en donde no existe relación de dependencia.
- Sueldo

Actualmente el concepto de sueldo se relaciona con el de Remuneración básica unificada, en la cual no está incluida la décima tercera ni la décima cuarta remuneración. El Código de trabajo define al sueldo como “la remuneración que se paga al empleado en virtud del contrato de trabajo”

Seguridad social

La empresa debe aportar mensualmente al Instituto ecuatoriano de seguridad social (IESS) el 9.35% del salario unificado, por cada trabajador.

CAPITULO VI

ESTUDIO TECNICO

Características del Servicio

- Instalaciones apropiadas, saludables y diferenciadas de la competencia, con juegos de todas las edades.
- Horarios dos días a la semana Sábados y Domingos en dos horarios en la mañana y en la tarde respectivamente.
- Se cuenta con personal capacitado para la animación y seguridad.
- Actividades apropiadas a la edad de los niños, que favorezcan a su adaptación e integración social.
- Variedad de Juegos Infantiles tales como: Piscina de Bolitas, piscina inflables, toboganes, carrusel, salta salta, etc.
- La pintura de los juegos de metal no es toxica.
- Atención, seguridad y supervisión continua durante la fiesta.
- Cuidadosa preparación de los alimentos que se les brindara a los invitados del cumpleaños de acuerdo a un menú apropiado y equilibrado según su edad.

- Combos económicos de acuerdo a la capacidad de gasto del padre
- Decoración temática del local de recreación para fiestas infantiles.

Ciclo de Vida del Proyecto

Debido a la existencia del servicio de organización de fiestas infantiles en el mercado guayaquileño se puede determinar que el presente proyecto está en la etapa de crecimiento, dado que el número de locales de este tipo en la ciudad se está incrementando continuamente, debido a la demandante situación de los padres al querer celebrar el cumpleaños de sus hijos en un local ideal. El objetivo: mantenerse en constante crecimiento.

Ver anexo grafico 6

Localización del Proyecto

El presente estudio para determinar la ubicación del proyecto se ha subdividido en dos partes: Macrolocalización y Micro localización.

Macrolocalización

La Macrolocalización se refiere a la ubicación del proyecto a nivel macro, la provincia, cantón y zona en donde estará ubicado.

Se ha considerado la macrolocalización del proyecto en la provincia del Guayas, área urbana de la ciudad de Guayaquil, Parroquia Ximena, sector la Saiba.



Imagen N°12 Macrolocalización

Fuente: Internet

Justificación

Dentro de las 22 provincias del país se ha escogido la Provincia del Guayas para la creación de la empresa organizadora de eventos de Fiestas Infantiles puesto que es una de las provincias más visitadas y por ser la capital económica del Ecuador, además se seleccionó al sector de la Saiba porque es un área formada en gran parte de población económicamente activa y con un mayor nivel socioeconómico, de esta manera nos permite contar con las facilidades para la creación y puesta en marcha de la misma. Adicional, de acuerdo al estudio de mercado existe un porcentaje muy grande de demanda insatisfecha.

Mapa de la Parroquia Ximena

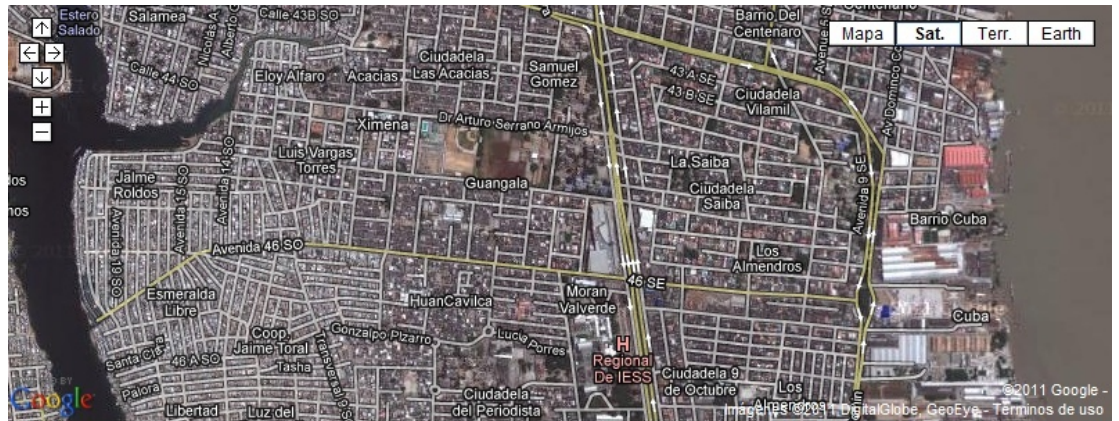


Imagen 13. Mapa de la Parroquia Ximena

Fuente: Googlemap

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Microlocalización

La microlocalización busca seleccionar el emplazamiento óptimo del proyecto, tomando en cuenta una serie de factores importantes para el normal desenvolvimiento del proyecto.

Disponibilidad de Servicios Básicos

La parroquia Ximena es una zona urbanizada y que en la actualidad cuenta con todos los servicios básicos ya que estos son necesarios para la implementación y funcionamiento de la empresa:

- Alcantarillado
- Luz eléctrica
- Agua Potable
- Teléfono
- Transporte

Plano de Microlocalizacion



Imagen N° 14 Microlocalizacion

Fuente: Internet

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

En el plano de la microlocalización que se encuentra en la imagen se observa la ubicación exacta en donde estaría ubicado el local de fiestas infantiles que sería en la ciudadela La Saiba calle 5ta Mz B solar 18

Foto de donde estaría ubicado el local



Imagen N° 15. Foto donde estaría ubicado el local

Foto tomada por: Integrantes del proyecto

Proceso de Producción del Servicio

“El proceso de producción es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos, y se identifica como la transformación de una serie de materias primas para convertirla en artículos mediante una determinada función de manufactura.”⁴¹

Distribución en Planta de la Maquinaria y Equipo

La distribución del local es importante, ya que este debe contar con las prestaciones y comodidades necesarias para que el personal pueda realizar sus actividades eficientemente. La distribución realizada en la empresa está encaminada a:

- Encontrar una distribución de las áreas de trabajo y del equipo, de tal manera que sea más económica.
- Facilitar el proceso de manufactura.
- Facilitar y minimizar el movimiento y manejo de materiales entreoperaciones.
- Optimizar la mano de obra.
- Minimizar la inversión en equipos.
- Optimizar el espacio disponible.

⁴¹Evaluación de proyectos: Baca Urbina

Plano Carrusel

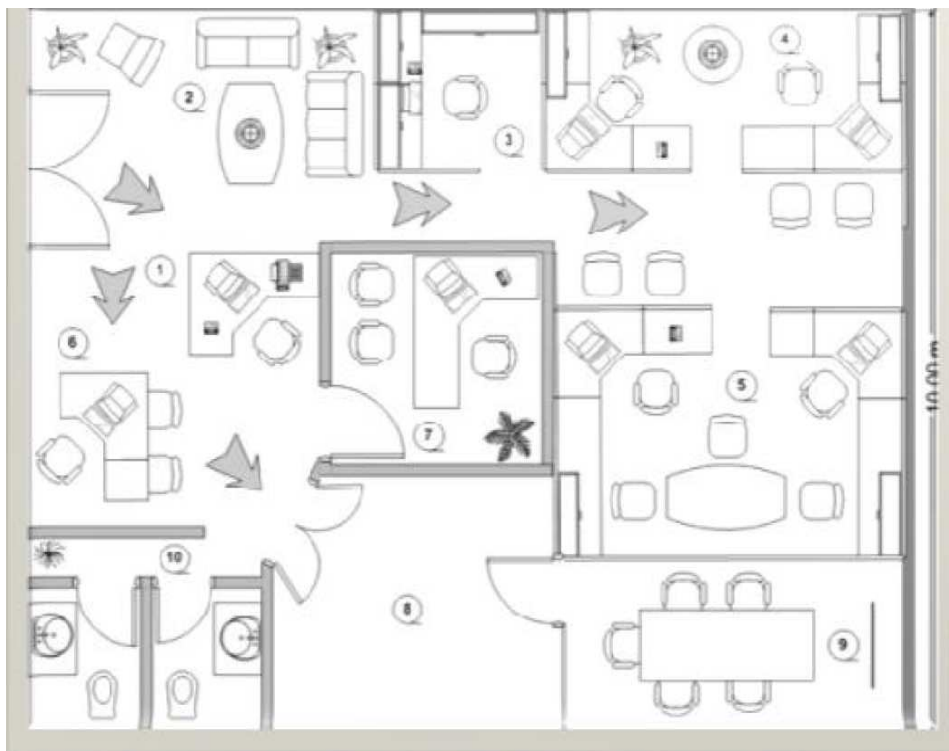


Imagen N° 16. Plano Carrusel

Elaborado por: Integrantes del proyecto

Descripción del plano

1. Área de Información
2. Área de espera
3. Área contable
4. Área de recepción de pasteles y artículos para Fiestas
5. Área comercial
6. Área de Gerencia
8. Sala de decoraciones
9. Bodega de Materia Prima e Insumos
- 10.SS.HH

CAPITULO VII

ESTUDIO FINANCIERO

Los estados financieros presentan los recursos generados o utilidades en la operación, los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado.

Estado de Pérdidas y Ganancias

Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado.

Como se puede observar en el Tabla el proyecto generará utilidades a partir del primer año cumpliendo con todos los impuestos de ley.

Ver anexo tabla 34

Estado de Flujo de Caja Proyectado

Movimiento de entrada y de salida de efectivo que muestra las interrelaciones de los flujos de recursos entre los sectores privado, público y externo, que se dan tanto en el sector real como a través del sistema financiero.

Ver anexo tabla 35

Criterios de Evaluación

Son técnicas de evaluación mediante las cuales se analiza si un proyecto es conveniente o no al inversionista.

Valor Actual Neto

Es el método más aceptado por los evaluadores de proyectos. Mide la rentabilidad del mismo. Para ello, se calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer período de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero.

Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, es la tasa de interés con la cual el valor actual neto es igual a cero. El mismo es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente.

Es llamada también Tasa de Descuento y sirve para actualizar los flujos futuros de ingresos netos del proyecto.

Ver anexo tabla 36

CONCLUSIONES

En base al análisis de todos los factores internos y externos, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

La implementación de un local de fiestas infantiles resulta ser un proyecto atractivo en la ciudadela la Saiba ya que ese sector no cuenta con un local que ofrezca todas las alternativas tanto de decoración como de juegos exclusivamente para niños, por lo que resulta ser atractivo para los padres al momento de escoger el sitio ideal para festejar el cumpleaños de su hijo.

En la actualidad, los padres de familia al momento de buscar un local infantil ven la opción que dicho establecimiento se encargue de absolutamente todo desde la compra de los materiales hasta el arreglo de las sorpresas ya que ellos no cuentan con el tiempo necesario para dedicarse a la organización de la fiesta, es por eso que nuestro local ofrecerá todo el servicio necesario para que los padres se sientan como un invitado más.

Para calcular la demanda de nuestro proyecto, se debe analizar las preferencias del mercado, establecer su tamaño, su crecimiento, el nivel de ingreso familiar del Sector La Saiba que es el mercado que se quiere alcanzar .

Según el estudio financiero, el proyecto es rentable y viable por lo que se lo debe ejecutar sin ningún inconveniente.

Para concluir se puede recalcar que el proyecto será un éxito en la Cdla. La Saiba, sector sur de Guayaquil, ya que será creado en base a las necesidades del consumidor, tendrá características únicas y originales, y adicional poseerá servicio de seguridad el cual es único en este tipo de locales.

Bibliografía

- <http://www.rosario.gov.ar/Reglamento/Sec68.htm>
- Plan Nacional de Recreación, Consejo Nacional de Deportes, Quito 2007
- Ley de Educación Física y Deportes del Perú. Lima Perú 2003 Pag. 1
- Fausto Segovia Baus, Manual de Recreación Educativa. De Don Bosco, Cuenca 1980, pag 15 – 16
- Hernan Emeres, Revista Asociación No.6
- Ethel Medeiros. obra "Juegos de Recreación" (Buenos Aires, Ruy Díaz, 1969)
- Ethel Medeiros en su obra "Juegos de Recreación" (Buenos Aires, Ruy Díaz, 1969)
- Segovia B. "Manual de Recreacion Infantil", p. 16
- Ley de Educacion Fisica y Deportes del Peru. Lima – Peru 1973 pag. 1
- La Recreación Infantil y sus Proyecciones Sociales. Buenos Aires. 2008
- Psicología del Niño en etapa Preescolar. Barcelona – España 2009
- <http://www.clarin.com/diario/2007/03/31/laciudad/h-06001.htm>
- SAPAG CHAIN Nassir, SAPAG CHAIN Reinaldo, Preparación y Evaluación de Proyectos.
- www.actiweb.es/party_zone2010.com
- Evaluación de proyectos: Gabriel Vaca Urbina.
- SAPAG, Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw - Hill, Cuarta edición, 2000, Pág. 37
- Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión: Juan Gallardo Cervantes
- www.aulafacil.com/planesnegocio/Lecc-1.htm
- <http://www.myownbusiness.org/espanol/s2/index.html#6>
- Robles, A. y J. Alcérreca, 2000. Administración, un enfoque interdisciplinario, Editorial Prentice may, México
- Preparación y evaluación de proyectos: Econ. Edilberto Meneses Alvarez.
- www.wikipedia.org

RESUMEN

En estos tiempos se ha vuelto costumbre el festejo de los cumpleaños de los más pequeños en locales divertidos, amplios que ayuden a la economía de los papas, lamentablemente en la actualidad hay locales que no satisfacen las necesidades y caprichos de los cumpleañoseros y los pocos que ofrecen diversión a buen precio, son los más demandados y reservados hasta de lunes a viernes, es por esa razón que muchos deben realizar las fiestas en locales infantiles en el Sector Norte, ya que al momento de ofrecer al cumpleañosero y a los invitados un día inolvidable no importa la distancia.

Como consecuencia, nace la idea de hacer un estudio de factibilidad de la creación de un local de fiestas infantiles en la ciudadela La Saiba que brinde todo lo necesario para que la celebración de los más pequeños sea inolvidable, que venga a ofrecer una opción más y que pueda cubrir la demanda insatisfecha de este tipo de servicios. Además, el proyecto tiene un enfoque temático diferente a los existentes en el sector ya que brinda servicio de calidad en cuanto a animación, decoración, infraestructura, juegos infantiles, áreas verdes, combos económicos, higiene del local, seguridad en los juegos y en el local, etc.

La creación de esta empresa busca satisfacer las necesidades en cuanto a conveniencia de espacio, alimentación, entretenimiento, precio y seguridad de las personas que desean realizar eventos infantiles.

Todos los puntos mencionados anteriormente son indispensables para cubrir con la demanda insatisfecha de la población e incluso para alcanzar el éxito del negocio para que pueda generar ventas, ya que es necesario recordar que sin ventas, no hay ingresos y sin ingresos no hay crecimiento económico a nivel de país.

SUMMARY

In these times custom has turned the feast of the birthdays of the small mas in entertaining, wide places that help to the economy of the dads, lamentably at present there are places that do not satisfy the needs and caprices of the cumpleaños and the few ones that they offer amusement to good price, more defendants and private rooms are up to from Monday until Friday, it is for this reason that many must realize the holidays in infantile places in the Sector North, since to the moment to offer the cumpleaños and to the guests an unforgettable day does not import the distance.

As consequence, there is born the idea of doing a study of feasibility of the creation of a place of infantile holidays in the citadel The Saiba that offers everything necessary in order that the celebration of the smallest is unforgettable, that comes to offer one more option and that could cover the unsatisfied demand of this type of services. In addition, the project has a thematic approach different from the existing ones in the sector since it offers qualit service as for animation, bent economic, decoration, infrastructure, infantile games, green areas, hygiene of the place, safety in the games and in the place, etc.

The creation of this company seeks to satisfy the needs as for convenience of space, supply, entertainment, price and safety of the persons that they want to realize The creation of this company seeks to satisfy the needs as for convenience of space, supply, entertainment, price and safety of the persons who want to realize infantile events. All the points mentioned previously are indispensable to cover with the unsatisfied demand of the population and even to reach the success of the business in order that it could generate sales, since it is necessary to remember that without sales, there is no income and without income to there be no economic growth to level of country.

RÉSUMÉ

Dans ces temps, il s'est retourné une coutume, le bon accueil des anniversaires les plus petits dans les locaux amusants, amples qui aident à l'économie des papas, lamentablement il y a actuellement des locaux qui ne satisfont pas les nécessités et les caprices des cumpleañoseros et certains qui offrent un divertissement à un bon prix, plus de défenseurs sont et réservés même de lundi à vendredi, c'est par cette raison que plusieurs doivent réaliser les fêtes dans des locaux infantiles dans le Secteur le Nord, puisque au moment d'offrir le cumpleañosero et aux invités un jour inoubliable n'importe pas la distance.

Comme conséquence, l'idée naît de cela faire une étude de faisabilité de la création d'un local de fêtes infantiles dans la citadelle La Saiba qui offre tout le nécessaire pour que la célébration des plus petits soit inoubliable, qu'il vienne à offrir encore une option et ce qu'il puisse couvrir la demande insatisfaite de ce type de services. De plus, le projet a un point de vue thématique différent des existants dans le secteur puisqu'il offre un service de qualité en ce qui concerne une animation, courbé économique, une décoration, une infrastructure, des jeux infantiles, des aires vertes, une hygiène du local, de sécurité dans les jeux et dans le local, etc..

La création de cette entreprise cherche à satisfaire les nécessités en ce qui concerne une convenance d'espace, d'alimentation, de distraction, de prix et la sécurité des personnes qui désirent réaliser des évènements infantiles. Tous les points mentionnés sont antérieurement indispensables pour couvrir avec la demande insatisfaite de la population et même pour atteindre le succès de l'affaire pour qu'il puisse générer des ventes, puisqu'il est nécessaire de rappeler que sans des ventes, il n'y a pas de recettes et sans des recettes il n'y a pas de croissance économique à un niveau de pays.

ANEXOS

ANEXOS

Anexo 1

Niños y niñas analizados durante un mes.

EDAD	FEMENINO	MASCULINO	TOTAL
4 – 5	93	87	180
6 – 7	99	102	201
8 – 9	104	100	204
10	61	76	137
			722

Tabla N°1

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Integrantes del proyecto

Anexo 2

Población del Ecuador por Sexo			
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
Total Republica	15.007.343,00	7.953.891,79	7.053.451,21
Urbano	9.604.699,52	4.418.161,78	5.186.537,74
Rural	5.402.643,48	2.863.401,04	2.539.242,44

Tabla N° 2

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: Integrantes del proyecto

Anexo 3

Distribución por edad y por sexo			
Ecuador			
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
0 - 14 años	30,10%	2.301.840	2.209.971
15 - 64 años	63.5%	4.699.548	4.831.521
65 años y mas	6,40%	463.481	500.982

Fuente: http://www.indexmundi.com/es/ecuador/poblacion_perfil.html

Tabla N°3

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 4

Población de la Provincia del Guayas por Sexo			
CIUDAD	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
Guayas	3.600.000	1.764.000	1.836.000
Urbano	2.340.000	1.146.600	1.193.400
Rural	1.260.000	617.400	642.600
Guayaquil	2.300.000	999.161	1.300.839
Urbano	1.495.000	749.370	975.629
Rural	805.000	249.792	325.209

Fuente: INEC 2010

Tabla N°4

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 5

INGRESOS DE HOGARES EN GUAYAQUIL POR QUINTILES

QUINTILES	INGRESO ANUAL POR HOGAR (en dolares)	INGRESO MENSUAL POR HOGAR (en dolares)	NUMEROS DE HOGARES	HABITANTES
Q1	3.427,12	285,59	96.257,00	385.028,00
Q2	4.964,48	413,71	96.237,00	384.498,00
Q3	6.178,64	514,89	96.136,00	384.544,00
Q4	8.222,84	685,24	96.245,00	384.980,00
Q5	13.398,16	1.116,51	96.258,00	385.032,00

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 INEC

Tabla N° 5

Elaborado por: Integrantes del proyecto

³Quintil se entiende por ingreso per cápita a la suma de los ingresos de cada uno de los miembros del hogar y luego la división por el número de integrantes del grupo familiar (incluyendo a los que no realizan trabajos remunerados).

Anexo 6

DISTRIBUCION DE LA POBLACION DE GUAYAQUIL POR EDADES

EDADES	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	%
85 y +	10.936	12.234	23.170	1,14
80 – 84	6.838	8.546	15.384	0,75
75 – 79	10.445	12.416	22.861	1,12
70 -74	14.558	16.948	31.506	1,54
65 – 69	18.304	21.241	39.545	1,94
60 – 64	21.364	24.143	45.507	2,23
55 – 59	27.095	29.251	56.346	2,76
50 – 54	39.726	41.494	81.220	3,98
45 – 49	49.750	52.148	101.898	5
40 – 44	63.659	66.117	129.776	6,36
35 – 39	70.032	76.497	146.529	7,18
30 – 34	79.668	82.230	161.898	7,94
25 – 29	84.755	90.137	174.892	8,57
20 – 24	103.834	109.840	213.674	10,48
15 – 19	95.237	100.657	195.894	9,62
10 – 14	99.708	99.004	198.712	9,74
5 – 9	102.365	100.072	202.437	9,92
0 – 4	100.887	97.623	198.510	9,73
TOTAL	999.161	1.040.598	2.039.759	100

Fuente: Estadísticas Censo Poblacional y Vivienda 2010 INEC

Tabla nº 6

Elaborado por : Integrantes del Proyecto

Anexo 7

POBLACION DE GUAYAQUIL CENSO 2010 POR PARROQUIA				
PARROQUIAS	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	PARTICIPACION
PERIFERIA	9.139	4.886	4.253	0,53%
PARROQUIAS RURALES	45.271	23.643	21.628	2,22%
AYACUCHO	11.879	5.615	6.264	0,58%
BOLIVAR	9.517	4.624	4.893	0,47%
CARBO	5.248	2.435	2.813	0,26%
FEBRES CORDERO	344.828	170.578	174.250	16,91%
GARCIA MORENO	55.596	26.725	28.871	2,73%
LETAMENDI	102.414	49.879	52.535	5,02%
9 DE OCTUBRE	7.530	3.729	3.801	0,37%
OLMEDO	9.688	4.808	4.880	0,47%
ROCA	7.343	3.544	3.799	0,36%
ROCAFUERTE	9.091	14.556	4.535	0,45%
SUCRE	14.907	7.396	7.511	0,73%
TARQUI	812.034	394.218	417.816	39,81%
URDANETA	25.794	12.647	13.147	1,26%
XIMENA	51.777	253.533	264.246	25,38%
CHONGON	9.856	5.103	4.753	0,48%
PASCUALES	41.745	21.157	20.588	2,05%
INDIGENTES	130	115	15	0,01%
TOTAL	2.300.000	1.130.000	1.170.000	100%

Fuente: INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)

Tabla N° 7

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

DISTRIBUCION DE LA POBLACION POR INGRESOS Y POR EDADES

Población del Cantón Guayaquil según Censo realizado en el 2010	2.300.000
Porcentaje de la Población guayaquileña que vive en la Parroquia Ximena	25,38%
Número de Personas de la Población de Guayaquil que viven en la Parroquia Ximena	583.740
Porcentaje de la Población de Guayaquil que se encuentra entre 35-49 años	18,54%
Población de la Parroquia Ximena que tienen entre 35-49 años	108.225,40
Porcentaje de la Población de Guayaquil cuyo ingreso se encuentre entre el Q3 y Q4	39,98%
Población de la Parroquia Ximena que tienen entre 35-49 años y que sus ingresos se sitúen entre Q3 y Q4	43.268,51
Número de Hogares⁸ de la Parroquia Ximena cuyos ingresos se sitúan entre Q3 y Q4 y cuyos líderes de hogares tengan entre 35-49 años	9.594

Fuente: INEC

Tabla N°8

Elaborado por: Integrantes del proyecto

⁸Considerando que el número promedio de habitantes por hogar es de 4 personas

Anexo 9

Parroquia Urbana	2010	2011	2012	2013
Parroquia Ximena	51777	53331	54931	56579

Tabla N°9. Crecimiento de la Población de la Parroquia Ximena

Fuente: Censo INEC 2010

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 10

Ha celebrado el cumpleaños de sus hijos en un local de fiestas infantiles	%
SI	41
NO	85
TOTAL	126

Tabla N° 10

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Integrantes del proyecto

Anexo 11

AÑO	POBLACION	DEMANDA 67%
2010	51777	10116
2011	53331	10230
2012	54931	10854
2013	56579	10579

Tabla N° 11. Proyección de la demanda

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 12

EMPRESA	UBICACIÓN	ESTRATO	SERVICIO	PRECIOS	AÑOS EN EL MERCADO
Chiqui Park	La Saiba	Medio Medio – Alto	Combos show de titeres animacion de payaso juegos infantiles piñata decoracion de mesas y sillas musica 1 congelador mediano	\$150	3 años
Almendritos	Almendros	Medio Medio – Alto	areas verdes cerramiento seguro juegos didacticos, tapizados y protegidos decoracion de mesa principal y sillas caja de regalos area de bar equipo de sonido 2 docenas de croquis 2 docenas de invitaciones agua purificada refrigeradora side by side	\$160	3 años
Delfines Park	Av. Jose Vicente Trujillo entre bogota y calle d	Medio Medio – Alto	decoracion de mesa principal cubierta con carpa 6 x 6 mtrs mesas y sillas para invitados area de niños con 35 sillas de colores decoracion de globos caja de regalos decorada musica infantil animacion de 2 payasitas piscina caritas pintadas chupeteras piñata	\$170	2 años
Party Zone	Los Esteros	Medio Medio – Alto	Juegos inflables casas columpios payasos animacion con dinamicas decoracion con globos caritas pintadas seguridad del local	\$160	4 años

Tabla N° 12 Numero y capacidad de servicios de los competidores
 Fuente: Entrevista con los propietarios de los locales de fiestas infantiles
 Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 13

Comportamiento actual de la oferta

AÑO	POBLACION	OFERTA
2011	53331	5848

Tabla N° 13

Fuente: INEC

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 14

AÑO	POBLACION	OFERTA
2010	51777	5783
2011	53331	5848
2012	54931	6205
2013	56579	6047

Tabla N° 14. Proyección de la Oferta

Fuente: INEC

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 15

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2010	10116	5783	4333
2011	10230	5848	4382
2012	10854	6205	4649
2013	10579	6047	4532

Tabla N° 15. Demanda Insatisfecha

Fuente: INEC

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 16

Capacidad Instalada

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	10% DEMANDA INSATISFECHA EVENTOS
2010	4333	433,30
2011	4382	438,20
2012	4649	464,90
2013	4532	453,20

Tabla N° 16. Capacidad Instalada
Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 17

ESTIMACION DE LAS INVERSIONES	
ACTIVO FIJO	
Maquinaria y Equipos	\$ 9.380,00
Muebles y Enseres	\$ 2.046,50
Equipos de Computacion	\$ 700,00
Vehiculos	\$ 18.000,00
Subtotal Activo Fijo	\$ 30.126,50
ACTIVOS INTANGIBLES	
Estudio de Factibilidad	\$ 1.500,00
Gastos Organizacionales	\$ 2.000,00
Adecuaciones Y Mantenimiento	\$ 2.000,00
Permiso de Tramites	\$ 600,00
Publicidad Inicial	\$ 1.500,00
Subtotal Activos Intangibles	\$ 7.600,00
Capital de Trabajo (2 meses)	\$ 13.268,07
TOTAL INVERSIONES	\$ 50.994,57

Tabla N°17 Estimación de las Inversiones
Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 18

ACTIVO FIJO	
Maquinaria y Equipos	\$ 9.380,00
Muebles y Enseres	\$ 2.046,50
Equipos de Computacion	\$ 700,00
Vehiculos	\$ 18.000,00
Subtotal Activo Fijo	\$ 30.126,50

Tabla No 18 Activos Fijos

Elaborado por: Integrantes del proyecto

Anexo 19

REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIA Y EQUIPOS DE JUEGOS				
No.	DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Máquina de Algodón de Azúcar	1	\$ 350,00	\$ 350,00
2	Máquina para Canguil	1	\$ 250,00	\$ 250,00
3	Teléfono inalámbrico	1	\$ 73,00	\$ 73,00
4	Parlantes	2	\$ 700,00	\$ 1.400,00
5	Micrófonos Inalámbricos	3	\$ 30,00	\$ 90,00
6	Piscina de bolitas	1	\$ 200,00	\$ 200,00
7	Carrusel	1	\$ 2.117,00	\$ 2.117,00
8	Salta Salta	1	\$ 600,00	\$ 600,00
9	Futbolín	1	\$ 300,00	\$ 300,00
10	Tobogán inflable Splash	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
11	Columpios	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
TOTAL			\$ 8.620,00	\$ 9.380,00

Tabla No 19 Requerimientos de Maquinarias y Equipos

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 20

REQUERIMIENTOS DE MUEBLES Y ENSERES PARA FIESTA DE 35 NIÑOS				
Nº	DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Arco de Metal	1	\$ 15,00	\$ 15,00
2	Sillas plasticas gdes.	35	\$ 5,50	\$ 192,50
3	Manteles de plastico gdes.	13	\$ 3,00	\$ 39,00
4	Mesas Plasticas gdes.	8	\$ 30,00	\$ 240,00
5	Sillas plasticas gdes.	50	\$ 10,00	\$ 500,00
1	mesa principal	1	\$ 200,00	\$ 200,00
7	Sillas de oficina	3	\$ 30,00	\$ 90,00
8	Sofa	1	\$ 120,00	\$ 121,00
9	Archivador	1	\$ 90,00	\$ 91,00
10	Counter	1	\$ 120,00	\$ 121,00
11	Sillas	2	\$ 30,00	\$ 32,00
12	Juegos de Sala	1	\$ 350,00	\$ 351,00
13	Escritorio	1	\$ 40,00	\$ 41,00
14	Cuchillos pequenos	3	\$ 2,00	\$ 5,00
15	Cucharas grandes	2	\$ 2,00	\$ 4,00
16	Basurero grandes	2	\$ 2,00	\$ 4,00
TOTAL		125	\$ 1.049,50	\$ 2.046,50

Tabla No 20 Requerimientos de muebles y enseres para fiesta de 35 niños

Elaborado por: Integrantes del proyecto

Anexo 21

REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE COMPUTACION	
DESCRIPCION	COSTO TOTAL
Computadora	\$ 700
TOTAL	\$ 700

Tabla No 21 Requerimientos de Equipos de Computación

Elaborado por: Integrantes del proyecto

Anexo 22

REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE VEHICULOS				
No.	DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Vehiculo	1	\$ 18.000	\$ 18.000
TOTAL		1	\$ 18.000	\$ 18.000

Tabla Nº 22 Vehículo
Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 23

ACTIVOS INTANGIBLES	
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	\$ 1.500,00
GASTOS DE ORGANIZACIÓN Y CONSTITUCION	\$ 2.000,00
ADECUACIONES Y MANTENIMIENTO	\$ 2.000,00
PERMISO DE TRAMITES	\$ 600,00
PUBLICIDAD INICIAL	\$ 1.500,00
TOTAL	\$ 7.600,00

Tabla Nº 23 Activos Intangibles
Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 24

AMORTIZACION DE ACTIVOS NOMINALES								
NOMBRE	VALOR TOTAL	% DE AMORTIZACION	ANOS					
			1	2	3	4	5	
Estudio de Factibilidad	1500	20%	300	300	300	300	300	300
Gastos organizacionales	2000	20%	400	400	400	400	400	400
Permiso de tramites	600	20%	120	120	120	120	120	120
Adecuaciones	2000	20%	400	400	400	400	400	400
publicidad inicial	1500	20%	300	300	300	300	300	300
TOTAL DE AMORTIZACION			1520	1520	1520	1520	1520	1520

Tabla No 24 Amortizacion de Activos Nominales

Elaborado por Integrantes del Proyecto

Anexo 25

PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO		
Nombre	Total Anual	60 días
Sueldos y Salarios	54000	9000
Servicios Basicos	2700	450
Materiales y Suministros	19238,4	3206,4
Arriendo	2500	417
Materiales de Limpieza	583,2	97,2
Insumos	586,8	97,8
TOTAL	79608,4	13268,0667

Tabla No. 25 Presupuesto de Capital de Trabajo

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 26

No.	Mano de Obra Directa	Sueldo mensual	Sueldo anual
1	Coordinador de Eventos	500	6000
1	Asistente	300	3600
1	Encargado de la seguridad	300	3600
1	Encargado de la limpieza	300	3600
2	Payasos	1200	14400
	Total	2600	31200
No.	Mano de Obra Indirecta	Sueldo mensual	Sueldo anual
1	Gerente general	800	9600
1	Gerente financiero	600	7200
1	Contador	500	6000
1	Total	1900	22800
Total de Sueldos y Salarios		4500	54000

Tabla N° 26. Mano de Obra

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 27

REQUERIMIENTOS DE MATERIALES Y SUMINISTROS PARA FIESTA DE 35 NIÑOS						
Nº	DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
1	GLOBOS(100)	1	10	10	160	1920
2	SERPENTINAS EXPLOSIVAS	2	3,5	7	112	1344
3	CHUPETERAS	2	6	12	192	2304
4	INVITACIONES (DOCENA)	4	1,5	6	96	1152
5	PLATOS Y CUCHARAS DESECHABLES (25)	8	0,7	5,6	89,6	1075,2
6	FUNDA SURTIDO DE PIÑATA	2	7	14	224	2688
7	GORRO DEL CUMPLEAÑERO	1	2	2	32	384
8	PAQ. DE SERVILLETAS (200)	1	2,8	2,8	44,8	537,6
9	PIÑATA DE PLUMAFON	2	3	6	96	1152
10	VASOS DESECHABLES (25)	4	0,7	2,8	44,8	537,6
11	CENTROS DE MESA	8	4	32	512	6144
TOTAL				100,2	1603,2	19238,4

Tabla No 27 Requerimientos de materiales y suministros para fiesta de 35 niños

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 28

MATERIALES DE LIMPIEZA						
Nº	DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL POR FIESTA	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
1	DESINFECTANTES	5	3	15	270	3240
2	FUNDAS DE BASURA (24)	4	2	8	144	1728
3	TRAPEADOR	1	3,5	3,5	63	756
4	ESCOBA	1	2,5	2,5	45	540
5	PALA	1	1	1	18	216
6	COLORO	4	1,9	7,6	136,8	1641,6
7	PAPEL HIGIENICO (12)	3	3	9	162	1944
8	LIMPIONES (4 UNIDADES)	1	2	2	36	432
TOTAL				48,6	874,8	10497,6

Tabla N° 28 Materiales de Limpieza
Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 29

REQUERIMIENTOS DE INSUMOS PARA FIESTA DE 35 NIÑOS						
Nº	DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL POR FIESTA	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
1	PAN PARA HOT DOG	12	1,2	14,4	259,2	3110,4
2	MAYONESA (SACHET)	2	2	4	72	864
3	SALCHICHAS (PAQUETE DE 100)	1	6	6	108	1296
4	AZUCAR (FUNDA)	1	1,5	1,5	27	324
5	SALSA DE TOMATE	2	2	4	72	864
6	COLORANTES	2	0,3	0,6	10,8	129,6
7	CANGUIL(LIBRAS)	2	1	2	36	432
8	SAL (FUNDA)	1	0,8	0,8	14,4	172,8
9	ACEITE	1	1,2	1,2	21,6	259,2
10	CEBOLLA	5	0,6	3	54	648
11	SNACKS	2	1,2	2,4	43,2	518,4
12	COLAS	3	3	9	162	1944
TOTAL			20,8	48,9	586,8	10562,4

Tabla No 29 Requerimientos de insumos para fiestas de 35 niños

Elaborado por: Integrantes del proyecto

Anexo 30

DETERMINACION DE LA DEMANDA INSATISFECHA				
DEMANDA INSATISFECHA	10% DEMNADA INSATISFECHA (EVENTOS)	NUMERO DE EVENTOS ANUALES	NUMERO DE EVENTOS MENSUALES	NUMERO DE EVENTOS SEMANAL
4333	433,30	180	15	6
4382	438,20	187	16	4
4649	464,90	187	16	4
4532	453,20	190	16	5

Tabla No 30 Determinación de la demanda insatisfecha

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 31

PRESUPUESTO DE INGRESOS				
CONCEPTO	2011	2012	2014	2015
Demanda Insatisfecha 10%	433	446	460	473
Ingresos				

Tabla No 31 Presupuesto de Ingresos

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 32

PRESUPUESTO DE EGRESOS						
CONCEPTO/AÑO	0	1	2	3	4	5
COSTOS VARIABLES						
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 31.200,00	\$ 34.320,00	\$ 37.752,00	\$ 41.527,20	\$ 45.679,92	
MATERIA PRIMA E INSUMOS	\$ 10.562,40	\$ 11.618,64	\$ 12.780,50	\$ 14.058,55	\$ 15.464,41	
SERVICIOS BASICOS	\$ 10.497,60	\$ 11.547,36	\$ 12.702,10	\$ 13.972,31	\$ 15.369,54	
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$ 52.260,00	\$ 57.486,00	\$ 63.234,60	\$ 69.558,06	\$ 76.513,87	
COSTOS FIJOS						
MATERIALES DE LIMPIEZA	\$ 10.497,60	\$ 11.547,36	\$ 12.702,10	\$ 13.972,31	\$ 15.369,54	
ARRIENDO	\$ 2.500,00	\$ 2.750,00	\$ 3.025,00	\$ 3.327,50	\$ 3.660,25	
DEPRECIACION	\$ 4.771,31	\$ 4.771,31	\$ 4.771,31	\$ 4.771,31	\$ 4.771,31	
AMORTIZACION	\$ 1.520,00	\$ 1.520,00	\$ 1.520,00	\$ 1.520,00	\$ 1.520,00	
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 54.000,00	\$ 59.400,00	\$ 65.340,00	\$ 71.874,00	\$ 79.061,40	
PUBLICIDAD	\$ 1.500,00	\$ 1.650,00	\$ 1.815,00	\$ 1.996,50	\$ 2.196,15	
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 74.788,91	\$ 81.638,67	\$ 89.173,41	\$ 97.461,62	\$ 106.578,65	
GASTOS FINANCIEROS						
INTERES	\$ 2.761,59	\$ 2.212,08	\$ 1.662,58	\$ 1.113,07	\$ 563,56	
TOTAL COSTOS FIJOS E INTERESES	\$ 77.550,50	\$ 83.850,75	\$ 90.835,98	\$ 98.574,68	\$ 107.142,21	
TOTAL GENERAL DE COSTOS	\$ 129.810,50	\$ 141.336,75	\$ 154.070,58	\$ 168.132,74	\$ 183.656,07	

\$ 155.470,43 \$ 169.477,64 \$ 184.946,02 202.021,68

Tabla No 32 Presupuesto de Egresos

Elaborado por: Integrantes del proyecto

Anexo 33

Estructura de Financiamiento		
Concepto	Valor	Porcentaje
Recursos Propios	27616	60%
Credito	18411	40%
TOTAL	46027	100%

Tabla No 33 Estructura del Financiamiento

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

ANEXO DE GRAFICOS

Anexo 1

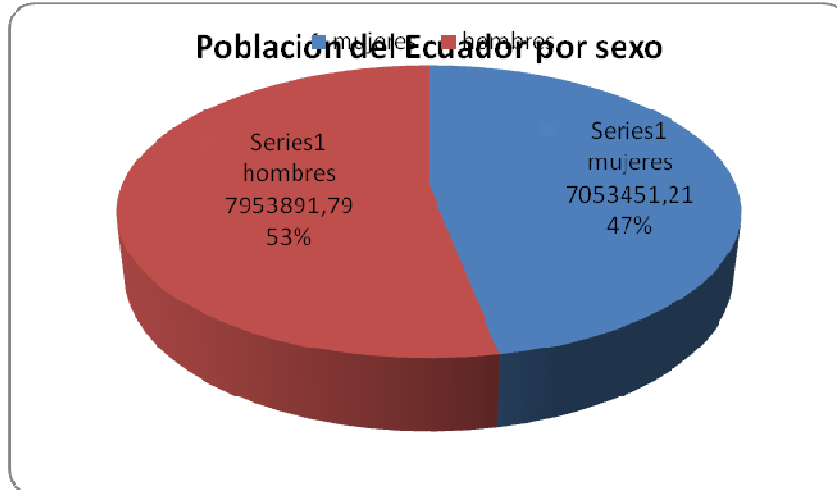


Gráfico N° 1

Fuente: INEC 2011

Elaborado por: Integrantes del proyecto

Anexo 2

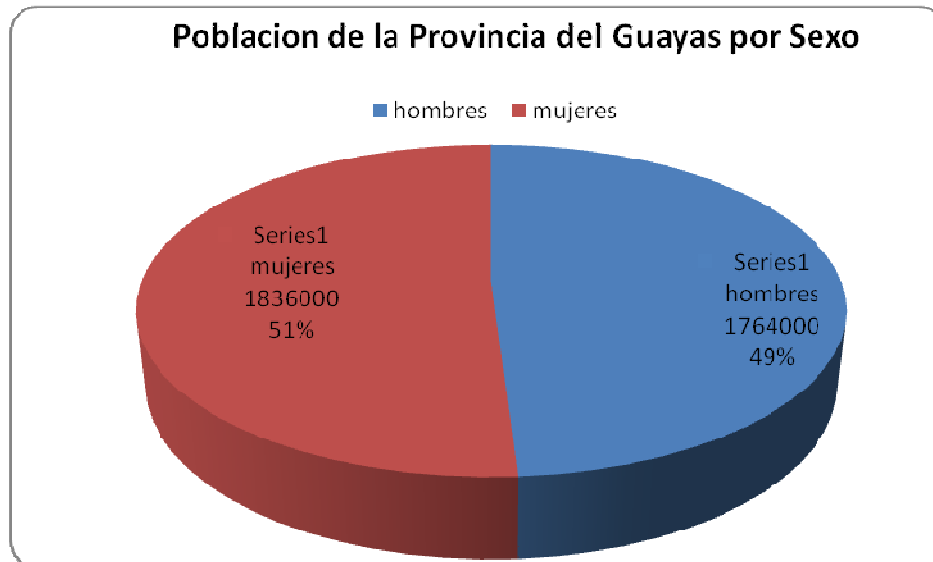
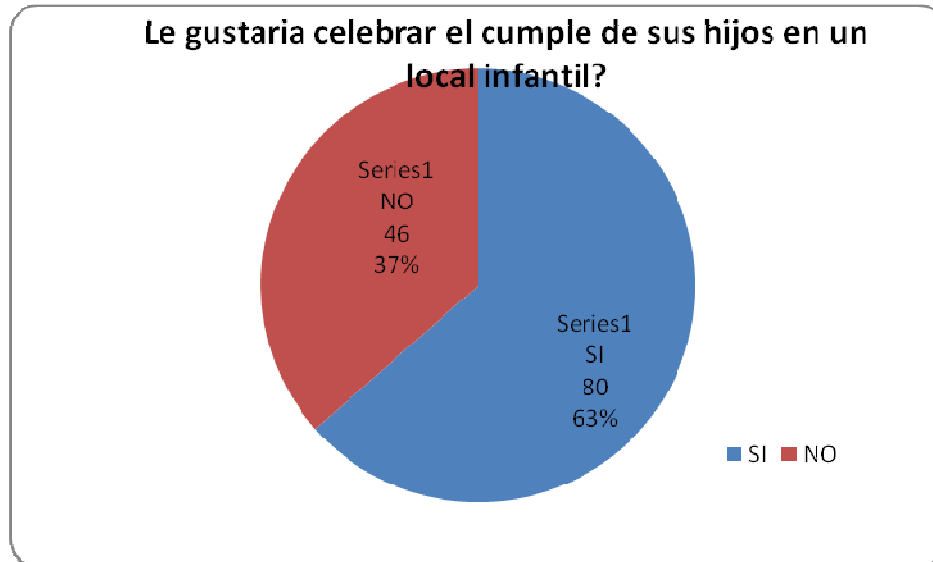


Gráfico N°2

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: Integrantes del proyecto

Anexo 3



Fuente: Encuestas de mercado

Gráfico N° 3

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Anexo 4

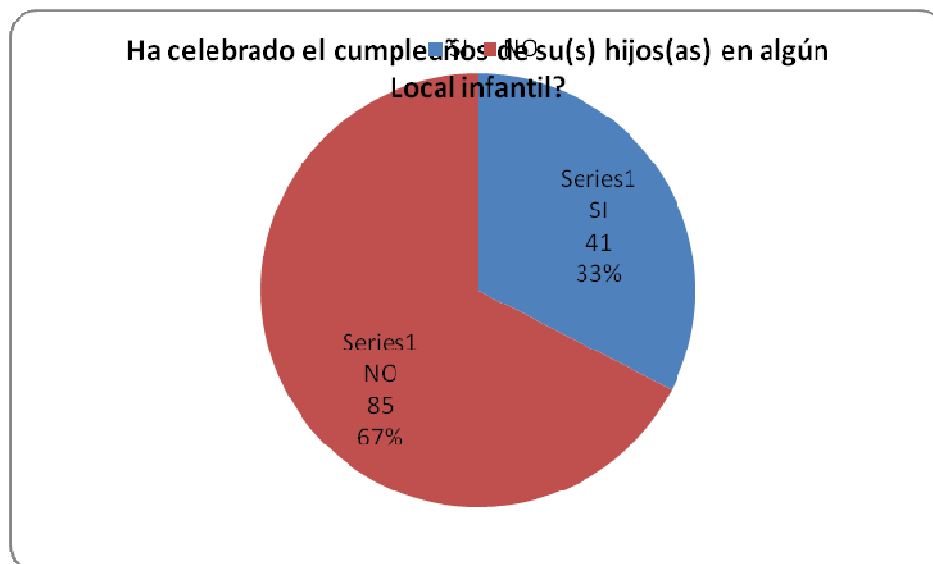


Gráfico N° 4

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Integrantes del proyecto

Anexo 5

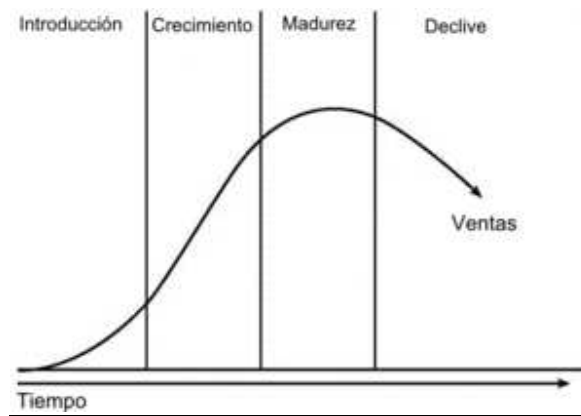


Gráfico 5. Ciclo de vida del proyecto
Elaborado por: Integrantes del Proyecto

CURRICULUM VITAE

Jennifer Carola Coellar Agurto

krola_87@hotmail.com



Propósito:

Formar parte de una empresa en la que dentro de sus planes considere el crecimiento profesional de sus colaboradores, dando la oportunidad de ser parte de un equipo de trabajo donde se desarrolle el potencial de las personas con el objetivo de conseguir con responsabilidad social las metas de la empresa.

Datos Personales

Ximena

Cédula de Identidad: 092453561-0

Nacionalidad: Ecuatoriana

Dirección: Alejo Lascano 205 e/ Riobamba y

Celular: 087889336

Teléfono Convencional: 042566763

Fecha de Nacimiento: Febrero 7 de 1987

Edad: 24 años

Estado Civil: Soltera

Sexo: Femenino

Estudios Realizados

Educación Superior

Universidad Católica de Santiago de Guayaquil
Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional
Trilingüe (Español, Inglés y Francés)
Egresada

Educación Secundaria

Colegio Fiscal Técnico Experimental de Comercio y
Administración “Veintiocho de Mayo”

Título Obtenido:

Bachiller en Ciencias de Comercio y Administración.
(Contabilidad)

Educación Primaria

Unidad Educativa Santo Domingo de Guzmán

Cursos, Conferencias y Seminarios realizados

Curso de Inglés

Bénédict International Language Schools

- Séptimo nivel
- Conversación I

Seminario de Tributación

Universidad Católica Santiago de Guayaquil
Facultad de Ciencias Económicas
Julio 2009 (21 horas)

Seminario - Taller de Estrategias de Responsabilidad Social Empresarial

Universidad Católica Santiago de Guayaquil
A.I.E.S.E.C.
Mayo 20, 2009 (9 horas)

Conferencia “How important is Logistics Nowadays”

Universidad Católica Santiago de Guayaquil
Facultad de Ciencias Económicas
Junio 17, 2008

Conferencia “La Realidad de los Negocios Internacionales y el Comercio Exterior en el Ecuador”

Universidad Católica Santiago de Guayaquil
Facultad de Ciencias Económicas Julio 4, 2007

	<p>Curso de Tributación Programa de Educación y Cultura Tributaria Ministerio de Educación y Cultura y SRI (Col. ANAI) Agosto 2004 (100 horas)</p>
<p>Idiomas</p>	<p>Español 100% Inglés 80% Francés 80%</p>
<p>Experiencia Laboral</p>	<p>Banco Central del Ecuador Guayaquil Departamento de Recursos Humanos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pasante (Octubre – 2005) <p>Cámara de Comercio de Guayaquil Departamento de Comisiones Sectoriales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pasante (Diciembre- Marzo 2011) <p>LAN ECUADOR Aeropuerto José Joaquín de Olmedo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agente de Servicio al Pasajero (Mayo-2011 hasta la actualidad)
<p>Referencia Laboral:</p>	<p>Ing. Iván Castillo Banco Central del Ecuador Dpto. Recursos Humanos Teléfono: 04-2566333</p> <p>Martha Sanchez Cámara de Comercio de Guayaquil Dpto. Comisiones Sectoriales Teléfono: 042596100</p> <p>Johanna Manz LAN ECUADOR Jefa de Servicio al Pasajero</p>



CAROLINA GONZALEZ

CDLA. LOS ESTEROS MZ7A V. 72
TELEFONOS 097391771- 2435518 • E-MAIL
CAROLINAALEXANDRA2210@HOTMAIL.COM

INFORMACION PERSONAL

- Estado civil: Casada
- Nacionalidad: Ecuatoriana
- Edad: 27 años
- Lugar de nacimiento: Guayaquil

OBEJTIVOS

Fortalecer y ampliar mis conocimientos adquiridos en mi vida universitarios y realizar mi trabajo de una manera eficaz y de manera responsable, entregándome al 100% a mi labor para de esa manera lograr el éxito que anhelo

EDUCACION

1990 - 1997 Unidad Educativa De La Inmaculada Concepción

1997 - 2003 Unidad Educativa De La Inmaculada Concepción
Bachiller en Ciencias Contables Administrativas

2003-2008 Universidad Católica Santiago de Guayaquil
(Egresada en la Carrera de Gestión Empresarial)

2011 – al presente Seminario de tesis

CURSOS REALIZADOS

2003 Cursos de Ingles en la Universidad Católica

2004-2005 Módulos de Francés en Alianza francesa

2005 CIJA (Congreso Interamericano de Jóvenes Administradores)

2007 Cursos para Pequeña y Medianas empresas

EXPERIENCIAS LABORALES

Universal Business Center

Enero/2006 - Abril/2006

Ejecutiva de Formacion y Produccion

Vender Programas de Ingles, buscar los usuarios por nuestra propia cuenta para obtener informacion y poder vender los programas

Golden Bridge Corporation

Junio/2006 - Diciembre/2006 ---

Supervisora de Formacion y Produccion

Supervisar las gestiones que realizaban los Ejecutivos de Formacion y Produccion

Universidad Metropolitana

Diciembre/2006- Noviembre/2007

Gerente de Formacion y Produccion

Manejar personal, supervisar ventas, realizar telemarketing, vender programas de ingles

Golden Bridge Corporation

Diciembre 2007 - Agosto 2008

Supervisora de Formacion y Produccion

Supervisar las gestiones que realizaban los Ejecutivos de Formacion y Produccion

AGECOLSA

Octubre/2008 - Abril/2009

Analista de Planes de Medicina Prepagada, Soats y Seguros

Realizar llamadas visitas a los clientes de la compañía, para ofrecer nuevos servicios, realizar soats, seguros de autos, contra robo, contra incendios etc.

Golden Bridge Corporation

Junio/2009 – Febrero 2011

Ejecutiva de Cuentas

Gestión de cobranzas en terreno, Solucionar problemas e inquietudes de usuarios.
Logros: Placas por Campeona Nacional de Cobranzas Febrero y Campeona Internacional de Cobranzas Marzo 2010

FUNIBER Fundación Universitaria Iberoamericana

Octubre 2011- hasta la actualidad

Ejecutiva de Reincorporación. Área Financiera

Gestión de Alumnos, parte académica, cobranza, recuperación de alumnos que se encuentren de baja.

IDIOMAS

Ingles

50% leído, hablado y escrito

Francés

70% leído, hablado y escrito

REFERENCIAS

Ing. María Luisa González

2110606

Gala Mendieta Hernández

2412699

Lcdo. Oscar García

089449443