



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**“ESTUDIO PARA LA CREACIÓN Y EL FUNCIONAMIENTO
DE UNA EMPRESA DE FIESTAS INFANTILES AL NORTE
DE QUITO, SECTOR MITAD DEL MUNDO”**

MAYRA GEOVANNA GARCIA PALLAROSO

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del
grado de:

INGENIERA COMERCIAL

Año 2009

RESUMEN EJECUTIVO

La Ciudad de Quito por ser capital del Ecuador, por su proceso histórico y su riqueza cultural se constituye uno de los dos principales polos de desarrollo del Ecuador.

Dentro de la Ciudad de Quito se encuentra la Parroquia San Antonio de Pichincha que por su historia, cultura, monumentos, etc., se ha convertido en uno de los principales atractivos para que las personas quieran habitar en la misma, razón por la cual se ha escogido a este sector para la implementación del proyecto puesto en marcha "Happy Face".

La Parroquia San Antonio de Pichincha ha tenido un incremento en la zona habitacional, su clima cálido seco permite una vida más sana a cada uno de sus habitantes.

En busca de orientar el servicio de organización de eventos Infantiles hacia las necesidades existentes del consumidor, el presente proyecto se analiza como una nueva alternativa para las personas que quieren preparar una Fiesta Infantil con la ayuda de una empresa organizadora de eventos Infantiles, diferentes variables como tiempo, dinero y calidad, inducen a las personas a una organización que conjugue todas estas variables hacia la consecución de un buen servicio.

El presente proyecto esta orientado, a la determinación de la factibilidad que tendría la ejecución del Servicio de Organización de Eventos Infantiles, esto en base a los análisis que se desarrollan en cada uno de los capítulos que conforman la tesis.

El Estudio de Mercado determino que nuestro mercado meta está conformado por la población económicamente activa de clase alta, media alta con una

edad comprendida entre los 20 a 60 años, logramos identificar la macro y micro localización óptima del proyecto concluyendo que la Parroquia San Antonio de Pichincha es el lugar idóneo para la ejecución de Happy Face.

Happy Face que quiere decir Rostros Felices será el nombre con la que el mercado potencial podrá identificar a la empresa estará legalmente constituida como sociedad anónima, la cual estará comprendida por 2 accionistas.

La visión de ser una empresa con futuro y factibilidad económica, se refleja en los resultados obtenidos en los estudios de mercado, técnico y especialmente el financiero, ya que estos han presentado datos halagadores para la puesta en marcha de la empresa.

El proyecto de la empresa Organizadora de Eventos Infantiles básicamente requiere de una inversión inicial de \$45.792,20, que se encontrara detallada por los activos fijos con un total de 24.690,00, activos intangibles \$ 6.520,00 y una capital de trabajo de \$14.582,20, su financiamiento se encontrara conformado por un 60% de Recursos Propios y el 20% de Financiamiento en la entidad del Banco del Pichincha.

Por medio de la tabla de ingresos y egresos muestra que desde el primer año la empresa organizadora de eventos infantiles tiene un beneficio neto de 18.674.

El Estado de pérdidas y ganancias expresa que el presente proyecto lograra utilidades desde el primer año que será de 10.210,95, también se determino que el Valor Actual Neto es de \$ 46.865,01 con la TMAR de 11.07% con un horizonte a 5 años, además mediante un método de interpolación se llego a determinar una Tasa Interna de Retorno del 42.7898% con la cual el VAN se hace cero.

Se pudo llegar a la conclusión de que el proyecto en ejecución es viable y ejecutable, que el período de recuperación de la inversión es de 2 años 6 meses y que la relación beneficio - costo es de 1.12, es decir que por cada dólar invertido tendré \$0.12 de beneficio.

EXECUTIVE SUMMARY

The City of I Remove by being capital of the Ecuador, for their historical process and their cultural wealth is constituted one of the two main poles of development of the Ecuador.

Inside the City of I Remove am the Parish San Antonio de Pichincha that for their history, culture, monuments, etc., have become one of the main attractive so that the people want to live in the same, reason for which they have been chosen to this sector for the implant of the started project "Happy Face."

The Parish San Antonio de Pichincha has had an increment in the zone habitat their warm dry climate permits a healthier life to each one of their inhabitants.

In search of guiding the service of organization of Infantile events toward the existent necessities of the consumer, the present project is analyzed like a new alternative for the people that they want to prepare an Infantile Party with the help of an organizing company of Infantile events, several variables like time, money and quality, they induce to the people to an organization that they conjugate all these variables toward the attainment of a good service.

The present project this guided, to the determination of the feasibility that would have you execution of the Service of Organization of Infantile Events, this based on the analysis that they are developed in each one of the chapters that they conform the thesis.

The Study of Market determines that our market puts is conformed by the population economically active of high class, high stocking with an age understood between the 20 to 60 years, we were able to identify the macro and small good localization of the project concluding that the Parish San Antonio de Pichincha is the suitable place for the execution of Happy Face.

Happy Face that means Happy Faces will be the name with which the potential market will be able to identify to the company will be legally constituted like anonymous society, which will be understood by 2 shareholders.

The vision of being a company with future and economic feasibility, you/he/she/it are reflected in the results obtained in the studies of market, technician and especially the financier, since these has presented flattering data for the setting in progress of the company.

The project of the Organizing company of Infantile Events basically requires intangible assets \$ of an initial investment of \$45.792,20, that is detailed for the fixed assets with a total of 24.690,00, 6.520,00 and a capital of work of \$14.582,20, their financing is conformed by a 60% of Own Resources and the 20% of Financing in the entity of the Bank of the Pichincha.

By means of the chart of revenue and expense shows that from the first year the organizing company of infantile events has a net profit of 18.674.

The state of losses and expressed earnings that the present project achieves utilities from the first year that he/she/it/you will be of 10.210,95, I am also determined that the Current Net Value is of \$ 46,865.01 with the TMAR of 11.07% with a horizon to 5 years, also by means of a method of interpolating is come to determine an Internal Rate of Return of the 42.7898% with which the GOES is made zero.

One could arrive to the conclusion that the project in execution is viable and executable, that the period of recovery of the investment is of 2 years 6 months and that the relationship benefits- cost is of 1.12, I am say that I for each invested dollar will have \$0.12 of benefit.

CAPÍTULO I

ESTUDIO DE MERCADO

“Se entiende por mercado el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados” ¹

El estudio de mercado es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado.²

El presente proyecto 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 Parroquia de San Antonio de Pichincha. ¹

1.1 Objetivos del Estudio de Mercado.

Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de clientes que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un período determinado y con qué precio que están dispuestos a obtenerlo.

Esencialmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el

¹ Evaluación de proyectos: Gabriel Baca Urbina.

² <http://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml#ESTUDIO>

cliente. Nos indicará igualmente qué tipo de clientes son los interesados en el producto, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. Finalmente, el estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

Para el presente proyecto en ejecución el objetivo de estudio de mercado es:

Objetivo General:

Realizar un Estudio de Mercado en la Parroquia San Antonio de Pichincha al norte de Quito con el fin de determinar la demanda insatisfecha con respecto al servicio de Fiestas Infantiles.

Objetivo Especifico:

- ✚ Evaluar y diseñar una herramienta de investigación de campo que permita obtener información cualitativa y cuantitativa relevante sobre el desarrollo del presente proyecto de servicio de Fiestas Infantiles.
- ✚ Analizar la situación socio económico y el nivel de ingresos de los Padres de Familia a fin de determinar el precio que estarían dispuesto a pagar por el uso de un servicio de Fiestas Infantiles.
- ✚ Identificar el comportamiento del mercado mediante la evaluación de la oferta y demanda históricas, actuales y proyectadas con el fin de equiparar la demanda insatisfecha.
- ✚ Investigar las necesidades, características, y comportamientos de los potenciales clientes que permitan definir el mercado meta al cual va a ser dirigido el servicio.
- ✚ Formular estrategias de mercadeo y comercialización que permitan un efectivo posicionamiento del servicio en el mercado.

1.2 Estructura de 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.³

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.

Dentro de nuestra estructura de mercado partiremos determinando las diferentes estructuras que existen del mismo.

Monopolio.

“Los economistas han desarrollado complejas teorías para explicar el comportamiento de la empresa monopolista y las diferencias de ésta con una empresa que opera en un marco competitivo. Una empresa monopolista, como cualquier otro negocio, tiene que enfrentarse a dos fuerzas determinantes:

- 1) Conjunto de condiciones de demanda del bien o servicio que produce;
- 2) Conjunto de condiciones de coste que determinan cuánto tiene que pagar por los recursos que necesita para producir y por el trabajo requerido por su producción. Toda empresa o compañía debe ajustar su producción para maximizar sus beneficios, es decir, la diferencia entre lo que ingresa por sus ventas y los costes que ha de cubrir para producir la cantidad de bienes vendidos.

³ Buscador de Internet www.google.com

El nivel de producción que maximiza los beneficios viene dado por aquella cantidad que permite poner el máximo precio posible. Las principales diferencias entre una empresa monopolista y una competitiva es que, en el caso del monopolio, hay un mayor margen para establecer el precio, aunque este control no sea absoluto. La empresa monopolista tiene mayor libertad para ajustar tanto el precio como la cantidad producida en su intento de maximizar beneficios.

Desde el punto de vista de la sociedad, el monopolio conlleva unos efectos menos deseables que los derivados de la competencia económica. En general, el monopolio redundaría en una menor producción de bienes y servicios de los que se derivarían en condiciones de competencia, con precios mayores.

Otra práctica habitual de los monopolios es la discriminación de precios, que implica el cobrar diferentes precios para los mismos bienes o servicios dependiendo de qué parte del mercado compre⁴

Oligopolio.

“Mercado dominado por un reducido número de productores o distribuidores u ofertantes. Es un mercado que se encuentra en una posición intermedia entre lo que se conoce como competencia perfecta y el monopolio, en el que sólo existe un fabricante o distribuidor. Un mercado oligopolístico puede presentar, en algunas ocasiones, un alto grado de competitividad. Sin embargo, los productores tienen incentivos para colaborar fijando los precios o repartiéndose los segmentos del mercado, lo que provoca una situación parecida a la del monopolio. Este tipo de políticas están prohibidas por las leyes antitrust y por las leyes de defensa de la competencia. Pero también dependen de que las empresas cumplan sus acuerdos.

⁴ Monopolio.” Microsoft® Encarta® 2006 [CD]. Microsoft Corporation, 2005.

En los mercados oligopolísticos, como por ejemplo el mercado de petróleo y el de los detergentes, con frecuencia se suceden largos períodos de estabilidad en los precios. Los productores se limitan a competir mediante la publicidad de sus productos (por ejemplo, la típica frase publicitaria 'lava más blanco') y otra clase de técnicas como la distribución de cupones que pueden intercambiarse por diversos artículos. Para tomar decisiones sobre precios, las empresas que operan en mercados oligopolísticos utilizan la teoría de juegos. El juego consiste en anticipar la reacción de las compañías competidoras ante cambios en las condiciones del mercado y en poder planificar la política a seguir para conseguir la máxima rentabilidad posible. Alcanzar un resultado óptimo depende en buena medida de que las empresas se comporten de una forma racional. En un juego de suma cero, la rentabilidad total es fija, por lo que una empresa sólo podrá mejorar su posición a costa de las demás. En los juegos que no son de suma cero, la decisión de un jugador puede beneficiar a todos los demás”⁵.

Basándonos en los conceptos antes mencionados se puede determinar que el ambiente en que se desarrolla el proyecto es de Competencia Monopólica, ya que en la parroquia de San Antonio de Pichincha, existen pocos lugares que ofrezcan organizar eventos para Fiestas Infantiles, siendo estos formales e informales y no existe dificultades para entrar y salir del mercado.

1.2.1 Análisis Histórico del Mercado



⁵ "Oligopolio." Microsoft® Encarta® 2006 [CD]. Microsoft Corporation, 2005

A Nivel Mundial

Hoy es costumbre celebrar la fiesta de cumpleaños de una persona viva, pero, de haber continuado con la tradición occidental, estaríamos observando celebraciones anuales del cumpleaños de la muerte de una persona, que en otro tiempo era un acontecimiento más significativo. Muchas de nuestras celebraciones han cambiado radicalmente en comparación con lo que eran en otro tiempo. Nunca se celebraban las fiestas de cumpleaños de los niños, ni tampoco las fiestas de cumpleaños de las mujeres, y el adornado pastel de cumpleaños, que fue por breve tiempo una tradición griega, dejó de confeccionarse durante siglos, aunque reapareció más tarde, adornado con velas y saludado con un coro de «Feliz cumpleaños».

De dónde proceden, nuestras costumbres relacionadas con las fiestas?.

En la historia que ha quedado registrada, las primeras celebraciones de fiestas de cumpleaños tuvieron lugar alrededor de 3.000 a.C., y fueron las de los primeros faraones. Esta práctica comenzó después de unir el Alto y el Bajo Egipto. Dichas fiestas de cumpleaños consistían en grandes fiestas en palacio y en las que tomaban parte todos los sirvientes, esclavos, hombres y mujeres libres. A menudo, se ponía en libertad a presos de las cárceles reales. Dos antiguas fiestas de cumpleaños de mujeres han quedado documentadas.

Más tarde en Babilonia, los aniversarios del nacimiento o cumpleaños, eran registrados y celebrados en el caso de los niños pertenecientes a la realeza y de sexo masculino. Las fiestas de cumpleaños se desconocían entre las clases bajas, y entre todas las mujeres, excepto la reina. Sólo el rey, la reina o los varones nobles de muy alto rango tenían reconocido su cumpleaños, y sólo entre ellos se celebraba anualmente.

Los griegos adoptaron la costumbre egipcia de celebrar los cumpleaños, y a partir de los persas, reputados entre los grandes reposteros de la Antigüedad, incorporaron un pastel especial. El escritor Filocoro nos explica que los adoradores de Artemisa, diosa de la Luna y de la caza, celebraban el cumpleaños de ésta el sexto día de cada mes, preparando una gran tarta a

base de harina y miel. Ciertos datos sugieren que el pastel de Artemisa pudo haber estado adornado con velas encendidas, puesto que las velas representaban la luz lunar, la irradiación de la diosa hacia la Tierra.

Los cumpleaños de las deidades griegas se celebraban con carácter mensual, por lo que cada dios era festejado con doce conmemoraciones al año. En cuanto a los mortales, los cumpleaños de las mujeres y de los niños se consideraban indignos de celebrarse, pero el del cabeza de familia se conmemoraba con un banquete.

Los romanos añadieron un nuevo matiz a las celebraciones del cumpleaños. Antes de comenzar la era cristiana, el Senado instauró la costumbre (todavía practicada hoy) de considerar los cumpleaños de los estadistas más importantes como festividades nacionales. En el año 44 a.C., el Senado aprobó una ley por la que el aniversario del asesinato de César se convertía en festividad anual, realizada por un desfile público, una sesión especial de circo, combates de gladiadores, un banquete vespertino y la representación de una obra teatral.

Los primeros Padres de la Iglesia predicaban contra la celebración de los cumpleaños. Ellos consideraban estas festividades, originadas entre egipcios y griegos, como reliquias de las prácticas paganas. En el año 245 d.C., cuando un grupo de antiguos historiadores cristianos trató de fijar la fecha exacta del nacimiento de Cristo, la Iglesia católica consideró sacrílega esta investigación, proclamando que sería pecaminoso celebrar el nacimiento de Cristo como si fuese un faraón.

Sin embargo, en el siglo IV la Iglesia empezó a modificar su actitud respecto a las celebraciones de los cumpleaños, e inició también serios estudios para determinar la fecha del nacimiento de Cristo. El resultado, desde luego, marcó el comienzo de la tradición de la Navidad. Con la celebración de la natividad de Cristo, el mundo occidental recuperó la celebración de los cumpleaños.

Pastel para la celebración de Fiestas

La costumbre del pastel fue observada durante breve tiempo en la antigua Grecia. Resurgió entre los campesinos alemanes en la Edad Media, a través de un nuevo tipo de celebración, ofrecida específicamente a un niño o niña

En cierto modo, esto señaló el comienzo de las fiestas infantiles de cumpleaños, y en muchos aspectos un niño alemán del siglo XIII recibía más atenciones y honores que sus contemporáneos de los tiempos modernos.

El niño agasajado era despertado por la llegada de un pastel coronado con velas encendidas. Estas velas se cambiaban y se mantenían encendidas durante todo el día, hasta que, después del ágape familiar, se despachaba el pastel. El número de velas era igual al de los años que cumplía el niño, más una, que representaba la «luz de la vida».

La creencia en que una vela simboliza la vida se encuentra a través de toda la historia. Macbeth habla de la vida como una «breve candela», y el proverbio advierte contra «quemar la vela por ambos cabos».

El niño o niña en su fiesta de cumpleaños recibía también regalos y seleccionaba el menú para el banquete familiar, pidiendo sus platos predilectos.. Las velas de cumpleaños debían apagarse de un solo soplido, y el deseo, en caso de convertirse en realidad, debía mantenerse en secreto.

Piñatas para Celebraciones Infantiles

Antiguamente las piñatas no fueron usadas para cumpleaños o festividades, su origen se sitúa en China donde se hacían coloridos animales con papel que eran colocados para festejar el año nuevo; se supone que Marco Polo en uno de sus viajes pudo observarlas y llevó la idea a Europa, donde fueron usadas para la celebración de la Cuaresma; luego llegó a España pero modificando su sentido religioso a un sentido festivo. Finalmente llegó a América donde nuevamente adquirieron carácter religioso al hacerse con una apariencia que causaba miedo, representando al Demonio con el fin de atraer feligreses, luego

fue de forma satelital con 7 conos que representaban los pecados capitales, contaba con un relleno interior de frutas y golosinas que simbolizaban las tentaciones y placeres terrenales, y los participantes en debido orden, debían golpear la piñata con un garrote para destrozarla combatiendo las fuerzas del mal que, al romper la piñata dichas fuerzas eran vencidas y los participantes recibían su recompensa por su fidelidad.

Actualmente la piñata ya no tiene un carácter religioso y tiene por finalidad la diversión, usándose en los cumpleaños, fiestas especiales como la navidad, fiestas patronales, etc. Una piñata puede despertar gran emoción en los niños, el romperlas y disfrutar de las sorpresas que caerán de ella no será el único beneficio de ella, por lo que incluirla dentro de la fiesta de cumpleaños de su hijo será una gran elección.

En el Ecuador

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 cumpleañosero 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.

Tabla 1 (Población del Ecuador)

POBLACIÓN DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR			
2.004	2.005	2.006	2.007
12.842.578	13.026.891	13.215.089	13.408.270

FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Grafica 1 (Población del Ecuador)



FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Mediante el análisis de la tabla y grafica numero 1 la población de la república del Ecuador ha ido incrementado con el pasar de los años en un 1.44 por ciento, para el año 2007 la población es de 13408470.

En Pichincha

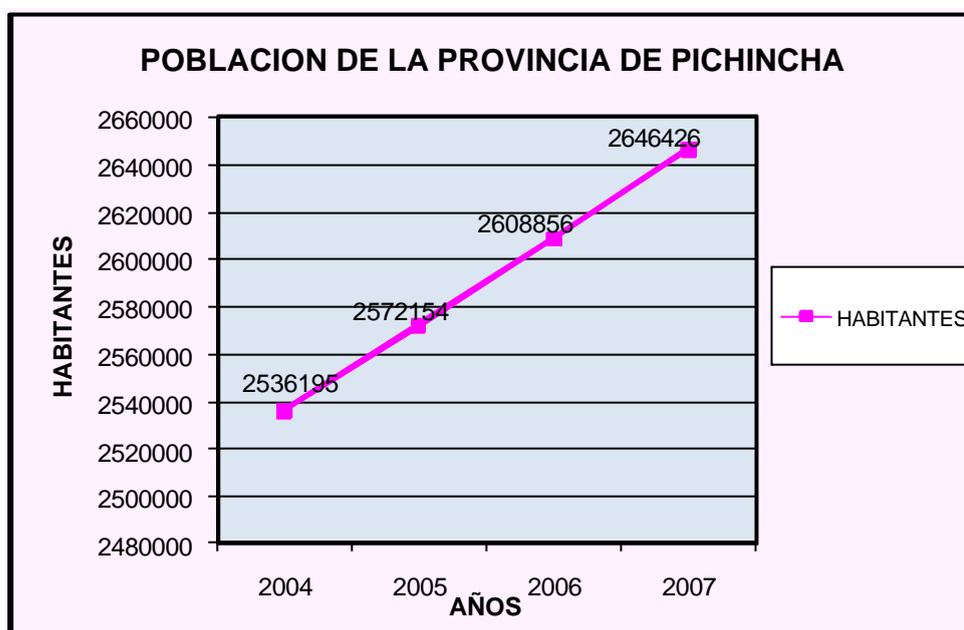
Las Fiestas Infantiles en la Provincia de Pichincha se las celebra dependiendo de la edad, se necesita una torta con su respectiva vela el cumpleaños la apaga pidiendo un deseo en el mismo instante, se le canta el cumpleaños feliz en compañía de sus amiguitos y familiares, se realizan juegos infantiles 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.

Tabla 2 (Población de la Provincia de Pichincha)

POBLACIÓN DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA			
2.004	2.005	2.006	2.007
2.536.195	2.572.154	2.608.856	2.646.426

FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Grafica 2 (Población de la Provincia de Pichincha)



FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Según la tabla y grafica numero 2 la población de la Provincia de Pichincha para el año 2007 se a incrementado en 1.42% lo que genera que la creación del nuevo proyecto tenga una mayor acogida por el incremento de su población

En Quito

Tabla 3 (Población del Cantón Quito)

POBLACIÓN DEL CANTÓN QUITO			
2004	2005	2006	2007
1.951.446	1.979.113	2.007.353	2.036.260

FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Grafica 3 (Población del Cantón Quito)



FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Por medio de la tabla y grafica número 3 la población del cantón quito con el pasar de los años se ha ido evolucionando periódicamente eso provoca que servicio de Fiestas infantiles tenga mayor acogida ya que quito es la ciudad a donde se va a dirigir la empresa.

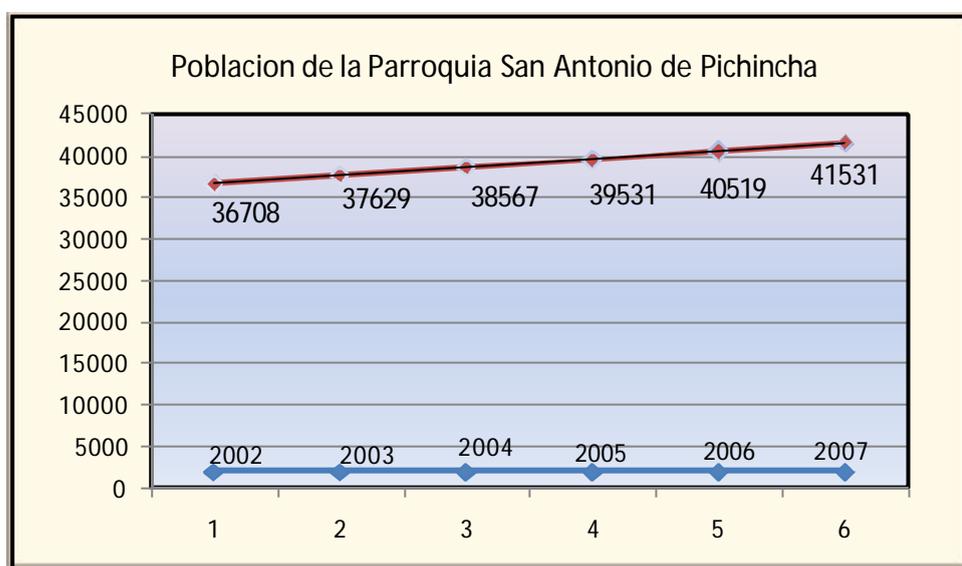
En la Parroquia de San Antonio de Pichincha

Tabla 4 (Población de la Parroquia San Antonio de Pichincha)

PARROQUIA URBANA	2002	2003	2004	2005	2006	2007
SAN ANTONIO	36708	37629	38567	39531	40519	41531

FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Grafica 4 (Población de la Parroquia San Antonio de Pichincha)



FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Según el análisis de la tabla y grafica 4 la población d la parroquia San Antonio de pichincha se ha ido incrementando con el paso de los años, como este va a ser el sector donde se va ubicar la empresa el crecimiento de la población provoca que el servicio tenga mayor acogida.

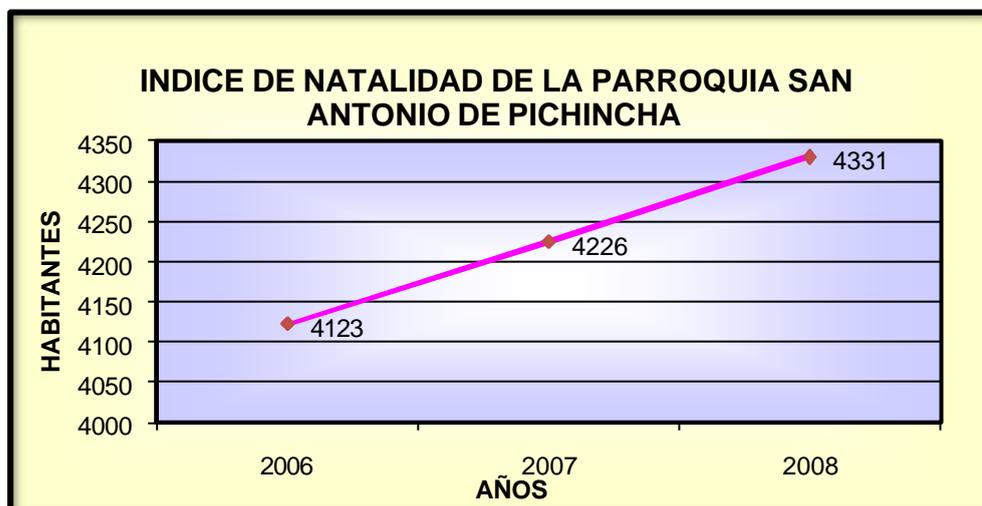
Índice de Natalidad de la Parroquia San Antonio de Pichincha

Tabla 5 (Índice de Natalidad de la Parroquia San Antonio de Pichincha)

ÍNDICE DE NATALIDAD	
AÑO	TBN
2006	4.123
2007	4.226
2008	4.331

FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Grafica 5 (Índice de Natalidad de la Parroquia San Antonio de Pichincha)



FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Se nos permitió analizar mediante la tabla y grafica 5 que el índice de natalidad de la parroquia San Antonio de Pichincha se ha ido incrementando para cada uno de los años este es un factor muy importante para la empresa ya que de los niños depende el crecimiento de la misma.

1.2.2 Análisis Actual del Mercado.

A nivel Mundial Las Fiestas Infantiles se celebran de la siguiente manera

África - Ceremonias de Iniciación. En varias naciones africanas ellos sostienen ceremonias de iniciación para los grupos de niños en vez de cumpleaños. Cuando los niños alcanzan una cierta edad designada, ellos aprenden las leyes, creencia, aduana, canciones y bailes de sus tribus.

Aruba - los Niños toman un convite a la escuela para sus compañeros de clase y todos los profesores. Cada profesor recibe un convite y da un pequeño regalo al niño de cumpleaños como un lápiz, un borrador o una postal. También permiten al niño de cumpleaños para llevar la ropa especial en vez del uniforme de la escuela.

Bolivia - Baila el vals y la llevada ropa blanca. A la edad de 16 años la muchacha de cumpleaños lleva un vestido blanco y baila el vals con su padre y otros muchachos.

Brasil - Se pone el lóbulo de la oreja. El niño de cumpleaños recibe un tirón sobre el lóbulo de la oreja para cada año ellos han estado vivos. La persona de cumpleaños también da la primera rebanada de torta a su/su amigo más especial o pariente, por lo general la mamá o el papá. A la edad de 15 años, la muchacha baila un vals con mirar fijamente con su padre y abuelo. Ella baila con un total de 15 compañeros cada simbolización un año de su vida.

Canadá - Engrase de la nariz con la mantequilla o margarina. En el Atlántico Canadá (Nova Scotia, Príncipe Eduardo la Isla, New Brunswick y Terranova) el niño de cumpleaños es ambushed y su nariz es engrasada para la buena suerte. La nariz engrasada hace el niño demasiado deslizadizo para la malo suerte para cogerlos. Esta tradición es reputada para ser de escocés decente. Perforadoras de cumpleaños.

En Québec la persona de cumpleaños recibe una perforadora para cada año ellos están vivos y luego un para la buena suerte.

China - Fideos para Almuerzo. El niño de cumpleaños paga el respeto a sus/sus padres y recibe un regalo del dinero. Invitan a amigos y parientes a almorzar y los fideos son servidos para desear una vida larga al niño de cumpleaños.

Cuba - Alimento, música, piñatas y mucha gente. Las celebraciones son muy similares a los Estados Unidos; alimento, decoraciones, regalos, pinatas, torta, velas, " cumpleaños feliz " canción y juegos. Pero invitan a mucha gente incluyendo a vecinos, amigos, compañeros de trabajo y familia incluso si ellos no tienen niños alrededor de la edad del niño de cumpleaños.

Dinamarca - Vuelo de Banderas. Una bandera es volada fuera de una ventana para designar esto alguien que vive en aquella casa tiene un cumpleaños. Los regalos son colocados alrededor de la cama del niño mientras ellos duermen así ellos los verán inmediatamente después del despertar.

Inglaterra - Tortas de Adivinanza y Golpes. Ciertos objetos simbólicos son mezclados en la torta de cumpleaños como ello siendo preparado. Si su pedazo de torta tiene una moneda en ello, entonces usted será rico. También, cuándo su cumpleaños sus amigos le dan "los golpes" ellos le levanta en el aire por sus manos y pies y le levanta arriba y abajo al piso, un para cada año entonces un para la suerte, dos para la suerte y tres para el coco del anciano.

Alemania - las Velas se fueron de la combustión para el día. Un miembro de la familia de la persona de cumpleaños se despierta en la salida del sol y alumbrar(enciende) las velas sobre la torta de cumpleaños. Hay tantas velas como uno de años de la persona de cumpleaños más un para la buena suerte. Las velas son dejadas(abandonadas) quemando todo el día. Después de la cena esa noche entonces cada uno canta la canción de cumpleaños y la persona de cumpleaños apaga las velas. Si todas las velas son apagadas en

un intento entonces el deseo de la persona de cumpleaños se realizará. Los regalos entonces son abiertos y las ventajas de partido(parte). Ghana - productos de alimentación Especiales. Los productos de alimentación comidos son watche (el arroz marrón y frijoles), sheto (la pimienta negra), mecko (el pimienta rojo), el arroz rojo con la ternera de grano y fufu (el ñame aporreado y la yuca).

Guyana - platos Especiales. El pollo, el pato o el curry de cordero con el arroz son los platos principales en la celebración de cumpleaños. Un miembro de familia por lo general cuece al horno una fruta, negra o la esponja para el muchacho/muchacha de cumpleaños para cortar. La persona que celebra su cumpleaños llevará algo la imaginación.

Holanda - Años de Corona. Llamam cumpleaños de año especiales como 5, 10, 15, 20, 21 años "de corona". El niño de cumpleaños recibe un regalo sobre todo grande sobre un cumpleaños de año de corona. La familia también decora la silla del niño de cumpleaños en la mesa de comedor con flores estacionales o flámulas de papel, flores de papel y globos. En la escuela el niño de cumpleaños puede dar a sus compañeros de clase algo para comer y al profesor hace el niño un sombrero de cumpleaños, a menudo hecho de flámulas de papel o flores de papel.

Hungría - Se pone los lóbulos de la oreja. Cuando los regalos están abiertos, cada uno se pone los lóbulos de la oreja de la persona de cumpleaños y dice una pequeña rima.

India - vestido Coloreado y bombones. En la escuela el niño de cumpleaños lleva un vestido coloreado y pasa hacia fuera bombones a la clase entera, con la ayuda de un amigo confiado en.

Irlanda - Golpes de Cumpleaños. El niño de cumpleaños es levantado al revés "y golpeado" en el suelo para la buena suerte. El número de golpes dados es la edad del niño más un para la buena suerte suplementaria.

Israel - Cultivo de Silla. Un pequeño niño se sienta en una silla mientras los adultos levantan y más abajo ello varias veces correspondiente a la edad del niño, más un para la buena suerte.

Italia - Escarda de oídos. Los oídos del niño son tirados tan muchas veces como cuantos años ellos dan vuelta. Letonia - Levantamiento de la silla. La persona de cumpleaños se sienta en una silla y los amigos y familia levantan la silla un tiempo para cada año. La torta de cumpleaños tradicional es una torta amarilla.

Lituania - Guiraldas y levantamiento de la silla. Una guirnalda es dada vueltas por la puerta entera de la casa de la persona de cumpleaños. La persona de cumpleaños se sienta en una silla decorada y los miembros de familia los levantan hasta tres veces.

México - Piñatas. El piñata, por lo general hecho del papel(periódico) mache y en forma de un animal, está lleno de buenos y colgado del techo. Vendan los ojos al niño de cumpleaños y golpea el piñata hasta que sea agrietado abierto, el cumpleaños es celebrado con una masa especial en su honor.

Puerto Rico - Da un toque al brazo. El niño es dado un toque al brazo para cada año de nacimiento.

Rusia - Tartas de Cumpleaños. En vez de una torta de cumpleaños, mucho niño ruso recibe una tarta de cumpleaños con un cumpleaños que saluda tallado en la corteza.

Los Estados Unidos - Torta, velas y canción. Una torta es hecha, y las velas son puestas la cima basada en cuantos años la persona es. Entonces cada uno canta " el cumpleaños feliz " la canción, y al final de la canción, el niño de cumpleaños apaga las velas. Si ellos hacen volar ellos todos hacia fuera con un golpe, sus deseos de cumpleaños se realizarán.

En la actualidad se puede analizar que en todos los países del mundo los cumpleaños son festejados como un evento importante ya que cada uno de ellos cuenta con diferentes costumbres para su organización.

Análisis Nacional República del 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.

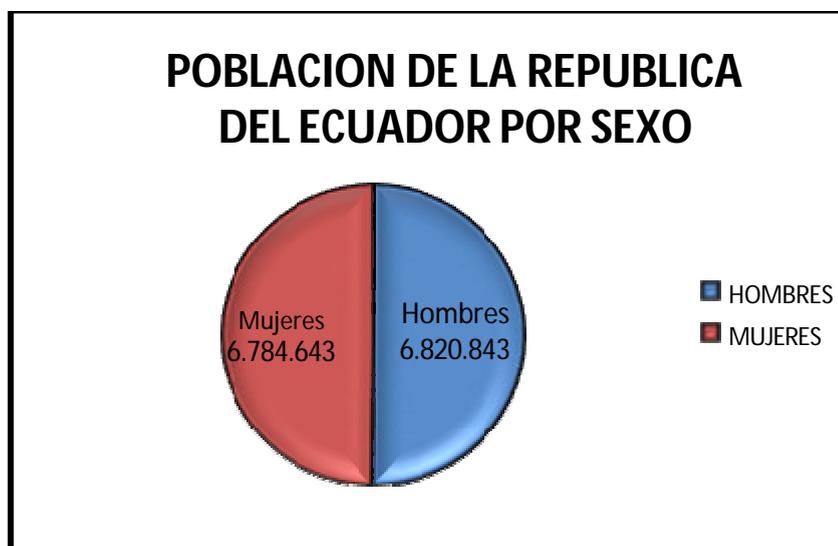
Para evaluar el mercado actual se tomara en cuenta el nivel de aceptación que han tenido las fiestas infantiles en el Ecuador. Por tal motivo es de gran importancia tener un conocimiento de la Población y del índice de natalidad del País.

Tabla 6 (Población del Ecuador por Sexo)

	Población de Ecuador 2008		
	Total	Hombres	Mujeres
Total República	13.602.486	6.820.843	6.781.643
Urbano	8.785.745	4.358.292	4.802.859
Rural	4.849.740	2.462.551	1.978.784

FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Grafica 6 (Población del Ecuador por Sexo)



FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

De acuerdo a la tabla y grafica numero 6 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.

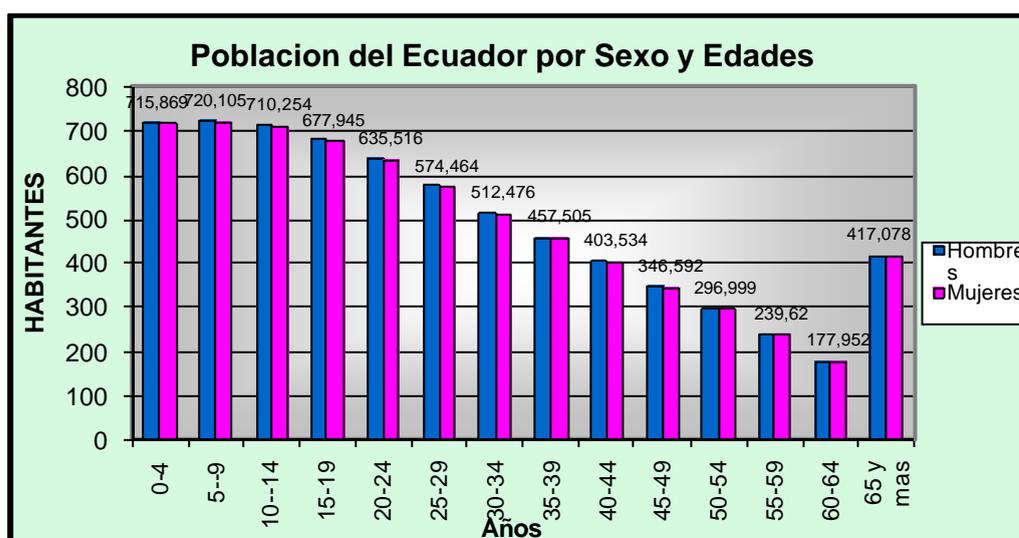
Históricamente la estructura de la población ecuatoriana ha sido equilibrada respecto del sexo de las personas, En el ámbito nacional se observa una participación levemente superior de los hombres con un total de 6.820.843 habitantes, la diferencia es mínima a comparación de las mujeres con un total de 6.784.643 habitantes.

Tabla 7 (Población De la República del Ecuador, Según Sexo y Edades)

TOTAL PAÍS			
2008			
EDAD	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
0-4	1.435,20	719,329	715,869
5--9	1.443,69	723,585	720,105
10--14	1.423,94	713,687	710,254
15-19	1.359,17	681,222	677,945
20-24	1.274,10	638,587	635,516
25-29	1.151,71	577,241	574,464
30-34	1.027,43	514,952	512,476
35-39	917,22	459,715	457,505
40-44	809,019	405,485	403,534
45-49	694,858	348,266	346,592
50-54	594,434	298,435	296,999
55-59	480,398	240,778	239,62
60-64	356,763	178,811	177,952
65 y mas	636,564	417,078	417,078
TOTAL	13,605,485	6.820.843	6.784.643

FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

GRAFICA 7 (Población De la Republica del Ecuador, Según Sexo y Edades)



FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Mediante la investigación realizada para la población de Ecuador por sexo y edad del año 2008 se puede observar en la tabla y grafica numero 7 que su estructura es muy amplia su base esta 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 2.878,89 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 de Pichincha

Las Fiestas Infantiles en la Provincia de Pichincha 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.

Tabla 8 (Población de la Provincias de Pichincha por Sexo)

	Población del año 2008		
Cuidad	Total	Hombres	Mujeres
Pichincha	2.683.272	1.333.235	1.350.037
Urbano	1.911.874	943.325	968.482
Rural	771.465	389.910	381.555
Quito	2.064.611	1.024.783	1.039.829
Urbano	1.559.295	769.389	789.907
Rural	505.316	255.394	249.922

FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Grafica 8 (Población de la Provincias de Pichincha por Sexo)



Mediante el análisis de la tabla y grafica numero 8 se puede observar que la distribución geográfica de la población indica que Pichincha es una de las provincias mas habitadas, la mayoría de la población habitan en el área Urbana con un total de 1.911.874 de habitantes, a diferencia del área Rural la población es mucho menor con un total de 771.465 habitantes.

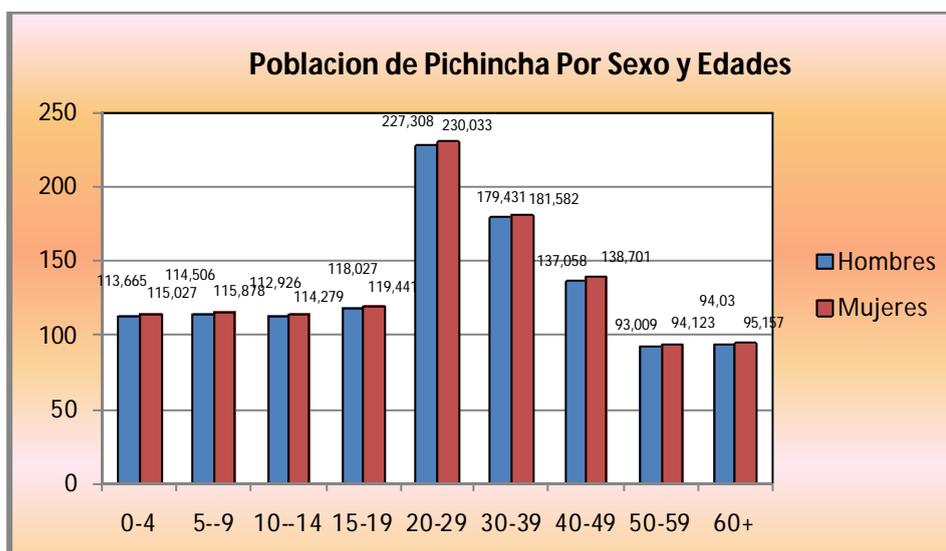
La estructura de la población de la Provincia del Pichincha ha sido equilibrada respecto del sexo de las personas, En el ámbito provincial se observa una participación levemente superior de las mujeres con una población total de 1.352,037, la diferencia es mínima a comparación de los hombres con una población total de 1.333,25.

Tabla 9 (Población De La Provincia De Pichincha Por Sexo Y Edades 2008)

POBLACION TOTAL DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA POR SEXO Y EDADES			
2008			
EDAD	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
0-4	228,692	113,665	115,027
5--9	230,384	114,506	115,878
10--14	227,205	112,926	114,279
15-19	237,468	118,027	119,441
20-29	457,341	227,308	230,033
30-39	361,014	179,431	181,582
40-49	275,760	137,058	138,701
50-59	187,132	93,009	94,123
60+	189,188	94,03	95,157
TOTAL	2.683.272	1.333.235	1.350.037

FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Grafica 9 (Población De La Provincia De Pichincha Por Sexo Y Edades 2008)



FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Según los datos investigados en la tabla y grafica numero 9 la edad que cuenta con mayores habitantes en la Provincia de Pichincha es la de 20-29 años con una población total de 457.341, Seguida después por la edad de 30-39 años con un numero de habitantes de 367.014 esto quiere decir que la mayoría de la población es joven. La población infantil a la cual el proyecto se va a dirigir tiene un total de 459,076 habitantes su edad van entre 0 a 9 años esto provoca que el servicio de Fiestas Infantiles tenga un mercado amplio a donde va a dirigirse.

Tabla 10 (Población De Quito Por Sexo)

POBLACIÓN DEL AÑO 2008			
	Total	Hombres	Mujeres
Quito	2064611	1024783	1039829
Urbano	1559295	769389	789907
Rural	505316	255394	249922

FUENTE INEC
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 10 (Población De Quito Por Sexo)



FUENTE INEC
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Se puede observar en la tabla y grafica número 10 que la mayor parte de la población Del Cantón Quito habita en el área Urbana con un 76% y en el área Rural con un 24%. Este se debe que por ser Quito la Capital, las personas

deciden trasladarse a este lugar con el propósito de buscar fuentes de trabajo, de estudio de esta manera mejorar su estilo de vida.

Tabla 11 (Empresas De Fiestas Infantiles En El Cantón Quito 2008.)

EMPRESAS EN EL CANTON QUITO	
EMPRESAS	PRECIO POR NIÑO
MAC DONALS	15
PICARDÍAS	12
KFC	10
DIVERTÍ FIESTAS	9,5
FIESTESITAS	9
KANUCA	8

INVESTIGACIÓN Y ELABORACIÓN POR MAYRA GARCIA

Grafica 11 (Empresas De Fiestas Infantiles En El Cantón Quito2008.)



INVESTIGACIÓN Y ELABORACIÓN POR MAYRA GARCIA

Mediante el análisis de la tabla y grafica número 11 se llega a la conclusión que existen en el Cantón Quito un conjunto de empresas que ofrecen el servicio de Fiestas Infantiles de las cuales son 6 de ellas que sobresalen y son reconocidas por

el mercado, como son las siguientes: Mac Donals que es una de las empresa que posee el precio mas elevado por niño que es de \$15, seguida por la empresa Picardías que su valor es de \$12, el KFC con un valor por niño de \$10, de la misma manera en el mercado existe una empresa que ofrece el servicio de fiestas Infantiles que cuenta con el precio mas bajo por niño que es de \$8.

Tabla 12 (Servicios De La Competencia)

NOMBRE DE LA EMPRESA	UBICACIÓN	ESTRATO ECONÓMICO	SERVICIO	PRECIO POR NIÑO
MAC DONALS	Principales centros comerciales CCI QUICENTRO JARDIN AV. PARTRIA	Media Media Alta	(5 Serv.) *Animación de payaso *Juegos Infantiles *Alimentación y *bebidas * Música *Cajita Feliz para cada niño	15
PICARDÍAS	Avenida del Maestro la Prensa	Media Media Alta	(7 Serv.) *Decoración de globos *Animación de payaso *Juegos, Dinámicas, Premios *Show de Personajes *Alimentación y Bebidas *Sorpresa para cada niño *Música Infantil	12
KFC	Principales centros comerciales *CCI *QUICENTRO SHOOPING *RECREO * AV. 10 DE AGOSTO	Media Media Alta	(5 Serv.) *Show de personajes *Juegos Infantiles *Alimentación y bebidas *Sorpresa para cada niño *Globo para cada niño	10
FIESTESITAS	Amazonas y Roca	Media Media Alta	(6 Serv.) * Animación de Payaso * Show de Personajes *Pastel *Sorpresa para cada niño *Un globo en forma de animal para cada niño.	9,5
DIVERTÍ FIESTA	Av. Eloy Alfaro, Calle los Aceitunos	Media Media Alta	(3 Serv.) • Animación con Personajes. • Música infantil • Juegos con los niños.	9
KANUCA	San Antonio de PICHINCHA	Media Media Alta	(3 Serv.) • Animación de Payaso • Show de Personajes • Alimentación y bebidas	8

INVESTIGACIÓN Y ELABORACIÓN POR MAYRA GARCIA

Por medio de la investigación realizada se puede observar en la tabla numero 13 que actualmente existen 6 lugares que son reconocidos por el mercado que ofrecen un servicio de Fiestas Infantiles en la ciudad de Quito, En el caso de la empresa Picardías brinda al cliente la mayor gama de servicios entre estas se puede nombrar las siguientes: decoración en globos, animación de payaso, juegos dinámicas y premios, show de personajes, alimentación y bebidas, música, a comparación de las otras empresas ya que no cuentan con todo lo necesario para realizar una fiesta infantil pero en muchos de los casos los clientes prefieren el KFC y Mac Donalds por la consistencia en la comida. Los precios varían en cada una de ellas mediante la investigación realizada Mac Donalds es una de las empresas que tiene el precio mas alto por niño porque entregan una cajita feliz a cada uno, Todo lo contrario con Kanuca que tiene el menor valor por niño, según la investigación no ofrecen un servicio completo es por esta razón que las personas prefieren contratar a una empresa que proporcione la mayor gama de servicios.

Análisis De La Parroquia De San Antonio De Pichincha.

Para evaluar el mercado actual se desarrollará una investigación de mercado sobre los servicios que ofrecen los organizadores de Fiestas existentes, con la finalidad de mejorar y fortalecer las expectativas, gustos y preferencias de los clientes potenciales que existe en la parroquia San Antonio de Pichincha.

Datos generales:

Población:

Parroquia San Antonio de Pichincha: 42570 habitantes

Fecha de Parroquialización: En el año de 1901, durante la Presidencia de Leonidas Plaza.

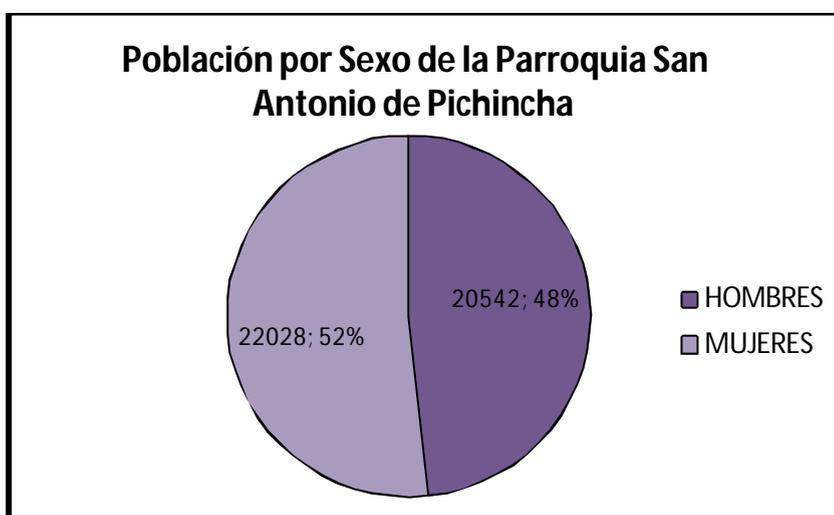
Tiempo aproximado en bus: Una hora y quince minutos, desde la parada de bus en Quito (redondel de Miraflores).

Tabla 13 (Población de la Parroquia San Antonio de Pichincha 2008)

Población del año 2008			
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
Parroquia San Antonio de Pichincha	42570	20542	22028

Investigación y Elaboración Por Mayra Garcia

Grafica 12 (Población de la Parroquia San Antonio de Pichincha 2008)



Investigación y Elaboración Por Mayra Garcia

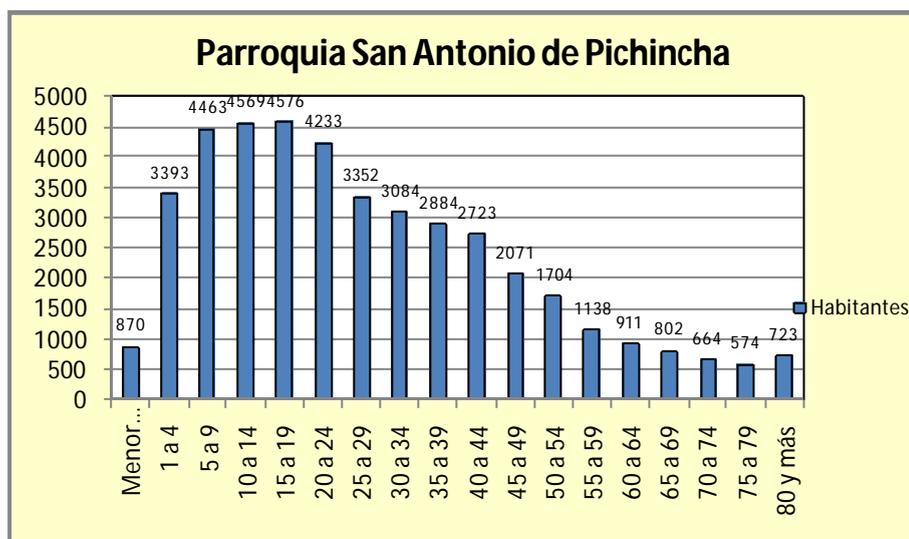
Según el análisis de la tabla número 13 y grafica No 12, la población total de la Parroquia San Antonio de Pichincha es de 42570 habitantes, la cual un 48 % esta conformada por el sexo masculino, y con un 52% el sexo femenino se observa una participación levemente superior del sexo masculino.

Tabla 14 (Población Por Edades De La Parroquia San Antonio De Pichincha)

PARROQUIA SAN ANTONIO DE PICHINCHA	
Población por edad	TOTAL
Menor de 1	870
1 a 4	3393
5 a 9	4463
10 a 14	4569
15 a 19	4576
20 a 24	4233
25 a 29	3352
30 a 34	3084
35 a 39	2884
40 a 44	2723
45 a 49	2071
50 a 54	1704
55 a 59	1138
60 a 64	911
65 a 69	802
70 a 74	664
75 a 79	574
80 y más	723

FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Grafica 13 (Población Por Edades De La Parroquia San Antonio De Pichincha)



Según la tabla numero 14 y grafica 13 a estructura de la población de la Parroquia San Antonio de Pichincha, por grupos de edades y sexo es muy amplia su base esta conformada por población infantil, joven, adultos y personas de la tercera edad. La edad que sobresale con mayor población esta entre los 10-24 años con 12425 habitantes, seguida por los de 25-39 años con una población total de 9320 habitantes. Al ser San Antonio de Pichincha el lugar a donde nos vamos a dirigir es de suma importancia tomar en cuenta su población infantil que va desde loa 0-9 años con un total de 7856 habitantes de esto depende la progreso del presente proyecto.

Población Económicamente Activa Parroquia San Antonio De Pichincha

Tabla No.15 (Población Económicamente Activa)

Parroquia	Año	PEA	PEA OCUPADA (99.5%)
San Antonio de Pichincha	2008	16453	16383

Elaboración e Investigación por Mayra García

Mediante el análisis de la tabla numero 15 se puede interpretar que el servicio de Fiestas Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha se va encontrar directamente dirigida para aquella población económicamente activa es decir aquellos habitantes que cuenten con los recursos económicos para contratar el servicio.

Tabla de Servicios

Tabla 16 (Empresas San Antonio de Pichincha)

<u>EMPRESA</u>	<u>UBICACIÓN</u>	<u>ESTRATO ECONÓMICO</u>	<u>SERVICIO</u>	<u>PRECIOS</u>	<u>AÑOS EN EL MERCADO</u>
KANUCA	San Antonio de Pichincha	Media Media Alta	Animación de Payaso • Show de Personajes • Alimentación y bebidas	8 por Niño	2
TODO PARA SU FIESTA	Pusuquí, Av Manuel Córdova Galarza	Media Media Alta	Venta y Alquiler de Artículos para Fiestas Infantiles. *Piñatas *Ollas encantadas *Disfraces *Juguetes	Varia dependiendo del Artículo	3

INVESTIGACION Y ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Actualmente existen dos lugares que organizan Fiestas Infantiles en la parroquia de San Antonio de Pichincha los cuales se encuentran analizados mediante la tabla número 16 donde se evalúa los servicios que ofrecen cada establecimiento, logrando de esta manera posicionarse en la mente del mercado potencial.

La empresa kanuca se encuentra funcionando en el mercado 2 años la cual se dedica a organizar Fiestas infantiles se encuentra ubicada en San Antonio de

Pichincha brinda al cliente los siguientes servicios, animación de payaso, show de personales, alimentación y bebidas, y el costo es de \$8 por niño.

El local Todo para su fiesta se encuentra en el mercado 3 años se dedica alquilar y vender artículos para Fiestas Infantiles, el mismo que no organiza eventos.

1.2.3 Tendencias Del Mercado



“El estudio de la situación futura es el más importante para evaluar el proyecto. Pero también es preciso señalar una salvedad: la información histórica y vigente analizada permite proyectar una situación suponiendo el mantenimiento de un orden de cosas que con la sola implementación del proyecto se debería modificar. Este obliga, entonces, a que en la situación proyectada se diferencie la situación futura sin el proyecto y luego con la participación de el. Para concluir con la nueva definición del mercado”.⁶

Es fundamental que para organizar eventos de Fiestas Infantiles se debe analizar el Mercado Histórico y el Mercado Actual con la finalidad de visualizar la tendencia que pueda existir hacia esta empresa. El respectivo análisis es importante para evaluar el proyecto.

Las proyecciones de población cumplen con su función de brindar los elementos para dimensionar distintas problemáticas sectoriales en el país y que significarán un insumo de importancia para su planeación y prevención.

⁶ SAPAG CHAIN Nassir, SAPAG CHAIN Reinaldo, Preparación y Evaluación de Proyectos.

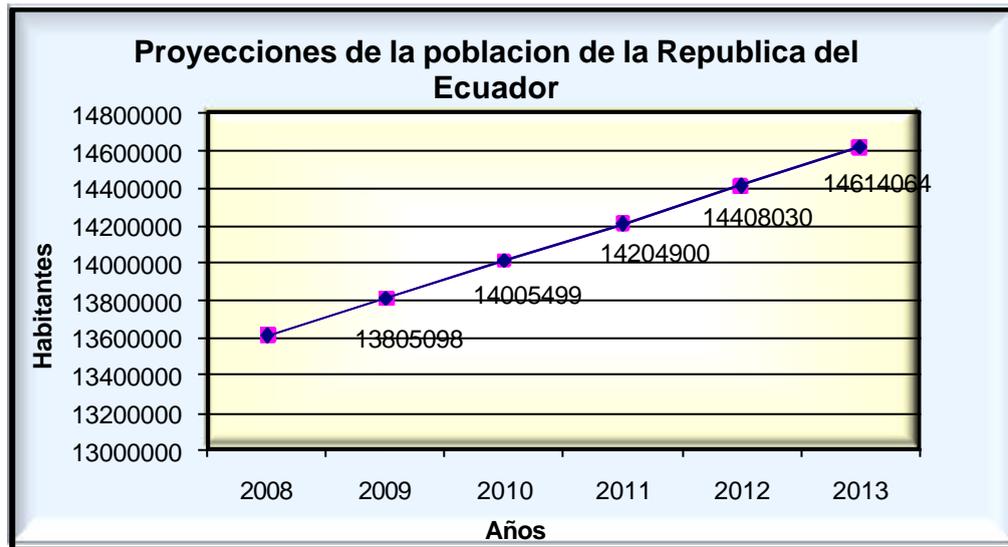
El crecimiento de la población en la República del Ecuador va a ser un factor determinante en las decisiones que tome la empresa, ya que según los datos que tenemos del INEC la población crecerá en ambos sexos.

Tabla 17(Proyecciones de la Población de la República del Ecuador)

	Población del año 2008			Proyecciones				
	Total	Hombres	Mujeres	2009	2010	2011	2012	2013
Total República	13.605.485	6.820.843	6.784.634	13.805.095	14,005.449	14.204.900	14.408.030	14.614.064

FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Grafica 14 (Proyecciones de la Población de la República del Ecuador)



FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

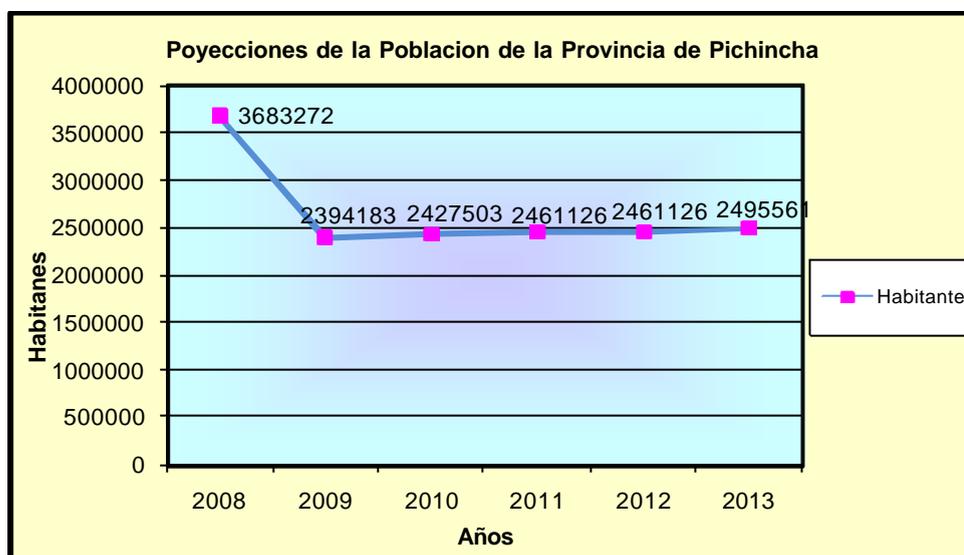
Mediante la investigación realizada se puede analizar por medio de la tabla 17 y grafica 14 que la proyecciones de la población de la República del Ecuador es creciente por lo tanto se muestra una diferencia del 1.45% de incremento para cada año esto se lo obtiene realizando una ecuación de tendencia lineal. El incremento de la población viene a ser un factor muy importante para la ejecución del presente proyecto ya que permite que el servicio de Fiestas Infantiles tenga mayor habitantes a quien dirigirse.

Tabla 18 (Proyecciones de la Población de la Provincia de Pichincha)

	Población del año 2008			Proyecciones				
	Total	Hombres	Mujeres	2009	2010	2011	2012	2013
Pichincha	3683272	1333235	1350037	2394183	2427503	2461126	2461126	2495561

FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Grafica 15 (Proyecciones de la Población de la Provincia de Pichincha)



FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Según la tabla 18 y grafica 15 la población de la Provincia de Pichincha del año 2008 es de 3683272, esto nos permite analizar que las proyecciones para los años siguientes disminuye aproximadamente en un 35% de su habitantes. Para los años 2010, 2011, 2012, 2013 sus habitantes crecerán en un porcentaje del 1.39% esto se lo realiza por medio de la aplicación de la formula de tendencia lineal de esta manera se logra evaluar el aumento de la población.

Proyecciones de la Población de la Parroquia San Antonio de Pichincha

La parroquia San Antonio de Pichincha cuenta con pocas empresas que se dedican a organizar eventos de Fiestas Infantiles pero en lo mínimo su servicio es completo, lo que generaría que este nuevo servicio tenga la acogida esperada en el sector.

Tabla 19 (Proyección Población San Antonio de Pichincha)

PARROQUIA URBANA	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Parroquia San Antonio de Pichincha	42570	43.634	44724	45842	46988	48163

FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Grafica 16 (Proyección Población San Antonio de Pichincha)



FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Se logra analizar mediante la tabla 19 y grafica 16 que el crecimiento de los habitantes en la Parroquia San Antonio de Pichincha para cada uno de los años es aproximadamente 2.50%.

Siendo la ciudad Mitad del Mundo el lugar donde se va ubicar la empresa, el incremento de la población seria un factor muy determinante en la toma de

decisiones. De esta manera se podrá a dar conocer el servicio que se va ofertar permitiéndonos crecer en el mercado.

Tabla 20 (Población Económicamente Ocupada)

Año	PEA	PEA OCUPADA 99%
2008	16453	16383
2009	16864	16793
2010	17286	17212
2011	17718	17643
2012	18161	18084
2013	18615	18536

FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

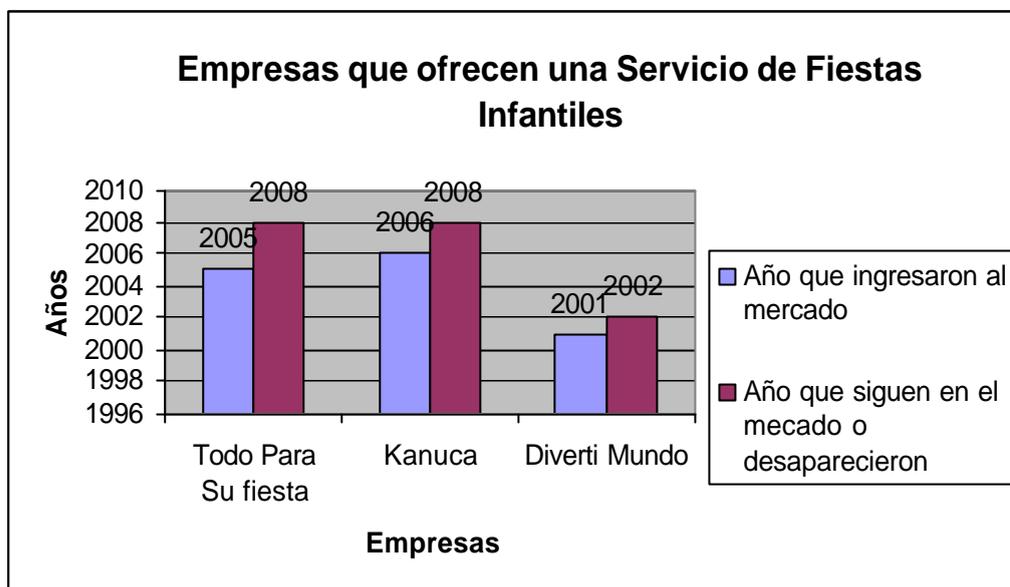
Como podemos observar con la tabla 20 la población Económicamente Ocupada ha ido incrementando en un 2.5% eso favorece al presente proyecto ya que los habitantes de la Parroquia San Antonio de Pichincha cuentan con los recursos necesarios para contratar el Servicio de Fiestas Infantiles

Tabla 21 (Empresas de San Antonio de Pichincha Años en el Mercado)

Empresas que están en el mercado		
Todo Para Su fiesta	2005	2008
Kanuca	2006	2008
Divertí Mundo	2001	2002

INVESTIGACIÓN Y ELABORACIÓN POR MAYRA GARCIA

Grafica 17 (Empresas de San Antonio de Pichincha Años en el Mercado)



INVESTIGACIÓN Y ELABORACIÓN POR MAYRA GARCIA

Como podemos observar en la tabla 21 y grafica 17, Todo para su Fiesta es una empresa que apareció en el mercado en el año 2005 por lo tanto permanece en el mercado actualmente 3 años, Kanuca apareció para el año 2006 lleva dos años en el mismo permitiéndose crecer y posicionarse en la mente del consumidor, todo lo contrario con Divertí mundo ya que apareció en el mercado en el año 2001 la cual no duro mucho y desapareció para el año 2002. Esto generaría una ventaja para mi presente proyecto ya que no cuento con mucha competencia actualmente en el mercado.

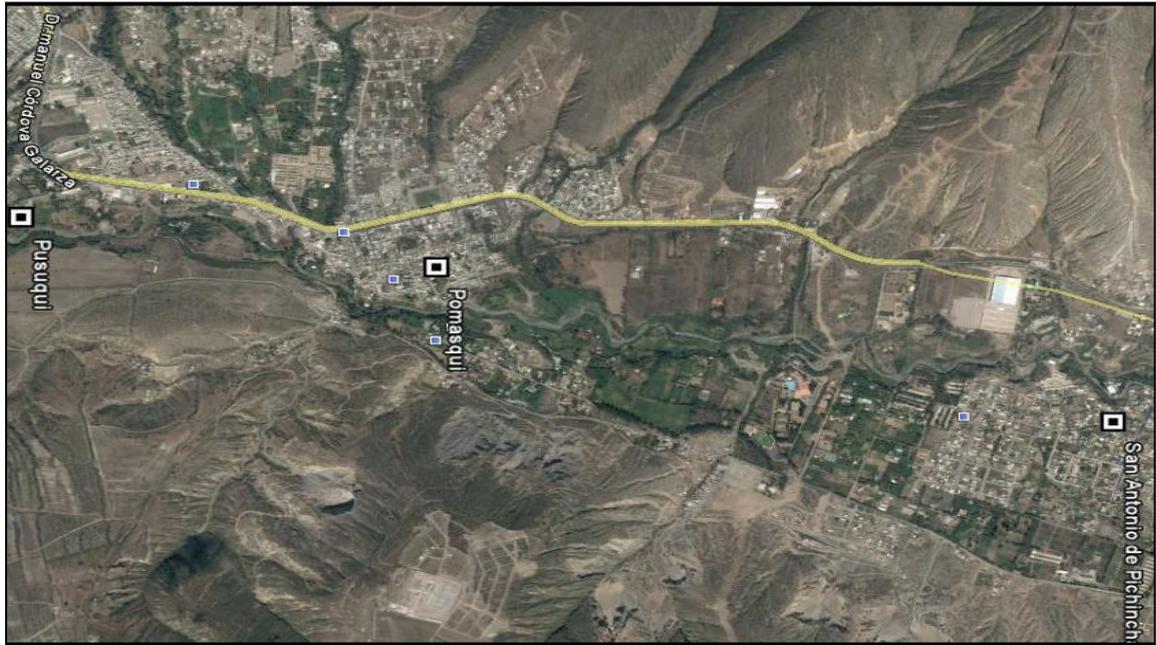
1.3 CARACTERIZACIÓN DEL SERVICIO.

1.3.1. Caracterización del Servicio

El esparcimiento en una Fiesta Infantil se encuentra conformado por la prestación de un conjunto de servicios claramente diferenciados:

El servicio de Fiestas Infantiles es de carácter intangible debido a que no se puede tocar físicamente el producto final.

La organización se construirá en el sector de Pusuquí, Parroquia San Antonio de Pichincha perteneciente al Cantón Quito, la misma que contara con todo lo necesario para ofrecer un servicio de Fiestas Infantiles.



A continuación se detallara todos los servicios que ofrecerá

La organización de la fiesta se la realizara acorde a los gustos y necesidades del cliente, El costo va de acuerdo al numero de invitados. El precio es de \$8 por niño

DECORACIÓN:



Globo manía: Se utilizara varios diseños en globos para decorar las fiestas, estos se los realizara en forma de arcos, de personajes, de acuerdo al pedido del cliente.



RECURSOS	No DE GLOBOS	TIPO DE DECORACIÓN	PRECIO POR GLOBO
Globos	250	Arco	3 ctv.
Globos	35	Figuras de animales	3 ctv.

Lluvia de Serpentinhas y Burbujitas: Constantemente se este efectuando la fiesta existirá lluvia de serpentinas y burbujitas para animar a los niños.

RECURSOS	No DE GLOBOS	TIPO DE DECORACIÓN	PRECIO POR GLOBO
Serpentinhas grandes	8 por Fiesta	Cada 30 min.	0.06 ctv por serpentina

ANIMACIÓN

Caritas pintadas: Se pintara las caritas de los niños y niñas que deseen con diseños a su elección.



RECURSOS	PRECIO POR CARITA PINTADA
Carita Pintada	\$0.50 por niño

Gorros: Cada uno de los niños y niñas deberán contar con su respectivo gorro este será entregado al inicio de la fiesta con la animación de payaso.

RECURSOS	PRECIO POR GORRO
Gorros	0.15 ctv

Payaso: La fiesta contara con un payaso para animar el show permitiéndose robar una sonrisa cada a los niños este se encargara de realizar:

Dinámicas

Concursos

Premios

Piñata

Logrando así la participación de todos los niños donde puedan concursar y ganar muchos premios. Este tendrá una duración de una hora.



Show del personaje de Disney: Existirán personajes de acuerdo al gusto del cliente y de los mas pequeños del hogar este hará cantar y bailar música infantil a los niños dependiendo de su edad.

Música infantil: La música será de los personajes de la televisión muy conocidos para los niños donde no existirá ningún conveniente para su distracción este será animado con micrófono para su perfección.



Alimentos y Bebidas



Torta rellena: En la fiesta Infantil se entregara a cada uno de los niños un pedazo de pastel este tendrá un relleno dependiendo del gusto del cliente esto se procederá hacer después de haber cantado el Cumpleaños feliz al Cumpleañero.



Se contara con varios sabores a elección:



PASTEL DE COCO

Para la masa:

- 3 yemas de huevo
- 2 cucharadas de azúcar
- 1/2 cucharadita de sal
- 4 onzas de mantequilla
- 1 cucharada de manteca de chancho

- 1/2 taza de leche
- 1/2 libra de harina ("Lista")
- 1 limón, la ralladura

Para el relleno:

- 1/2 coco rallado
- 4 onzas de azúcar
- 1 limón, el jugo
- 1 pizca de royal
- 1 taza de ensalada de frutas sin el líquido
- 3 claras de huevo

Pastel de Vainilla con relleno de budín de yogur



Ingredientes:

10 claras
10 yemas
300grs de Harina
250grs Mantequilla
1 cucharada cafetera de royal
un chorrito de Vainilla
2 cucharadas soperas de Leche en polvo.

Ingredientes para el relleno

1l. de Yogur
1 media crema.
5 cucharadas de azúcar
1 cucharada de gelatina sin sabor.

Gelatina: Existirá variedad en sabores se entregara acompañado con la torta.

Recurso	Precio por vaso.
Gelatina	0.25

Cajita Feliz: O también llamada como sorpresa para los niños en su interior existirá un Hot Dog con una Bebida y un huevo Zinder.

Recurso	Precio
Hot Dog	0.80
Huevo kinder	0.88

Bebidas: En el transcurso de la fiesta podrán consumir bebidas permitidas o toleradas por los niños.

Nota: las colas van de acuerdo al número de invitados, botellas de 2 litros a \$1

Dulces: Aquí podremos encontrar todos los dulces y aperitivos para animar al niño.

Algodón de Azúcar: La empresa cuenta con la maquina para realizar algodón de azúcar cada uno de los niños podrá disfrutar de uno.

Ingredientes para su Elaboración

- ◆ Azúcar, saborizantes, colorantes artificiales aprobados.



Recurso	Precio por niño
Algodón de azúcar	\$0.50

1.3.2 Clasificación por su Uso

Existen diferentes clases de servicios, son clasificados según las necesidades cliente, Servicios Financieros, Servicios a Instituciones, Servicios de Educación, Servicio de Recreación y Servicios Personales.

Según la clasificación por su uso y de acuerdo al **CIU** (Código Industrial Internacional Uniforme) las Fiestas Infantiles se encuentra en la clasificación de Otras Actividades de Esparcimiento.

La organización de Fiestas Infantiles pertenece al sector terciario que se agrupa al subsector de los servicios. Por su uso este servicio es de consumo final; ya que satisface la demanda de los clientes y es adquirida directamente por el consumidor final.

El Principal servicio que proporcionara el presente proyecto de Fiestas Infantiles es brindar a los niños entretenimiento y diversión, la cual necesita la parroquia San Antonio de Pichincha.

La empresa ofrecerá la mejor música infantil, decoración, animación y alimentación, así como un cálido y grato ambiente logrando satisfacer las expectativas del cliente.

1.3.3 Productos Sustitutos o Complementarios

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 mas 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 varia poco ante un cambio en los precios.⁷

⁷ SAPAG Y SAPAG Preparación y Evaluación de Proyectos”, McGRAW HILL cuarta edición, 2000.

CINE

- ◆ Multicines
- ◆ Cinemark

PARQUE DE DIVERSIONES

- ◆ Play Land Park
- ◆ Play Zone

BALNEARIOS

- ◆ Granilandia
- ◆ Pucara
- ◆ Complejo Vieja casona

PLAYA

- ◆ Atacames
- ◆ Salinas
- ◆ Tonsura
- ◆ Manta
- ◆ Pedernales.

INVESTIGADO Y ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Debido a los gustos y 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.

1.4 INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

1.4.1 Segmentación del Mercado

La investigación de mercados abarca desde la encuesta y el estudio pormenorizado del mismo hasta la elaboración de estadísticas para poder analizar las tendencias en el consumo, y poder prever así la cantidad de productos y la localización de los mercados más rentables para un determinado tipo de bien o servicio. Cada vez se utilizan más las ciencias sociales para analizar la conducta de los usuarios. La psicología y la sociología, por ejemplo, permiten identificar elementos clave de las inclinaciones de las personas, de sus necesidades, sus actividades, circunstancias, deseos y motivaciones generales, factores clave para entender los distintos patrones de comportamiento de los consumidores.

Al tiempo que se aplicaban las ciencias sociales se introdujeron métodos modernos de medición y nuevas técnicas para realizar encuestas que permiten determinar la amplitud del mercado de un producto concreto. Estos métodos utilizan técnicas estadísticas y ordenadores o computadoras para establecer las tendencias y los gustos de los consumidores en relación con varios artículos.

El análisis científico también se utiliza en muchas actividades relativas al diseño, sobre todo a la hora de valorar las ventas potenciales de los nuevos productos. Por ejemplo, se utilizan modelos matemáticos para determinar el comportamiento social ante una particular relación, lo que se conoce como teoría de juegos. Las previsiones de venta son uno de los elementos más importantes para poder realizar actuaciones de marketing, que incluyen las relativas al tipo de publicidad, los puntos de venta y la localización de los almacenes”.⁸

⁸ Marketing." Microsoft® Encarta® 2006 [CD]. Microsoft Corporation, 2005.

Para la segmentación de mercado vamos a tomar en cuenta tres variables muy importantes como son las variable geográfica, la variable demográfica y la variable sicográfica o de costumbres.

Tabla 22 (Segmentación de Mercado)

VARIABLES DE SEGMENTACIÓN	SEGMENTOS
Geográfica	País: Ecuador Región: Sierra Provincia: Pichincha Ciudad: Quito
Demográfica	Sexo: Masculino y Femenino Edad: 18 – 60 años Sector Económico: PEA (Población Económicamente Activa) Ingresos: 230 usd en adelante
Sicográfica	Clase Social: Media y Media Alta Estilo de Vida: Bueno Valores Morales: Formados

Elaborado por: Mayra García

Variable Geográfica

En esta variable se debe considerar el país, que se encuentra dividido regionalmente y por número de provincias, para el estudio se va a seleccionar la provincia de Imbabura que es una de las provincias más visitadas en el país.

Dentro de la provincia de Pichincha nuestro proyecto se ubicará en la ciudad de Quito, sector San Antonio de Pichincha al norte de la ciudad.

Variable Demográfica.

Para determinar la segmentación mediante esta variable se debe tomar en cuenta algunos elementos como son la edad, el sexo, la clase económica a la que pertenecen, la religión entre otros elementos.

Para el Servicio de Fiestas Infantiles hemos delimitado nuestro segmento a las personas que se encuentren en la Población Económicamente Activa (PEA), además de estar en la edad de 20 a 60 años de edad con ingresos mayores a 230 dólares mensuales.

Variable Sicográfica.

Dentro de esta variable se va a considerar el estilo de vida de las personas, la clase económica a la que pertenecen, los valores y demás características del cliente potencial.

El proyecto estará enfocado a las personas que pertenezcan a la clase económica media, media alta y alta de la ciudad, que les guste disfrutar de un servicio diferenciado de Fiestas Infantiles.

1.4.2 Definición del Universo

El tamaño del universo se refiere al valor económico existente en el mercado y que es posible explotar.

Para efecto de análisis se investigó la población actual a nivel país, para conocer la población actual de la Parroquia San Antonio de Pichincha determinando la población que pertenece al segmento Mayores de 20 años y menores de 60 años de edad dando un total de 21189 habitantes sin distinción de sexo el cual sería el valor de **U** es decir el universo a ser analizado.

DEFINICIÓN DEL UNIVERSO

Población del Ecuador	13.605.485 habitantes
Población de la Parroquia San Antonio de Pichincha	42570
Mayores de 18 años y menores de 60	21189

FUENTE: INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

1.4.3 Selección de la muestra

Se conoce como tamaño de la muestra a un conjunto de elementos o individuos de una población, escogidos para obtener información de los mismos de tal manera que nos indiquen una información general aproximada de la población total.

$$n = \frac{Zc^2 * N * p * q}{e^2 * N + Zc^2 * p * q}$$

En donde:

Z= Nivel de confianza que corresponde a un 95% cuyo valor será 1,96²

N= Tamaño del universo 92.985 turistas (38.124 extranjeros y 54.861 nacionales)

p = Proporción de éxitos de la población 95%.

q = Proporción de no ocurrencia 5%.

e = Error en la proporción de la muestra 5%.

Una vez obtenidos todos los datos aplicaremos la fórmula para calcular el número de encuestas que se va a realizar.

$$n = \frac{(1.96)^2 * 21189 * 0.95 * 0.05}{0.0025 * 21189 + (1.96)^2 * 0.95 * 0.05}$$

$$n = \frac{3866.48}{53.26}$$

$$n=73$$

Es decir, se tendrá que realizar la encuesta a 73 personas mayores de 18 y menores de 60 años.

1.4.4 Prueba Piloto

La elaboración de la prueba piloto permitió determinar el grado de aceptación y de rechazo que tendrá la creación de una Empresa de Fiestas Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha, Administración Zona La Delicia, Cantón Quito, además de que nos permitirá determinar el tamaño de la muestra.

Escuela Politécnica del Ejército

Buenos días (tardes), soy estudiante del Departamento de Ciencias Económicas Administrativas y de Comercio de la Escuela Politécnica del Ejército y estoy realizando una investigación para implantar una Empresa de Fiestas Infantiles en San Antonio de Pichincha.

Instrucciones: Marque con una x la respuesta correcta

DATOS INFORMATIVOS

Sexo: Femenino Masculino

Edad:

Instrucciones: Marque con una x la respuesta correcta

- ◆ ¿Estaría usted dispuesto a contratar un servicio de Fiestas Infantiles en el Sector San Antonio de Pichincha?

SI NO

- ◆ Le gustaría que existiera en la Ciudad Mitad del Mundo una empresa organizadora de eventos de Fiestas Infantiles, que ofrezca servicios de calidad y diferenciados.

SI NO

Gracias por su colaboración

Los resultados de la prueba piloto arrojaron los siguientes resultados:

Tabla 23 (Análisis Prueba Piloto)

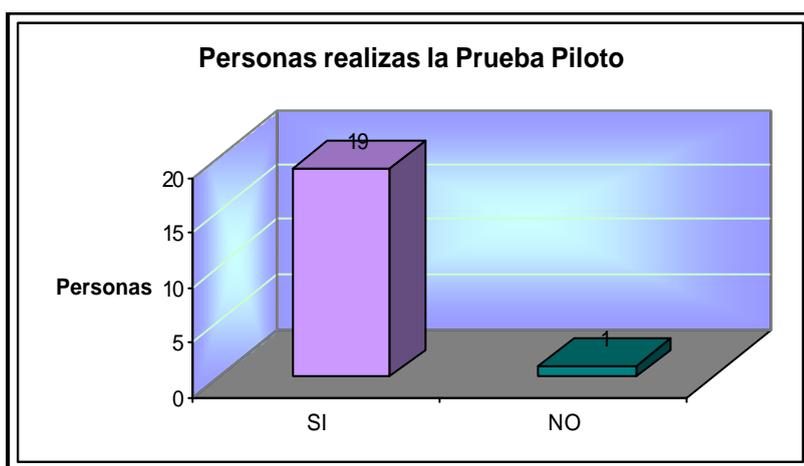
Total de personas (20)	Grado de Aceptación	p	19/20.	95%
	Grado de Rechazo	q	1/20.	5%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por Mayra Garcia

El grado de aceptación indica el número de personas que respondieron que si y en este caso son 19 personas y el grado de rechazo es el número de personas que respondieron que no y es una persona, por lo tanto tendremos que p es del 95% y q del 5%.

Grafica 18 (Análisis Prueba Piloto)



Elaborado pr Mayra Garcia

Mediante la grafica número 18 podemos observar que la encuesta piloto se la realizo a 20 personas de las cuales 19 de ellas decidieron por el SI y tan solo 1 por el NO, eso quiere decir que en la mayoría las personas si estarían dispuestos a contratar el servicio de Fiestas Infantiles

1.4.5 Diseño de los instrumentos

El instrumento de investigación que se empleará para el proyecto será la encuesta donde se formulan un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a personas mayores de 18 años y menos de 60 de la Parroquia San Antonio de Pichincha con el fin de obtener una muestra representativa de la población para conocer estados de opinión o hechos específicos que aporten de manera positiva al proyecto.

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CUESTIONARIO

Objetivo: Analizar el impacto de aceptación sobre el Servicio de Fiestas Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha.

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

GÉNERO:

EDAD:.....

Femenino

Masculino

INSTRUCCIONES:

- ❖ Señale con una X en el lugar que corresponda su respuesta
- ❖ Conteste las preguntas con sinceridad
- ❖ Esta información será de carácter confidencial

1. ¿A contratado usted el Servicio de Fiestas Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha?

SI

NO

2. ¿Que empresa a contratado para realizar el evento de Fiestas Infantiles?

Kanuca

Todo para su Fiesta

3. ¿Está conforme con los servicios que ofrecen los organizadores de Fiestas Infantiles?

SI

NO

4. Existen niños en su hogar en la edad de

0-3

4-7

7-10

No hay niños

5. ¿Cada qué tiempo, usted requiere el Servicio de Fiestas Infantiles?

Semanal

Mensual

Anual

Cada 2 años

6. Le gustaría que existiera en la Ciudad Mitad del Mundo una empresa nueva organizadora de fiestas Infantiles.

SI

NO

7. ¿Estaría usted dispuesto(a) a contratar un servicio de organización de Fiestas Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha?.

SI

NO

8. Le gustaría que la empresa organizadora de Fiestas Infantiles ofrezca paquetes promocionales dependiendo del número de niños en la fiesta.

SI

NO

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por niño para la organización de la Fiesta Infantil?

\$8

\$10

\$ 12

\$ 15

10. ¿Cuál es su presupuesto para contratar el Servicio de Fiestas Infantiles?

200 - 300

301 - 400

401-500

11. ¿Qué servicios contrata usted para la realización de las Fiestas Infantiles?

Decoración

Alimentación

Animación

Música

Un servicio completo con decoración y limpieza, alimentación, animación y música

Agradecemos su valiosa colaboración

1.4.6 Investigación de Campo

La metodología utilizada para el proyecto es la investigación cuantitativa la cual pone énfasis en preguntas formales y en opciones de respuestas predeterminadas o abiertas, en cuestionarios o encuestas aplicados a numerosos entrevistados.

La investigación se la realizó a través de un instrumento de recolección de datos denominado encuesta la cual es aplicada por medio de un entrevistador capacitado el cual formula preguntas y anota las respuestas, para posteriormente ser analizadas.

La investigación de campo se la realizó en la Parroquia San Antonio de Pichincha a las personas tanto del sexo Masculino como Femenino que habitan en el sector, para ello se aplicaron 73 encuestas, con el fin de obtener la información requerida.

1.4.7 Procesamiento de la Información

Para el procesamiento y análisis de la información recolectada en la investigación de campo se utilizará el programa SPSS (Statiscal Package for the Social Sciences) "Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales) versión 15.0 " este programa permite codificar los datos recolectados y reunirlos en una base de datos para posteriormente proyectarlos en tablas y gráficos estadísticos para su respectivo análisis.

1.4.8 Análisis de los Resultados

Una vez aplicada las encuestas se obtuvieron los siguientes resultados:

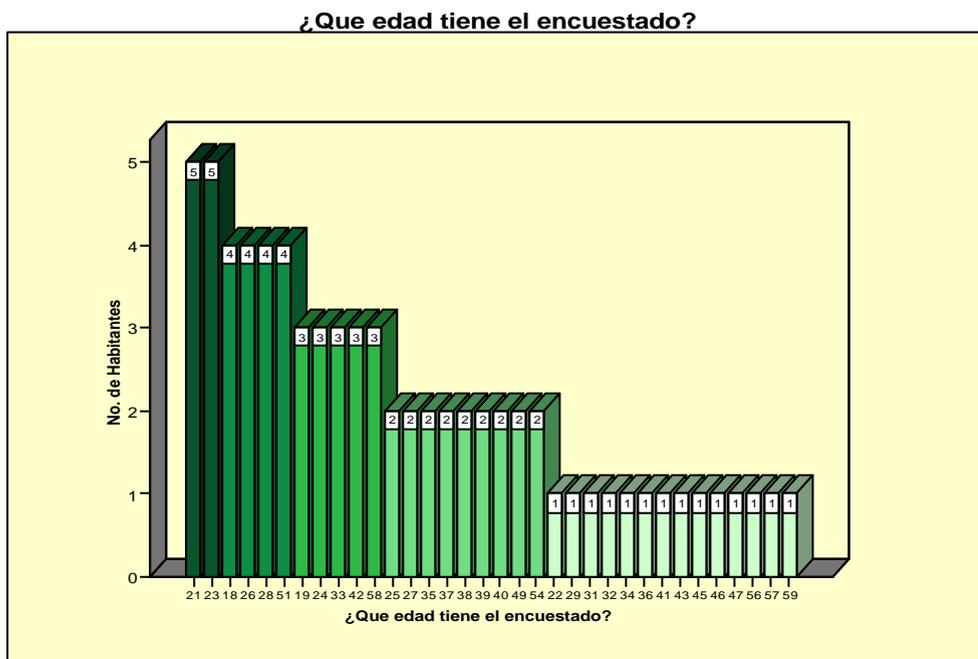
PREGUNTA No 1

Tabla 24 ¿Qué edad tiene el encuestado?

N	Válidos	73
	Perdidos	0
Media		34,33
Moda		21(a)
Suma		2506

INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 19 (Que edad tiene el encuestado)



Investigacion de Campo

ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Dentro de las 73 personas encuestadas se puede analizar la tabla 24 y grafica 19 que el 67% de los encuestados están entre la edad de 18 a 40 años, y el 33% están entre la edad de 41 a 60 años, pero básicamente la edad que sobresale y a la cual el proyecto se va a dirigir directamente están entre la edad de los 21 y 23 años.

PREGUNTA No 2

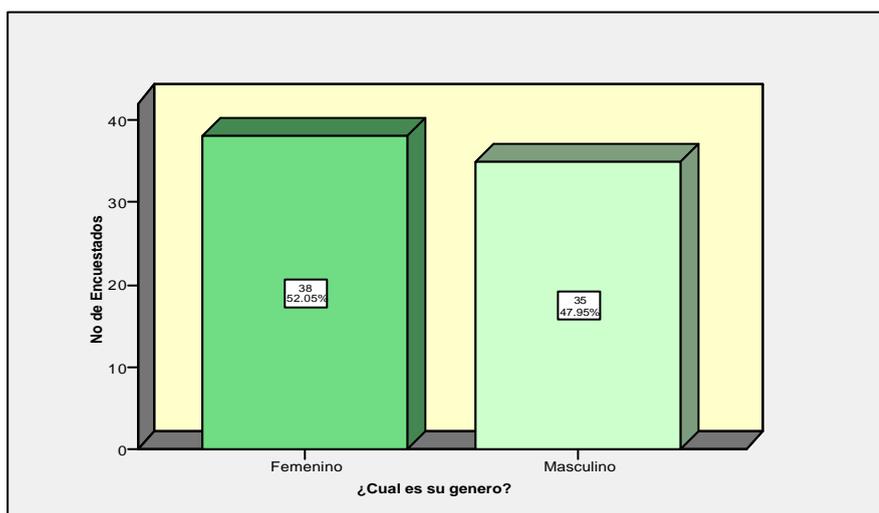
Tabla 25 (Cual es su género)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Masculino	35	47,9	47,9	47,9
	Femenino	38	52,1	52,1	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 20 (Cual es su género)

¿Cual es su genero?



INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Por medio de la tabla 25 y grafica 20 se puede concluir que de las 73 personas encuestadas el género femenino ocupa un 52.05% del segmento de nuestro mercado, mientras que los hombres el 47.95%, en tal virtud se sabe que el género se encuentra dividido casi en la misma proporción.

PREGUNTA No 3

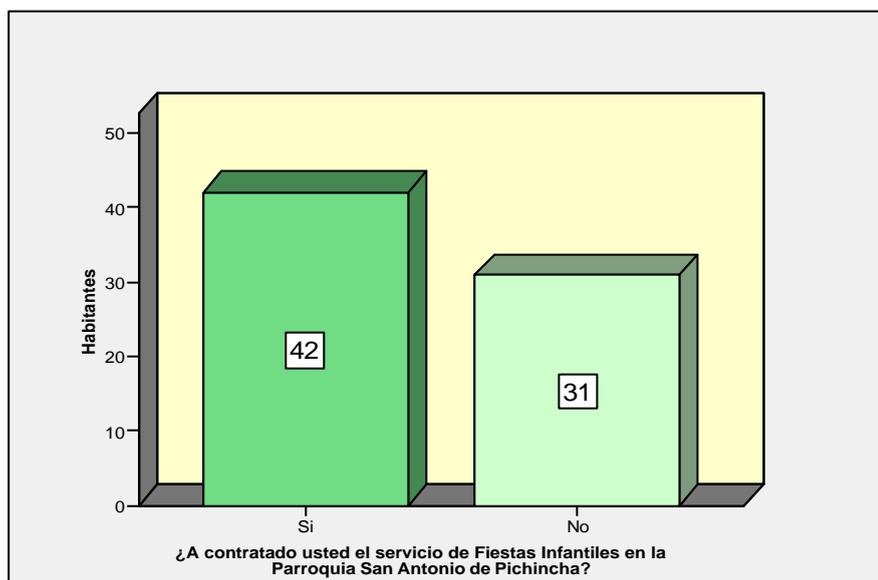
Tabla 26 (A contratado usted el servicio de Fiestas Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	42	57,5	57,5	57,5
	No	31	42,5	42,5	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 21 (A contratado usted el servicio de Fiestas Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha)

¿A contratado usted el servicio de Fiestas Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha?



INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Según el análisis del tabla 26 y grafica 21 se puede observar que un 57.53 % 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 42.47% ya que para las empresas que ofrecen el servicio de Fiestas Infantiles no logran cubrir sus expectativas.

PREGUNTA No 4

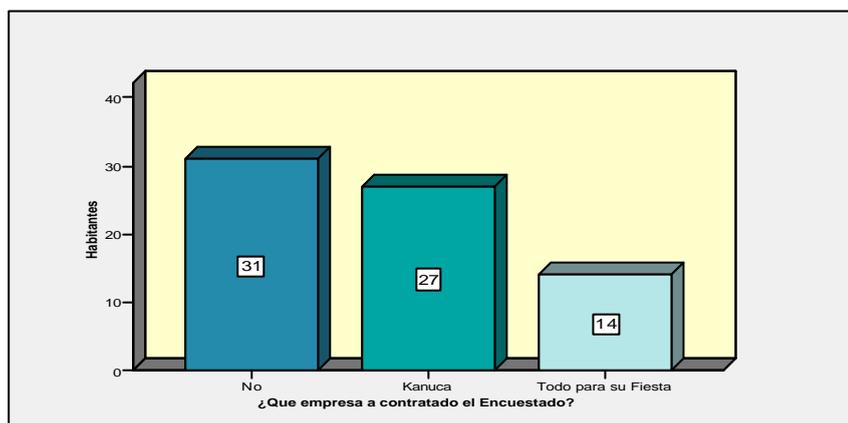
Tabla 27 ¿Qué empresa a contratado el Encuestado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	No	31	42,5	42,5	42,5
	Kanuca	27	38,3	37,0	79,5
	Todo para su Fiesta	14	19,2	19,2	98,6
	Total	73	100,0	100,0	

INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 22 ¿Que empresa a contratado el Encuestado?

¿Que empresa a contratado el Encuestado?



INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Como podemos observar en el tabla numero 27 y grafica 22 que por medio de la encuesta se pudo conocer que gran parte de los consumidores han preferido contratar los servicios de la empresa Kanuca ya que ofrece a su mercado potencial un servicio completo con alimentación, decoración, animación y música. Todo lo contrario con la empresa todo para su fiesta en este lugar solo se puede encontrar artículos para organizar Fiestas Infantiles. Para concluir un 42% de los encuestados no han contratado organizadores de Fiestas Infantiles porque no conocen en muchos de los casos que servicios proporcionan y la variedad de sus precios.

PREGUNTA No 5

Tabla 28 (Esta conforme con los servicios de Fiestas Infantiles)

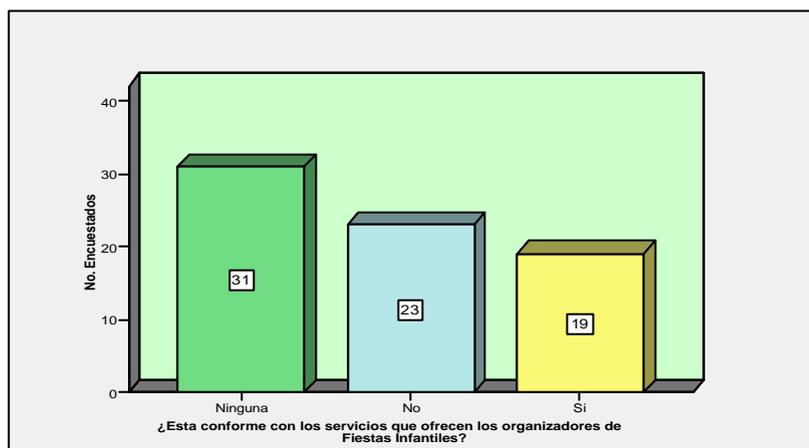
¿Está conforme con los servicios que ofrecen los organizadores de Fiestas Infantiles?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ninguna	31	42,5	42,5	42,5
	No	23	31,5	31,5	74,0
	Si	19	26,0	26,0	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO PR MAYRA GARCIA

Grafica 23 (Esta conforme con los servicios de Fiestas Infantiles)

¿Esta conforme con los servicios que ofrecen los organizadores de Fiestas Infantiles?



INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Según el tabla número 28 y grafica 23 un 31.51% de los encuestados están inconformes con los servicios que ofrecen los organizadores de las Fiestas Infantiles de la Parroquia San Antonio de Pichincha ya que sus servicios no son completos y personalizados y no permiten cubrir las expectativas del cliente, y un 19% si están satisfechos con sus servicios ya que la mayoría de los encuestados sus contratos han sido para decoración y animación de las fiestas, y un 31 % no han contratado sus servicios porque las empresas no satisfacen sus necesidades.

PREGUNTA No 6

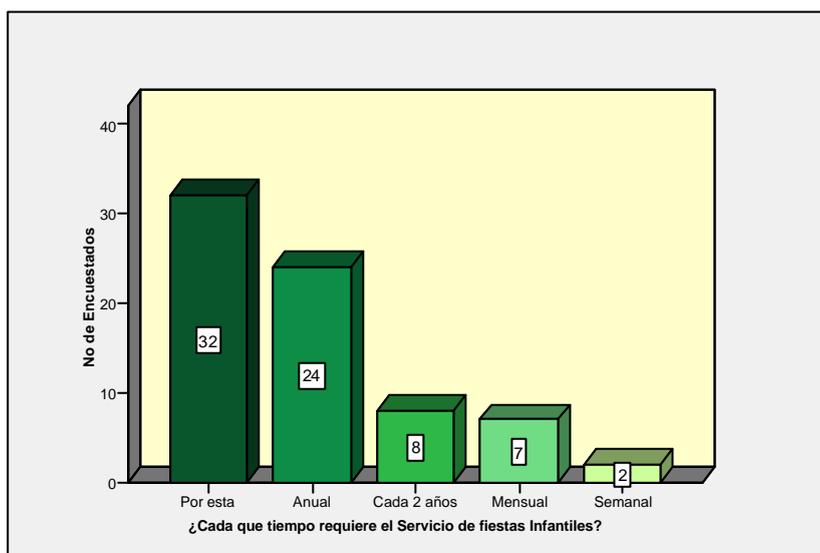
Tabla 29 ¿Cada qué tiempo requiere el Servicio de fiestas Infantiles?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Por esta	32	43,8	43,8	43,8
	Anual	24	32,9	32,9	76,7
	Cada 2 años	8	11,0	11,0	87,7
	Mensual	7	9,6	9,6	97,3
	Semana	2	2,7	2,7	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 24 ¿Cada qué tiempo requiere el Servicio de fiestas Infantiles?

¿Cada que tiempo requiere el Servicio de fiestas Infantiles?



INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Podemos determinar mediante el tabla número 29 y grafica 24 que un 32.88% de los encuestados requieren el servicio de Fiestas Infantiles cada año, un 10.96% prefieren hacerlo cada 2 años, y los encuestados que deciden contratar el servicio mensual o semanal es porque cuentan con guarderías o realizan programas infantiles. Y el 43.84% no han contratado el servicio.

PREGUNTA No 7

Tabla 30 (Gustos del Consumidor)

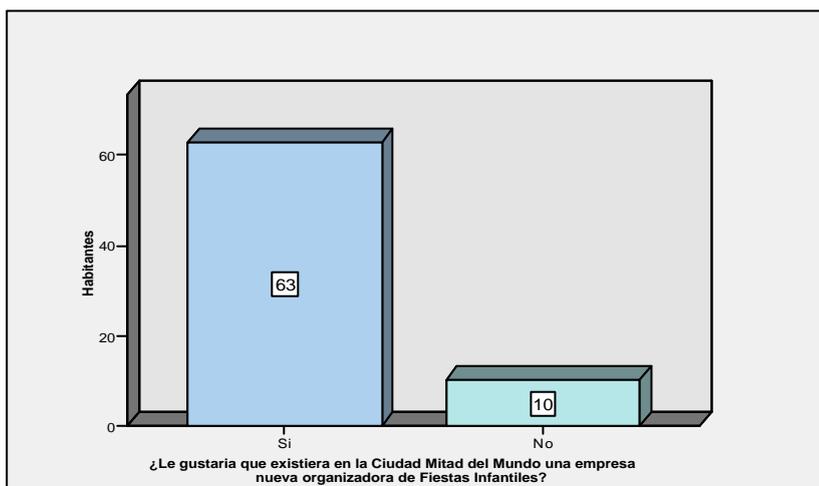
¿Le gustaría que existiera en la Ciudad Mitad del Mundo una nueva empresa organizado de Fiestas Infantiles?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1	63	86,3	86,3	86,3
	2	10	13,7	13,7	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 25 (Gustos del Consumidor)

¿Le gustaría que existiera en la Ciudad Mitad del Mundo una empresa nueva organizadora de Fiestas Infantiles?



INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Según el análisis efectuado se puede concluir en el tabla numero 30 y grafica 25 que la mayor parte de los encuestados en un 63% si le gustaría que en la Parroquia San Antonio de Pichincha existiera una empresa organizadora de Fiestas Infantiles que ofrezca al mercado un servicio completo y personalizado, mientras que tan solo un 10% prefieren el no.

PREGUNTA No 8

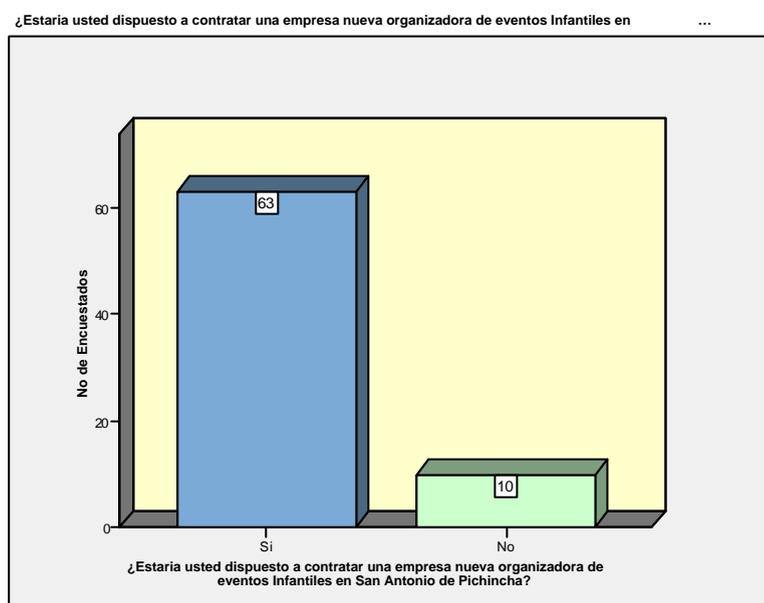
Tabla 31 (Contrataría una empresa nueva de Eventos Infantiles)

Estaría usted dispuesto(a) a contratar una nueva empresa organizadora de eventos Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha?.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1	63	86,3	86,3	86,3
	2	10	13,7	13,7	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

INVESTIGACION DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 26 (Contrataría una empresa nueva de Eventos Infantiles)



Mediante el análisis efectuado se puede concluir en el tabla número 31 y grafica 26 que la mayor parte de los encuestados en un 86.3% si estarían dispuestos a contratar organizadores de Fiestas Infantiles siempre y cuando sus servicios sean completos y personalizados, mientras que tan solo un 13.7% no estarían dispuestos a contratar el servicio por el momento.

PREGUNTA No 9

Tabla 32 (Paquetes Promocionales)

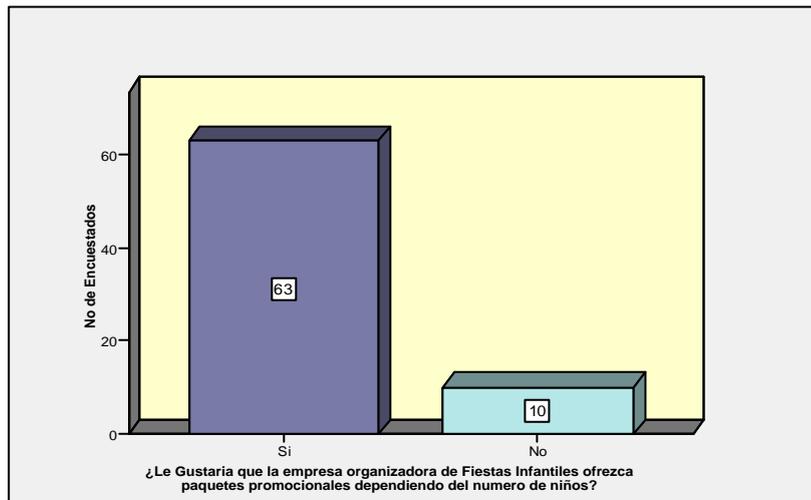
¿Le Gustaría que la empresa organizadora de Fiestas Infantiles ofrezca paquetes promocionales dependiendo del numero de niños?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	63	86,3	86,3	86,3
	No	10	13,7	13,7	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 27 (Paquetes Promocionales)

¿Le Gustaría que la empresa organizadora de Fiestas Infantiles ofrezca paquetes promocionales dependiendo del numero de niños?



INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Por medio del tabla numero 32 y grafica 27 se puede concluir que la mayor parte de los encuestados si le gustaría que empresa realice promociones para la organización de Fiestas Infantiles ya esto permitiría que el servicio tenga mayor acogida por mercado al cal nos vamos a dirigir.

PREGUNTA No 10

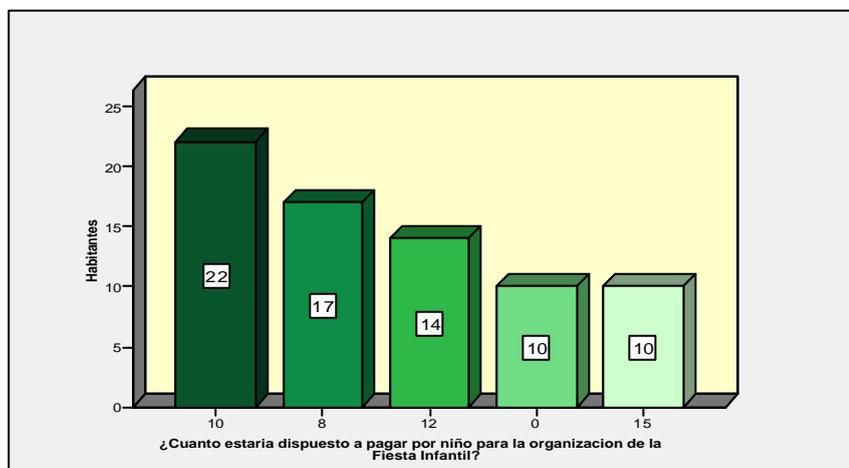
Tabla 33 (Cuanto estaría dispuesto a pagar por niño para la organización de la Fiesta Infantil)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	8	17	23,3	27,0	27,0
	10	22	30,1	34,9	61,9
	12	14	19,2	22,2	84,1
	15	10	13,7	15,9	100,0
	Total	63	86,3	100,0	
Perdidos	Sistema	10	13,7		
Total		73	100,0		

INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 28 (Cuanto estaría dispuesto a pagar por niño para la organización de la Fiesta Infantil)

¿Cuanto estaria dispuesto a pagar por niño para la organizacion de la Fiesta Infantil?



INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

En el tabla numero 33 y grafica 27 podemos observar que los encuestados en su mayoría estarían dispuestos a pagar por niño para contratar el servicio de Fiestas Infantiles es de 10\$ ya que ven esa cantidad accesible para organizar una fiesta.

PREGUNTA No 11

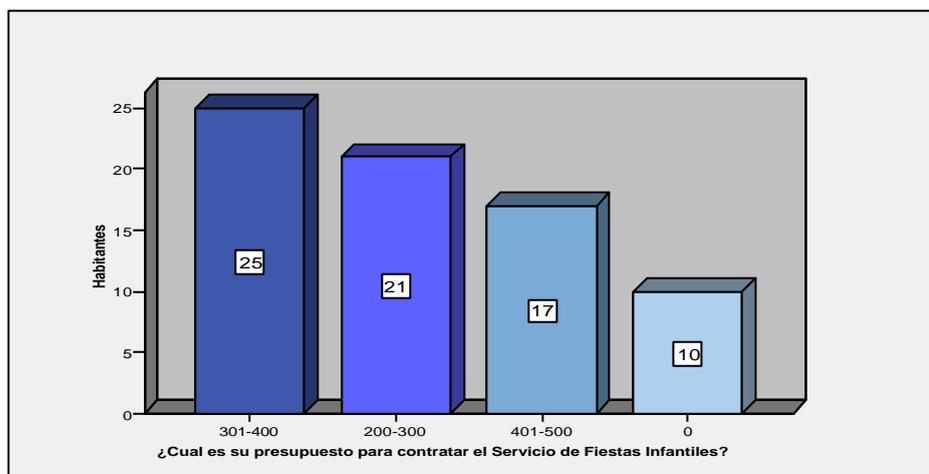
Tabla 34 (Cual es su presupuesto para contratar el Servicio de Fiestas Infantiles)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Validos	0	10	13,7	13,7	13,7
	200-300	21	28,8	28,8	42,5
	301-400	25	34,2	34,2	76,7
	401-500	17	23,3	23,3	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 29 (Cual es su presupuesto para contratar el Servicio de Fiestas Infantiles)

¿Cual es su presupuesto para contratar el Servicio de Fiestas Infantiles?



INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Hemos determinado por medio del tabla numero 34 y grafica 29 que dentro del total de personas encuestadas la cantidad que sobresale y la cual sería su presupuesto para contratar el servicio de Fiestas Infantiles es de 300 a 400 dólares eso quiere decir que en la parroquia San Antonio de Pichincha las personas perciben ingresos mayores a los 300 dólares

PREGUNTA No 12

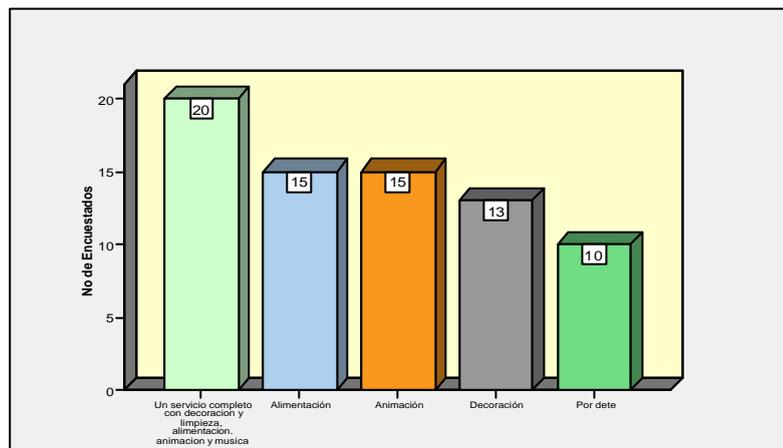
Tabla 35 (Que servicios contrata usted para la realización de la Fiestas Infantiles)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Un servicio completo con decoración y limpieza, alimentación, animación y música	20	27,4	27,4	27,4
	Alimentación	15	20,5	20,5	47,9
	Animación	15	20,5	20,5	68,5
	Decoración	13	17,8	17,8	86,3
	Por dete	10	13,7	13,7	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 30 (Que servicios contrata usted para la realización de la Fiestas Infantiles)

¿Que servicios contrata usted para la realización de la Fiestas Infantiles?



INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

De las 73 encuestas efectuadas como podemos observar en el tabla numero 35 y grafica 30 que en su mayoría las personas prefieren contratar una empresa de Fiestas Infantiles que proporcione al cliente un servicio completo en lo que es decoración y limpieza, animación de payasos y show de personajes, alimentación y bebidas, música infantil.

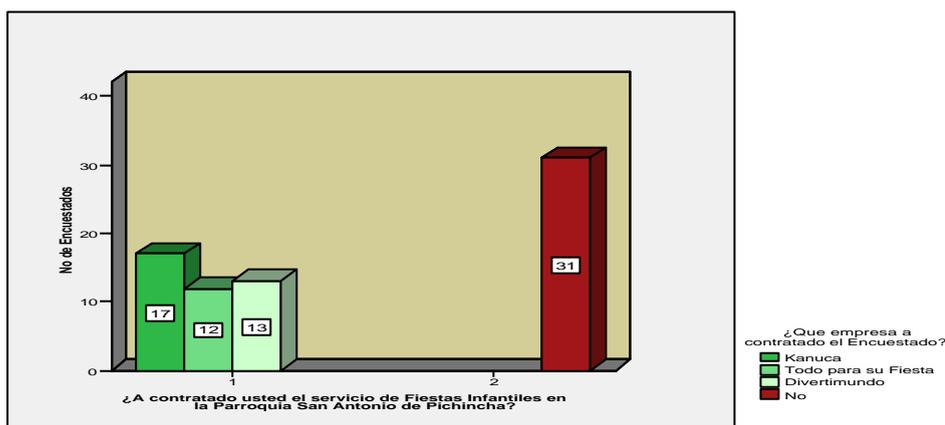
CRUCE DE VARIABLES

Tabla 36 (A contratado usted el servicio de Fiestas Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha * Que empresa a contratado el Encuestado)

		¿Que empresa a contratado el Encuestado?				Total
		Kanuca	Todo para su Fiesta	Divertí mundo	No	
¿A contratado usted el servicio de Fiestas Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha?	1	17	12	13	0	42
	2	0	0	0	31	31
Total		17	12	13	31	73

INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 31 (A contratado usted el servicio de Fiestas Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha * Que empresa a contratado el Encuestado)



INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

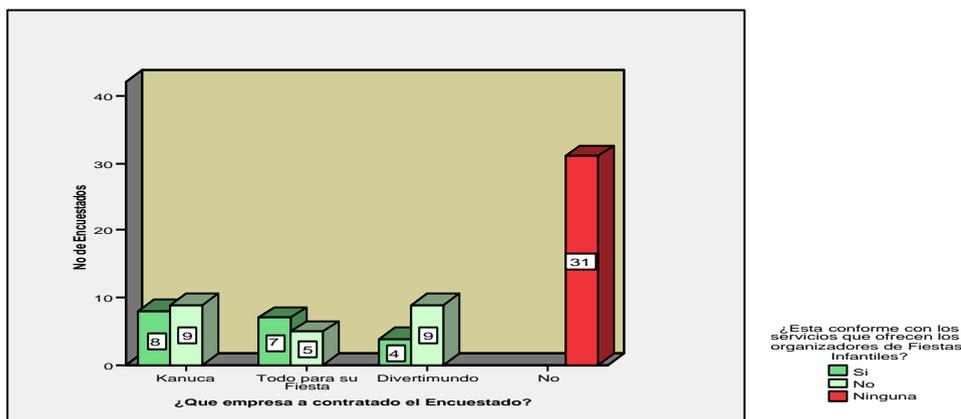
Por medio del tabla numero 36 y grafica 30 podemos observar que de las 73 personas encuestadas 42 de ellas si han contratado el servicio de Fiestas Infantiles y lo han hecho con la empresa Kanuca, 12 personas han preferido comprar artículos para ellos mismos organizar la Fiesta Infantil, pero 13 de ellos se han decidió por la empresa Divertí mundo, También se nos permite analizar que 31 personas no han contratado el servicio por lo tanto no han requerido de ninguna empresa.

Tabla 37 (Que empresa a contratado el Encuestado * Esta conforme con los servicios que ofrecen los organizadores de Fiestas Infantiles)

		¿Está conforme con los servicios que ofrecen los organizadores de Fiestas Infantiles?			Total
		Si	No	Ninguna	
¿Que empresa a contratado el Encuestado?	No	0	0	31	31
	Divertí mundo	4	9	0	13
	Todo para su Fiesta	7	5	0	12
	Kanuca	8	9	0	17
Total		19	23	31	73

INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 32 (Que empresa a contratado el Encuestado * Esta conforme con los servicios que ofrecen los organizadores de Fiestas Infantiles)



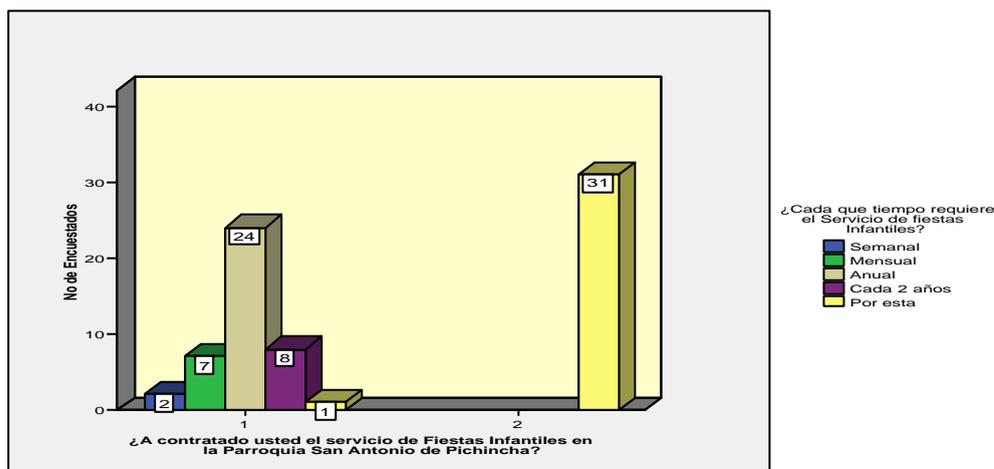
Según el análisis realizado en el tabla 38 y grafica 31 de las 73 personas encuestadas 17 de ellas contrataron a la empresa Kanuca 8 si están conformes con los servicios que ofrecen y 9 están en desacuerdo con los servicios, en el caso de la empresa todo para su fiesta 13 personas han recurrido a comprar artículos para organizar la fiesta 7 de las personas si han encontrado todo lo necesario y 5 no se encuentran satisfechos con lo que cuenta la empresa, en Divertí mundo 13 personas han requerido su servicio 4 de ellos que han contratado el mismo pueden decir que la empresa si cumple sus expectativas y 9 de ellas todo lo contrario la empresa no posee todo lo ineludible para organizar Fiestas Infantiles, y 31 personas no han contratado organizadores de Fiestas Infantiles

Tabla 38 (A contratado usted el servicio de Fiestas Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha * Cada que tiempo requiere el Servicio de fiestas Infantiles)

		¿Cada que tiempo requiere el Servicio de fiestas Infantiles?					Total
		Semanal	Mensual	Anual	Cada 2 años	Por esta	Semanal
¿A contratado usted el servicio de Fiestas Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha?	2	0	0	0	0	31	31
	1	2	7	24	8	1	42
Total		2	7	24	8	32	73

INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica No 33 (A contratado usted el servicio de Fiestas Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha * Cada que tiempo requiere el Servicio de fiestas Infantiles)



INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

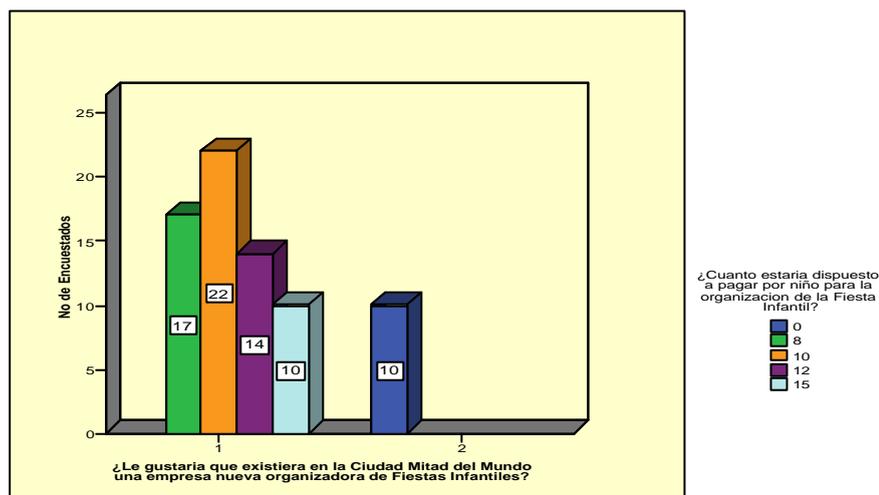
Se puede concluir con el tabla numero 38 y grafica 33 que de los 73 encuestados 42 de ellos si han contratado el servicio de Fiestas Infantiles, por lo tanto 24 de ellos prefieren requerir del servicio anualmente, 8 personas optan por contratar el servicio cada 2 años, y aquellas personas que son 3 que estipulan empresas organizadoras de Fiestas Infantiles semanal y mensualmente son porque poseen guarderías o existen varios niños en su hogar.

Tabla 39 (Le gustaría que existiera en la Ciudad Mitad del Mundo una empresa nueva organizadora de Fiestas Infantiles* Cuanto estaría dispuesto a pagar por niño para la organización de la Fiesta Infantil)

		¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por niño para la organización de la Fiesta Infantil?					Total
		0	8	10	12	15	
¿Le gustaría que existiera en la Ciudad Mitad del Mundo una empresa nueva organizadora de Fiestas Infantiles?	2	10	0	0	0	0	10
	1	0	17	22	14	10	63
Total		10	17	22	14	10	73

INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 34 (Le gustaría que existiera en la Ciudad Mitad del Mundo una empresa nueva organizadora de Fiestas Infantiles* Cuanto estaría dispuesto a pagar por niño para la organización de la Fiesta Infantil)



INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

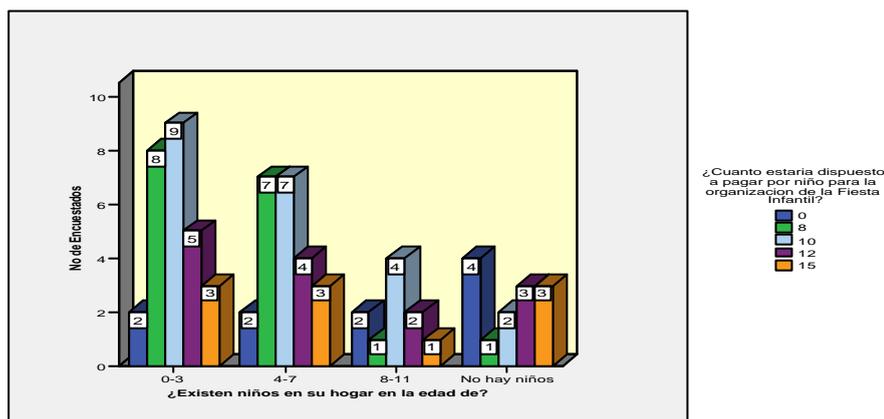
En el tabla número 39 y grafica 34 de las personas encuestadas 63 respondieron que si les gustaría que en la ciudad Mitad del Mundo existiera una empresa nueva organizadora de Fiestas Infantiles, 17 de ellas estarían dispuestos a pagar 8 dólares por niño, 22 personas pagarían 10 dólares por niño , 12 dólares pagarían 14 personas encuestadas. Tan solo 10 personas no están de acuerdo que existiera una empresa organizadora de Fiestas Infantiles por lo tanto no pagarían nada por contratar el servicio.

Tabla 40 (Existen niños en su hogar en la edad de * Cuanto estaría dispuesto a pagar por niño para la organización de la Fiesta Infantil)

		¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por niño para la organización de la Fiesta Infantil?					Total
		0	8	10	12	15	
¿Existen niños en su hogar en la edad de?	No hay niños	4	1	2	3	3	13
	8-11	2	1	4	2	1	10
	4-7	2	7	7	4	3	23
	0-3	2	8	9	5	3	27
Total		10	17	22	14	10	73

INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCÍA

Grafica 35 ((Existen niños en su hogar en la edad de * Cuanto estaría dispuesto a pagar por niño para la organización de la Fiesta Infantil)



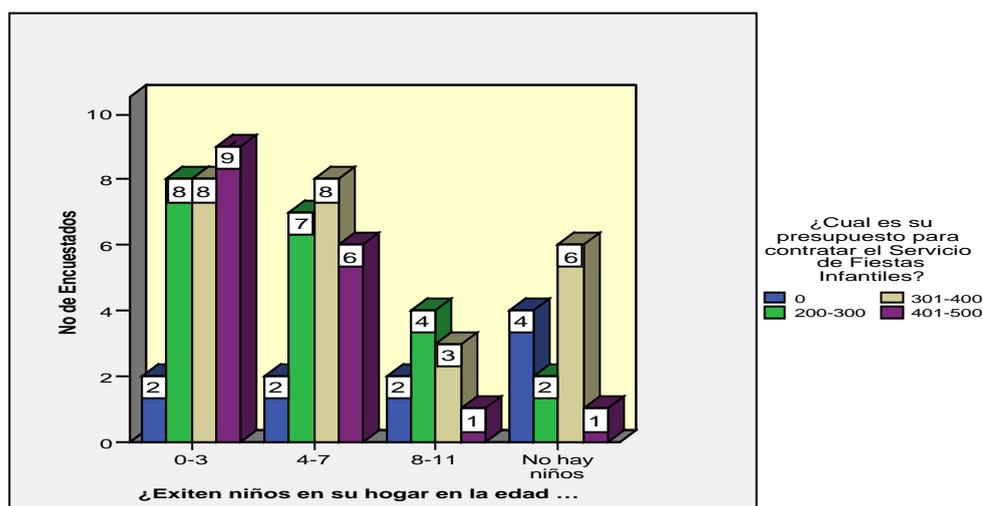
Por medio del tabla numero 40 y grafica 35 se puede analizar que en los hogares de la Parroquia San Antonio de Pichincha existen niños en un 63%, y están comprendidos entre la edad de 0-3 años y que el precio que sobresale y pagarían por niño para la organización de Fiestas Infantiles es de 10 dólares, para la edad de 4-7 años lo máximo que estarían dispuestos a pagar es de 10 a 12 dólares, y en la edad de 8 a 11 años el valor a pagar esta entre los 10 dólares, También existe un 10% de los hogares que no hay niños pero en el caso de que si llegara a existir si contrataría el servicio y estarían dispuestos a pagar de 10 a 15 dólares por niño, y un mínimo porcentaje no contratarían el servicio por ende no pagarían nada

Tabla 41 (Existen niños en su hogar en la edad de * Cual es su presupuesto para contratar el Servicio de Fiestas Infantiles)

		¿Cuál es su presupuesto para contratar el Servicio de Fiestas Infantiles?				Total
		0	200-300	301-400	401-500	
¿Existen niños en su hogar en la edad de?	No hay niños	4		6	1	13
	8-11	2	4	3	1	10
	4-7	2	7	8	6	23
	0-3	2	8	8	9	27
Total		10	21	25	17	73

INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 36 (Existen niños en su hogar en la edad de * Cual es su presupuesto para contratar el Servicio de Fiestas Infantiles)



INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

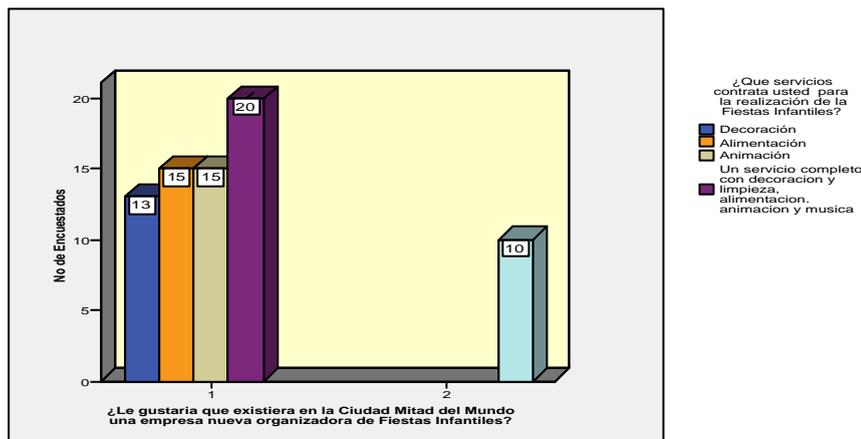
Por medio del tabla numero 41 y grafica 36 en los hogares de la ciudad Mitad del Mundo si existen niños, en el rango de 0-3 años el presupuesto que mas pagarían los encuestados esta entre los 401-500 dólares, en la edad de 4-7 años el presupuesto que sobresale es de 301-400 dólares, y todo lo contrario para los niños que están entre la edad de 8-11 ya que el presupuesto es mucho menor y es de 200-300 dólares. Para los hogares que no hay niños y en caso que si los llegara haber el valor que sobresale y que pagarían es de 301-400 dólares

Tabla 42 (Le gustaría que existiera en la Ciudad Mitad del Mundo una empresa nueva organizadora de Fiestas Infantiles * Que servicios contrata usted para la realización de la Fiestas Infantiles)

		¿Qué servicios contrata usted para la realización de la Fiestas Infantiles?					Total
		Decoración	Alimentación	Animación	Un servicio completo con decoración y limpieza, alimentación, animación y música	Por dete	Decoración
¿Le gustaría que existiera en la Ciudad Mitad del Mundo una empresa nueva organizadora de Fiestas Infantiles?	2	0	0	0	0	10	10
	1	13	15	15	20	0	63
Total		13	15	15	20	10	73

INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 37 (Le gustaría que existiera en la Ciudad Mitad del Mundo una empresa nueva organizadora de Fiestas Infantiles * Que servicios contrata usted para la realización de la Fiestas Infantiles)



En el tabla numero 42 y grafica 37 podemos observar que de las personas encuestadas en su mayoría al momento de contratar el servicio de Fiestas Infantiles prefieren que este sea completo y que ofrezcan al cliente decoración y limpieza, animación, alimentación y música ya que mediante la grafica es el servicio que sobresale y son pocas las persona que contratan empresas que ofrecen un solo servicio. De la misma manera se logra visualizar que a 10 personas no les gustaría que en la ciudad mitad del mundo existiera una empresa organizadora de Fiestas Infantiles por lo tanto no requieren de ningún servicio que esta ofrezca.

1.5 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.”⁹

1.5.1 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

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.

⁹ Evaluación de proyectos: Gabriel Vaca Urbina.

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.

1.5.2 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 futuro¹⁰

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.

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 San Antonio de Pichincha desde el año 2008 al 2013

¹⁰ N. SAPAG, Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw -Hill, Cuarta edición, 2000, Pág. 37

Tabla 43 (Crecimiento de la población de la Parroquia San Antonio de Pichincha)

PARROQUIA URBANA	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Parroquia San Antonio de Pichincha	42570	43.634	44724	45842	46988	48163

FUENTE: INEC
ELABORADO POR: MAYRA GARCIA

Se ha tomado en cuenta la proyección de la población de la de la zona en estudio, correspondiente a la Administración Zona Norte (La Delicia). Dicha información nos servirá para poder conocer la tasa de crecimiento que tiene la Parroquia de San Antonio de Pichincha correspondiente a la Administración Zonal 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 San Antonio de Pichincha de acuerdo a las encuestas realizadas se establece que la mayoría realizan si han contratado el servicio de Fiestas Infantiles.

Tabla No 44 (Hábitos de Consumo)

¿A contratado usted el servicio de Fiestas Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	42	57,5	57,5	57,5
	No	31	42,5	42,5	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Según el análisis del tabla 44 se puede observar que un 57.5 % 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 42.47% ya que para 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 San Antonio de Pichincha 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 230 hasta los 800 dólares y están de acuerdo en cancelar el valor de \$ 8 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.

1.5.3 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 Administración Zona norte del Distrito Metropolitano de Quito, 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 Quito, 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 San Antonio de Pichincha existen 2 empresas que ofertan el servicio de Fiestas Infantiles, es importante destacar ninguna de las 2 empresas ofrecen al mercado potencial un servicio completo como se puede observar en el tabla numero 45

Tabla 45 (Estrato Económico empresas de Fiestas Infantiles)

<u>EMPRESA</u>	<u>UBICACIÓN</u>	<u>ESTRATO ECONOMICO</u>	<u>SERVICIO</u>	<u>PRECIOS</u>	<u>AÑOS EN EL MERCADO</u>
KANUCA	San Antonio de Pichincha	Media Media Alta	Animación de Payaso • Show de Personajes • Alimentación y bebidas Venta y Alquiler de Artículos para Fiestas Infantiles.	8 por Niño	2
TODO PARA SU FIESTA	Pusuquí, Av Manuel Córdova Galarza	Media Media Alta	*Piñatas *Ollas encantadas *Disfraces *Juguetes	Varia dependiendo del Artículo	3

ELABORADO POR MAYRA GARCIA

1.5.3. Análisis Histórico de la Demanda del Servicio

Tabla 46 (Análisis de la Demanda)

AÑO	POBLACIÓN	PEA	PEO	DEMANDA (57,5%)
2002	36708	14131	14071	8090
2003	37629	14494	14432	8298
2004	38567	14866	14803	8511
2005	39531	15248	15183	8730
2006	40519	15639	15573	8954
2007	41531	16041	15973	9184

FUENTE INEC
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 38 (Comportamiento Histórico de la Demanda)



ELABORADO POR MAYRA GARCIA

1.5.4 Comportamiento actual de la demanda del servicio.

“El comportamiento futuro de los factores económicos de un proyecto es afectado fuertemente por la estructura actual y esperada del mercado. El mercado lo conforma la totalidad de los compradores y vendedores potenciales del producto o servicio que se vayan a elaborar según el proyecto; la

estructura del mercado, y el tipo de ambiente competitivo donde operan los oferentes y compradores del un producto.”¹¹

Para determinar la demanda actual del servicio de Fiestas Infantiles dentro de la Administración Zonal la Delicia, de la Parroquia San Antonio de Pichincha nos hemos basado en todas aquellas personas que forman parte de la población económicamente activa ocupada de dicho sector en el año 2008, además de los diferentes factores obtenidos a través de la investigación de campo, tales como:

¿A contratado usted el servicio de Fiestas Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	42	57,5	57,5	57,5
	No	31	42,5	42,5	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

COMPORTAMIENTO ACTUAL DE LA DEMANDA AÑO 2008

Tabla 47 (Comportamiento Actual de la Demanda)

AÑO	POBLACIÓN	PEA	PEO	DEMANDA (57,5%)
2008	42570	16453	16383	9420

¹¹ SAPAG, Nassir y SAPAG Reinaldo. *Preparación y Evaluación de Proyectos* McGraw-Hill Cuarta Edición

1.5.5 Proyección de la demanda.

“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 2001 proyectada hasta el año 2013, los cuales nos muestran el total de la PEA OCUPADA de la parroquia San Antonio de Pichincha considerando una tasa de crecimiento del 2.5%.

Siguiendo el mismo procedimiento con la que se obtuvo la demanda actual, procedemos a proyectar la demanda hasta el año 2013, considerando como valores constantes a:

- ✚ Tasa de Crecimiento de la Población de la Parroquias San Antonio de 2.5%
- ✚ El 99.5% de la PEA OCUPADA de la Parroquia San Antonio de Pichincha.
- ✚ Porcentajes de los valores obtenidos a través de la investigación de campo.

¹² www.mailxmail.com

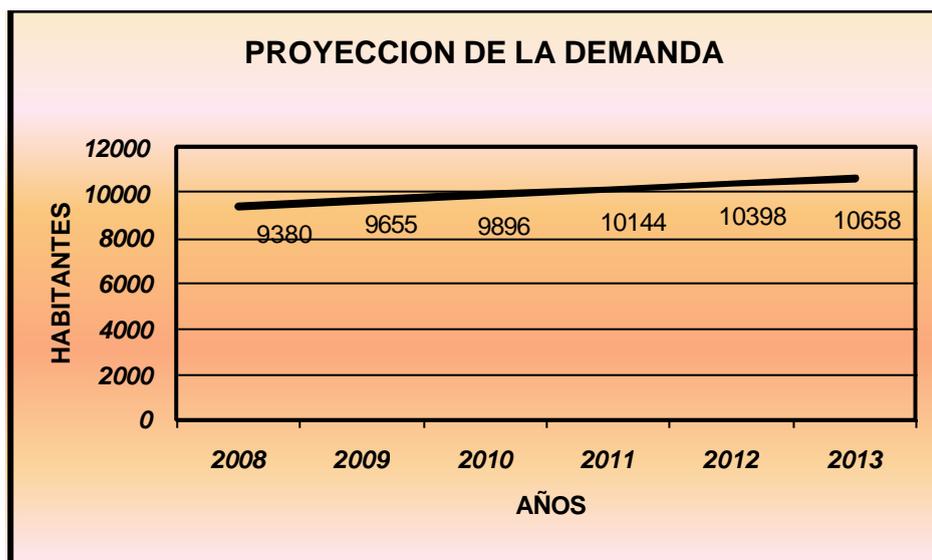
Tabla 48 (Proyección de la Demanda)

Año	POBLACIÓN	PEA	PEA OCUPADA	DEMANDA
2008	42570	16453	16383	9420
2009	43634	16864	16793	9655
2010	44724	17285	17212	9896
2011	45824	17718	17643	10144
2012	46988	18161	18084	10398
2013	48163	18615	18536	10658

FUENTE INEC

ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 39 (Proyección de la Demanda)



ELABORADO POR MAYRA GARCIA

1.6 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

1.6.1 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.-

Esta 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, nacional e internacional.

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 el un servicio completo de Fiestas Infantiles en la parroquia San Antonio de Pichincha.

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

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.

1.6.2 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 San Antonio de Pichincha actualmente existen dos empresas que ofrecen el servicio de Fiestas Infantiles:

- Empresa Kanuka.
- Todo para su Fiesta.

<u>EMPRESA</u>	<u>UBICACIÓN</u>	<u>ESTRATO ECONOMICO</u>	<u>SERVICIO</u>	<u>PRECIOS</u>	<u>AÑOS EN EL MERCADO</u>
KANUCA	San Antonio de Pichincha	Media Media Alta	Animación de Payaso • Show de Personajes • Alimentación y bebidas	8 por Niño	2
TODO PARA SU FIESTA	Pusuquí, Av Manuel Córdova Galarza	Media Media Alta	Venta y Alquiler de Artículos para Fiestas Infantiles. *Piñatas *Ollas encantadas *Juguetes	Varia dependiendo del Artículo	3

ELABORADO POR MAYRA GARCIA

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 nuestra 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 en la ciudad Mitad del Mundo 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 San Antonio de Pichincha se manejan de dos maneras:

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.

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.

La empresa Kanuca tiene un precio de 8 dólares por niño para la realización de la Fiesta en donde incluye: animación de payaso, Show de personajes, alimentación y bebida. Y en la empresa todo para su fiesta sus precios varían dependiendo del artículo que se requiera.

EMPRESAS ACTUALES EN LA PARROQUIA SAN ANTONIO DE PICHINCHA

<u>EMPRESA</u>	<u>UBICACIÓN</u>	<u>ESTRATO ECONÓMICO</u>	<u>SERVICIO</u>	<u>PRECIOS</u>	<u>AÑOS EN EL MERCADO</u>
KANUCA	San Antonio de Pichincha	Media Media Alta	Animación de Payaso Show de Personajes Alimentación y bebidas	8 por Niño	2

ELABORACION E INVESTIGACION POR MAYRA GARCIA

1.6.3 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 San Antonio de Pichincha existen 2 empresas que ofrecen el servicio de Fiestas Infantiles, Kanuca es la empresa que mas 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 HISTÓRICO DE LA OFERTA

Tabla 49 (Comportamiento Histórico de la Oferta)

Año	POBLACIÓN	PEA	PEA OCUPADA	OFERTA
2002	36708	14131	14071	5389
2003	37629	14494	14432	5527
2004	38567	14866	14803	5669
2005	39531	15248	15183	5815
2006	40519	15639	15573	5964
2007	41531	16041	15973	6117

Grafica 40 (Comportamiento Histórico de la Oferta)



ELABORADO POR MAYRA GARCIA

1.6.4 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.

En la pregunta 4, 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 Kanuca es la representativa con un 38.3 % de las 2 empresas existentes.

Por otro lado, siguiendo el mismo procedimiento que en la demanda, hemos considerado a la PEA ocupada de la Parroquia San Antonio de Pichincha así como a las respectivas frecuencias de respuestas en las encuestas.

COMPORTAMIENTO ACTUAL DE LA OFERTA

Tabla 49 (Comportamiento Actual de la oferta)

AÑO	POBLACIÓN	PEA	PEO	DEMANDA (38,3%)
2008	42570	16453	16383	6274

ELABORADO POR MAYRA GARCIA

1.6.5 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 San Antonio de Pichincha se lo considera un crecimiento del como se lo realizo para la demanda

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

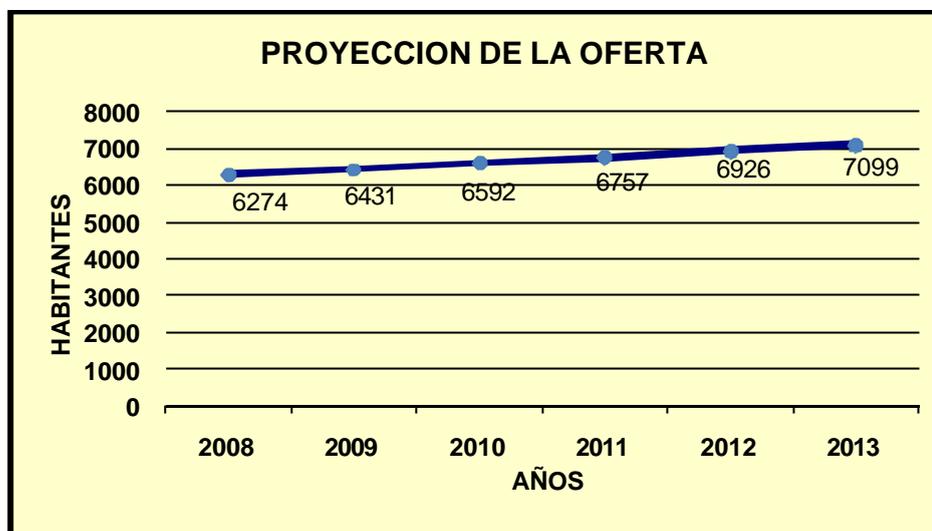
Tabla 51 (Proyección de la Oferta)

Año	POBLACIÓN	PEA	PEA OCUPADA	OFERTA
2008	42570	16453	16383	6274
2009	43634	16864	16793	6431
2010	44724	17285	17212	6592
2011	45824	17718	17643	6757
2012	46988	18161	18084	6926
2013	48163	18615	18536	7099

FUENTE INEC

ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 41 (Proyección de la Oferta)



FUENTE INEC
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

1.7 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 San Antonio de Pichincha se encuentran insatisfecha y que justamente es la de interés para el desarrollo del presente proyecto.

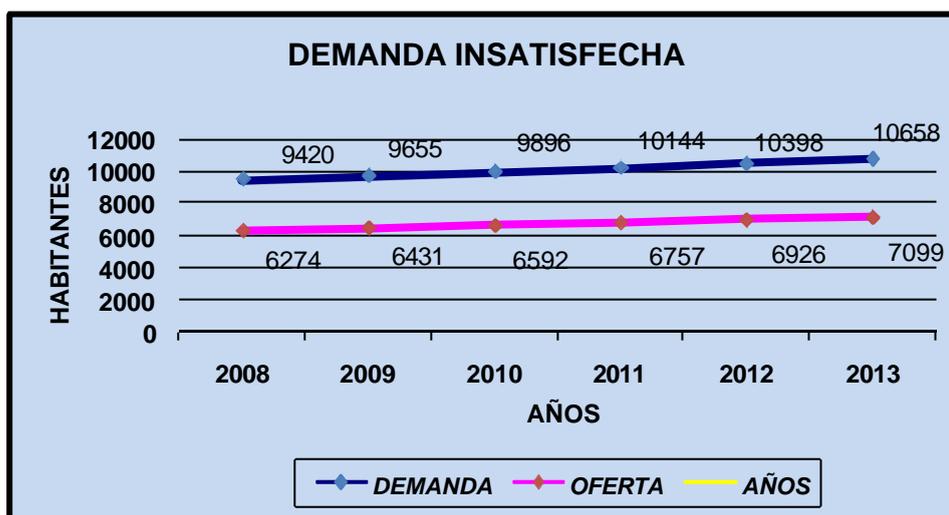
¹⁴ Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión: Juan Gallardo Cervantes

Tabla 52 (Determinación de la Demanda Insatisfecha)

Año	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2008	9420	6274	3146
2009	9655	6431	3224
2010	9896	6592	3304
2011	10144	6757	3387
2012	10398	6926	3472
2013	10658	7099	3559

ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Grafica 41 (Determinación de la Demanda Insatisfecha)



ELABORADO POR MAYRA GARCIA

1.8 ANÁLISIS DE PRECIOS.

Para el análisis de precios se investigó como se manejan estos valores en los pocos establecimientos de entretenimiento existentes en la parroquia.

“Al precio se lo define como la manifestación en valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios, o como la cantidad de dinero que es necesario entregar para adquirir un bien”

“Se considera el factor precio de un producto como el elemento más importante de la estrategia comercial, en la determinación de la rentabilidad del proyecto, ya que él será el que defina, en último término el nivel de ingresos”

1.8.1 Factores que influyen en el comportamiento de los precios

La fijación de precios lleva consigo el deseo de obtener beneficios por parte de la empresa, cuyos ingresos vienen determinados por la cantidad de ventas realizadas, aunque no guarde una relación directa con los beneficios que obtiene, ya que si los precios son elevados, los ingresos totales pueden ser altos. Para la toma de decisiones sobre los precios de una empresa, se deben tener en cuenta factores internos de la propia empresa y factores externos.

1.8.2 Comportamiento histórico y tendencia de los precios.

“A lo largo de la historia, los precios se han fijado mediante la negociación entre vendedores y consumidores. Las políticas de precios fijos (un mismo precio para todos los consumidores) son una idea relativamente moderna que surgió con el desarrollo de la venta minorista a gran escala a finales del siglo xix. Hoy en día un siglo después, Internet promete acabar con esta tendencia de precios fijos y llevarnos de vuelta a una época donde existía una fijación dinámica de precios: establecer un precio distinto según cada consumidor y dependiendo de las situaciones.”¹⁵

En la Parroquia San Antonio de Pichincha actualmente solo existen 2 empresas organizadoras de eventos de Fiestas Infantiles, que ofrecen el servicio de decoración, alimentación, animación y música es por esta razón que mediante la Investigación de Campo se pudo observar que el precio por niño que estarían dispuestos a pagar es de 10 dólares.

¹⁵ Marketing: Philip Kotler – Gary Armstrong

1.9 MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN.

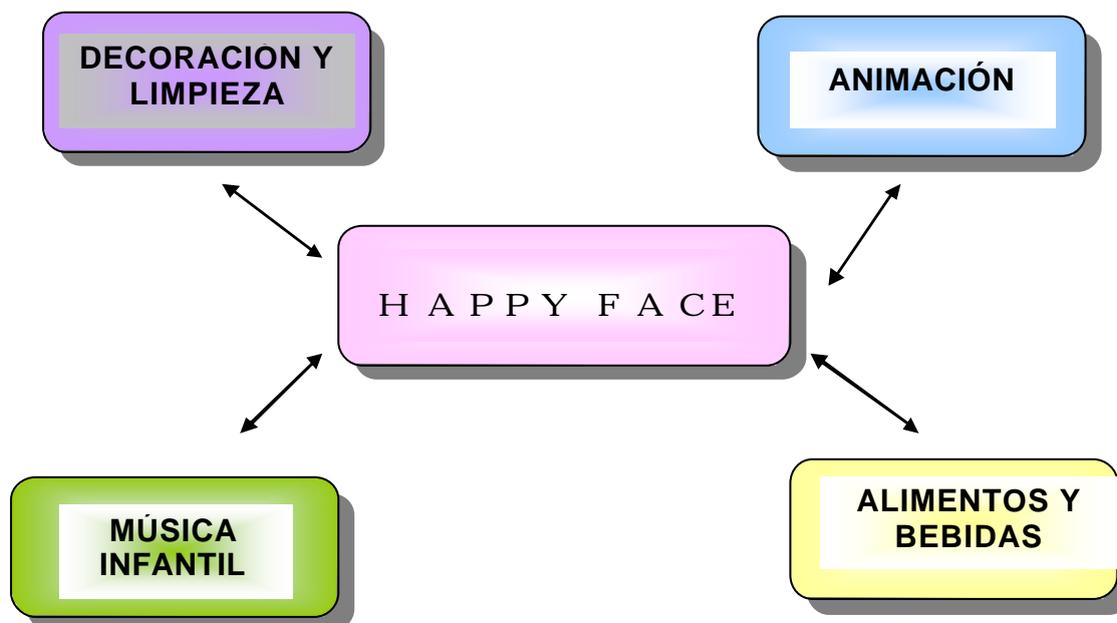
Lo que busca es colocar en el mercado un bien o servicio para que el cliente pueda conocerlo y así poder acceder a el.

1.9.1 Estrategias de Servicios.

El servicio de atención será óptimo y personalizado, con la mayor cordialidad posible, haciéndole sentir muy importante a cada uno de nuestros clientes, se contratara personal capacitado en animación de Fiestas Infantiles permitiéndonos de esta manera tener un mejor acercamiento con los niños, además se contara con los implementos adecuados para la realización de el evento logrando así un distinción de la empresa.

Se efectuaran encuestas constantes para ver si los clientes se sienten satisfechos con el servicio y saber si tienen opiniones y sugerencias.

La cartera de Servicios se centran en:



1.9.2 Estrategia de Precio

“Las estrategias tradicionales de precios, como los de penetración, los competitivos y los Premium, no ofrecen grandes ventajas a los clientes ni a los prestadores de servicios. La empresa de servicios, para poder poner precios justos, primero tiene que conocer qué valora, en realidad, el mercado que tiene en la mira. Tres estrategias alternativas para poner precios, que transmiten valor al cliente, serían de los precios basados en la satisfacción, en las relaciones y en la eficiencia.”¹⁶

El precio con el que ingresaremos al mercado, estará basado en una estrategia de penetración, la cual nos dará gran oportunidad en el mercado, para quienes deseen el servicio a un menor precio que la competencia y con buena calidad e innovación en la variedad.

Consideramos ésta estrategia porque debemos tomar en cuenta los resultados de la investigación de campo, donde la mayoría afirmó pagar por nuestro servicio desde \$8 a \$12, de ser organizadores de eventos de primera calidad, siempre habrá clientes que optarán por la opción de precios más bajos.

1.9.3 Estrategia de Promoción

“Promoción significa comunicarse con individuos, grupos u organizaciones para facilitar directa o indirectamente intercambios al informar y persuadir a una o más audiencias para que acepten los productos de una organización. A partir de esta perspectiva más amplia, la promoción desempeña un papel de comunicación muy amplio.”¹⁷

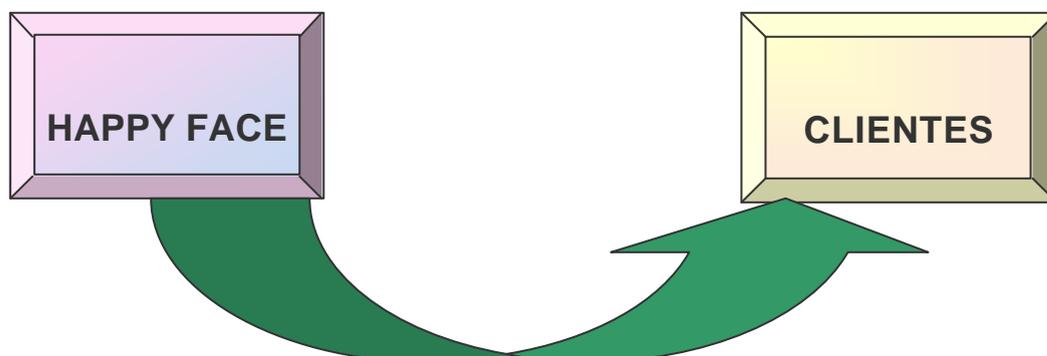
¹⁶ Fundamentos de marketing de servicios: K. Douglas Hoftman – John E. G. Bateson

¹⁷ Marketing conceptos y estrategias: William Pride – O. C. Ferre

- ✚ Como estrategia de promoción se realizarán propagandas por radio, La Empresa también contará con una página de Internet en la cual se detallará los paquetes promocionales y cada uno de sus servicios se podrá encontrar también un informe de la alimentación que estará a elección del cliente.
- ✚ Se realizaran promociones dependiendo del número de niños al momento de realizar el contrato como lo es caritas pintas gratis para 10 niños, algodones de azúcar gratis para 10 niños.
- ✚ Dos niños entran gratis sin pagar nada con un contrato de 30 niños.
- ✚ Se realizarán flayers que son hojas volantes con información importante de la empresa organizadora de Fiestas Infantiles como es su ubicación, paquetes promocionales, sus servicios que son decoración, alimentación, animación, música estos flayers serán distribuidos en el sector al cual nos vamos a dirigir.

1.9.4 Estrategia de Distribución

- ✚ La cadena de distribución que se realizaría es directo ya que el ofertante actúa de manera directa con el demandante o consumidor final.



CAPÍTULO II

ESTUDIO TÉCNICO

“El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes en esta área. Una de las conclusiones de este estudio es que se deberá definir la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. De aquí podrá obtenerse la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto. En particular con el estudio técnico se determinará los requerimientos de equipos de fabrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente.”¹⁸

2.1. 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.”¹⁹

El local tendrá un área de 120 metros cuadrados, el mismo que contara con parqueadero para clientes.

El local se encontrara dividido en una área de información, una sala de espera, el área de contabilidad, su respectiva área de producción donde se elaborara los pasteles y los bocaditos que hayan sido elegido por los clientes, el área de gerencia,

¹⁸ Preparación y evaluación de proyectos: NASSIR SAPAG

¹⁹ Preparación y evaluación de proyectos: SAPAG Y SAPAG

la sala para realizar las respectivas decoraciones y una bodega para guardar la materia prima y la mercadería.

2.1.1. 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.”²⁰

2.1.1.1. Condicionantes de el Mercado



“Un mercado es cualquier conjunto de transacciones o acuerdos de negocios entre compradores y vendedores. En contraposición con una simple venta, el mercado implica el comercio regular y regulado, donde existe cierta competencia entre los participantes. El mercado surge desde el momento en que se unen grupos de vendedores y compradores, y permite que se articule el mecanismo de la oferta y demanda”.²¹

De las investigaciones de campo y a través de las encuestas realizadas se logró determinar que del 100% de los encuestados el 83.6% le gustaría que

²⁰ Preparación y evaluación de proyectos: Econ. Edilberto Meneses Alvarez.

²¹ "Mercado." *Microsoft® Encarta® 2006* [CD]. Microsoft Corporation, 2005.

existiera una nueva empresa organizadora de Fiestas Infantiles con servicios de calidad y diferenciados en la Parroquia San Antonio de Pichincha, la cual cuente con servicios de decoración y limpieza, animación, alimentación, música.

Tabla 53 (Capacidad Instalada)

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	10% DEMANDA INSATISFECHA (EVENTOS)
2008	3146	315
2009	3224	322
2010	3304	330
2011	3387	339
2012	3472	347
2013	3559	356

ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Se puede observar en la tabla 53 que se pretende iniciar con un 10% de la demanda insatisfecha es el porcentaje que lograre cubrir con mi capacidad instalada.

2.1.1.2. 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 el Distrito Metropolitano de Quito 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 este institución por lo que facilitará la obtención del préstamo. Se tendrá el 60% de inversión propia y el 40% con financiamiento.

Tabla 54 (Disponibilidad de Recursos Financieros)

Estructura de Financiamiento		
Concepto	Valor	Porcentaje
Recursos propios	27.475,32	60%
Crédito	18.316,88	40%
Total	45.792,20	100%

ELABORADO POR MAYRA GARCIA

2.1.1.3. 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. La mano de obra es un elemento muy importante, por lo tanto su correcta administración y control determinará de forma significativa el costo final del producto o servicio.

Tipos de Mano de Obra:

- ✚ **Mano de obra directa:** es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios cualificados de la empresa.
- ✚ **Mano de obra indirecta:** es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción.
- ✚ **Mano de obra de gestión:** Es la mano de obra que corresponde al personal directivo y ejecutivo de la empresa.
- ✚ **Mano de obra comercial:** Es la mano de obra generada por el área comercial de la empresa”²²

Para el presente proyecto se utilizará Recurso humano y mano de obra calificada, es decir el personal que tenga contacto directo con el cliente,

²² www.wikipedia.org

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.

Tabla 55 (Mano de Obra)

Puesto	Número	Sueldo
		Mensual
Gerente	1	700,00
Recepcionista	1	250,00
Contador	1	240,00
Payasos	1	220,00
Disfrazados	1	220,00
Cocinero	1	220,00
Chofer	1	220,00
Ayudante	1	220,00

INVESTIGACIÓN Y ELABORACIÓN POR MAYRA GARCIA

2.1.1.4. Disponibilidad de Materia Prima e Insumos

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 en la Parroquia San Antonio de Pichincha existen considerables bodegas, despensas que expenden los diferentes insumos para, alimentos y bebidas que se requiere en la empresa, entre los principales proveedores podemos citar: Despensa El Kosto, Almacenes Tía.

Para la compra de artículos de Fiestas Infantiles se la realizara en una bodega que se encuentra ubicada en el centro de Quito “Fiestitas”

Tabla 56 (Materia Prima)

MATERIA PRIMA REQUERIDA PARA LA PRODUCCION DE FIESTAS				
INFANTILES				
PRODUCTO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO
				TOTAL
DULCES	Libras	5	3	15
COLAS	Litros	5	1.5	7,5
AGUAS	Litros	2	0.63	1,25
JUGOS	Litros	3	1	3
HARINA	Libras	6	0.60	3,6
SAL	Libras	1	0.60	0,6
COCO	Libras	1	1.5	1,5
MANJAR	Libras	1	2	2
HUEVOS	Docenas	2	0.10	2.4
POLVO DE HORNEAR	Libras	1	0.40	0,4
AZÚCAR	Libras	3	0.60	1,8
GELATINA	Libras	3	0.80	2.40
SABORISANTES	Libras	1	1	1
PAN	Docenas	3	0.15	5,4
EMBUTIDOS	Libras	3	0.12	4.32
LEGUMBRES	Libras	1	2.50	2,5
HUEVO KINDER	Docenas	3	0.80	28,8
HIELO	Fundas	1	1	1
CANGUIL	Libras	2	0.50	1
AZÚCAR IMPALPABLE	Libras	1	1	1
COLORANTES ARTIFICIALES	Libras	1	1.25	1,25
MAQUILLAJE	Cajas	3	1	3
TOTAL				81,6

INVESTIGACIÓN Y ELABORACIÓN POR MAYRA GARCÍA

Tabla 57 (Insumos)

REQUERIMIENTOS DE INSUMOS PARA 35 NIÑOS			
PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO	COSTO
		UNITARIO	TOTAL
PLATOS	36	0,1	3,6
VASOS	36	0,05	13
CUCHARAS	36	0,04	1,44
PIÑATAS	1	10	14
OLLAS ENCANTADAS	8	0,4	3,2
GLOBOS	36	0,03	15
SERPENTINAS	12	0,06	0,72
GORROS	36	0,15	5,4
CAJAS DE CARTÓN	36	0,15	5,4
	TOTAL		82

INVESTIGACION Y ELABORACION POR MAYRA GARCIA

2.1.1.5. Disponibilidad de Tecnología



La tecnología es el conjunto sistematizado de conocimientos aplicables a una actividad.

La empresa de Fiestas Infantiles contará con una tecnología de punta que vaya acorde con los servicios que prestará la misma como es:

Servicio de Área de Cómputo

El computador será personal donde se guardara una base de datos de los clientes el mismo que permitirá enviarle la información del servicio vía Internet. Se creara una página web de la empresa, ya que está deberán contar no solo con información escrita sino también con fotos de todos los servicios que se brindara y en la cual el cliente podrá conocer, por lo tanto la velocidad de los

diferentes programas utilizados deberá ser la adecuada para que el mercado potencial pueda revisar la página web sin dificultad.

Servicios de Música.

Para la implementación del proyecto se utilizará la tecnología desarrollada para los equipos de sonido, de amplificación y micrófono.

Equipo de Música

	<i>Equipos de Música</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Precio Unitario</i>	<i>Precio Total</i>
SPEAKER (Parlantes)	<i>JBL, la mejor marca del medio, la más usada para fiestas. PEAVEY, la marca más conocida del medio por su buen rendimiento.</i>	2	700	1400
POWERS (Micrófono)	<i>QSC, con las mejores frecuencias y respuestas de sonido. CROWN, lo mejor en amplificadores de poder.</i>	3	30	90
MÚSICA	<i>DISCOS COMPACTOS: Son mas 650 en sistemas wav y MP3 con la mejor música infantil.</i>	5	3	15

INVESTIGACIÓN DIRECTA
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

Servicios de Fiesta Infantiles.

- ✚ Se contara con una maquina que nos permita elaborar el algodón de azúcar, y el canguil



2.1.1.6. Economías de Escala

“La economía de escala se refiere al poder que tiene una empresa cuando alcanza un nivel óptimo de producción para ir produciendo más a menor coste, es decir, a medida que la producción en una empresa crece, (zapatos, chicles, bastones, cajas

de cerillas...) sus costes por unidad producida se reducen. Cuanto más produce, menos le cuesta producir cada unidad.

En otras palabras, se refiere a que si en una función de producción se aumenta la cantidad de todos los inputs utilizados en un porcentaje, el output producido puede aumentar en ese mismo porcentaje o bien aumentar en mayor o menor cantidad que el mismo porcentaje. Si aumenta en el mismo, estaríamos ante economías constantes de escala, si fuera en más, serían economías crecientes de escala, si fuera en menos, en economías decrecientes de escala. Comúnmente, cuando se dicen simplemente "economías de escala", se refieren a las crecientes, ya que estas denotan una función bastante ventajosa desde el punto de vista económico, porque significa que la producción resulta más barata por término medio cuanto mayor es el empleo de todos los recursos."²³

2.1.2. Capacidad del Servicio

Descripción: 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.

Tabla 58 (Capacidad del Servicio)

Determinación de la Demanda Insatisfecha

DEMANDA INSATISFECHA	10% Demanda Insatisfecha	Numero de eventos Anuales	Numero de Eventos Mensuales	Numero de Eventos Semanales
3146	315	315	26	6
3224	322	322	27	7
3304	330	330	28	7
3387	339	339	28	7
3472	347	347	29	8
3559	356	356	30	8

ELABORADO POR MAYRA GARCIA

²³ www.wikipedia.org

2.1.2.1 Tamaño Óptimo

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.

De acuerdo al cuadro 57 se pretende atender 7 eventos por semana para el primer año, mediante el crecimiento de empresa lo eventos se irán incrementando con mayor porcentaje.

2.2. Localización del proyecto

La localización de un proyecto puede determinar su éxito o fracaso en el negocio. “Por ello, la decisión de donde ubicar el proyecto obedecerá no solo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos, institucionales e, incluso de preferencias emocionales. Con todos ellos sin embargo, se busca determinar aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto.”

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

2.2.1. 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

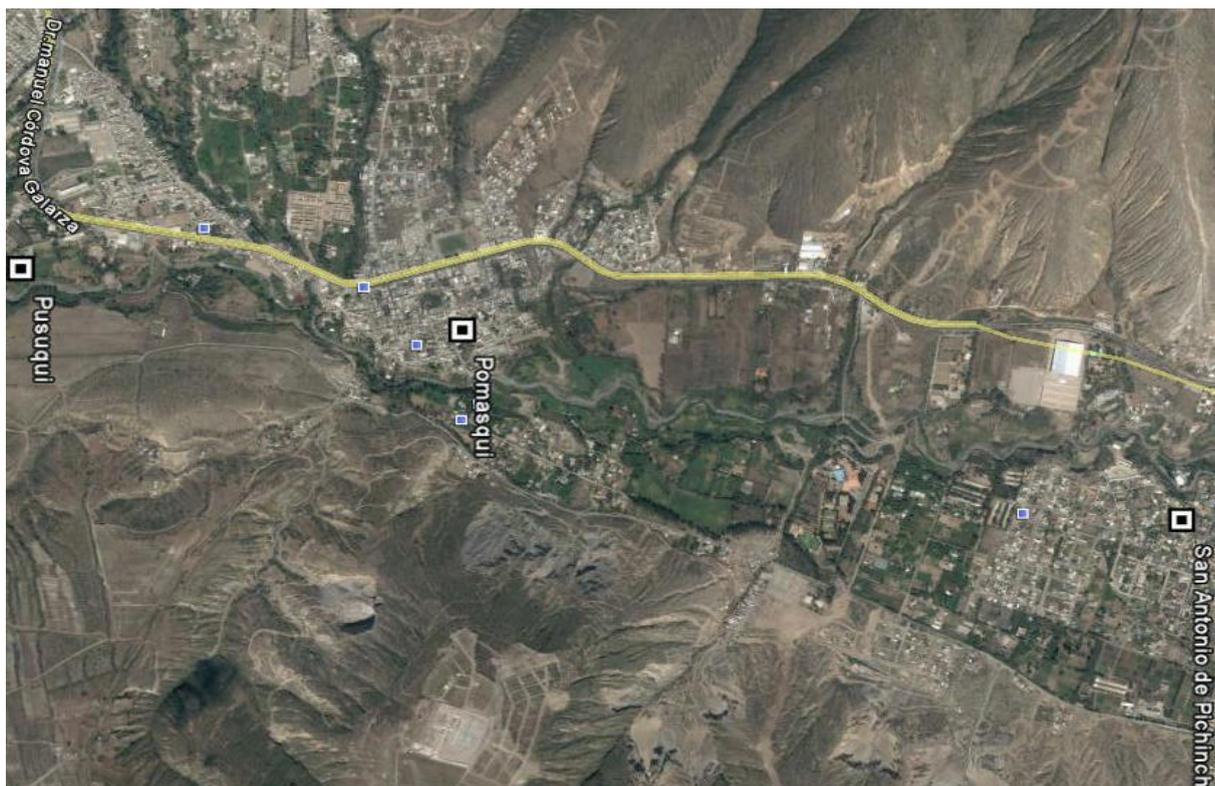
seleccionó la zona de la Mitad del Mundo porque es un área formada en gran parte de población económicamente activa y con un mayor nivel socioeconómico, de esta manera nos permite contar con las facilidades para la creación y puesta en marcha de la misma.

Adicional, de acuerdo al estudio de mercado existe un porcentaje muy grande de demanda insatisfecha.

2.2.1.2. Mapa de la Macrolocalización

Como mapa de la macrolocalización hemos tomado toda la parroquia de San Antonio de Pichincha como se puede observar en el siguiente mapa

MAPA DE LA PARROQUIA SAN ANTONIO DE PICHINCHA



INVESTIGACIÓN Y ELABORACIÓN POR MAYRA GARCIA

2.2.2. Microlocalización

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

2.2.2.1. Criterio de Selección de Alternativas

Transporte y Comunicación.

La Parroquia San Antonio de Pichincha cuenta con una amplia gama de transporte de servicio público, y gracias a la gestión del Distrito Metropolitano de Quito se pudo hacer un sistema de transporte integrado que facilita la llegada a la Parroquia anteriormente mencionada y disminuyó el tiempo de llegada. Además se sabe que el Municipio de la Parroquia San Antonio de Pichincha conjuntamente con la Prefectura de Pichincha realiza un estudio para la construcción de una nueva autopista que conduzca a la Ciudad Mitad del Mundo.

Cercanía a las Fuentes de Abastecimiento.

Existen fuentes de abastecimiento de insumos y materia prima cercanas a la ubicación del negocio exactamente a 5 minutos, en la Avenida Principal de la Parroquia, además los precios de los insumos son bajos y nos ofrecen crédito a corto plazo.

Cercanía al Mercado.

La localización planificada se presume que es favorable, debido a que se encuentra dentro del área en donde se ubica el mercado meta siendo la parroquia San Antonio de Pichincha. La cercanía al mercado es en realidad es muy buena especialmente para la población que más próxima del proyecto habite.

Factores Ambientales

Para la empresa no afectará de ninguna manera (directa o indirecta) al medio ambiente de la Parroquia San Antonio de Pichincha ya que contará con todas las medidas de precaución para cumplir este objetivo.

Estas son algunas de las medidas que los organizadores optarán por la preservación del medio ambiente:

- ✚ Clasificación de desechos.
- ✚ Aislamiento del sonido para los exteriores.
- ✚ Se contara con carpas en el caso de que llueva y que sea en un lugar descubierto.

Estructura impositiva/legal.

Dentro de este punto se debe considerar la facilidad con la cual se van a conseguir los permisos de funcionamiento impuestos por las municipalidades de cada una de las provincias.

La mejor alternativa será aquella que brinde las mayores facilidades para que la empresa de Fiestas Infantiles pueda empezar sus actividades.

Disponibilidad de Servicios Básicos

La parroquia de San Antonio de Pichincha 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

Todos estos son necesarios para satisfacer las necesidades del mercado potencial y así alcanzar los objetivos deseados.

2.2.2.2. Matriz de Localización

“Para realizar la matriz locacional se utilizará el método cualitativo por puntos el cual consiste en asignar valores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización. Esto conduce a una comparación

cuantitativa de diferentes sitios. El método permite ponderar factores de preferencia para el investigador al tomar la decisión.”²⁵

Tabla 59 (Matriz de Localización)

Concepto	Peso Asignado	San Antonio		Calacali	
Cercanía al Mercado	0,1	8	0,8	4	0,4
Cercanía a los proveedores	0,1	7	0,7	3	0,3
Disponibilidad de mano de obra	0,1	7	0,7	3	0,3
Disponibilidad de Servicios Básicos	0,2	8	1,6	4	0,8
Mayor índice de Natalidad	0,5	9	4,5	5	2,5
Total	1	39	8,3	19	4,3

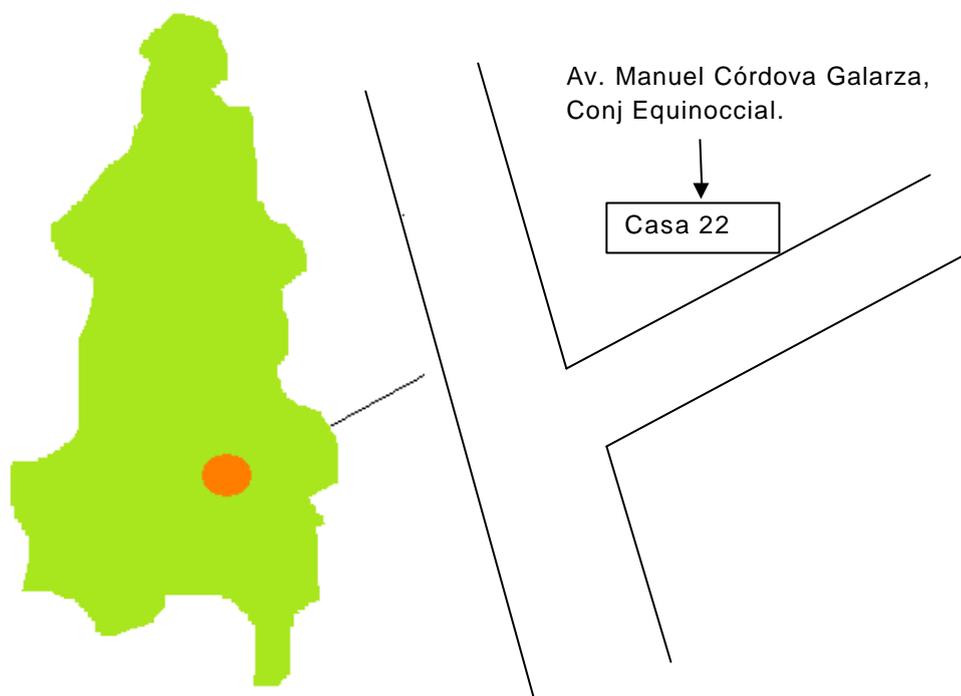
ELABORADO E INVESTIGADO POR MAYRA GARCÍA

La matriz de localización, se la ha realizado mediante el criterio de un puntaje de 1 a 10, siendo diez el mejor y uno el menos representativo, con esto se pudo concluir que San Antonio de Pichincha es el lugar más propicio para presente proyecto.

2.2.2.3. Plano de Microlocalización

²⁵ Evaluación de proyectos: Baca Urbina

Gráfica 44 (Plano de Microlocalizacion)



FUENTE: MUNICIPIO DE QUITO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

En el plano de la microlocalización que se encuentra en el gráfico 42 se observa la ubicación exacta de la Parroquia de San Antonio de Pichincha Avenida Manuel Córdova Galarza “Pusuquí” donde estará ubicada la empresa organizadora de Fiestas Infantiles

2.3. Ingeniería del Proyecto

“El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva.”²⁶

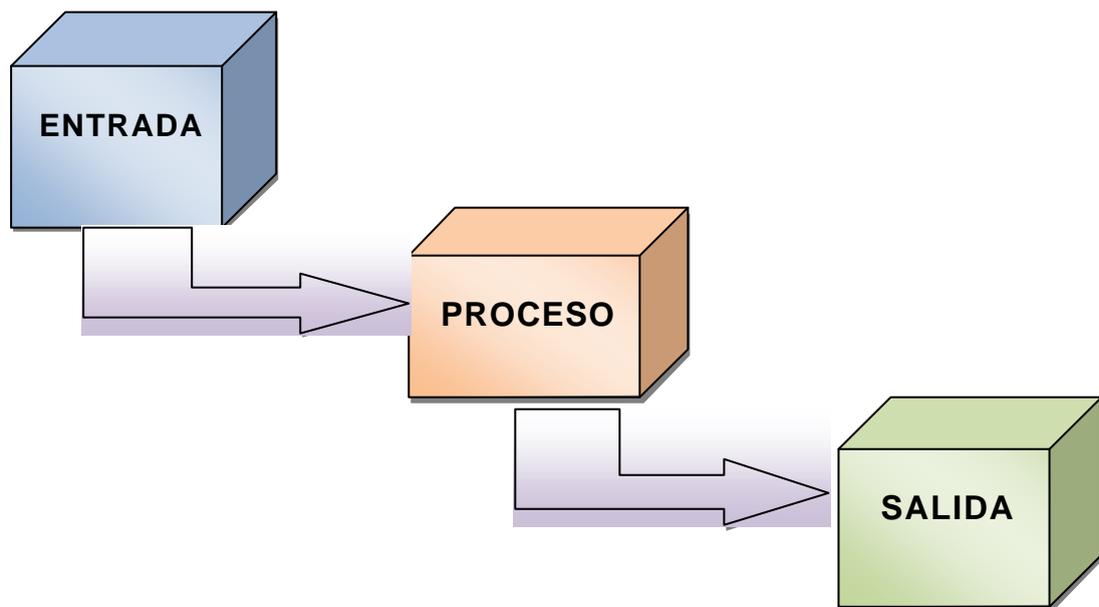
²⁶ Evaluación de proyectos: Baca Urbina

2.3.1. Proceso de Producción y/o 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.”²⁷

Grafico 45 Procesos

El proceso que se sigue para brindar el servicio de Fiestas Infantiles es el siguiente:



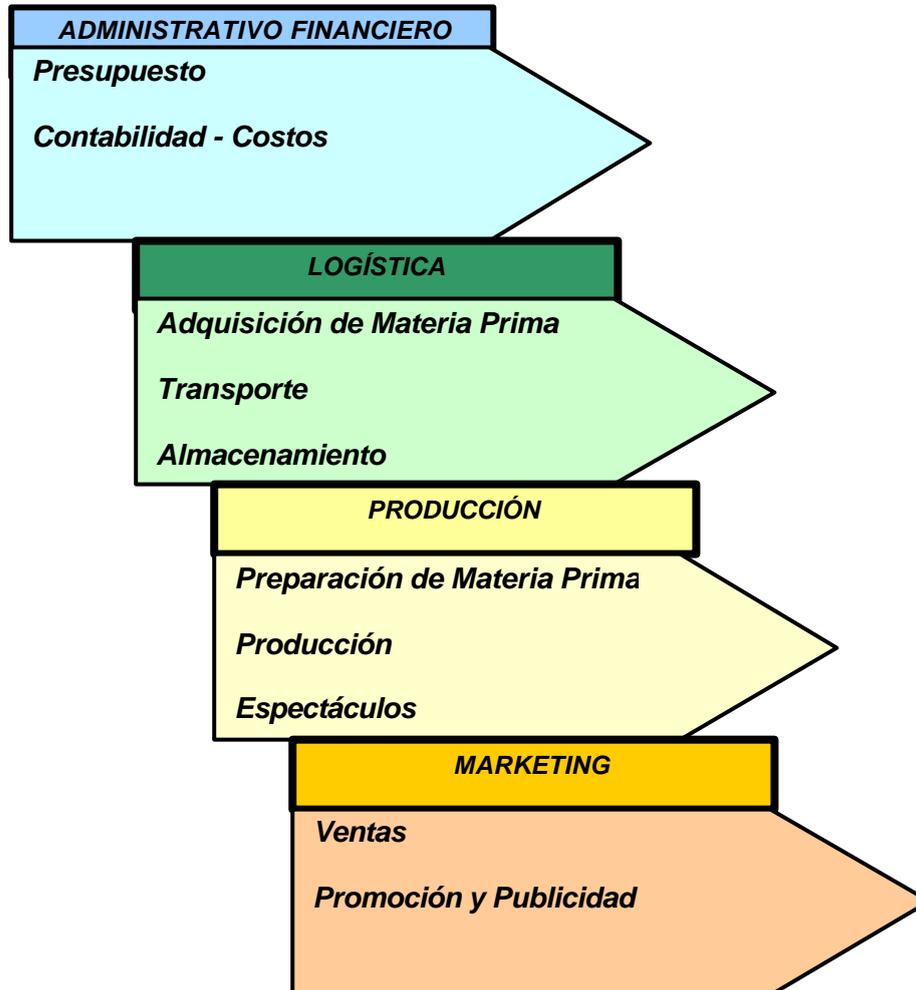
²⁷ Evaluación de proyectos: Baca Urbina

Grafico 46 (Cadena De Valor Happy Face)



INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

DESPLIEGUE DE LA CADENA DE VALOR



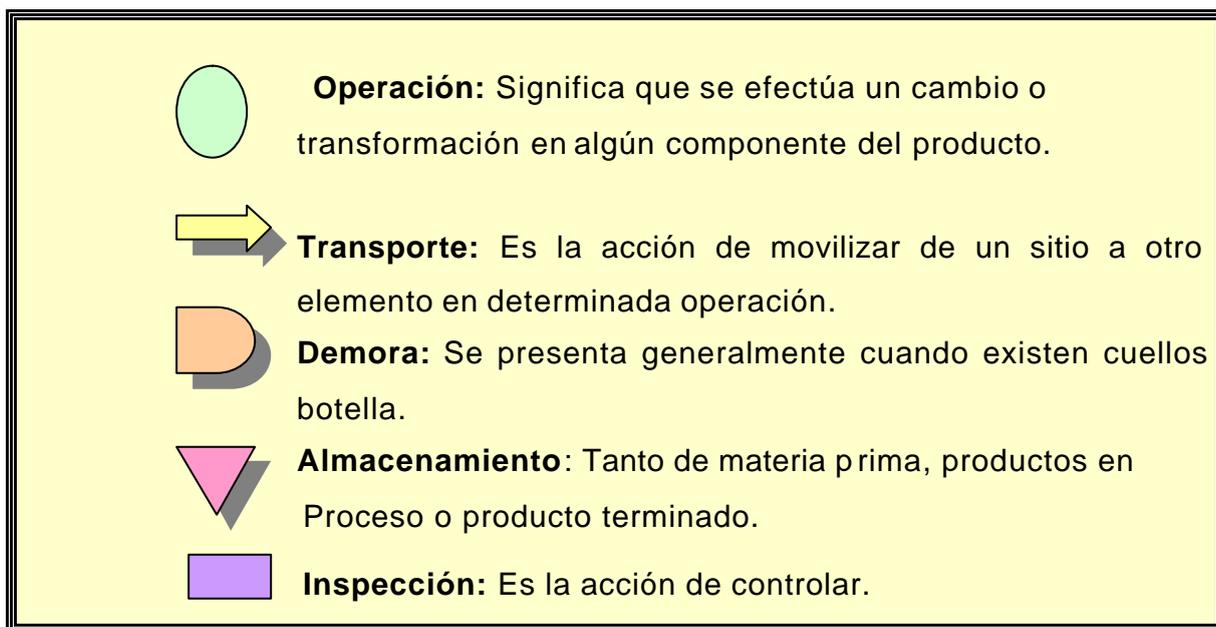
INVESTIGACIÓN DE CAMPO
ELABORADO POR MAYRA GARCIA

2.3.2. Diagrama de Flujo y Procesos

“Consiste en que cada operación unitaria realizada sobre el servicio se encierra en un una simbología internacionalmente aceptada para representar las operaciones efectuadas, cada rectángulo o bloque se coloca en forma continua y se une con el anterior y el posterior por medio de flechas que indican tanto la secuencia de operaciones como la dirección del flujo”²⁸

Se tomará en cuenta la simbología internacional aceptada que consta en el **grafico 47** con la finalidad de elaborar un manual de procesos para evitar pérdida de tiempo en caso de contratación de personal nuevo.

Grafico 47 (“Simbología”)



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: Mayra García

²⁸ www.google.com

Este método es el más usado para representar gráficamente los procesos.²⁹

El proceso de producción y servicio de atención al cliente de Happy Face se presenta mediante la utilización de la simbología internacionalmente aceptada, la misma que muestra los pasos lógicos que se llevarán a cabo en la descripción de la producción y servicio que se ofertará al cliente.

Tabla 60 (Proceso de Adquisición de Materia Prima)

PROCESO LOGÍSTICO

PROCESO DE ADQUISICIÓN PARA LA MATERIA PRIMA (ÁREA COCINA)						
No	DESCRIPCIÓN	ACTIVIDAD				RESPONSABLE
1	Presupuesto para compra					Ayudante
2	Lista de productos requeridos					Ayudante
3	Elegir el mercado para la compra					Ayudante
4	Llegada al mercado					Ayudante
5	Observar Analizar y comprar					Ayudante
7	Verificar todas las compras					Ayudante
8	Empacar					Ayudante
9	Pago de factura					Ayudante

INVESTIGACIÓN Y ELABORACIÓN POR MAYRA GARCÍA

Como se observa en la tabla 59 se encuentran detalladas todas las actividades necesarias para el proceso de adquisición de Materias Primas “área cocina” para la organización de Fiestas Infantiles.

²⁹ Evaluación de proyectos: Baca Urbina

Tabla 61 (Proceso de Adquisición Artículos Infantiles)

PROCESO LOGÍSTICO

PROCEDIMIENTO DE ADQUISICIÓN PARA LA MATERIA PRIMA (ARTÍCULOS INFANTILES)						
No	DESCRIPCIÓN	ACTIVIDAD				RESPONSABLE
1	Verificación de inventarios					Ayudante
2	Solicitar productos faltantes					Ayudante
3	Esperar que el producto solicitado sea entregado					Ayudante
4	Recepción del pedido					Ayudante
5	Ingreso de los productos al inventario					Ayudante
6	Almacenar el producto restante en bodega					Ayudante

INVESTIGACIÓN Y ELABORACIÓN POR MAYRA GARCÍA

Como se observa en la tabla 61 se encuentran detalladas todas las actividades necesarias para el proceso de adquisición de Materias Primas para la organización de fiestas Infantiles (Artículos Infantiles)

Tabla 62 (Proceso de transporte de Adquisiciones)

PROCESO LOGÍSTICO

PROCESO DE TRANSPORTE DE ADQUISICIONES						
No	DESCRIPCIÓN	ACTIVIDAD				RESPONSABLE
1	Cargar los productos al medio de Transporte					Ayudante
2	Transportar los productos a la bodega de la Empresa					Ayudante
3	Descargar los productos de acuerdo a sensibilidad del articulo					Ayudante
4	Revisar los productos con la lista de requerimiento					Ayudante

INVESTIGACIÓN Y ELABORACIÓN POR MAYRA GARCÍA

Como se observa en la tabla 62 se encuentran detalladas todas las actividades necesarias para el proceso de transporte y adquisiciones.

Tabla 63 (Proceso de Almacenamiento de Materia Prima)

PROCESO DE PRODUCCIÓN

PROCESO DE ALMACENAMIENTO DE LA MATERIA PRIMA						
No	DESCRIPCIÓN	ACTIVIDAD				RESPONSABLE
2	Clasificar los productos a su fecha de caducidad y a la rotación de los mismos			●		Ayudante
4	Almacenar los productos de acuerdo a su afinidad				▲	Ayudante
5	Registro y emito reporte a contabilidad				▲	Ayudante

INVESTIGACIÓN Y ELABORACIÓN POR MAYRA GARCIA

Como se observa en el tabla 63 se encuentran detalladas todas las actividades necesarias para el proceso almacenamiento de Materia Prima.

Tabla 64 (Proceso de Producción de Algodón de Azúcar)

PROCESO DE PRODUCCIÓN

PROCESO DE PRODUCCION DE ALGODÓN DE AZUCAR Y CANGUIL						
No	DESCRIPCION	ACTIVIDAD				RESPONSABLE
1	Preparación de Algodón de Azúcar y Canguil			●		Ayudante
2	Entrega de los Productos a cada uno de los niños			●		Ayudante
3	Consumo del Producto por parte de los niños			●		Niños
4	Finalización del Consumo			●		Ayudante
5	Entrega de Factura al cliente	■				Gerente General
6	Pago de Factura				■	Cliente
7	Finalización del evento Infantil		→			Cliente

INVESTIGACIÓN Y ELABORACIÓN POR MAYRA GARCIA

Mediante la tabla 64 se detalla las actividades necesarias para el proceso de producción del algodón de azúcar y el canguil.

Tabla 65 (Procedimiento de Show y Espectáculos)

PROCESO DE PRODUCCIÓN

PROCEDIMIENTO DE SHOW Y ESPECTÁCULOS						
No	DESCRIPCIÓN	ACTIVIDAD				RESPONSABLE
1	Realizar el cronograma de Espectáculos			○		Gerente
2	Selección del payaso y personajes	■				Gerente
3	Contactamos a los grupos artísticos				◐	Gerente
4	Se realiza las negociaciones en precio, términos, y fecha				◐	Ayudante
5	Se realiza publicidad del Payaso y de los personajes de Disney			○		Ayudante
6	Se prepara el lugar para el Payaso y los Personajes.	■				Ayudante
7	Ingreso del Payaso y los Personajes			○		Payaso, Personajes
8	Presentación del Payaso y los Personajes de Disney	■				Payaso, Personajes
9	Finalización del los Grupo			○		Ayudante
10	Cancelación por los servicios prestados				◐	Gerente
11	Salida del grupo artístico			○		Payaso, Personajes

INVESTIGACIÓN Y ELABORACIÓN POR MAYRA GARCÍA

Como se observa en la tabla 65 se detallada todo el procedimiento que debe seguirse para la presentación del show de payasos y personajes de la empresa.

Tabla 66 (Proceso de Recepción)

PROCESO DE MARKETING

PROCESO DE RECEPCIÓN PARA ORGANIZAR FIESTA INFANTIL						
N o	DESCRIPCIÓN	ACTIVIDAD				RESPONSABLE
1	El cliente ingresa a la oficina					Gerente
2	El cliente solicita los servicios que ofrece la empresa					Gerente
4	Se fija la fecha					Recepcionista/ Cliente
5	Se ofrece servicios adicionales					Recepcionista
6	Se pacta términos y precio					Recepcionista/ Cliente
7	Se separa la fecha en la agenda					Recepcionista
8	El cliente sale de la oficina					Cliente

INVESTIGACIÓN Y ELABORACIÓN POR MAYRA GARCÍA

2.3.3. Distribución en Planta de la Maquinaria y Equipo

Un diseño de distribución de planta consiste en la disposición o configuración de los departamentos, estaciones de trabajo y equipos que conforman el proceso de producción. "Es la distribución especial de los recursos físicos prevista para fabricar el producto."

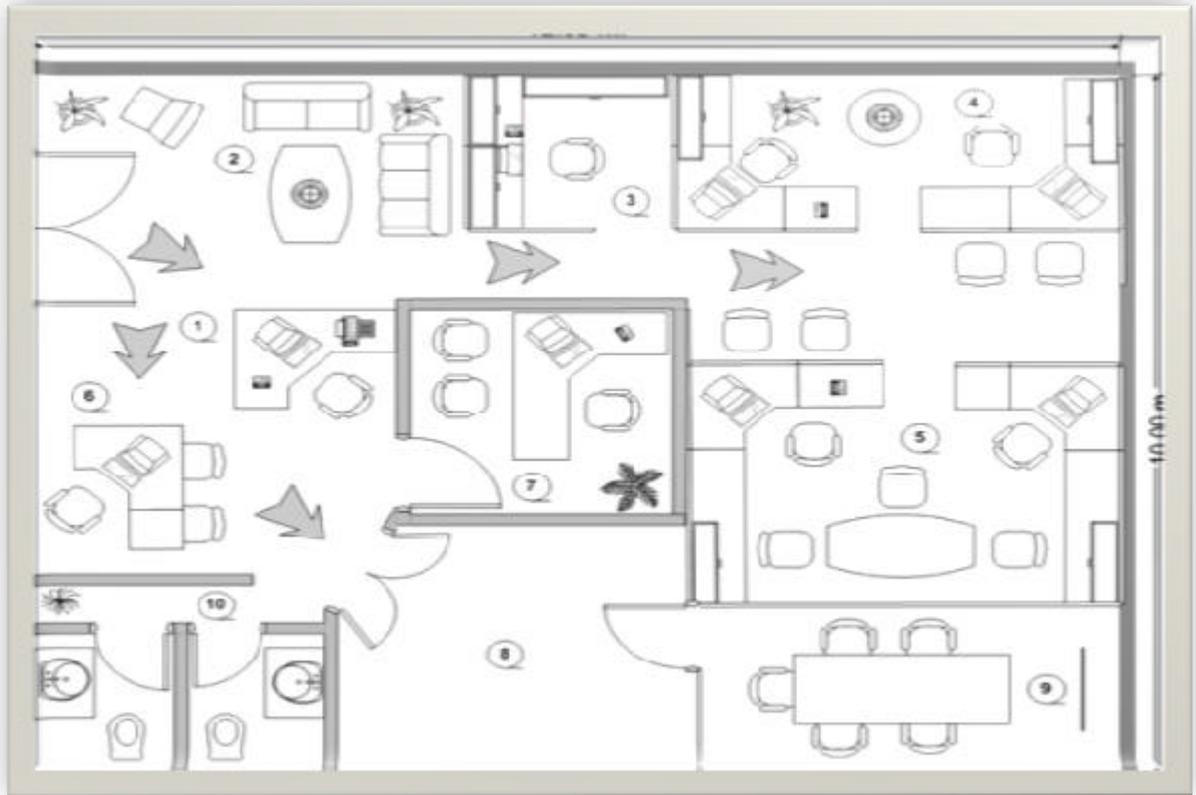
La distribución del local es importante, ya que este debe contar con las prestaciones y comodidades necesarias para que el personal pueda realizar sus actividades eficientemente. La distribución realizada en la empresa está encaminada a:

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 entre operaciones.
-  Optimizar la mano de obra.
-  Minimizar la inversión en equipos.

✚ Optimizar el espacio disponible.

PLANO HAPPY FACE



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

2.3.4. Estudio de Insumos y Materiales Directos

Nos permite determinar cuáles van hacer y en qué cantidad se requiere los materiales e insumos para la preparación de los diferentes productos que ofrece Happy Face.

Para la organización de Fiestas Infantiles es esencial contar con excelentes insumos y materiales para el área de decoración y alimentación permitiéndonos así proporcionar al cliente un servicio sin inconvenientes.

2.3.4.1. Clasificación de los Insumos y Materiales Directos

El presupuesto realizado está hecho para 35 niños

Tabla 67 (Clasificación de Materia Prima)

MATERIA PRIMA REQUERIDA PARA LA PRODUCCIÓN DE FIESTAS INFANTILES				
PRODUCTO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO
				TOTAL
DULCES	Libras	5	3	15
COLAS	Litros	5	1.5	7,5
AGUAS	Litros	2	0.63	1,25
JUGOS	Litros	3	1	3
HARINA	Libras	6	0.60	3,6
SAL	Libras	1	0.60	0,6
COCO	Libras	1	1.5	1,5
MANJAR	Libras	1	2	2
HUEVOS	Docenas	2	0.10	2.4
POLVO DE HORNEAR	Libras	1	0.40	0,4
AZÚCAR	Libras	3	0.60	1,8
GELATINA	Libras	3	0.80	2.40
SABORISANTES	Libras	1	1	1
PAN	Docenas	3	0.15	5,4
EMBUTIDOS	Libras	3	0.12	4.32
LEGUMBRES	Libras	1	2.50	2,5
HUEVO KINDER	Docenas	3	0.80	28,8
HIELO	Fundas	1	1	1
CANGUIL	Libras	2	0.50	1
AZÚCAR IMPALPABLE	Libras	1	1	1
COLORANTES ARTIFICIALES	Libras	1	1.25	1,25
MAQUILLAJE	Cajas	3	1	3
	Total			81,6

Investigación y Elaboración por Mayra García

Tabla 68 (Clasificación de Insumos)

REQUERIMIENTOS DE INSUMOS PARA 35 NIÑOS			
PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO	COSTO
		UNITARIO	TOTAL
PLATOS	36	0,1	3,6
VASOS	36	0,05	13
CUCHARAS	36	0,04	1,44
PIÑATAS	1	10	14
OLLAS ENCANTADAS	8	0,4	3,2
GLOBOS	36	0,03	15
SERPENTINAS	12	0,06	0,72
GORROS	36	0,15	5,4
CAJAS DE CARTÓN	36	0,15	5,4
	Total		82

Investigación y Elaboración por Mayra García

2.3.4.2 Cantidad Anual y Pronósticos

El presupuesto es realizado para 35 niños, La empresa realiza 7 fiestas Infantiles al mes.

Tabla 69 (Cantidad Anual de Materia Prima)

REQUERIMIENTOS DE MATERIAS PRIMAS PARA 35 NIÑOS						
PRODUCTO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO	COSTO	COSTO	COSTO
			UNITARIO	TOTAL	TOTAL	TOTAL
					MENSUAL	ANUAL
DULCES	Libras	5	2	10	280	3360
COLAS	Litros	4	1,5	6	168	2016
AGUAS	Litros	2	0,63	1,26	35,28	423,36
HARINA	Libras	4	0,6	3,6	100,8	1209,6
SAL	Libras	1	0,6	0,6	16,8	201,6
COCO	Libras	1	1,5	1,5	42	504
MANJAR	Libras	1	2	2	56	672
HUEVOS	Docenas	1	0,1	1,2	33,6	403,2
POLVO DE HORNEAR	Libras	1	0,4	0,4	11,2	134,4
AZÚCAR	Libras	2	0,6	1,2	33,6	403,2
GELATINA	Libras	4	0,6	2,4	67,2	806,4
SABORISANTES	Libras	1	1	1	28	336
PAN	Docenas	3	0,15	5,4	151,2	1814,4
EMBUTIDOS	Libras	3	0,12	4,32	120,96	1451,52
LEGUMBRES	Libras	1	2,5	2,5	70	840
HUEVO KINDER	Docenas	3	0,8	28,8	806,4	9676,8
HIELO	Fundas	1	1	1	28	336
CANGUIL	Libras	2	0,5	1	28	336
AZÚCAR IMPALPABLE	Libras	1	1	1	28	336
COLORANTES ARTIFICIALES	Libras	1	1,25	1,25	35	420
MAQUILLAJE	Cajas	3	1	3	84	1008
				80.93	2224,04	26688,48

Elaborado por Mayra García

Tabla 70 (Cantidad Anual de Insumos)

REQUERIMIENTOS DE INSUMOS PARA 35 NIÑOS					
PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO	COSTO	COSTO	COSTO
		UNITARIO	TOTAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
PLATOS	36	0,1	3,6	100,8	1209,6
VASOS	36	0,05	13	364	4368
CUCHARAS	36	0,04	1,44	40,32	483,84
PIÑATAS	1	10	14	392	4704
OLLAS ENCANTADAS	8	0,4	3,2	89,6	1075,2
GLOBOS	36	0,03	15	420	5040
SERPENTINAS	12	0,06	0,72	20,16	241,92
GORROS	36	0,15	5,4	151,2	1814,4
CAJAS DE CARTÓN	36	0,15	5,4	151,2	1814,4
	Total		82	1729,28	20751,36

2.3.4.3. Condiciones de Abastecimiento

La empresa tiene una gran ventaja con respecto al abastecimiento de las materias primas que requiere para elaborar los productos que ofrecerá la empresa.

La empresa además de tener una gran cantidad de opciones para obtener la materia prima, estará ubicada cerca de las empresas que a continuación se mencionadas, por lo tanto los costos de transporte no serán elevados

Tabla 71 (Proveedores)

EMPRESA	PRODUCTO	TIEMPO DE ENTREGA	DESCUENTOS	DEVOLUCIONES	FORMA DE PAGO
Dispensa el Costo	Confites y Legumbres	30 min.	10%	SI	CRÉDITO
Almacenes Tía	Confites y Legumbres Artículos para Fiestas Infantiles	15 min.	0%	SI	CONTADO
Emprovit	Bodega de Dulces	30 min.	6%	SI	CRÉDITO
Todo para su Fiesta	Artículos de Fiestas Infantiles	20 min.	10%	SI	CRÉDITO
Decoraciones y mas	Artículos de decoración y de Fiestas Infantiles	30 min.	6%	SI	CRÉDITO
Supermercado Santa María	Confites, legumbres, artículos de Fiesta Infantil	10 min.	0%	SI	CONTADO

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: Mayra García

En la tabla 69 puede observar los proveedores que abastecerán las materias primas e insumos que la empresa utilizará quienes son los proveedores potenciales ya que otorgan precios y productos de calidad.

2.3.5. Requerimiento de Mano de Obra

Se requiere del siguiente personal en el área operativa y administrativa.

A continuación la siguiente tabla.

Tabla 72 (Requerimiento de Mano de Obra)

Mano de Obra							
Puesto	Número	Sueldo	Sueldo	Décimo	Décimo	IESS	Total
		Mensual	Anual	Tercero	Cuarto		anual
Gerente	1	700,00	8.400,00	700,00	218,00	785,40	10.103,40
Recepcionista	1	250,00	3.000,00	250,00	218,00	280,50	3.748,50
Contador	1	240,00	2.880,00	240,00	218,00	269,28	3.607,28
Payasos	1	220,00	2.640,00	220,00	218,00	246,84	3.324,84
Disfrazados	2	220,00	2.640,00	220,00	218,00	246,84	3.324,84
Cocinero	1	220,00	2.640,00	220,00	218,00	246,84	3.324,84
Chofer	1	220,00	2.640,00	220,00	218,00	246,84	3.324,84
Ayudante	1	220,00	2.640,00	220,00	218,00	246,84	3.324,84
Total	9	2.290,00	27.480,00	2.290,00	2.000,00	2.569,38	34.083,38

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: Mayra García

Como podemos observar 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.

2.3.6. Requerimiento de Maquinaria y Equipo

La maquinaria y equipo que se necesita para brindar el servicio de Fiestas Infantiles obedece principalmente a artefactos simples que se utilizan para conservación, mezcla y preparación de alimentos.

Ralladores Rivera:

Normalmente se utilizan dos, uno para la nuez moscada y otro para la cáscara de las frutas agrias.



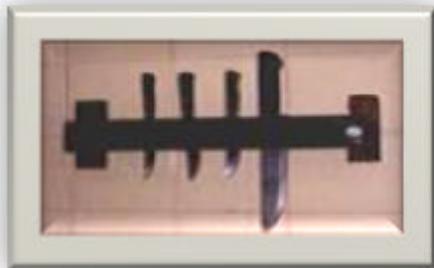
CARACTERISTICAS

Rallador de Aluminio

Precio = \$ 1

Cuchillo Chico tramontana:

Para cortar fruta, o separar hielos.



CARACTERISTICAS

Cuchillos de metal

Afilado especialmente para frutas y hielo

Precio = \$ 2

Vaso Medidor:

Con el vaso medidor se logra calcular las medidas que se utilizara para realizar los pasteles



CARACTERISTICAS

Vaso de Vidrio

Medidor en gramos

Precio = \$ 1.5

COCINA ELECTRO LUX



CARACTERÍSTICAS

- ✚ 4 quemadores a gas
- ✚ Encendido electrónico
- ✚ Luz en el horno
- ✚ Parrilla
- ✚ Precio \$250

BATIDORA OSTER



CARACTERÍSTICAS

- ✚ Batidora de pedestal
- ✚ Modelo M275 5 velocidades
- ✚ Recipiente irrompible
- ✚ Motor de 175 watts con Botón de impulso
- ✚ Incluye espas para amasar y Batidoras extra grandes
- ✚ Precio \$150

COMPUTADOR LG



CARACTERÍSTICAS

- ✚ Hp deskpro evo d220
- ✚ Intel pentium iv 2.6 ghz
- ✚ 128mb cd-rom dd 40gb
- ✚ Win xp pro monitor 15"
- ✚ Precio \$ 900

PARLANTES JBL



CARACTERÍSTICAS

- ✚ JLB la mejor marca utilizada para Fiesta
- ✚ Precio \$700
- ✚ Alta potencia en sonido

MICROFONO



CARACTERÍSTICAS

- ✚ JBL La mejor marca en micrófonos inalámbricos.
- ✚ Precio: \$30

2.3.7. Calendario de Ejecución del Proyecto.

Tiempo	SEP	OCT	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY														
Actividad	30	13	31	20	26	16	30	7	27	6	10	17	24	7	14	21	28	5	12	19	26	
Inicio de Actividades																						
Elaboración del Perfil del Proyecto		■	■																			
Desarrollo del Estudio de Mercado			■	■																		
Desarrollo del Estudio Técnico				■	■																	
Desarrollo de la empresa y la Organización					■	■																
Desarrollo del Estudio Financiero							■	■														
Consolidación de Información									■	■												
Obtención de Permisos										■	■											
Obtención de documentos para crédito											■	■										
Busqueda de local para oficina											■	■	■									
Compra de Activos Fijos													■	■	■							
Compra de Equipos Computación/ Amplificación y Micrófono													■	■	■							
Instalación de muebles de Oficina														■	■							
Compra de Vehículo																■						
Preparación de material POP																	■	■				
Proceso de selección de personal																	■	■	■	■		
Instalación de Estructura de decoración																		■	■			
Negociación con proveedores										■	■	■	■	■	■	■	■	■				
Puesta en marcha de empresa																						■

ELABORADO POR MAYRA GARCIA

CAPÍTULO III

LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

El tercer capítulo se desarrolla como un complemento del estudio técnico, en el se determina la base legal de la empresa, su estructura, su misión visión, objetivos, así como su nombre y razón social.

El estudio de organización es aquel que permite a las empresas definir el manejo y administración de los recursos empleados en el proyecto, especialmente de los recursos humanos

3.1. 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:

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. La existencia jurídica de la sociedad se inicia una vez que la Superintendencia de Compañías autoriza su constitución y los documentos relativos a su constitución se inscriben en el Registro Mercantil.

Los nombramientos de administradores también se inscriben en el Registro Mercantil. Los administradores pueden ser ecuatorianos o extranjeros. Mediante su designación como administrador, una persona extranjera puede obtener su visa de residencia en el Ecuador.

Las compañías se administran por un representante legal, la junta de accionistas y cualquier otro cuerpo o funcionario determinado en los estatutos sociales. La existencia de una junta directiva no es obligatoria. Las sucursales de empresas extranjeras se administran a través de un apoderado general con amplios poderes para el efecto.

Los funcionarios pueden designarse por períodos de hasta cinco años y pueden ser libremente reelegidos.

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. Se permite la deducción de aquellos costos y gastos necesarios para la operación de la compañía y para la generación del ingreso.

Los dividendos distribuidos por una sociedad sobre utilidades que ya han pagado el impuesto a la renta del 25% están exentos del pago de impuestos adicionales, ya sea que se distribuyan a favor de socios o accionistas residentes en el Ecuador o en el extranjero.

Sociedades Anónimas

- ✚ Las sociedades anónimas pueden establecerse con dos o más accionistas, los cuales son responsables hasta por el valor de sus aportes al capital de la compañía.
- ✚ Las sociedades anónimas emiten acciones libremente negociables. No se requiere de autorización previa para la venta de acciones, aún en el caso de compradores extranjeros.

- ✚ Al momento de constitución de la sociedad anónima, el capital debe estar íntegramente suscrito y pagado en por lo menos el 25%. El saldo debe pagarse en un plazo máximo de dos años. El capital mínimo requerido actualmente es de \$800.

- ✚ Al menos el 10% de las utilidades líquidas deben destinarse a la reserva legal, hasta que dicha reserva sea equivalente al 50% del capital suscrito. La reserva legal puede utilizarse para compensar pérdidas o para aumentar el capital, pero solamente puede distribuirse entre los accionistas en caso de liquidación de la sociedad.

- ✚ Generalmente las juntas generales de accionistas pueden reunirse válidamente en primera convocatoria si está presente más del 50% del capital pagado. En segunda convocatoria pueden reunirse con el capital presente. El quórum necesario puede ser incrementado en los estatutos sociales. Las juntas generales de accionistas deben necesariamente realizarse dentro del territorio de la República del Ecuador.

- ✚ Generalmente las resoluciones de las juntas generales de accionistas se adoptan por mayoría simple del capital pagado representado en la reunión. Se requiere de mayorías calificadas para resolver sobre: no distribuir dividendos; aumentos de capital por incremento del valor nominal de las acciones; cualquier otro asunto determinado en los estatutos sociales.

- ✚ Se permite la suscripción pública de acciones a través del mercado de valores. También se pueden emitir obligaciones convertibles en acciones.

3.1.1. Nombre o Razón Social

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



3.1.2. Titularidad de Propiedad de la Empresa

La empresa es de propiedad de Mayra García . Esta es una empresa individual ya que estará formada por una persona física que, profesionalmente y en su propio nombre, realizará una actividad de mercado, es decir, organiza los elementos precisos para la producción de bienes o servicios para el mercado. Para la conformación de la empresa se debe acudir a la Súper Intendencia de Compañías y cumplir con el siguiente procedimiento:

- ✚ Solicitar la aprobación del nombre o razón social.
- ✚ Elaboración de la minuta de constitución
- ✚ Apertura de la cuenta de integración de capital
- ✚ Constitución legal de la empresa mediante escritura pública en una notaría.
- ✚ Publicación en un periódico de gran circulación la constitución legal de la empresa.
- ✚ Inscripción de la empresa en el Registro Mercantil.

- ✚ Obtener la patente municipal (no obligatorio para la constitución).
- ✚ Afiliarse a la cámara de comercio.
- ✚ Aprobación final de la Súper Intendencia de Compañías.
- ✚ Obtención del RUC en el SRI.
- ✚ Apertura de una cuenta corriente a nombre de la compañía.

3.1.3. 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.

3.2. Filosofía Empresarial

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

3.2.1. Misión



La misión de **HAPPY FACE** es
"Ser una empresa creativa en la
organización de eventos INFANTILES en la
parroquia San Antonio de Pichincha a fin de
satisfacer a los clientes con un servicio optimo

3.2.2. Visión

2016

Ser líder en la organización de eventos Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha, 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.

3.2.3. Objetivos Estratégicos

“Los objetivos son criterios para dar seguimiento al desempeño y al progreso de una organización.”³⁰

Dentro de los objetivos estratégicos se analizará la participación de mercado, capacitación de personal, negociación con proveedores y parámetros de costos.

Participación de Mercado

Lograr obtener una participación de mercado del 24% en el primer año, permitiéndonos así convertirnos en la empresa más importante de la parroquia San Antonio de Pichincha.

Capacitación del Personal

Disponer de personal altamente capacitado, al término del año 2010, incrementar las ventas de la empresa.

³⁰ Administración Estratégica, Conceptos y Casos; Thompson Strickland; Onceava Edición; McGrawHill

Negociación con Proveedores

Seleccionar a los mejores proveedores de materia prima para la elaboración del producto y servicio permitiéndonos analizar su calidad, precios, plazos y formas de pago.

Parámetros de Costos

Realizar un análisis bimestral de todos los costos en los que incide la empresa obteniendo así un control correcto de la utilización de los recursos logrando incrementar los beneficios de la empresa.

3.2.4. Estrategia empresarial

HAPPY FACE ha identificado caminos mediante los cuales puede definir estrategias para alcanzar su visión y por tanto, un desempeño exitoso en el mercado:

Participación de Mercado

Introducir la marca **‘Happy Face Eventos Infantiles’** en la mente de los clientes, durante el primer año de funcionamiento, como organizadores de eventos infantiles creativos e innovadores que brinda al mercado una atención personalizada, entretenimiento y distracción de primera.

Realizar constantemente publicidad de la empresa dando así a conocer al mercado potencial todos los atributos del servicio.

Capacitación del Personal

Se proporcionara al personal que labora en la empresa cursos constantes de capacitación que se relacionen con la actividad que realizan en la empresa, con el fin de obtener mayor productividad en las operaciones.

Delegar autoridad al personal para que se sienta más comprometido con la organización y lleve a cabo sus obligaciones y responsabilidades con la mayor eficiencia posible.

Negociación con Proveedores

Poseer un plan de contingencia que permita incrementar el grado del poder de negociación frente a los proveedores con que trabaja regularmente la empresa.

Determinar condiciones de venta favorables para la empresa, para obtener un costo competitivo con relación a la industria a la que pertenece.

Identificar potenciales aliados estratégicos de materias primas e insumos necesarios para la elaboración del producto y servicio.

Parámetros de Costos

Obtener maquinaria que este acorde con la tecnología e innovación actual que facilite y agilice las actividades para la organización de Fiestas Infantiles.

Brindar capacitación al personal que labora en el departamento de producción según las tareas asignadas en el mismo para mejorar su ejecución y desempeño.

Realizar y analizar un estudio para determinar si los costos de la empresa son competitivos en el mercado al que pertenece.

3.2.5 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 **HAPPY FACE** es:

- ✚ Creencias en ser el “mejor”
- ✚ Creencia en la importancia de los detalles de la ejecución, en el rápido progresos que produce el trabajo bien hecho.
- ✚ Creencia en la importancia de las personas como individuos
- ✚ Creencias en la calidad y servicio superior al cliente.
- ✚ Creencias que la mayoría de los miembros de la organización deben ser innovadores; y como corolario, predisposición a apoyarlos en el fracaso.
- ✚ Creencia en la importancia de la informalidad para mejorar la comunicación.

3.2.6 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.

3.3. Organización Administrativa

“La estructura organizacional se refiere a la forma en que se dividen, agrupan y coordinan las actividades de la organización en cuanto a las relaciones entre los gerentes y los empleados, entre gerentes y gerentes y entre empleados y empleados.”³¹

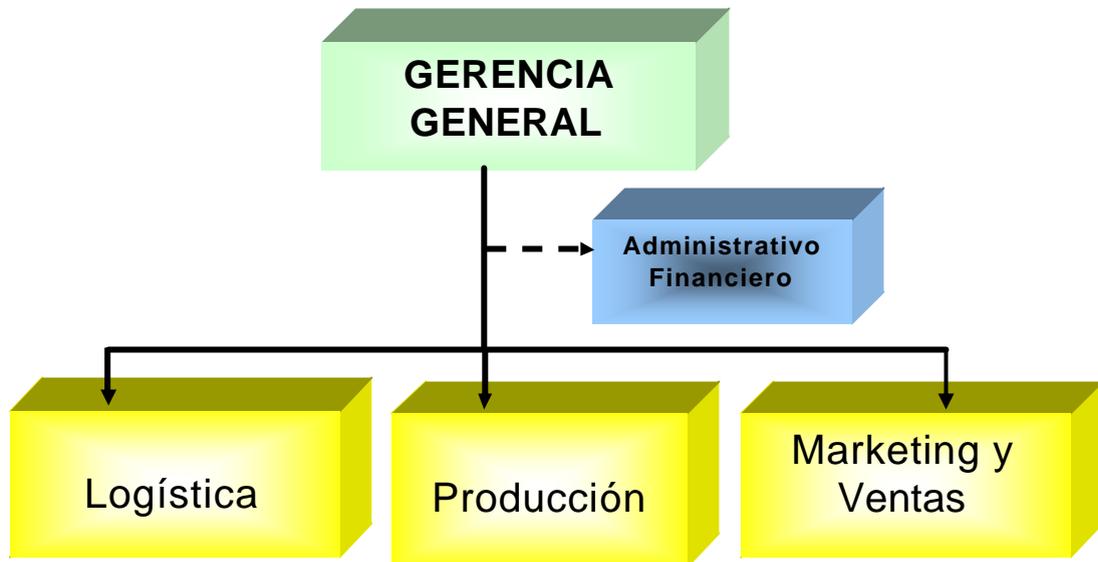
3.3.1. Estructura Orgánica

La estructura orgánica estará definida por el organigrama estructural y la descripción de funciones de los puestos.

- ✚ Unidad de Administrativo Financiera
- ✚ Unidad de Logística
- ✚ Unidad de Producción
- ✚ Unidad de Marketing y Ventas

³¹ Administración; James A.F. Stoner; R. Edgard Freeman; Daniel R. Gilbert JR; Sexta Edición; Person Educación.

3.3.2. Organigrama Funcional



En esta sección se describe de una manera detallada cada una de las actividades, y tareas asignadas a los trabajadores de Happy Face.

Gerente

Se encargara de la administración general del negocio.

Supervisará el desempeño de los trabajadores.

Controlara 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

Producción

Cocinero

Realizar la preparación de la gama de productos y el pastel requerido por el cliente.

Se encargara del aseo de la cocina y utensilios.

Ayudarán a los clientes en los diferentes requerimientos que este necesite.

Se encargara de realizar las respectivas decoraciones para la organización de fiestas infantiles.

Ayudante

Ayudar al cocinero en la elaboración de pastel y hot dog.

Realizar las respectivas compras de la materia e insumos para la organización de las Fiestas Infantiles

Animadores

Payaso y Disfrazados

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.

Marketing y Ventas

Recepcionista

Se relacionara directamente con el cliente al momento de darle a conocer el servicio que se oferta

Receptara los pedidos solicitados por los clientes

Se encargara de la atención a los clientes.

Proporcionara al cliente información publicitaria y descuentos que se realice en la empresa.

Proporcionar información diaria al Gerente General, de todo lo que sucede en la empresa

Chofer

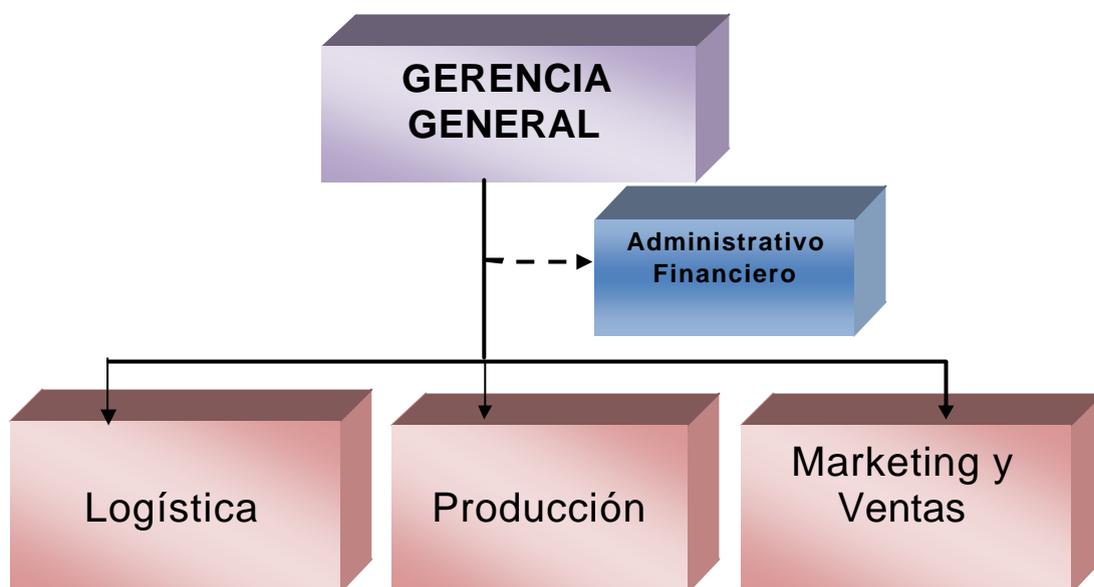
Será la persona encargada de transportar la materia prima a la bodega de la empresa.

Tendrá la autorización de trasladar todos los artículos que sean necesarios donde se efectuara la Fiesta Infantil.

3.3.3. Organigrama

Por medio del organigrama estructural se define mediante una representación gráfica las relaciones e interrelaciones de Happy Face , identificando líneas de autoridad y responsabilidad.

Grafica 48 (Organigrama)



3.3.5 Requerimiento de Uniformes

Happy Face proporcionara a cada uno de sus trabajadores sus respectivos uniformes en cada uno constara el logotipo de la empresa de esta manera diferenciarnos de la competencia.

Tabla 73 Uniformes Mano de Obra Indirecta

UNIFORMES MANO DE OBRA INDIRECTA					
Nº	Personal	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	TOTAL
1	Gerente	Camisetas	3	16	48
TOTAL					48

Elaborado por Mayra García

UNIFORMES MANO DE OBRA DIRECTA					
Nº	Personal	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	TOTAL
1	Recepcionista	Camisetas	3	12	36
2	Disfrazados	Disfraces	6	80	480
3	Payaso	Disfraces	2	60	120
4	Cocinero	Delantales	3	20	60
5	Ayudante	Camisetas	3	10	30
TOTAL					726

Elaborado por Mayra García

CAPÍTULO IV

ESTUDIO FINANCIERO

“El estudio financiero de los proyectos de inversión tiene por objeto determinar, de una manera contable, la magnitud de la inversión de la alternativa de producción que se determino en el estudio técnico. El estudio se integra generalmente con la formulación de los presupuestos de ingresos y gastos, así como la determinación y las fuentes de financiamiento que se requerirán durante la instalación y operación del proyecto. De esta forma se asegura que los recursos que dispone la empresa sean asignados de la mejor manera posible y así los accionistas tendrán la información adecuada que les permitirá una decisión satisfactoria.”³²

4.1. Presupuestos

“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.”³³

4.1.1. Presupuestos de inversión

Este presupuesto será elaborado en base a los datos obtenido en el estudio técnico, “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”.²⁷

³² CALDAS MOLINA Marcos, “Preparación y evaluación de proyectos”, tercera edición, Publicaciones “H” Quito – Ecuador, 1995.

³³ www.monografias.com

Tabla 74 (Estimación de las Inversiones).

ESTIMACIÓN DE LAS INVERSIONES	
ACTIVO FIJO	
Maquinaria y Equipo	3.583,00
Muebles y Enseres	2.007,00
Equipos de Computación	1.100,00
Vehículos	18.000,00
Subtotal Activo Fijo	24.690,00
ACTIVOS INTANGIBLES	
Estudio de Factibilidad	1500
Gastos de Organización y Constitución	2000
Adecuaciones	800
Permiso de trámites y Patentes	600
Publicidad inicial	1620
Subtotal Activos Intangibles	6.520,00
Capital de Trabajo (2 meses)	14.582,20
TOTAL INVERSIONES	\$ 45.792,20

Elaborado por Mayra García

Como se puede observar en el Tabla 74 el total de la inversión inicial para el presente proyecto es de \$ 45.792,20 valor que está conformado por los Activos Fijos que son de \$ 24.690,00 por los Activos Intangibles que son de \$ 6.520,00 y por el Capital de Trabajo de dos meses que es de \$14.582,20 el valor más alto dentro de la estimación de las inversiones es el del vehiculo con un valor de 18000.

4.1.1.1. Activos Fijos

“El activo fijo es una cuenta contable que corresponde a un bien o derecho de carácter duradero, con una expectativa de duración mayor que el ciclo productivo. Son aquellos bienes y derechos que una empresa necesita para funcionar de forma duradera”³⁴

³⁴ <http://www.mitecnologico.com/Main/ConceptoClasificacionActivoFijo>

Todo lo descrito en la **Tabla 75** detalla de todos los activos fijos necesarios para que Happy Face empiece sus actividades y funcionamiento.

Tabla 75 (Activos Fijos)

MUEBLES PARA OFICINA Y RECEPCIÓN				
No.	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
1	Sofá	1	120	120
2	Archivador	1	90	90
3	Counter	1	120	120
4	Sillas	2	30	60
5	Juego de Sala	1	350	350
6	Mesa de Computación	1	40	40
TOTAL				780

Elaborado por Mayra García

ENSERES PARA COCINA				
No.	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
1	Ralladores	2	1	2
2	Cuchillos chicos	3	2	6
3	Vaso Medidor	2	1,5	3
4	Moldes para Pastel	5	8	40
5	Cucharas Grandes	12	1	12
6	Manteles	4	2,5	10
7	Delantales	3	2,5	7,5
8	basureros grandes	2	7	14
TOTAL				94,5

Elaborado por Mayra García

ENSERES PARA DECORACIONES				
No.	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
1	Globos	10.000	0,05	500
2	Arco de Metal	2	30	60
3	Serpentinas	1.000	0,5	500
TOTAL				1060

Elaborado por Mayra García

ÚTILES DE LIMPIEZA				
No.	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
1	Desinfectantes	5	3	15
2	Fundas de Basura * 24	4	2	8
4	Trapeador	1	3,5	3,5
5	Escobas	2	2,5	5
6	Palas	1	1	1
7	Cloro	4	1,9	7,6
8	Papel Higiénico * 12	3	3	9
9	Lava	2	1,7	3,4
10	Limpiones * 4 unidades	10	2	20
TOTAL				72,5

Elaborado por Mayra García

MAQUINARIA Y EQUIPO				
No.	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
1	Máquina para Algodón de Azúcar	1	350	350
2	Máquina para Canguil	1	250	250
3	Cocina	1	600	600
4	Teléfono inalámbrico	1	73	73
5	Tv. 21 pulgadas	1	400	400
7	Batidora	1	150	150
9	Telefax	1	120	120
10	Tanques de Gas	1	150	150
11	Parlantes	2	700	1400
15	Micrófonos Inalámbricos	3	30	90
	TOTAL			3583

Elaborado por Mayra García

EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
No.	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
1	COMPUTADOR	1	1100	1100

Elaborado por Mayra García

VEHICULO				
No.	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
1	Vehiculo Camioneta	1	18000	18000
	TOTAL			18000

Elaborado por Mayra García

4.1.1.2. Activos Intangibles

“Los activos intangibles o incorporales son aquellos que no se pueden ver, pero si valorar. Debido al paso del tiempo o imposición de nuevas tecnologías van perdiendo su valor.”³⁵

Tabla 76 (Activos Intangibles)

ACTIVOS INTANGIBLES	
Estudio de Factibilidad	1500
Gastos de Organización y Constitución	2000
Adecuaciones	800
Permiso de tramites y Patentes	600
Publicidad inicial	1620
TOTAL	6.520,00

Elaborado por Mayra García

Mediante el Tabla 76 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 \$6.520,00

4.1.1.3. Amortización de Activos Nominales

“Se definen los Intangibles como el conjunto de bienes inmateriales, representados en derechos, privilegios o ventajas de competencia que son valiosos porque contribuyen a un aumento en ingresos o utilidades por medio de su empleo en el ente económico; estos derechos se compran o se desarrollan en el curso normal de los negocios”.³⁶

³⁵ Contabilidad general 4: Pedro Zapata Sánchez: Tercera edición

³⁶ <http://www.monografias.com/trabajos22/activos-intangibles/activos-intangibles.shtml>

Estos activos son considerados también como diferidos, para el presente proyecto están considerados los gastos que se va incurrir para la creación del mismo:

Tabla 77 (Amortización de Activos Nominales)

Cálculo Amortización Activos Diferidos							
Nombre	Valor Total	% de	Años				
		Amortización	1	2	3	4	5
Estudio de Factibilidad	1500	20%	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Gastos de Organización y Constitución	2000	20%	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Permiso de trámites y Patentes	600	20%	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
Adecuaciones	800	20%	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
Publicidad inicial	1620	20%	324,00	324,00	324,00	324,00	324,00
Total Amortización			1.304,00	1.304,00	1.304,00	1.304,00	1.304,00

Elaborado por Mayra García

En el Tabla 77 se describe las amortizaciones de los activos nominales con un porcentaje del 20% por lo que el valor total de las amortizaciones es de \$ 1.304,00

4.1.1.4. Capital de Trabajo

“El capital de trabajo es el recurso económico destinado al funcionamiento inicial y permanente del negocio, que cubre el desfase natural entre el flujo de ingresos y egresos. Entre los activos circulantes y los pasivos circulantes.

El capital de trabajo sólo se usa para financiar la operación de un negocio y dar margen a recuperar la cartera de ventas. Es la inversión en activos a corto plazo y sus componentes son el efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventario. El capital de trabajo también es conocido como fondo de

maniobra, que implica manejar de la mejor manera sus componentes de manera que se puedan convertir en liquidez lo más pronto posible.³⁷

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 del **Tabla 78** en la cual podemos ver detallado.

Tabla 78 (Presupuesto Capital de Trabajo)

Presupuesto Capital de Trabajo		
Nombre	Total anual	60 días
Sueldos y Salarios	34.083,38	5.680,56
Servicios básicos	2.700,00	450,00
Materiales y suministros de oficina	240,00	40,00
Materia Prima	26.688,48	4.448,08
Arriendo	2.160,00	360,00
Materiales de limpieza	870,00	145,00
Insumos	20.751,36	3.458,56
Total Capital de Trabajo	87.493,22	14.582,20

Elaborado por Mayra García

El capital de trabajo permitirá que las operaciones del servicio de Fiestas Infantiles se desarrollen sin ningún inconveniente, permitirá cubrir los gastos básicos del funcionamiento del negocio.

Como se puede ver el principal rubro del capital de trabajo está constituido por sueldos y salarios ya que es muy importante cumplir a tiempo con el pago a los empleados.

³⁷ www.es.wikipedia.org

4.1.2. Cronograma de Inversiones

Mediante el cronograma de inversiones se puede elaborar un calendario de inversiones previas a la operación, que identifique los montos para invertir en cada período anterior a la puesta en marcha del proyecto.

Por medio del cronograma de inversión se logra identificar cada una de las fechas de reemplazo de activos fijos, y a la vez cuando se deprecia un activo de esta manera nos permite planificar las inversiones futuras.

Tabla 79 (Cronograma de Inversiones)

Cronograma de inversiones						
Inversiones	Años					
	0	1	2	3	4	5
Maquinaria y Equipo						
Maquina para Algodón de Azúcar	350			50		
Maquina para Canguil	250			50		
Cocina	600				30	
Teléfono inalámbrico	73				73	
Tv. 21 pulgadas	400					
Batidora	150			150		
Telefax	120					
Tanques de Gas	150					
Computador	1.100			1.100		
Parlantes	1400				700	
Micrófonos Inalámbricos	90					
Vehículos	18.000					
Muebles y enseres	2.007					
Total	24690			1350	803	

Elaborado por Mayra García

Por medio del Tabla 79 podemos observar que se describen todas las inversiones necesarias para los activos fijos requeridos para que Happy Face pueda seguir con su funcionamiento sin tener necesidad de desconocer la reinversión futura.

4.1.3. Presupuesto de 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.”³⁸

4.1.3.1. Presupuestos de 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.”³⁹

Tabla No 80 (Presupuestos de Ingresos)

Presupuesto de ingresos					
Concepto	Años				
	2009	2010	2011	2012	2013
Demanda insatisfecha	322	330	339	347	356
Ingresos	112.840	115.640	118.545	121.520	124.565

Elaborado por Mayra García

Precio por Fiesta Infantil
$10 * 35 = 350$
$350 * 322 = 112,840$

Concepto	0	1	2	3	4	5
Ingresos		112.840	115.640	118.545	121.520	124.565
Egresos	45.792	94.165,62	91.942,68	93.292,68	92.745,68	91.942,68
Beneficio Neto	-45.792	18.674	23.697	25.252	28.774	32.622

³⁸ www.monografias.com

³⁹ www.monografias.com

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 \$350 para un total de 35 niños con un precio de \$ 10 cada uno.

4.1.3.2. Presupuesto de Egresos

“Presupuesto de egresos: presenta las actividades primarias emprendidas por una unidad y asigna un valor en dólares a cada una.”⁴⁰

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.

⁴⁰ www.mitecnologico.com/im/Main/TiposdePresupuestos

Tabla 81 (Presupuestos de Egresos)

Presupuesto de Egresos						
Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Costos Fijos						
Sueldos y Salarios	5.680,56	34.083,38	34.083,38	34.083,38	34.083,38	34.083,38
Servicios Básicos	450,00	2700	2700	2700	2700	2700
Permisos de funcionamiento	600,00	3600	3600	3600	3600	3600
Arriendo	360,00	2160	2160	2160	2160	2160
Mantenimiento		293,73	293,73	293,73	293,73	293,73
Total Costos Fijos	7.090,56	42.837,11	42.837,11	42.837,11	42.837,11	42.837,11
Costos Variables						
Maquinaria y Equipo	3.583,00			1350	803	
Muebles y enseres	2.007,00					
Equipos de computación	1.100					
Vehículo	18.000,00					
Suministros de Oficina	40,00	240	240	240	240	240
Materia prima	4.448,08	26688,48	26688,48	26688,48	26688,48	26688,48
Insumos	3.458,56	20751,36	20751,36	20751,36	20751,36	20751,36
Materiales de limpieza	145,00	870,00	870,00	870,00	870,00	870,00
Estudio de Factibilidad	1500					
Gastos de Organización y Constitución	2.000					
Adecuaciones	800					
Publicidad inicial	1.620					
Total Costos Variables	38.701,64	48.549,84	48.549,84	49.899,84	49.352,84	48.549,84
Gastos Financieros						
Interés		2.778,67	555,73	555,73	555,73	555,73
Total Gastos Financieros		2.778,67	555,73	555,73	555,73	555,73
Egresos	45.790,20	94.164,62	91.942,68	93.292,68	92.745,68	91942,68

Elaborado por Mayra García

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.

4.1.3.3. 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.”⁴¹

Tabla 82 (Estructura de Financiamiento)

Estructura de Financiamiento		
Concepto	Valor	Porcentaje
Recursos propios	27.475,32	60%
Crédito	18.316,88	40%
Total	45.792,20	100%

Elaborado por Mayra García

Mediante la tabla 82 podemos 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 de Pichincha.

⁴¹ www.ppb.consultores.com.mx/2008/04/01/que-es-la-estructura-financiera-de-la-empresa/

Tabla 83 (Tabla de Amortización)

MONTO		18.316,88	
INTERÉS ANUAL		15,17	Tasa Activa del Banco del Pichincha
Tabla de amortización			
Años	Capital	Interés	Cuota
0	18.316,88		
1	3.663,38	2.778,67	14.653,51
2	3.663,38	555,73	10.990,13
3	3.663,38	555,73	7.326,75
4	3.663,38	555,73	3.663,38
5	3.663,38	555,73	-

Elaborado por Mayra García

4.1.4. Punto de Equilibrio

“Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto (IT = CT). Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas/organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender determinado producto. Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto.”⁴²

$$P.E.(volumendeventas) = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{CV}{\text{Volumentotaldeventas}}}$$

$P.E.(volumendeventas) = \frac{42837.11}{1 - \frac{48549.84}{112840}}$
--

⁴² http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_de_punto_de_equilibrio

$$P.E.(volumen\ de\ ventas) = \frac{42.837,11}{0.569752658}$$

$$P.E.(volumen\ de\ ventas) = \$75.186$$

Tabla 84 (Punto de Equilibrio Económico)

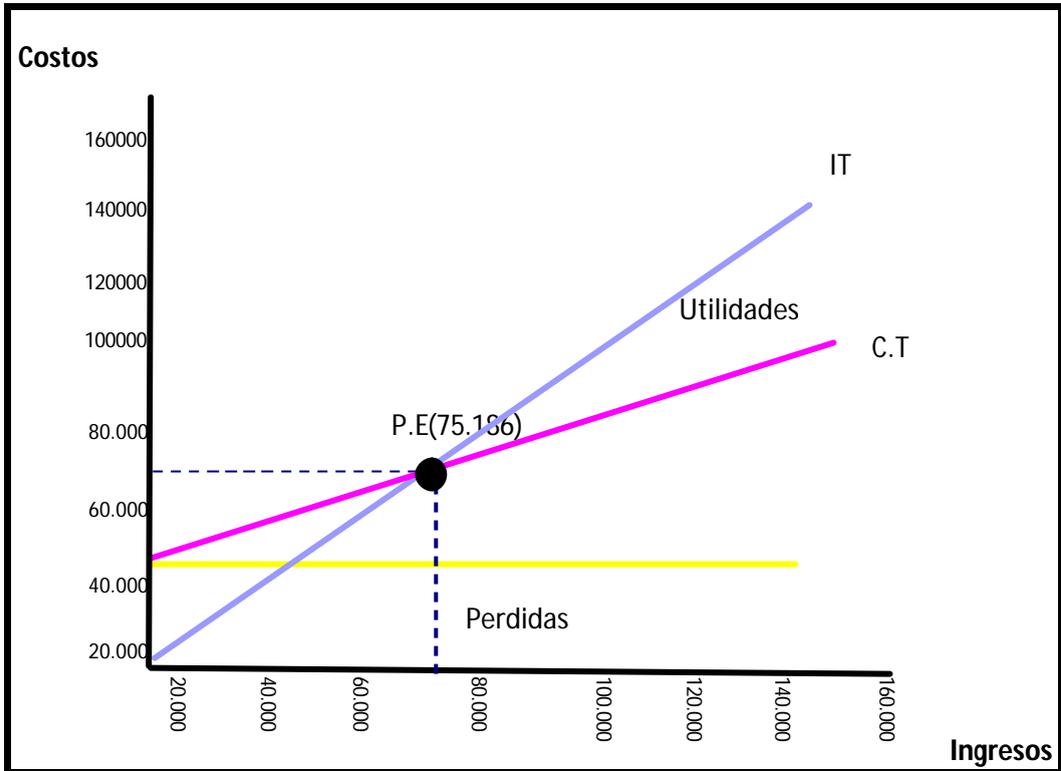
Punto de Equilibrio Económico	
Total Costos Fijos	42.837,11
Total Costos Variables	48.549,84
Total Costos Totales	91.387
Ingresos	112.840
Punto de Equilibrio	75.186

Elaborado por Mayra García

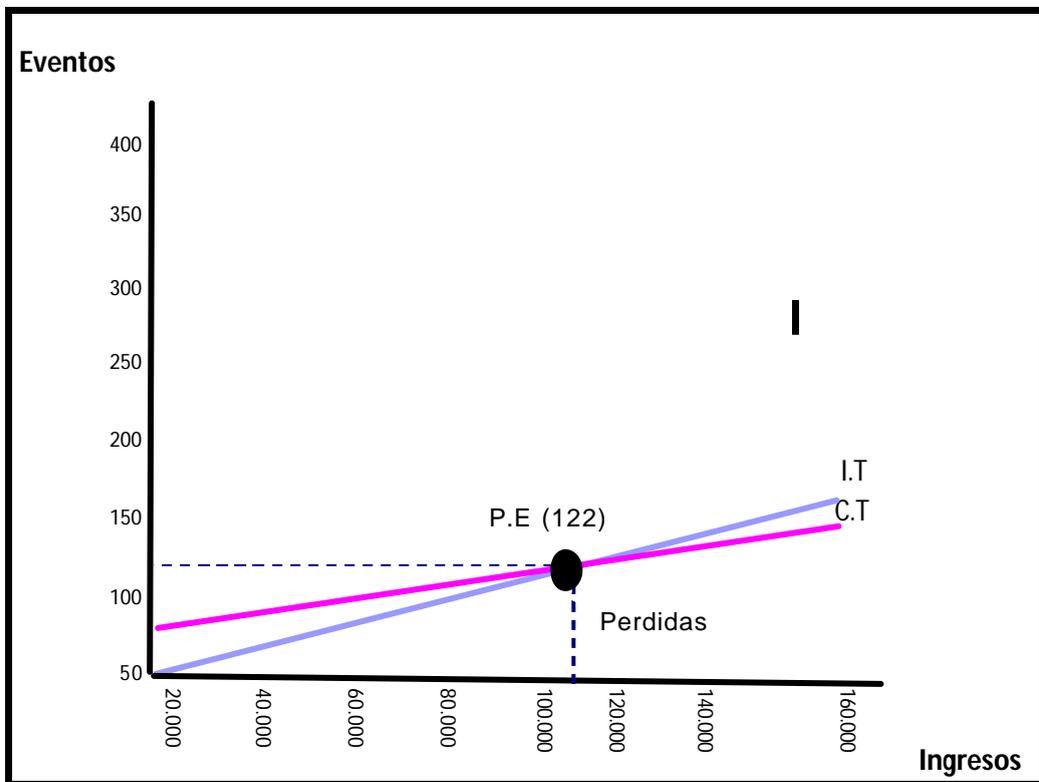
Punto de Equilibrio por Eventos	
Total Costos Fijos	42.837
Total costos variables unitarios	150,59
Ingresos	112.840
Precio	\$ 350
Punto de Equilibrio	122

Por medio del Tabla 84 Happy Face alcanzará el punto de equilibrio cuando logre unas ventas de \$ 75.186.

Grafica 49 (Punto de Equilibrio Económico)



Elaborado por Mayra García



4.2. Estados Financieros Proyectados

“Estados financieros que presenta a pesos constantes 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. La expresión "pesos constantes", representa pesos del poder adquisitivo a la fecha del balance general (último ejercicio reportado tratándose de estados financieros comparativos).”⁴³

4.2.1. Estado de Resultados

“Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado.”⁴⁴

⁴³ <http://www.monografias.com/trabajos5/estafinan/estafinan.shtml>

⁴⁴ <http://www.monografias.com/trabajos5/estafinan/estafinan.shtml>

Tabla 85 (Estado de Resultados)

Estado de Pérdidas y Ganancias						
Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos		112.840,00	115.640,00	118.545,00	121.520,00	124.565,00
(-) Costos Variables	38.701,64	48.549,84	48.549,84	49.899,84	49.352,84	48.549,84
(-) Costos Fijos	7.090,56	42.837,11	42.837,11	42.837,11	42.837,11	42.837,11
(-) Depreciación		4.131,87	4.131,87	4.131,87	4.131,87	4.131,87
(-) Amortización intang.		1.304,00	1.304,00	1.304,00	1.304,00	1.304,00
Utilidad antes imp. y útil		16.017,18	18.817,18	20.372,18	23.894,18	27.742,18
15% utilidad		2.402,58	2.822,58	3.055,83	3.584,13	4.161,33
Utilidad antes imp. renta		13.614,61	15.994,61	17.316,36	20.310,06	23.580,86
Impuesto 25%		3.403,65	3.998,65	4.329,09	5.077,51	5.895,21
Utilidad Neta		10.210,95	11.995,95	12.987,27	15.232,54	17.685,64

Elaborado por Mayra García

Como se puede observar en el Tabla 85 el proyecto generará utilidades a partir del primer año cumpliendo con todos los impuestos de ley.

4.2.2. Flujos Netos de Fondos

“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.”⁴⁵

⁴⁵ <http://www.monografias.com/trabajos5/estafinan/estafinan.shtml>

Tabla 86 (Flujo Neto de Fondos sin Financiamiento)

Flujo neto de fondos sin financiamiento						
Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos		112.840,00	115.640,00	118.545,00	121.520,00	124.565,00
(-) Costos Variables		48.549,84	48.549,84	49.899,84	49.352,84	48.549,84
(-) Costos Fijos		42.837,11	42.837,11	42.837,11	42.837,11	42.837,11
(-) Depreciación		4.131,87	4.131,87	4.131,87	4.131,87	4.131,87
(-) Amortización intang.		1.304,00	1.304,00	1.304,00	1.304,00	1.304,00
Utilidad antes imp.		16.017,18	18.817,18	20.372,18	23.894,18	27.742,18
15% utilidad		2.402,58	2.822,58	3.055,83	3.584,13	4.161,33
Utilidad antes imp. renta		13.614,61	15.994,61	17.316,36	20.310,06	23.580,86
Impuesto 25%		3.403,65	3.998,65	4.329,09	5.077,51	5.895,21
Utilidad Neta		10.210,95	11.995,95	12.987,27	15.232,54	17.685,64
Depreciación		4.131,87	4.131,87	4.131,87	4.131,87	4.131,87
Amortización intangibles		1.304,00	1.304,00	1.304,00	1.304,00	1.304,00
Inversión inicial	45.792	-	-	-	-	-
Flujo de caja	45.792	15.646,82	17.431,82	18.423,13	20.668,41	23.121,51

Elaborado por Mayra García

Tabla 87 (Flujo Neto de Fondos con Financiamiento)

Flujo neto de fondos con financiamiento						
Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos		112.840,00	115.640,00	118.545,00	121.520,00	124.565,00
(-) Costos Variables		48.549,84	48.549,84	49.899,84	49.352,84	48.549,84
(-) Costos Fijos		42.837,11	42.837,11	42.837,11	42.837,11	42.837,11
(-) Depreciación		4.131,87	4.131,87	4.131,87	4.131,87	4.131,87
(-) Amortización intang.		1.304,00	1.304,00	1.304,00	1.304,00	1.304,00
(-) Intereses préstamo		2.778,67	555,73	555,73	555,73	555,73
Utilidad antes imp.		13.238,51	18.261,45	19.816,45	23.338,45	27.186,45
15% utilidad		1.985,78	2.739,22	2.972,47	3.500,77	4.077,97
Utilidad antes imp. renta		11.252,74	15.522,23	16.843,98	19.837,68	23.108,48
Impuesto 25%		2.813,18	3.880,56	4.211,00	4.959,42	5.777,12
Utilidad Neta		8.439,55	11.641,67	12.632,99	14.878,26	17.331,36
Depreciación		4.131,87	4.131,87	4.131,87	4.131,87	4.131,87
Amortización intangibles		1.304,00	1.304,00	1.304,00	1.304,00	1.304,00
Inversión inicial	-45.792					
Préstamo	18.317					
Amortización de la deuda		3.663,38	3.663,38	3.663,38	3.663,38	3.663,38
Flujo de caja	(27.475,32)	10.212,04	13.414,16	14.405,48	16.650,75	19.103,85

Elaborado por Mayra García

Según el Tabla 86 y 87 los flujos de fondos demuestran que el proyecto sin financiamiento y con financiamiento sigue siendo viable, ya que tiene flujos de caja positivos a partir del primer año.

4.3. Evaluación Financiera

“La evaluación financiera es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo. Las técnicas de evaluación económica son herramientas de uso general. Lo mismo puede aplicarse a inversiones industriales, de hotelería, de servicios, que a inversiones en informática. El valor presente neto y la tasa interna de rendimiento se mencionan juntos porque en realidad es el mismo método, sólo que sus resultados se expresan de manera distinta. Recuérdese que la tasa interna de rendimiento es el interés que hace el valor presente igual a cero, lo cual confirma la idea anterior.”⁴⁶

4.3.1. Determinación de la Tasa Mínima Aceptable de Retorno

“Retorno esperado o requerido en base al cual se determina el valor del flujo de efectivo esperado de un activo.”⁴⁷

4.3.2. Del Proyecto (sin financiamiento)

Tabla 88 (TMAR sin Financiamiento)

Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento			
TMAR =	Tasa Pasiva a Largo Plazo, Bonos o % de Inflación	+	Premio al riesgo
TMAR =	9,00%	+	3%
TMAR =	12,00%		

Elaborado por Mayra García

Para la determinación de la tasa de descuento del presente caso se han tomado en consideración los siguientes aspectos:

⁴⁶ <http://www.monografias.com/trabajos16/metodos-evaluacion-economica/metodos-evaluacion.shtml>

⁴⁷ http://www.superval.gob.sv/index.asp?paginas=http://www.superval.gob.sv/html_general/glosario.html

- ✚ Se tomará en cuenta la tasa de los Bonos actual al mes de Febrero del 2008 que es del 9%.
- ✚ La tasa de riesgo que incluye el riesgo país y el premio al riesgo se ha considerado en el 3%.
- ✚ Por lo tanto la Tasa Mínima Aceptable de Retorno del Proyecto es del 12%.

4.3.3. Del Proyecto (con financiamiento)

Tabla 89 (TMAR con Financiamiento)

Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (Global o Ponderada)			
Aporte	%	TMAR	TMAR GLOBAL
Capital propio	60%	12,00%	7,20%
Crédito	40%	9,67%	3,87%
TMAR PONDERADA			11,07%

Elaborado por Mayra García

La Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento se cálculo en base a la TMAR y a la Tasa del préstamo que es del $15.17 * 0.6375$ del Escudo Fiscal, el capital propio será del 60% y el crédito será de 40%, realizando los respectivos cálculos se llego a determinar que la TMAR ponderada es del 11.07.

4.3.4. Criterios de Evaluación

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

4.3.4.1. Valor Actual Neto

“Es el método más conocido, mejor y más generalmente aceptado por los evaluadores de proyectos. Mide la rentabilidad del proyecto en valores

monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. 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.”⁴⁸

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+i)^t}$$

Tabla 90 (TMAR Global)

Actualizaciones TMAR GLOBAL (11,07%)						
Año	Ingresos	Egresos	Beneficio Neto	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados	Beneficios Netos Actualizados
0	0	45.792,20	-45.792,20	0	45.792	-45.792,20
1	112.840,00	94.165,62	18.674,38	101.593,59	84.780,43	16.813,16
2	115.640,00	91.942,68	23.697,32	93.737,75	74.528,72	19.209,04
3	118.545,00	93.292,68	25.252,32	86.515,30	68.085,91	18.429,39
4	121.520,00	92.745,68	28.774,32	79.847,38	60.940,59	18.906,80
5	124.565,00	91.942,68	32.622,32	73.690,61	54.391,79	19.298,83
Total				435.384,64	388.519,63	46.865,01

Elaborado por Mayra García

$$FSA = \frac{1}{(1+i)^n}$$

$$FSA = \frac{1}{(1+0,1107)^5}$$

⁴⁸ Evaluación de proyectos de inversión en la empresa: Nassir Sapag Chain

Tabla 91 (Factor de Actualización)

Factor Simple de Actualización	
Año	Valor
1	0,900333123
2	0,810599733
3	0,729809789
4	0,657071927
5	0,59158362

Elaborado por Mayra García

VAN	46.865,01
-----	------------------

El VAN para el presente proyecto, luego de recuperar las inversiones será de \$ 46.856,01 con un horizonte de 5 años.

4.3.4.2. Tasa Interna de Retorno

“La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente.”⁴⁹

La TIR se obtuvo a partir de la siguiente fórmula:

$$TIR = TD_i + (TD_s - TD_i) * \frac{VA_i}{VA_i - VA_s}$$

La tasa de descuento inicial y la superior, el valor actual inicial y superior, se determinó mediante aproximaciones basadas en los beneficios Netos del

⁴⁹ http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_interna_de_retorno

siguiente estudio, continuación se detallan los respectivos cálculos, donde se llegara a determinar la TIR que es igual a 52.0061% dicho valor se cálculo mediante la fórmula de Microsoft Excel.

TMAR =	27%
--------	-----

Tabla 92 (Factor de Actualización TMAR 27%)

Factor Simple de Actualización	
Año	Valor
1	0,787401575
2	0,62000124
3	0,488189953
4	0,384401538
5	0,302678376

Elaborado por Mayra García

Actualizaciones TMAR GLOBAL (27%)						
Año	Ingresos	Egresos	Beneficio Neto	Ingresos	Egresos	Beneficios Netos
				Actualizados	Actualizados	Actualizados
0	0	45.792,20	-45.792	0	45.792	-45.792,20
1	112.840,00	94.165,62	18.674,38	88.850,39	74.146,16	14.704,24
2	115.640,00	91.942,68	23.697,32	71.696,94	57.004,58	14.692,37
3	118.545,00	93.292,68	25.252,32	57.872,48	45.544,55	12.327,93
4	121.520,00	92.745,68	28.774,32	46.712,47	35.651,58	11.060,89
5	124.565,00	91.942,68	32.622,32	37.703,13	27.829,06	9.874,07
Total				302.835,42	285.968,14	16.867,29

Elaborado por Mayra García

VAN	16.867,29
-----	-----------

Con una TMAR del 27% tenemos un VAN de \$ 16.867,29, hemos realizado estos cálculos para obtener el TIR mediante interpolación.

Tabla 93 (Actualizaciones TMAR Global 44%)

Actualizaciones TMAR GLOBAL (44%)						
Año	Ingresos	Egresos	Beneficio Neto	Ingresos	Egresos	Beneficios Netos
				Actualizados	Actualizados	Actualizados
0	0	45.792,20	-45.792	0	45.792	-45.792,20
1	112.840,00	94.165,62	18.674,38	78.361,11	65.392,79	12.968,32
2	115.640,00	91.942,68	23.697,32	55.767,75	44.339,64	11.428,10
3	118.545,00	93.292,68	25.252,32	39.700,48	31.243,53	8.456,95
4	121.520,00	92.745,68	28.774,32	28.261,67	21.569,68	6.691,99
5	124.565,00	91.942,68	32.622,32	20.117,94	14.849,26	5.268,69
Total				222.208,95	223.187,11	-978,16

Elaborado por Mayra García

VAN	-978,16
-----	----------------

Con una TMAR del 44% se obtuvo un VAN negativo de \$978,16 llegando a determinar que el TIR debe ser menor a este valor, para que el proyecto sea rentable.

Factor Simple de Actualización	
Año	Valor
1	0,694444444
2	0,482253086
3	0,334897977
4	0,232568039
5	0,161505583

Tabla 94 (TIR con la formula del VAN)

TIR con fórmula del VAN				
TIR=	TDi	+	(TDs - TDi)	* $\frac{VAi}{VAi - VAs}$
TIR=	0,27	+	(0,44 - 0,27)	* $\frac{16.867,29}{16.867,29 - -978,16}$
TIR= 0,427898				
TIR= 42,7898%				

Elaborado por Mayra García

TMAR =	42,7898%
TMAR =	0,427898

TIR con fórmula del VAN			
Año	FSA TIR=42,7898%	Beneficios Netos	VAN = 0
0		-45.792	-45.792
1	0,70033014	18.674	13.078
2	0,49046230	23.697	11.623
3	0,34348553	25.252	8.674
4	0,24055327	28.774	6.922
5	0,16846670	32.622	5.496
Total			0

Elaborado por Mayra García

Con el fin de llegar a determinar la TIR se utilizaron varias tasas de descuento que fueron del 27 y del 44%, esta ultima nos determino un saldo negativo, por lo tanto utilizando la referida tasa de descuento del 42,7898% el VAN se hace 0, como se demuestra en el Tabla 94

Tabla 95 (Actualizaciones TMAR Global 42,78)

Actualizaciones TMAR GLOBAL (42,7898%)						
Año	Ingresos	Egresos	Beneficio Neto	Ingresos	Egresos	Beneficios Netos
				Actualizados	Actualizados	Actualizados
0		45.792,20	-45.792		45.792	-45.792,20
1	112.840,00	94.165,62	18.674	79.025,25	65.947,022	13.078,23
2	115.640,00	91.942,68	23.697	56.717,06	45.094,420	11.622,64
3	118.545,00	93.292,68	25.252	40.718,49	32.044,687	8.673,81
4	121.520,00	92.745,68	28.774	29.232,03	22.310,277	6.921,76
5	124.565,00	91.942,68	32.622	20.985,05	15.489,281	5.495,77
Total				226.678	226.678	0

Elaborado por Mayra García

Factor Simple de Actualización	
Año	Valor
1	0,700330136
2	0,490462299
3	0,343485528
4	0,240553267
5	0,168466702

Elaborado por Mayra García

Con el fin de llegar a determinar la TIR se utilizó el método de interpolación con varias tasas de descuento que fueron del 27% y del 44% esta ultima nos determino un saldo negativo, con estos datos aproximados se llegó a obtener una TIR del 42.78%, la cual es correcta ya que es menor a la TMAR y en las actualizaciones correspondientes hace que el VAN sea cero.

4.3.4.3. Período de Recuperación de la Inversión

“Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial

El periodo de recuperación de la inversión – PRI – es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Tabla 96 (Período de Recuperación de la Inversión)

Período de Recuperación de la Inversión				
Año	Ingresos	Egresos	Beneficios netos	Acumulado
	Actualizados	Actualizados	Actualizados	
0		45.792	-45.792	
1	101.593,59	84.780	16.813	16.813
2	93.737,75	74.529	19.209	36.022
3	86.515,30	68.086	18.429	54.452
4	79.847,38	60.941	18.907	73.358
5	73.690,61	54.392	19.299	92.657

Elaborado por Mayra García

De acuerdo al análisis el período de recuperación será de 1 año 5 meses.

4.3.4.4. Relación Beneficio – Costo

“Mide la Productividad del capital invertido y su utilización es obligada cuando los recursos son limitados. Este criterio tiene en cuenta la dimensión relativa de la inversión.”⁵⁰

$$R B / C = \frac{\text{ingresosactualizados}}{\text{egresosactualizados}}$$

Tabla 97 (Relación Beneficio Costo)

Relación Beneficio - Costo			
Año	Ingresos	Egresos	Relación B/C
	Actualizados	Actualizados	
0		45.792,20	0,00
1	101.593,59	84.780,43	1,20
2	93.737,75	74.528,72	1,26
3	86.515,30	68.085,91	1,27
4	79.847,38	60.940,59	1,31
5	73.690,61	54.391,79	1,35
Total	435.384,64	388.520	1,12

Elaborado por Mayra García

En cuanto a la relación entre el beneficio y Costo, se puede ver que por cada dólar que se invierta, Happy Face obtendrá \$0.12 de beneficio

4.3.4.5. Análisis de Sensibilidad

“Los análisis de sensibilidad de los proyectos de inversión tienen por finalidad mostrar los efectos que sobre la Tasa Interna de Retorno (TIR) tendría una variación o cambio en el valor de una o más de las variables de costo o de ingreso que inciden en el proyecto (por ejemplo la tasa de interés, el volumen y/o el precio de ventas, el costo de la mano de obra, el de las materias primas, el de la tasa de impuestos, el monto del capital, etc.), y, a la vez, mostrar la

⁵⁰ Formulación y Evaluación de proyectos: Nicko Gomero Gonzales

holgura con que se cuenta para su realización ante eventuales cambios de tales variables en el mercado.”⁵¹

Tabla 98 (Análisis de Sensibilidad)

Análisis de Sensibilidad					
Variables	TIR	VAN	PRI	Relación B/C	Resultado
Actual	42,7898%	46.865,01	2 años 7 meses	1,11	Viable
Precio de venta (-10%)	13,5182%	3.326,54	4 año 9 meses	1,01	Viable
Sueldos (+25%)	20,2400%	12.900,48	4 años 3 meses	1,03	Viable
Costos Fijos (+22%)	17,9100%	9.567,78	4 años 6 meses	1,02	Viable

Elaborado por Mayra García

La investigación de campo permitió determinar los diferentes escenarios para el análisis de sensibilidad.

El primer escenario que se plantea es la disminución del 10% de los precios de venta obteniendo una TIR de 13.51 %, un VAN de \$ 3326.54 período de recuperación de 4 años 9 mes y una relación beneficio-costos de \$1.01

El segundo escenario que se plantea es el aumento del 25% de los sueldos obteniendo una TIR de 20.24%, un VAN de \$12.900,48 un período de recuperación de 4 años 3 meses y una relación beneficio-costos de \$1.03

El tercer escenario que se plantea es aumento del 22% en los costos fijos obteniendo una TIR de 17.91%, un VAN de \$9567.78 un período de recuperación de 4 años y 6 meses una relación beneficio-costos de \$1.02

Como se puede ver en todos los escenarios planteados en el análisis de sensibilidad el proyecto sigue siendo viable.

⁵¹ <http://www.geocities.com/gilberto-rojas/index35.html>

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

A continuación se detalla los puntos más primordiales que a partir de los cuales se llegó a la conclusión que el Proyecto de estudio para la creación de una empresa organizadora de Fiestas Infantiles en la Parroquia San Antonio de Pichincha justifica su inversión como su financiamiento requerido para la ejecución del mismo.

- ✚ La idea de negocio del presente proyecto resulta ser atractiva en la Parroquia San Antonio de Pichincha ya que en el mismo no existe un negocio que reúna las características de diversión y entretenimiento a los niños al momento de celebrar una Fiesta Infantil lo que resulta de gran agrado para los cliente potenciales.
- ✚ Un factor muy interesante es el gusto de las personas por encontrar en este tipo de negocios un servicio completo como lo es decoración, animación, alimentación y música lo que indica que el direccionamiento de la empresa se enfocara en todos estos punto.
- ✚ Un aspecto muy importante para el análisis de la demanda del proyecto son los gustos y preferencia de la población, el tamaño y crecimiento de los mismos su nivel de ingresos sus hábitos de consumo en el sector norte de la ciudad de Quito que es donde se ubicara el mercado meta del proyecto factores que fueron tomados muy en cuenta para establecer la demanda insatisfecha.
- ✚ El estudio de mercado demostró que el proyecto es viable y ejecutable ya que se pretende cubrir el 10% de la demanda insatisfecha.

- ✚ En la zona norte de la ciudad de Quito “Parroquia San Antonio de Pichincha existen solo 2 empresa organizadoras de Fiestas Infantiles que representan nuestros competidores potenciales.
- ✚ La apropiada macro y micro localización del presente estudio de mercado hace que el que el presente proyecto tenga un pleno aprovechamiento de los recursos que posee para su funcionamiento.
- ✚ De acuerdo al estudio financiero realizado se concluye que el proyecto es viable, rentable y ejecutable por lo que se concluye que se lo debe poner en marcha.
- ✚ La inversión inicial para el desarrollo del proyecto es de \$ 45.792,20, valor que será 60% capital propio y 40% con financiamiento
- ✚ Mediante la realización del Estudio Financiero se analizó que el proyecto es rentable dado a que la Tasa Interna de Retorno es de 42.7898 que es mayor a la TMAR, el valor actual Neto será de 46865.01 y su relación beneficio costo será de 1.12 con un periodo de recuperación de inversión de 1 año 5 meses.
- ✚ En el análisis de sensibilidad y con todos los escenarios pesimistas que se maneja aún el proyecto sigue siendo viable.
- ✚ Como conclusión final se puede determinar que el presente proyecto es viable atractivo y único en la Parroquia San Antonio de Pichincha ya que además de poseer características únicas en su servicio posee un adecuado manejo de recursos para su ejecución

5.2 Recomendaciones

- ✚ Se recomienda invertir en el negocio ya que de acuerdo al estudio financiero realizado el proyecto es rentable y puede ejecutarse sin ningún inconveniente.
- ✚ Es de suma importancia que la empresa cumpla con las exigencias de la ley para evitar futuras sanciones que alteren el normal desenvolvimiento de la organización.
- ✚ La empresa debe llevar a cabo continuas investigaciones que la retroalimenten de las nuevas tendencias del mercado en cuanto a organización de Fiestas Infantiles.
- ✚ Se recomienda controlar continuamente el programa publicitario que se este manejando con el fin de atraer al mercado objetivo y restar posicionamiento al principal competidor.
- ✚ Marcar la diferencia en los servicios es una estrategia primordial en el negocio por lo que se debe controlar continuamente la calidad en el servicio, todo esto con el fin de brindar siempre un servicio personalizado y seguro.
- ✚ Es recomendable mantener una permanente vigilancia a cada uno de los indicadores financieros que nos permitan por medio de un monitoreo constante evaluar la evolución del negocio y si se debe tomar acciones correctivas con el fin de impedir la no rentabilidad del negocio.
- ✚ Capacitación constante al personal de la empresa.

BIBLIOGRAFIA:

- + BACA Urbina. : Evaluación de Proyectos. __ Editorial Mc. Graw Hill. México 1992.
- + VAN HORNE, James, “Administración Financiera”, novena edición, Prentice Hall Hispanoamericana, México, 1992
- + GUTIERREZ, Luis Fernando, “Finanzas Prácticas para Países en Desarrollo”, Editorial Norma, Colombia, 1992.
- + MENESES, Edilberto, “Preparación y Evaluación de Proyectos”, Quito, 1.999
- + BERMEJO, Manuel, “La creación de la Empresa Propia” Mc Graw Hill, España, 1.994
- + DRUDIS, Antonio, “Planificación, Organización y Gestión de Proyectos” Editorial Gestión 2000
- + LAMB IN, Jean Jaques, “Marketing Estratégico”, Prentice Hall, segunda edición, España, 1.995
- + KOTLER, Phillip, “Mercadotecnia”, Prentice Hall Hispanoamericana
- + [www.//es.wikipedia.org/wik/Fuente primaria](http://es.wikipedia.org/wik/Fuente_primaria)
- + <http://rrppnet.com.ar/tecnicasdeinvestigacion.htm>

ANEXO 1

Administradores de la sociedad

La sociedad anónima, para su vida diaria, necesita valerse de un órgano ejecutivo y representativo a la vez, que lleve a cabo la gestión cotidiana de la sociedad y la represente en sus relaciones jurídicas con terceros.

La estructura del órgano de administración de una sociedad constituye una de las menciones más importantes de los estatutos. En general, los ordenamientos jurídicos permiten que cada sociedad pueda organizar su administración de la forma que estime más conveniente, no impone una estructura rígida y predetermina al órgano administrativo y faculta a los estatutos para decantarse entre varias formas alternativas.

Las formas habitualmente permitidas son las siguientes:

- Administrador único.
- Varios administradores solidarios.
- Dos administradores conjuntos.
- Un Consejo de administración, también denominado Directorio en algunos países, o Junta Directiva.

Características

En términos generales, las sociedades anónimas se reputan siempre mercantiles, aun cuando se formen para la realización de negocios de carácter civil.

En la mayoría de las legislaciones, y en la doctrina, se reconoce como principales características de este tipo de sociedad las siguientes:

- Limitación de responsabilidad de los socios frente a terceros.

- División del capital social en acciones.
- Negociabilidad de las participaciones.
- Estructura orgánica personal.
- Existencia bajo una denominación pública.

Formación y constitución de la sociedad

Para proceder a la constitución de una sociedad anónima se requiere cumplir una serie de requisitos establecidos por el ordenamiento jurídico respectivo. Entre ellos, generalmente se incluye, según la legislación en concreto:

1. Un mínimo de socios o accionistas, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos (en Ecuador se contemplan las sociedades "unipersonales")
2. Un mínimo de capital social o suscripción de las acciones emitidas
3. La escritura constitutiva de la sociedad anónima con ciertas menciones mínimas

En algunos sistemas, las sociedades anónimas pueden constituirse a través de un doble procedimiento práctico, regulado específicamente por los diferentes intereses jurídicos, y constitución final de la sociedad; a través de la asamblea constituyente, códigos o leyes mercantiles: *Fundación simultánea* y *Fundación sucesiva*.

- **Fundación simultánea:** bajo este procedimiento la fundación de la sociedad tiene lugar en un único acto en el que concurren todos los socios fundadores, poniendo de relieve su deseo de constituir una sociedad anónima.
- **Fundación sucesiva:** la constitución de la sociedad se basa en diferentes etapas o fases, desde las primeras gestiones realizadas por los promotores, la suscripción inicial de las participaciones sociales por parte de las personas físicas o naturales.