



**FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES**

**TÍTULO: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE ESPACIO Y  
PLANEACIÓN DE EVENTOS INFANTILES EN LA CIUDADELA LAS  
ORQUÍDEAS UBICADA AL NORTE DE GUAYAQUIL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO  
REQUISITO PREVIO PARA OPTAR AL GRADO DE INGENIERÍA  
EN CIENCIAS EMPRESARIALES, CONCENTRACIÓN GESTIÓN  
EMPRESARIAL**

**Autora:**

**Adela Belen Bacusoy Gaibor**

**Tutor:**

**Jose Macuy Calle**

**Samborondón, agosto de 2015**

## INDICE

<b>1. JUSTIFICACIÓN</b> .....	1
<b>2. PROBLEMA A RESOLVER</b> .....	2
<b>3. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS</b> .....	3
<b>4. RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	4
<b>5. MISIÓN Y VISIÓN</b> .....	5
<b>6. METAS</b> .....	5
<b>7. VIABILIDAD LEGAL</b> .....	6
<b>7.1. Requisitos para formar la empresa:</b> .....	6
<b>7.2. Marco Societario y laboral</b> .....	6
<b>7.3. Requisitos para constituir vía electrónica una empresa:</b> .....	7
<b>8. ANÁLISIS DE MERCADO</b> .....	8
<b>8.1. Mercado Objetivo</b> .....	8
<b>8.2. Tipo de metodología</b> .....	8
<b>8.3. Población</b> .....	8
<b>8.4. Determinación del tamaño de la muestra</b> .....	9
<b>8.5. Análisis PESTAL</b> .....	16
<b>8.6. Análisis FODA</b> .....	19
<b>8.7. Análisis de las 4P:</b> .....	20
<b>8.8. Análisis de oferta y demanda</b> .....	28
<b>8.9. Estrategia de diferenciación</b> .....	30
<b>9. ANÁLISIS OPERATIVO</b> .....	31
<b>9.1. Localización y descripción de las instalaciones</b> .....	31
<b>9.2. Condiciones e infraestructura</b> .....	32
<b>9.3. Capacidad Instalada</b> .....	32
<b>9.4. Descripción del Servicio</b> .....	32
<b>9.5. Métodos de producción</b> .....	33
<b>9.6. Cadena de abastecimiento diagrama de procesos</b> .....	35
<b>9.7. Inversión en Insumos y Tecnologías</b> .....	36
<b>9.8. Abastecimiento de Materias Primas</b> .....	37
<b>9.9. Recursos Humanos</b> .....	38
<b>10. ANÁLISIS FINANCIERO</b> .....	41
<b>10.1. Estado de Resultados Integrales Projectados</b> .....	42

10.2. Flujo de caja proyectado a 5 años .....	42
10.3. Análisis del Punto de Equilibrio .....	43
10.4. Análisis de Sensibilidad .....	44
10.5. Análisis de Tasa Interna de Retorno, Índice de Rentabilidad, Valor actual Neto, Retorno de la inversión. ....	45
11. CONCLUSIONES .....	46
12. BIBLIOGRAFIA .....	47
13. ANEXOS .....	49

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Mapa de Procesos para la Constitución de una Empresa en Ecuador .....	7
Figura 2 Hijos menores a 10 años .....	10
Figura 3 Frecuencia de eventos asistidos .....	10
Figura 4 Lugar de preferencia para celebrar cumpleaños .....	11
Figura 5 Aspectos relevantes al contratar una empresa de fiestas infantiles .....	12
Figura 6 Tipos de juegos para eventos infantiles .....	12
Figura 7 Actividades a realizar en un evento infantil .....	13
Figura 8 Implementación de juegos de estimulación .....	14
Figura 9 Monto máximo invertido .....	14
Figura 10 Productos y servicios para armar una fiesta de cumpleaños .....	15
Figura 11 Total de gasto ACTI .....	18
Figura 12 Logo de la empresa .....	21
Figura 13 Parte posterior del tríptico .....	26
Figura 14 Parte delantera del tríptico .....	26
Figura 15 Ubicación del local .....	31
Figura 16 Diagrama de procesos .....	35
Figura 17 Organigrama .....	39
Figura 18 Terreno para el local .....	53

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Análisis de la competencia .....	29
Tabla 2 Inversión en activos fijos .....	36
Tabla 3 Detalle de materia prima .....	38
Tabla 4 Estructura del financiamiento .....	41
Tabla 5 Estructura de la deuda .....	41
Tabla 6 Estado de resultados integrales proyectados .....	42
Tabla 7 Flujo de caja proyectado .....	43
Tabla 8 Análisis del punto de equilibrio .....	43
Tabla 9 Análisis de sensibilidad (+4%) .....	44
Tabla 10 Análisis de sensibilidad (-12%) .....	44
Tabla 11 Cálculo de TIR y VAN .....	45

<b>Tabla 12 Proveedor de servicios .....</b>	<b>51</b>
<b>Tabla 13 Cotización interna.....</b>	<b>52</b>
<b>Tabla 14 Detalle de sueldos y salarios.....</b>	<b>53</b>

## 1. JUSTIFICACIÓN

La manera en cómo se realizaban las fiestas, en muchas de las familias guayaquileñas, ha cambiado de una fiesta modesta en la casa con bocaditos caseros, una piñata, una torta, un payaso y la decoración de la mamá a una fiesta más moderna con espacios abiertos que ofrecen juegos didácticos, decoraciones, meseros, mantelerías y un sin número de servicios más.

El tiempo para organizar los festejos tradicionales hoy en día se limita por motivos de trabajo, cansancio físico o simplemente por estrés, debido a que la mujer comenzó a tener un rol muy importante en el ámbito laboral, ahora ambos se ayudan mutuamente y crecen en lo económico (Suárez, 2014).

Los padres modernos buscan estos lugares porque quieren evitarse la molestia de limpiar antes y después de la fiesta, quieren un lugar donde sus hijos se puedan divertir y ellos también puedan disfrutar, buscan comodidad, juegos infantiles, espacios suficientes y rapidez.

Estos locales y parques fueron creados para evitar situaciones que puedan maximizar el estrés y cansancio de los padres del cumpleaños. Se han adecuado casas y terrenos convirtiéndose en verdaderos parques de diversiones para realizar festejos o cumpleaños de muchos niños y niñas.

En el sector de la ciudadela La Garzota, en el norte de Guayaquil, existen alrededor de 15 locales de animaciones para festejar cumpleaños de niños, donde se ofrecen una amplia gama de servicios para llevar a cabo este tipo de eventos. En otros sectores también existen locales de este tipo, pero en La Garzota se encuentran el mayor número (El Telégrafo, 2014).

Aprovechando esta concentración de locales en un sector específico nace la necesidad de presentar al mercado de eventos infantiles un nuevo local en la ciudadela Las Orquídeas, al norte de Guayaquil, si bien es cierto no es un servicio

nuevo, pero si es una opción diferente en cuanto a servicio; por medio de la implementación de herramientas lúdicas que ayudan al desarrollo mental y motor en los niños. Esto va dirigido en especial para los niños más pequeños que realizan actividades muy diferentes a los de otras edades e implica otro tipo de juegos, lo que se pretende con este proyecto es que el cliente pueda optimizar su tiempo, se fomente la unión familiar y la importancia de este tipo de juegos, que actualmente no se implementan en la gran mayoría de los locales que se dedican a este tipo de negocios.

## **2. PROBLEMA A RESOLVER**

La ciudad de Guayaquil en los últimos años ha tenido un alto crecimiento urbanístico, nuevas construcciones, ciudadelas, barrios, avenidas rápidas han dado origen a numerosas calles que forman parte del Guayaquil actual. Se han desarrollado importantes proyectos de urbanización extendiéndose hacia la zona norte de la ciudad como La Aurora-Pascuales, Terminal Terrestre-Pascuales y Daule, se han convertido en polos de desarrollo urbanístico.

El guayaquileño es conocido como una persona alegre, entusiasta y esnobista, la ciudad se ha nutrido de muchas culturas y costumbres foráneas por lo que decimos que es una ciudad cosmopolita. Las familias guayaquileñas gustan de participar con frecuencia en eventos sociales, hoy en día existen empresas que ofertan espacios adecuados para realizar todo tipo de eventos, en especial fiestas infantiles, que en los últimos años han adaptado un modelo innovador a la hora de diseñar y organizar estas fiestas de onomásticos. El sector de las Orquídeas ha tenido un mayor crecimiento poblacional en los últimos años y no cuenta con un local que preste este tipo de servicios.

El nuevo estilo de vida y las obligaciones de los padres han creado nuevos nichos de mercado como guarderías, centros de estimulación temprana y lugares de entretenimiento para sus hijos. Ellos buscan servicios prácticos y con una alta

gama de opciones, juegos atractivos, lugares amplios, cómodos y seguros para los niños.

El propósito es definir un modelo de negocio que impacte y se posicione en el mercado de eventos infantiles, por medio del entretenimiento lúdico en sus instalaciones en la avenida principal de la Francisco de Orellana, en el sector de la Ciudadela Las Orquídeas, así también se logra que muchos padres de ese sector eviten buscar zonas lejanas para realizar el onomástico de sus hijos.

Tomando en cuenta que se fortalece el desarrollo económico de un sin número de actividades relacionadas, ya que juegan un rol muy importante muchos de los proveedores con los que se trabajaría para realizar un determinado evento. La propuesta se llevará a cabo a través de una investigación de mercado que permita conocer gustos y preferencias de padres e hijos, conocer la competencia, que servicios ofrecen y determinar los recursos materiales y financieros que permitan determinar la viabilidad del proyecto.

### **3. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS**

Elaborar un plan de negocios para la creación de una empresa dedicada al alquiler de espacio y planeación de eventos infantiles en la ciudadela Las Orquídeas ubicada al norte de Guayaquil.

#### **Objetivos específicos**

- Realizar una investigación de mercados que permita conocer la demanda y la oferta en la industria de eventos infantiles al norte de Guayaquil.
- Elaborar un estudio técnico y organizacional para establecer los procesos de la empresa.
- Desarrollar un análisis económico del montaje del local con sus respectivas fuentes de financiamiento y la factibilidad del proyecto.

#### 4. RESUMEN EJECUTIVO

**Wishes Eventos Infantiles** es una empresa familiar que ha percibido la necesidad de cubrir una demanda potencial existente en la zona norte de Guayaquil específicamente en el sector de las Orquídeas. Su principal objetivo crear experiencias memorables en onomásticos de niños de 1 a 10 años de edad. Para lograrlo se realizó un estudio de mercado que permita conocer preferencias y la aceptación del servicio en dicho sector.

Mediante un estudio técnico se concretó el tipo de entretenimiento lúdico que se llevará a cabo mediante la creación de dos circuitos acorde a sus edades de modo que permitan el disfrute y participación de todos los niños. La incorporación de juegos blandos harán que los niños más pequeños se diviertan de manera segura y así los más grandes tendrán su espacio para desenvolverse sin afectar a los más pequeños pues es lo que se ha observado en los actuales locales de esta industria.

De este modo no solo se pretende mejorar el servicio sino crear un concepto y hacerlo diferente para la industria del entretenimiento infantil al incorporar este tipo de herramientas.

La empresa se manejará con tres personas de contrato fijo especializadas en ventas y administración y por otra parte diseño y organización de eventos, para los demás servicios serán subcontratados según los requerimientos del cliente.

Se necesita una inversión de \$24,600.00 para cubrir los gastos de construcción, adquisición de activos fijos y gastos pre operativos. Para mantener un equilibrio financiero se necesitan cubrir 13 eventos al mes, equivalentes a 158 eventos al año. El período de recuperación es de ocho meses y la empresa reporta utilidades en los cinco años proyectados convirtiéndolo en un negocio rentable.

## 5. MISIÓN Y VISIÓN

**Misión:** Wishes Eventos Infantiles, es una empresa familiar dedicada a brindar servicios de entretenimiento y organización de onomásticos, promoviendo el desarrollo de habilidades motoras y el esparcimiento infantil. Siempre comprometidos con la satisfacción de sus clientes y la mejora continua de sus servicios.

**Visión:** Ser líderes en soluciones de entretenimiento y celebraciones infantiles que permita estar al alcance de las familias guayaquileñas, con altos estándares de calidad acorde a los requerimientos de sus clientes.

## 6. METAS

- Promover y dar a conocer el local de eventos infantiles en el sector de la ciudadela Las Orquídeas, por medio de una fuerte campaña publicitaria durante el primer semestre.
- Adaptar los servicios a las necesidades de los clientes, a medida que se vaya ganando aceptación y participación del 5% en el mercado de eventos infantiles, en aproximadamente un año.
- Determinar los proveedores de la empresa.
- Desarrollar dos circuitos de juegos que permitan que todos los niños participen y se diviertan de acuerdo a su edad.
- Aumentar el número de eventos cada año mediante el desarrollo de estrategias de publicidad y promoción.
- Tener un crecimiento en los ingresos anualmente, recuperar la inversión y cancelar el crédito solicitado en un periodo de cinco años.

## **7. VIABILIDAD LEGAL**

En este estudio se analizará los aspectos legales necesarios para constituir y formalizar una empresa, normas y regulaciones existentes que giran en torno a la naturaleza del proyecto y la actividad económica que desarrollará, las cuales ayudarán a determinar si la actividad se puede llevar a cabo o no en la zona requerida.

### **7.1. Requisitos para formar la empresa:**

- Aprobación de planos
- Permiso de construcción
- Permiso del cuerpo de bomberos
- Obtención de patente municipal
- Obtención de tasa de habilitación
- Constitución de la empresa, autorizada por la Superintendencia de Compañías del Ecuador.
- Registro de marca y logo en el Instituto Ecuatoriano
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

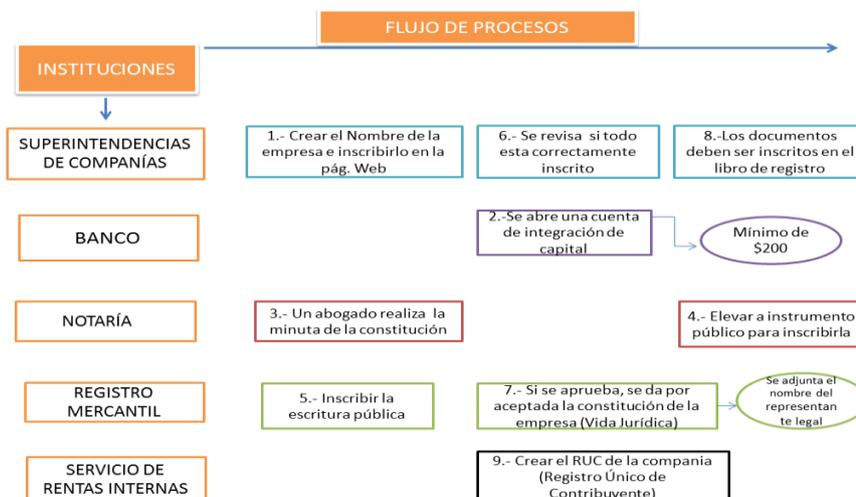
### **7.2. Marco Societario y laboral**

El tipo de empresa que se desea constituir es una compañía de responsabilidad limitada conformada con tres socios. Se constituye con un capital de \$10.000,00. El nombre estará constituido por la razón social. La compañía adquiere vida jurídica desde la fecha de inscripción del contrato social en el Registro Mercantil. Para efectos fiscales y tributarios estas compañías son catalogadas como empresas de Capital (Aguirre, 2013).

### 7.3. Requisitos para constituir vía electrónica una empresa:

- Registrarse como usuario en el portal web de la Superintendencia de Compañías y Valores.
- Reservar la denominación aprobada por la Superintendencia de Compañías y Valores que se encuentre vigente.
- Acceder al formulario “Solicitud de Constitución de Compañías” donde debe ingresar todos los datos de la compañía.
- Adjuntar los documentos habilitantes.
- Registrar Socios/Accionistas deberá ingresar toda la información general solicitada.
- Seleccionar la notaría de su preferencia de acuerdo a la provincia y el cantón del domicilio de la notaría.
- Se fija la cita con el notario, el cual será el encargado de revisar que todo este correcto y generar las escrituras.
- Aceptar condiciones del proceso de constitución electrónica y guardar el número de trámite generado.
- Se recibirá un correo electrónico con la información del trámite y los valores que deberá cancelar en el Banco del Pacífico.

Figura 1 Mapa de Procesos para la Constitución de una Empresa en Ecuador



Fuente y Elaboración: (Santana & Guzmán, 2014)

## **8. ANÁLISIS DE MERCADO**

Determinar las necesidades y preferencias de la demanda en la industria de eventos infantiles en el sector de las Orquídeas y sus alrededores, al norte de Guayaquil, de manera que toda la información recaudada permita cumplir con los requerimientos y características deseadas del mercado meta como es calidad, precio, servicio e innovación. Se llevará a cabo mediante una investigación de mercados a realizarse en el mes de Marzo 2015 al norte de la ciudad de Guayaquil.

### **8.1. Mercado Objetivo**

El mercado objetivo serán niños y niñas de 1 a 10 años de edad que vivan en el sector de las Orquídeas y sus alrededores. Sin embargo los compradores directos de este servicio son los padres de clase media de este sector, que tienen el poder adquisitivo. Son ellos quienes recurrirán a este servicio como una opción para facilitar la organización de fiestas de cumpleaños para sus hijos y optimización de su tiempo.

### **8.2. Tipo de metodología**

Se emplearán dos técnicas; cuantitativa se realizarán encuestas a los clientes potenciales, es decir padres de familia de clase media del sector y cuantitativa observación y entrevistas a profundidad con propietarios de establecimientos de la industria.

### **8.3. Población**

Con el fin de determinar el tamaño del universo, que permita desarrollar el siguiente estudio, la parroquia Tarqui de la ciudad de Guayaquil será el universo. De acuerdo al censo de población y vivienda 2010 la parroquia cuenta con 1'050.826 habitantes aproximadamente (INEC, 2010).

#### 8.4. Determinación del tamaño de la muestra

Para calcular el tamaño de la muestra se implementará el método probabilístico estratificado, haciendo que la población escogida se divida en subgrupos o estratos. Esta técnica permite una precisión estadística más alta y con menos variabilidad.

Para determinar el tamaño de la muestra o número de encuestados, se aplica un nivel de confianza de 95% y un margen de error del 5%, reflejado en la siguiente fórmula:

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

Donde:

n: Tamaño de la muestra

K: Nivel de confianza 95,5% (2)

N: Universo o población

p: Probabilidad de éxito 20%

q: Probabilidad de fracaso 80%

e: Margen de error 5%

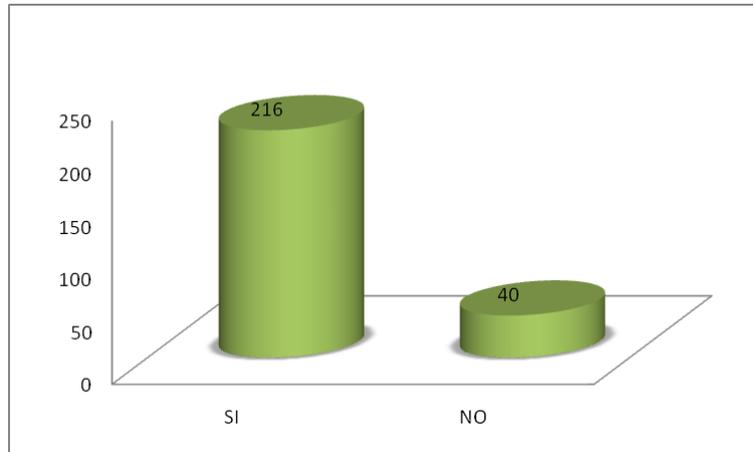
La población de la parroquia Tarqui es de 1'050.826 personas, se trabajará con un nivel de confianza del 95,5%, de acuerdo a la tabla que asocia el nivel de confianza se determina que  $k=2$  y se asumirá un error muestral del 5% (e). Para contrastar el porcentaje de personas que utilizan el servicio de contratación de eventos infantiles se estima que solo en el sector de las Orquídeas el 20% de la población ( $p=0.2$ ) utilice el servicio y el 80% ( $q=0.8$ ) no, sustituyendo los datos en la fórmula se obtiene una muestra de 256 personas.

Como resultado se debe realizar **256** encuesta en el sector Norte de Guayaquil de modo que se garantice la credibilidad del proyecto. El diseño del cuestionario

se encuentra adjunto en el anexo. A continuación se muestran los resultados obtenidos.

1. ¿Tiene hijos menores a 10 años? ¿Cuántos?

**Figura 2 Hijos menores a 10 años**

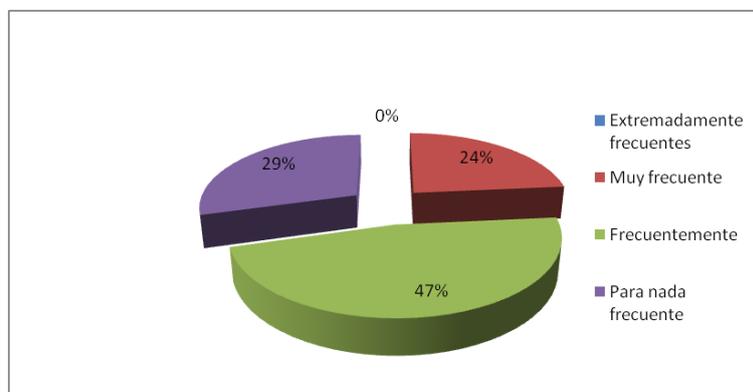


**Elaboración: Autor**

Las personas encuestadas en su mayoría tienen hijos cuyas edades oscilan entre 1 a 10 años, la misma pregunta se deriva en una segunda y es la cantidad de hijos con un total de 485 niños, que vendrían a convertirse en clientes potenciales para Wishes eventos infantiles.

2. ¿Con qué frecuencia atiende a eventos en el año?

**Figura 3 Frecuencia de eventos asistidos**

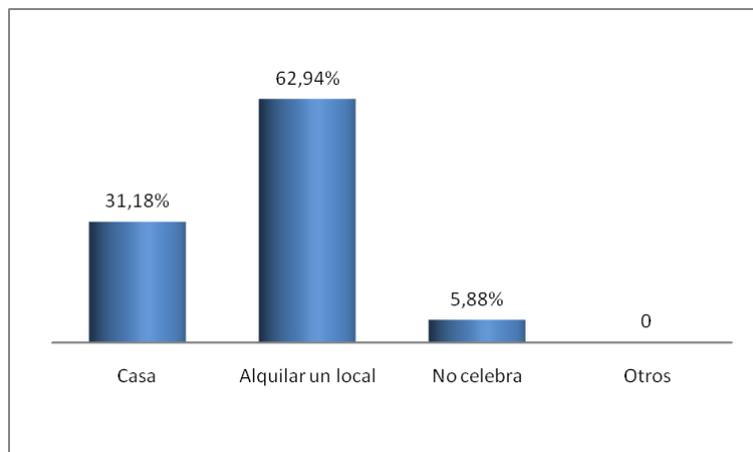


**Elaboración: Autor**

Esta pregunta se realizó con la finalidad de conocer la participación de los padres a diferentes eventos, ya que ellos dispondrán de la asistencia del infante y adicional se cree importante la participación de ellos en este tipo de eventos. Por lo que un 47% está disponible a asistir a un evento social.

3. ¿Dónde considera conveniente celebrar un cumpleaños?

**Figura 4 Lugar de preferencia para celebrar cumpleaños**

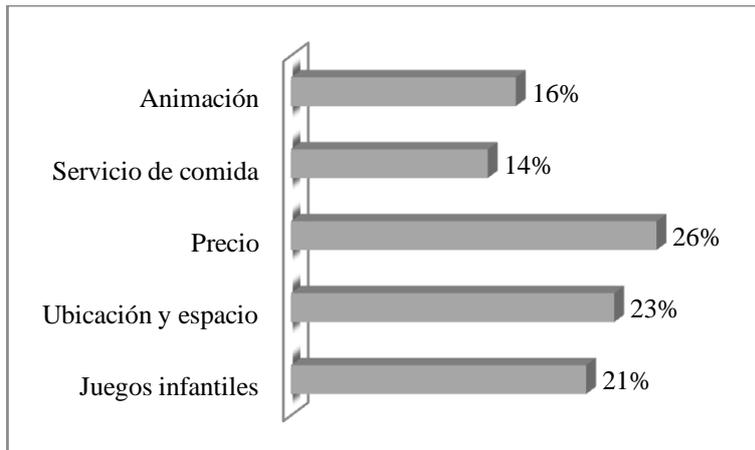


**Elaboración: Autor**

La grafica muestra que la mayoría de las personas encuestadas prefieren alquilar un salón de eventos. Lo que justifica la construcción y constitución de un establecimiento para llevar a cabo este tipo de eventos.

4. Con un total del 100%.Califique qué aspectos son más relevantes al momento de contratar una empresa que organice fiestas infantiles.

**Figura 5 Aspectos relevantes al contratar una empresa de fiestas infantiles**

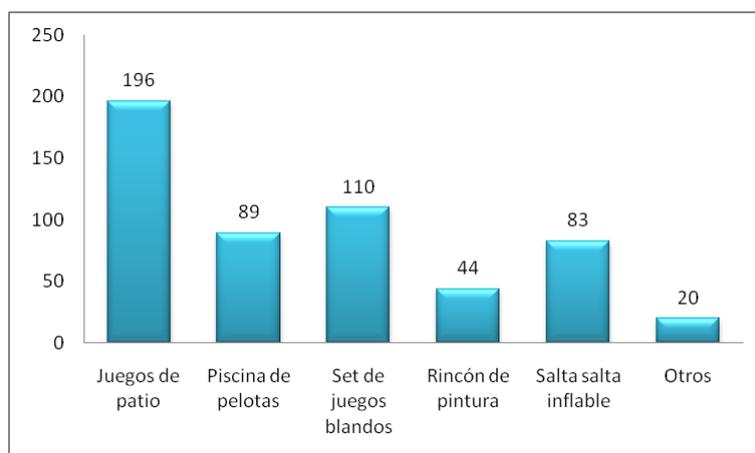


**Elaboración: Autor**

Es evidente que en su mayoría el precio es el aspecto más importante lo que permitirá a Wishes establecer una política de precios que se ajuste a las necesidades de la demanda.

5. ¿Qué tipo de juegos cree usted que deberían ofrecer estos negocios?  
Escoger los tres más importantes

**Figura 6 Tipos de juegos para eventos infantiles**

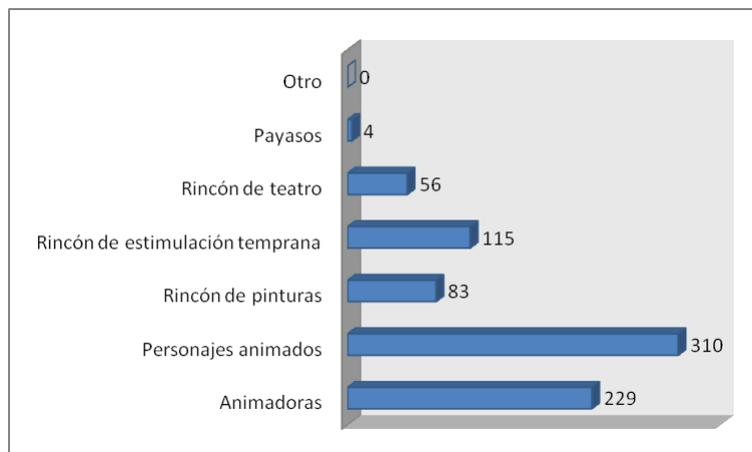


**Elaboración: Autor**

Esta gráfica permite conocer que tipos de juegos Wishes tendrá que adquirir, teniendo una gran aceptación los juegos de patio y set de juegos blandos, los mismos que permitirán la creación de los dos circuitos de juegos como la empresa tenía previsto realizar con anterioridad.

6. ¿Qué actividades le gustaría que exista en la fiesta de un niño? Escoger máximo cuatro opciones

**Figura 7 Actividades a realizar en un evento infantil**

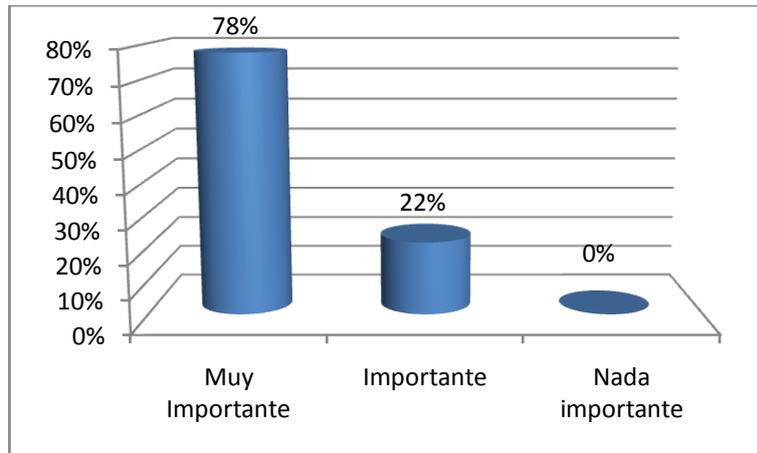


**Elaboración: Autor**

Esta gráfica permite conocer que servicios contratar y cuáles no, con una mayor aceptación los personajes animados y animadoras para el entretenimiento y diversión del evento.

7. ¿Qué opinión le merece la implementación de juegos que fomenten la estimulación y desarrollo en los niños?

**Figura 8 Implementación de juegos de estimulación**

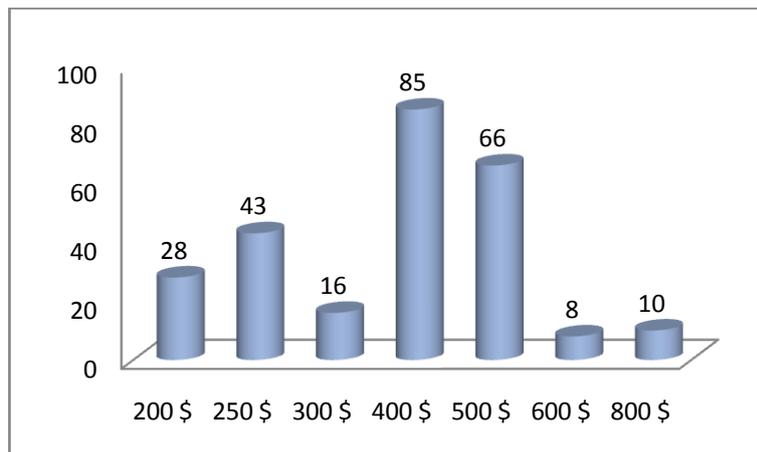


**Elaboración: Autor**

Se evidencia que las personas encuestadas están muy interesadas en la incorporación de juegos que permitan el desarrollo de destrezas y habilidades en los niños. Con este resultado Wishes podrá incorporar los circuitos de estimulación para los más pequeños y estará cumpliendo con su razón de ser.

8. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar en este tipo de eventos infantiles?

**Figura 9 Monto máximo invertido**

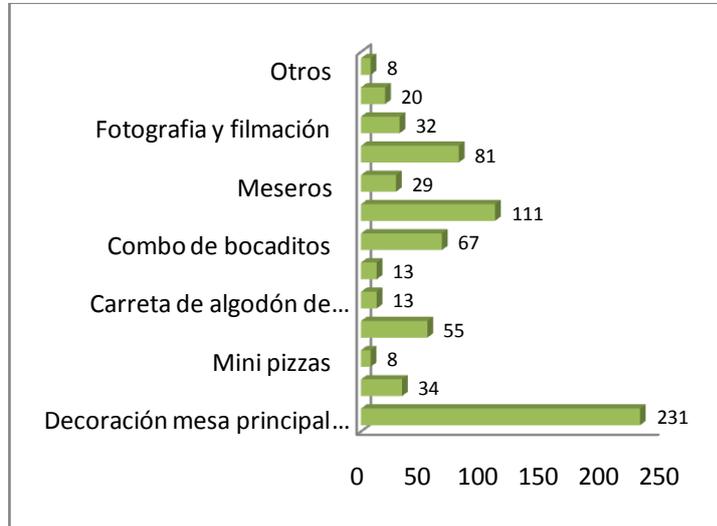


**Elaboración: Autor**

Se puede apreciar por medio de este gráfico el valor promedio que las personas encuestadas estarían dispuestas a pagar por este tipo de servicios lo que le permite a Wishes establecer sus costos, margen de ganancia y crear un combo festín con diferentes productos y servicios.

9. ¿Qué productos y servicios escogería para armar una fiesta de cumpleaños? favor escoger los siete más importantes.

**Figura 10 Productos y servicios para armar una fiesta de cumpleaños**



**Elaboración: Autor**

Esta pregunta se realizó con el fin de desarrollar a futuro un combo festín conveniente para el cliente que cumpla con sus requerimientos más importantes, los siete primeros ítems ayudarán a la creación del mismo. Además permite conocer que servicios y productos ofertar y cuáles no de este modo se evitará la sobreoferta y la mala inversión.

Adicional a la encuesta se realizó entrevistas con los administradores de locales que brindan este tipo de servicios con el fin de conocer un poco más el negocio y el manejo del mismo. Se asistió a dos eventos infantiles y se entrevistaron cinco establecimientos ubicados en la garzota; Parque Mágico, Brincolines, Kids, Eko Park y Aventura Mágica. Los resultados fueron los siguientes:

- Poseen una temática predeterminada de personajes populares que hace que el evento sea poco original, si es un personaje poco común el evento se vuelve más caro.

- Son poco flexibles y poseen muchas restricciones a los requerimientos de los clientes.
- Ningún local se alquila solo, se debe adquirir mínimo tres servicios para poderse alquilar.
- Los juegos tienen la apariencia de estar desgastados y las instalaciones con poco mantenimiento.
- Estos establecimientos solo se manejan con efectivo ya que incurre mucho el pago a tiempo a terceros en el momento del evento.
- Aventura Mágica es el único establecimiento en esa zona que posee un pequeño rincón de estimulación para los más pequeños con dos juegos blandos y tiene un costo extra.

## **8.5. AnálisisPESTAL**

### **Político**

-Estabilidad política en el Ecuador.

-Recaudación de impuestos fiscales eficientes.

-Inversión pública (alrededor del 15%) reflejada en educación, salud, cuidado infantil, carreteras, puertos, aeropuertos, telecomunicaciones, generación de energía (El Universo, 2014).

-Cambio en la matriz productiva; se busca desarrollar negocios que incrementen las exportaciones, sustituyan productos importados o añadan valor agregado a sus productos ecuatorianos (SENPLADES, 2012).

-La transformación de la matriz energética. Están en proceso ocho hidroeléctricas que empezarán a operar en 2016, con esto se busca pasar de una energía cara y contaminante, basada en hidrocarburos, a una más barata y limpia (Zák, 2014).

-Mejoras en los procesos y reducción del tiempo de creación de empresas a 5 y 7 días mediante la implementación de un sistema informático en la página web de la superintendencia de compañías (Ministerio Coordinador de Producción, 2014).

-Se fijaron salvaguardias arancelarias del 5% y el 45% a 2800 productos importados, durante 15 meses, desde el 11 de marzo del 2015. Entre los productos que llevarán la sobretasa están materiales de oficina, productos para uso personal, herramientas de construcción y partes de vehículos (El Comercio, 2015).

### **Económico**

-Ecuador cerró el 2014 con una inflación de 3,6% (Banco Central, 2015).

-Desempleo nacional 3,80% a diciembre 2014 (INEC, 2014).

-Costo de la canasta familiar básica oscila entre los \$653,21 aproximadamente, a enero 2015 (Banco Central, 2015).

-La tasa activa máxima productivo pymes 11.10% a febrero 2015 (Banco Central, 2015).

-La Corporación Financiera Nacional lanzó un proyecto de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) El proyecto, llamado “Fondo de Garantía”, está destinado a aquellos emprendedores que no disponen de las garantías exigentes por las instituciones financieras a una tasa del 6,9%, con dos años de periodo de gracia y hasta quince años plazo (CFN, 2013).

### **Social**

-Es una cultura cada vez más orientada hacia lo visual, por lo que es importante transmitir significado y posicionamiento de marca a través del diseño.

-El índice de Actividad Emprendedora Temprana, conocido como TEA, para el 2013 alcanzó el 36,10%, mayor a otros años, es decir que uno de cada tres ecuatorianos adultos están en proceso de iniciar un negocio o gestionando una nueva empresa (Revista Lideres, 2015). La empresa generará fuentes de empleo y desarrollará un servicio con valor agregado.

### **Tecnológico**

-Ecuador está apostando por promover el desarrollo de la ciencia y la tecnología, una encuesta aplicada entre 2009 y 2011 indica que el país destinó una parte del gasto público en actividades de ciencia, tecnología e innovación.

-Según la encuesta del INEC y Senescyt, en el sector de servicios se encuentra el mayor número de empresas consideradas innovadoras (27,7%), seguido por manufactura (20,31%). En el comercio (9,72%) y minas y canteras (1,15%) está el menor número de negocios innovadores (INEC, 2011)

**Figura 11 Total de gasto ACTI**

<b>Total de gasto ACTI</b>			
<b>Expresado en millones de dólares constantes del año 2011</b>			
<b>Período 2009 a 2011</b>			
		<b>2011</b>	<b>% del PIB</b>
<b>a</b>	Total gasto investigación y desarrollo	269,47	0,35%
<b>b</b>	Total gasto otras actividades de ciencia y tecnología	42,66	0,06%
<b>c</b>	Total gasto de otras actividades de innovación	898,40	1,17%
<b>a+b+c</b>	<b>Total gasto ACTI</b>	<b>1210,53</b>	<b>1,58%</b>

Fuente: INEC y Senescyt 2011

-Adicional la alcaldía de Guayaquil tiene como objetivo habilitar 6.000 puntos wifi gratuitos de modo de convertir a Guayaquil en una ciudad digital, permitiendo que una mayor cantidad de usuarios estén conectados de este modo se podrá realizar las ventas desde cualquier lugar de la ciudad.

### **Ambiental**

-La incidencia que tendría la empresa será mínima, el uso de energía será acorde a las necesidades de cada evento, cada uno con una duración de cuatro horas.

-Además se adquirirá artículos elaborados con material reciclado de esta manera se reduce la Huella Ecológica. Existen cientos de productos elaborados a partir de material reciclado, como juguetes, papel, artículos decorativos, materiales de

oficina, artículos escolares. Así mismo cualquier material que se pueda rehusar para otro evento será debidamente almacenado.

### **Legal**

-Es importante estar al día de los cambios que realice el gobierno en cuanto a reformas laborales, impuestos, inflación y otros temas que afecten directamente a la empresa.

## **8.6. Análisis FODA**

### **Fortalezas**

-Ofrece un precio competitivo, por ser una empresa nueva en el mercado se pretende atraer de este modo un gran número de clientes potenciales.

-Capacidad de adaptar tendencias e innovación en cada uno de sus servicios.

-Infraestructura y capacidad adecuadas, el terreno es amplio, propio y se encuentra en la avenida principal.

-El servicio es nuevo en el sector de Las Orquídeas, por lo que se encuentra por el momento lejos de la competencia.

-Servicio con valor agregado, el local ofrece dos circuitos de juegos que promueven desarrollo y destrezas para diferentes edades.

-Bajo costo en materia prima, los materiales a utilizar para la elaboración de sorpresas, decoración y apliques temáticos son económicos y se pueden reutilizar de acuerdo a la temática de la fiesta.

### **Debilidades**

-No contar con parqueadero privado ni servicio de guardianía para los clientes.

-Para muchos padres no es atractivo repetir las fiestas de cumpleaños de sus hijos en un mismo lugar por lo que se recurrirá a promociones a clientes frecuentes.

-Menor experiencia con relación a los competidores que llevan mayor tiempo en el mercado.

-Al encontrarse en la etapa de introducción no hay reconocimiento ni prestigio en el mercado, por lo que sus recursos serán enfocados a la publicidad de la empresa.

### **Oportunidades**

-Posibilidad de ampliar el negocio a otro tipo de eventos; como babyshowers o bautizos.

-El número de madres que sale a laborar va en aumento lo que implica falta de tiempo para realizar por su propia cuenta este tipo de eventos.

-El estado fomenta el entretenimiento y esparcimiento infantil.

-Incorporación de nuevas tendencias en cuanto a la organización de fiestas infantiles.

-Alto crecimiento de población, nuevas urbanizaciones en el sector norte, ciudadela Las Orquídeas y sus alrededores.

### **Amenazas**

-Variedad de locales sustitutos como restaurantes, cines, canchas de fútbol que organizan estas fiestas.

-Dependencia en gran parte por los proveedores, por lo que es importante cubrir con disciplina los servicios prestados.

-Cambios que desajusten la economía del país.

## **8.7. Análisis de las 4P:**

### **Producto: definición del servicio**

Es una empresa dedicada a brindar servicios de organización total o parcial de eventos infantiles, dentro de sus propias instalaciones. Su objetivo principal crear

experiencias memorables para sus pequeños clientes al momento de realizar sus fiestas de cumpleaños.

Para llevar a cabo esto la empresa cuenta con juegos infantiles, diseños divertidos en sus instalaciones, animación con personal calificado, organiza la decoración, preparación de la comida, proporciona el entretenimiento y ofrece otros servicios adicionales.

El servicio está dirigido a todas las personas que gustan celebrar onomásticos de sus hijos, de una manera innovadora y a su vez buscan momentos de esparcimiento y diversión junto con sus seres queridos.

### **El logo**

**Figura 12 Logo de la empresa**



Wishes es el nombre de la empresa que en español significa Deseos, el color principal utilizado para su logo es el fucsia el cual transmite entusiasmo, vitalidad y felicidad.

**El servicio** Kotler indica que la evidencia física y la presentación que una empresa de servicios proyecta y brinda es la mejor manera para demostrar su calidad (Philip Kotler, 2012).

A continuación se detallan todos los servicios claramente diferenciados que Wishes ofrecerá para todos sus eventos dentro del local:

**Área de entretenimiento:**El salón cuenta con más de 10 juegos como columpios, resbaladeras, casitas, escalera china, fútbolín, mesa de hockey, túnel, cojines de goma en forma de figuras, piscina de pelotas entre otros.

Wishesimplementará y desarrollará dos circuitos de juegos para diferentes edades como un servicio adicional e innovador para sus clientes. Estos circuitos tienen el fin de promover el ejercicio físico, la participación de todos sus invitados, fomentar el disfrute del entorno tanto en niños como en adultos y el desarrollo de habilidades motoras básicas.

### **Circuito 1.- Salón de habilidades (Psicomotricidad)**

El local cuenta con un área específica para menores de tres años, que no será accesible para el resto de los niños mayores. En este circuito se implementarán juegos que se adapten para estimular a los más pequeños gateadores o recién caminantes a divertirse de manera segura y creativa de modo que no pasen en los brazos de sus padres sino también divirtiéndose. Para ello el cliente puede contratar el servicio de una parvularia que se encargará de la dinámica y cuidado de esta área. Las siguientes herramientas se implementarán para la diversión y el desarrollo pleno de sus sentidos:

- Cojines de goma; animal salta salta
- Set de juegos blandos; diseño Kit melody
- Colchonetas hipoalérgicas llanas de 2x1x0,03
- Piscina de pelotas
- Laberintos lúdicos; túnel de gusano espiral

### **Circuito 2.- Salón de multijuegos**

Esta área comprende niños de 4 años en adelante donde sus capacidades físicas están más desarrolladas; existe resistencia, destreza y habilidades motoras para esto es importante resaltar juegos que permitan hacer equilibrio, correr, escalar, saltar y rodar. Las herramientas a implementar serán:

- Rayuela en el piso

- Juegos de exterior como casitas, resbaladeras y columpios.
- Trepadora o cuerdas de escalada para que puedan subir los niños a una altura predeterminada.
- Mesa de hockey
- Área de pintura

**Criterios al tener en cuenta del diseño y colocación de los circuitos saludables:**

- Calidad y seguridad de los elementos.
- Fácil utilización de los elementos que forman los circuitos.
- Adaptabilidad a todas las personas, independientemente de sus condiciones físicas.
- Diseños ergonómicos.
- Versatilidad en las estructuras, para una correcta adaptación al medioambiente.
- Utilización de materiales resistentes a las condiciones exteriores (atmosféricas y biológicas) y a las contrariedades del entorno, desde una incorrecta utilización del circuito hasta la tolerancia de cargas excesivas de peso.

**Decoración:** La decoración de las mesas y mesa principal será de acuerdo a la temática que el cliente desee por lo que este servicio será personalizado. Se ofrece 1 Mesa principal Rectangular, con desniveles para sorpresas, torta y bocaditos, cubiertas con tela y faldón, y 2 apliques según temática.

**Comida:** Los padres tienen la opción de llevar su propio menú o alquilarla máquina de canguil, el carrito de mini hot dogs o el servicio de bebidas. El local no se alquila solo, el cliente mínimo deberá adquirir 2 servicios.

**8.7.1. Precio**

“El precio es el único elemento de la mezcla (mix) de marketing que produce ingresos; los demás generan costos” (Philip Kotler, 2012).

La estrategia de precio por penetración es la más idónea para este tipo de negocios, se fijará un precio inicial bajo en comparación a la competencia, para atraer un mayor número de consumidores y poder entrar al mercado de manera más rápida.

Las políticas de precios son las siguientes:

-El pago del servicio se hace en dos partes, la primera, el 50%, para iniciar los preparativos y la segunda dos días antes del evento.

-Para reservar el local lo puede hacer con un abono de \$50.

-Se aceptan dos formas de pago; efectivo o cheque.

-Para hacer uso de las instalaciones deberá adquirir por lo menos dos de los servicios de comida que ofrece Wishes, ya que no se puede alquilar solo el local.

-Se estima un margen de ganancia del 30% al contratar el paquete de organización de eventos. En anexos se puede apreciar un ejemplo de cotización tabla 13.

### **8.7.2. Plaza**

La cadena de distribución que se realizará es directa necesita trabajar de manera personal con el demandante o consumidor final, para lograr que conozca todos los servicios y sus instalaciones.

Wishes iniciará sus operaciones en un local ubicado en la Ave. Principal de la Francisco de Orellana en ciudadela Las Orquídeas mz 1018 solar 27, cuenta con un área de 200 m<sup>2</sup>. Al ofrecer un espacio físico como servicio influye mucho el tiempo por lo que será de mucha importancia a la puntualidad de los invitados.

Para concretar la distribución se estableció un horario de atención:

Martes a Domingo de 9:30 – 13:30 // 16:00 – 20:00

Para diversificar la venta directa, otro medio de distribución es a través de internet. Hoy en día muchas empresas se sienten obligadas a crear y manejar sistemas de canal y redes de valor que tengan constantes cambios e innovación, el

entorno exige que sean más complejos a la hora de su distribución (Philip Kotler, 2012).

Mediante el diseño de una página web donde aparte de brindar toda la información y servicios que ofrece la empresa, esta tendrá una nueva opción que le permite al usuario diseñar su propia fiesta junto con su hijo, desde la comodidad de su hogar con solo suscribirse logra diseñar, cotizar y lo más importante optimizar su tiempo. Después de esto se contactará con el cliente para brindar el servicio final más personalizado.

*“Los canales de marketing no sólo deben atender a los mercados, sino también crearlos”* (Philip Kotler, 2012).

### **8.7.3. Promoción**

La promoción o también llamada estimulación de la demanda es la imagen que el empresario quiere transmitir a la mente del consumidor de modo que se convierta en un impulso a la compra del producto o servicio. Para esto se deben fijar una serie de objetivos que permitan lograr la preferencia del mismo (Muñoz, 2009).

Wishes ha decidido enfocarse en los siguientes puntos importantes de la promoción que son:

**Publicidad:** para dar a conocer la empresa a sus clientes potenciales dentro del sector es necesario recurrir a medios de publicidad BTL (Below the line) como flyers, trípticos, revistas, redes sociales y una página web haciendo énfasis en todos los servicios que se ofrecerán.

Además se harán visitas a las escuelas más cercanas del sector para entregar volantes y afiches con toda la información de la empresa para los padres y niños, asistiendo a las olimpiadas y quermeses que se coordinará previamente con las instituciones.

Figura 14 Parte delantera del tríptico



Figura 13 Parte posterior del tríptico



Elaboración: Autor

**Promoción de ventas:** Para estimular la demanda a corto plazo e incentivar la reiteración a adquirir los servicios Wishes desarrollará las siguientes actividades:

- Descuento en precio: martes a jueves descuento del 10%.
- Premios: un regalo sorpresa para el cumpleaños por parte de la empresa como incentivo por adquirir el servicio.
- Para incentivar la reiteración de los servicios Wishes tendrá una base de datos de todos los cumpleaños, donde se le recordará a los padres el próximo cumpleaños de sus hijos con un mes de anticipación, ofreciendo un 20% de descuento para sus próximas fiestas.
- Para promover la publicidad por referidos se darán descuentos especiales al que refiere personas que adquieran el servicio.
- Se lanzará un paquete económico por mes en horarios de la mañana.

**Marketing directo:** Creación de cuentas en redes sociales como Facebook e Instagram. Publicación de los eventos realizados en Youtube previa autorización. Uso del correo electrónico masivo para dar a conocer promociones, catálogo de servicios, nuevas adquisiciones y entre otras novedades.

**Marketing interactivo:** Desarrollo de una página web, donde el cliente aparte de dar un recorrido por las instalaciones, pueda consultar horarios y los servicios que más se adapten a sus necesidades. Además la implementación de una plataforma que le permita al cliente potencial diseñar su propia fiesta y cotizar. Implementación de juegos interactivos para que los niños visiten la página web. Adicional tendrá un contador de visitas de este modo se logra mejorar la imagen, llevar un mejor control y estimular la venta de los servicios por medio de esta vía.

Todas las actividades citadas se realizarán con el fin de fidelizar a los clientes actuales y captar mayor número de clientes potenciales, durante determinados períodos de tiempo; especialmente en la etapa de introducción de Wishes. Se hará

énfasis en el estilo, el precio del servicio, el diseño, la infraestructura, los modales y la presentación estética del personal, todo comunica algo a los compradores. Cada contacto de marca entrega una impresión que puede fortalecer o debilitar el punto de vista de una empresa (Philip Kotler, 2012).

### **8.8. Análisis de oferta y demanda**

Cada día son más los establecimientos y servicios, que se ofertan dentro y fuera de la ciudad de Guayaquil, para la realización de eventos infantiles.

La oferta existente de áreas destinadas a realizar eventos de esta índole, en su mayoría, se encuentra centralizada en el sector de Garzota, con alrededor de 15 establecimientos. En Guayaquil existen 1,322 establecimientos relacionados a actividades artísticas, de entretenimiento y recreación para menores de 10 años (INEC, 2010).

Entre las empresas que brindan este servicio existen: Rinconcito, Piruetas, Play&Jump, Club Diana Quintana, Gymboree, se encuentran ubicados en el sector de Samborondón, los valores varían de acuerdo al tipo de fiesta, estos van desde los \$1000 hasta grandes fiesta de \$5000 debido al sector, target y la cantidad de juegos que ofrecen. Ellos incluyen al servicio de juegos inflables, máquinas de canguil, de creps, carpas, columpios, máquinas de videojuegos, carruseles y carros chocones, aptos para diferentes edades. El servicio es por tres horas y al mes tienen alrededor de 25 fiestas sin contar las que realizan fuera del local (El Universo, 2011).

Por otro lado para padres con otro tipo de presupuesto menor para realizar este tipo de eventos existen lugares como Brincolandia, Pokes, Aventura Mágica, Parque Mágico, Chikipark ubicados en la garzota, que brindan los servicios completos de organización y juegos infantiles más sencillos, cada uno de ellos realiza cinco fiestas a la semana y los precios varían desde los \$400 hasta los \$1000 y pueden disfrutar de 4 horas en el local. Cada negocio ofrece diferentes servicios y paquetes promocionales, la mayoría ofrece el local y pone a su disposición una serie de servicios adicionales individualizando los precios. (El Universo, 2012).

A pesar de que en los últimos años ha existido una fuerte oferta, muchos de estos lugares no ofrecen un servicio completo ni desarrollan un valor agregado y si lo hacen incorporan juegos de última tecnología a precios muy elevados convirtiendo la diversión y unión familiar en casi nada.

Camp4play y Aventura Mágica son dos empresas que ofrecen un servicio casi parecido al que se quiere incorporar al mercado de eventos infantiles en el cuadro siguiente se muestra un pequeño análisis de sus servicios.

**Tabla 1 Análisis de la competencia**

NOMBRE DE LA EMPRESA	PRODUCTOS Y SERVICIOS	COMIDA	UBICACIÓN/ TELF	PRECIO POR PAQUETES	SERVICIOS ADICIONALES PRECIO	HORARIOS DE EVENTOS (4 HORAS)	OBSERVACIONES
	Mesa sencilla con mantelería, sillas, juegos infantiles, caja para regalos, área de bar, servicios de decoración de acuerdo a la temática.	Bocaditos de sal y de dulce, snacks, carretas, hot dogs, hamburguesas, mini pizzas y bebidas.	Cdla. La Garzota II etapa, mz. 74, solar 10 – 11 Tel.: 04 2629036 – 0959060723	Combo económico \$200 Combo aventura \$350 Combo mágico \$500	Estimulación temprana Salta salta (inflable) \$50 Piscina \$50 Animación \$150	Lunes a Viernes Horario a elección del cliente Sábados y Domingos 10:00 a 14:00 15:30 a 19:30	Los paquetes no incluyen alimentación ni bebidas. Solo el combo mágico incluye el área de estimulación temprana para el resto deberá contratar este servicio.
	Alquiler de juegos de estimulación temprana, laberintos lúdicos, rincones didácticos, piscina de pelotas, colchonetas.	No ofrecen ningún tipo de servicio de comida	camp4play@gmail.com Celular: 09-91864373 www.facebook.com/camp4play	Camps \$140- \$450 Rincones didácticos \$45-\$120 Inflables \$80-\$100		De acuerdo al requerimiento del cliente máximo cuatro horas	La empresa se dedica solo a alquilar juegos de estimulación para fiestas que se realizan en casas o en locales ya que no cuenta con espacio físico para la realización de eventos.

**Elaboración: Autor**

Wishes eventos infantiles se ha visto en la necesidad de cubrir una demanda potencial existente en la zona norte de Guayaquil, específicamente en el sector de las Orquídeas, donde no existe este tipo de estructura dirigida y especializada que cubra las necesidades en cuanto a eventos infantiles que además de ofrecer diversión y servicios íntegros desarrolle un espacio lúdico para las diferentes edades.

A partir de la investigación de mercado, existe una demanda potencial de 485 niños menores a 10 años, que sus padres podrían recurrir al servicio de organización de eventos infantiles. Wishes puede cubrir 7 eventos a la semana con un total de 336 eventos al año.

## 8.9. Estrategia de diferenciación

Para posicionar a Wishes en la mente del consumidor, el mismo se destacará de los demás competidores ofreciendo servicios valiosos y de calidad, para esto hará énfasis en las siguientes estrategias:

**-Facilidad de pedido:** buscar siempre que el cliente se le haga más sencillo hacer un pedido a la empresa. Wishes implementará en su página web una opción que permita al cliente realizar y diseñar su pedido de evento por este medio. Toda la información de los servicios estará a su disposición de manera on line para que pueda hacer buen uso de esta herramienta. Este modo será más ágil y se contactará al cliente de manera inmediata para concretar el negocio.

**-Entrega a tiempo:** los clientes actuales esperan velocidad y precisión a la hora de adquirir un bien o servicio. Wishes hará énfasis en cumplir a cabalidad y puntualidad cada uno de sus servicios por lo que es importante mantener buenas relaciones con cada uno de sus proveedores ya que de ellos depende mucho la entrega a tiempo del servicio.

**-Asesorar a los clientes:** es importante que el cliente sepa que va a adquirir en Wishes, transmitir información completa y detallada sobre los servicios o sobre los procesos involucrados en la intención de compra. Por medio de las redes sociales, correo electrónico y whatsapp se brindará una atención experta, con alta disponibilidad y en tiempo real.

**-Servicio de entretenimiento:** los juegos de Wishes, están diseñados para una diversión segura con elementos innovadores en materia de desarrollo infantil. Los que contribuyen al desarrollo de las destrezas y habilidades de los más pequeños mientras disfrutan en un circuito de estimulación temprana, ahí encontrarán un set de túnel, piscina de pelotas, un balancín, colchonetas hipo alergénicas y un set ABC (cubo, slide, step, y un ola) .

**-El diseño:** este factor se ha convertido en un medio de diferenciación cada vez más importante. Wishes considerará tres factores para la creación de sus fiestas; la responsabilidad ecológica, la estética y la originalidad, siempre asegurándose de

que sus modelos tengan mejor apariencia que otros y sean únicos. Esto logrará que se destaquen los servicios y permitirá el posicionamiento de la marca.

## 9. ANÁLISIS OPERATIVO

### 9.1. Localización y descripción de las instalaciones

El negocio estará ubicado en el norte de la ciudad de Guayaquil en la cdla. Las Orquídeas, avenida principal Francisco de Orellana, mz. 1018 solar 27. El área es de 200m<sup>2</sup>, 7m de ancho y 30m de largo aproximadamente. El terreno donde se desarrollará el proyecto es propio por lo que no se incurrirá en gastos de alquiler y está valorado en \$40.000. Esta ubicación es de fácil acceso porque se encuentra en la avenida principal, está dirigido a los habitantes de ese sector, en cuanto a transporte la ciudadela tiene sus propias cooperativas que operan en el lugar por lo que los usuarios pueden llegar fácilmente.

A continuación se muestra un plano de las instalaciones de Wishe y la distribución de los espacios.

Figura 15 Ubicación del local



**Elaboración: Autor**

## **9.2. Condiciones e infraestructura**

- Las instalaciones son de base de hormigón y estructura de acero, para mayor durabilidad y seguridad de la estructura de la empresa.
- El patio está acondicionado con fibra sintética parecida al césped, que protegen de caídas accidentales en las zonas de juego.
- El local para los eventos recibirá luz natural y ventilación del espacio urbano.
- La empresa contará con puertas principales para acceso al área de recreación y local, tomando en cuenta la seguridad requerida. En caso de emergencia, el local cuenta con una salida de escape, ubicada en la parte de atrás del local.
- Las instalaciones eléctricas estarán colocadas a más de 1,60 de altura y estarán todas protegidas con sistema anti-dedos.

## **9.3. Capacidad Instalada**

La capacidad instalada se refiere al potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en un tiempo determinado puede lograr con los recursos que dispone. Wishes tiene capacidad para atender dos eventos por día.

## **9.4. Descripción del Servicio**

Wishes está dirigido al sector las Orquídeas al norte de la ciudad de Guayaquil y ofrece los siguientes servicios:

- Servicio de alquiler de local para eventos infantiles.
- Servicio de decoración de acuerdo a temáticas y tendencias escogidas por sus clientes.
- Servicio de consumo como piqueos, bebidas y área de carretas.
- Áreas de juegos segmentadas por edades.

## **9.5. Métodos de producción**

El proceso productivo de Wishes debe ser enfocado hacia cuatro puntos importantes:

- Invitados
- Decoración
- Servicio de comida
- Juegos infantiles y animación.

### **Proceso a seguir con los invitados**

Es importante en este punto conocer gustos y preferencias, de tal manera que los invitados a este evento realicen actividades acorde a su edad y se diviertan, para esto el proceso es el siguiente:

- Conocer la edad del homenajeado.
- Establecer el paquete infantil que se adapte a cada necesidad de los clientes.
- Establecer fecha y hora para el evento.
- Diseñar las invitaciones de acuerdo a la temática escogida por el homenajeado.
- Confirmar la asistencia de cada invitado.
- Proveer de personal calificado para la asistencia del evento.
- Asesorar tanto a padres como niños el uso de las áreas recreativas y circuitos de juegos.
- Proporcionar todos los implementos y materiales necesarios para el buen uso de las instalaciones.
- Realizar la evaluación post venta con los invitados para la mejora continua del servicio brindado por Wishes.

### **Proceso de decoración:**

Como etapa de inicialización en el mercado todos los eventos que se contraten serán dentro del local de Wishes. El espacio debe transmitir alegría por lo que cada pared presenta diseños muy llamativos y originales, colores pasteles que lo hacen acogedor y proporciona una serie de temas y personajes en los cuales se

basa la fiesta infantil, todo de acuerdo a los gustos y preferencias antes escogidos por el homenajeado. El proceso es el siguiente:

- Se debe determinar la temática para el diseño y adecuación del local.
- Decorar la mesa principal y mesas secundarias de acuerdo a la temática escogida.
- Definir los espacios donde se quieran colocar las maquinas, los personajes elaborados, serpentinas, caritas pintadas, caja de regalos etc.
- Elaborar las sorpresas con materiales llamativos y coloridos.

#### **Proceso del servicio de comida:**

La comida es uno de los elementos más importantes en cada evento por lo cual se debe ofrecer y garantizar productos frescos, de buena calidad y buen sabor de modo que los invitados se sientan satisfechos, además se debe evitar desperdicios por lo que es importante determinar el número de invitados. Wishes subcontratará este servicio que comprenden en la elaboración de snacks, piqueos, bocaditos y tortas en caso del que el cliente lo requiera. Ver el listado de proveedores tabla#12

Lo que si pone a disposición es un menú sencillo y práctico para este tipo de eventos:

#### **Kioscos:**

Máquina de canguil

Máquina de hot dogs

Colas, jugos y agua

#### **Proceso a seguir juegos infantiles y animación.**

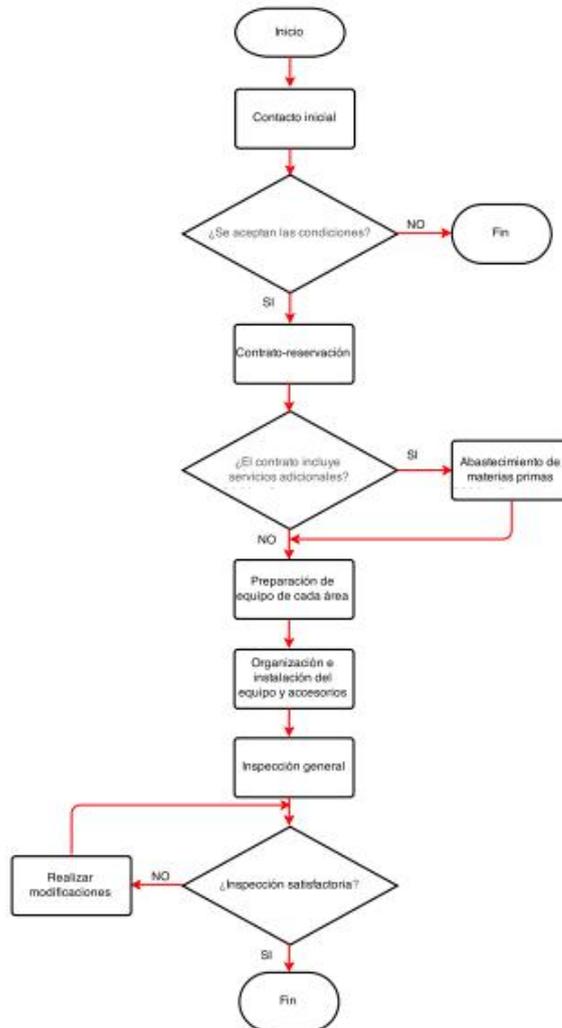
Saber escoger los juegos que deberán instalarse en el local y el tipo de animación a presentar garantiza el éxito de la fiesta por lo que es importante invertir en ello y contar con personal capacitado. El proceso es el siguiente:

- Adecuar los juegos y tenerlos en buen estado, si se adquiere juegos inflables deberán estar listos con dos horas de anticipación.
- Vigilar que los niños no lleven comida al interior de los juegos.
- Dar mantenimiento constante.

- Asignar el personal capacitado para manejar los 2 circuitos de juegos.
- Contratar y preparar al personal de animación de acuerdo a las preferencias del cliente.
- Proporcionar a los encargados todos los materiales e instrumentos que necesiten para los juegos y diferentes actividades recreacionales.

### 9.6. Cadena de abastecimiento diagrama de procesos

Figura 16 Diagrama de procesos



Elaboración: Autor

## 9.7. Inversión en Insumos y Tecnologías

Los activos fijos que necesita la empresa para llevar a cabo el proyecto serán adquiridos con los siguientes proveedores:

**Agroindustrias:** es una empresa ecuatoriana que fábrica equipos para líneas de panadería, cafetería, línea de frío y restaurantes aquí se puede adquirir el asador de hot dogs, el carrito de algodón de azúcar, el carrito para canguil y un congelador a precios muy convenientes.

**Kindersariato:** es un proveedor especialista en juegos didácticos y estimulación temprana aquí se adquirirá colchonetas, cojines en forma de figuras, un túnel y set de juegos infantiles para armar el circuito 1 de juegos que comprenden niños de 1 a 3 años.

**Juguetón:** es una de las jugueterías más grandes de la ciudad aquí se adquirirá las casas de plástico, las resbaladeras, fútbolín, mesa de hockey entre otros para completar el área de juegos.

**Novicompu:** proveerá de todos los equipos electrónicos, esta empresa ofrece garantía y crédito además de descuentos por compras en efectivo.

**Staroffice:** proporciona toda la línea de mobiliario para oficina, la entrega es inmediata y brinda mantenimiento a los enseres.

A continuación se detallan las máquinas y equipos que se utilizarán en Wishes:

Tabla 2 Inversión en activos fijos

Mueble de oficina y enseres	Cantidad	Precio Unitario	Total
Mesas áreas de fiestas	10	\$ 35,00	\$ 350,00
Sillas plásticas adultos	30	\$ 10,85	\$ 325,50
Sillas plásticas infantiles	20	\$ 5,03	\$ 100,60
Escritorio	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Silla ejecutiva	3	\$ 20,00	\$ 60,00
Modulares	2	\$ 120,00	\$ 240,00
Archivador	1	\$ 70,00	\$ 70,00
<b>Total mueble de oficina y enseres</b>			<b>\$ 1.246,10</b>

Equipo de computo	Cantidad	Precio Unitario	Total
Laptop HP Pavilion	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00
Impresora Canon	1	\$ 180,00	\$ 180,00
<b>Total equipos</b>			<b>\$ 1.180,00</b>

Equipos de operación	Cantidad	Precio Unitario	Total
Máquina para canguil	1	\$ 260,00	\$ 260,00
Máquina para hot dog	1	\$ 290,00	\$ 290,00
Juegos circuito 1	1	\$ 1.135,00	\$ 1.135,00
Juegos circuito 2	1	\$ 2.284,00	\$ 2.284,00
Inflador	3	\$ 3,30	\$ 9,90
Parlantes con microfonos	1	\$ 315,00	\$ 315,00
Refrigeradora	1	\$ 550,00	\$ 550,00
<b>Total equipos de operación</b>			<b>\$ 4.843,90</b>

Elaboración: Autor

La inversión total que se necesita para adquirir los activos fijos es de \$7270,00. Estos productos serán adquiridos totalmente nuevos, poseen una vida útil de 5 años aproximadamente, la misma que se estará renovando o dándole mantenimiento constante para su buen funcionamiento.

### 9.8. Abastecimiento de Materias Primas

La compra de materia prima para los productos no elaborados y terminados, solo se realizará basándose en los requerimientos de cada evento y se irá estoqueando semanalmente. Los productos a considerar cada semana serán adquiridos en los siguientes lugares y se encuentran en la siguiente lista:

Mundifiestas

Todofiestas

Multipapel S.A.

GRAN AKI

**Tabla 3 Detalle de materia prima**

<b>DETALLE DE MATERIA PRIMA</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Total</b>
Funda de globos 100 unid.	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Arcos de plástico PVC de 6 mts	1	\$ 0,50	\$ 0,50
Aplicques de foami	2	\$ 8,00	\$ 16,00
Serpentinas	2	\$ 0,50	\$ 1,00
Aceite x litro	1	\$ 1,20	\$ 1,20
Sal libra	1	\$ 0,30	\$ 0,30
Mayonesa	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Salsa de tomate	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Canguil libras	5	\$ 0,50	\$ 2,50
Pan de hot dog	50	\$ 0,35	\$ 17,50
Salchichas paquete	50	\$ 0,45	\$ 22,50
Cola 3 lts	10	\$ 2,10	\$ 21,00
Vasos descartables 100 unid	3	\$ 1,10	\$ 3,30
Platos descartables 100unid	2	\$ 1,25	\$ 2,50
Conos para canguil 100 unid	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Servilletas 100 unid	2	\$ 1,50	\$ 3,00
<b>Total</b>			<b>\$ 115,30</b>

**Elaboración: Autor**

## **9.9. Recursos Humanos**

Para la buena administración del local de eventos infantiles Wishes contará con un Administrador y cuatro departamentos que se mencionan a continuación:

- Departamento Administrativo
- Departamento servicio al cliente
- Departamento de creatividad y diseño
- Departamento de limpieza y mantenimiento

Al considerarse una empresa pequeña en el mercado no es necesaria la contratación excesiva de empleados ya que muchos de los servicios serán subcontratados. La estructura que se presenta a continuación es vertical, donde la máxima jerarquía se encuentra en la cúspide y las autoridades fluyen de arriba hacia abajo. Es importante mencionar que las funciones de cada cargo estarán repartidas entre tres personas.

Figura 17 Organigrama



Elaboración: Autor

#### Funciones departamentales:

- Departamento Administrativo: este departamento es el encargado de la toma de decisiones financieras y de mercadeo, manejo de proveedores, manejo de presupuestos, adquisición de nuevos equipos y manejo de recursos humanos.
- Departamento servicio al cliente: esta área tiene la función de captar y asesorar a los clientes, contactar la animación, realizar reservas, recibir los productos que se compran para cada evento y no debe solo limitarse a vender el servicio sino también a la organización y coordinación de cada evento siempre atendiendo cada requerimiento por parte del cliente.
- Departamento de creatividad y diseño: este departamento es el encargado de los preparativos de la fiesta, se encarga del diseño y decoración del local, la mesa principal y mesas secundarias, de acuerdo a la temática escogida tanto por el cumpleaños y el padre de familia, brinda además asesoramiento y coordina con el departamento de servicio al cliente los alimentos y bebidas a adquirir.
- Departamento de limpieza y mantenimiento: El personal encargado de esta área debe proporcionar el buen uso y cuidado de los juegos del local

evitando el daño y el mal funcionamiento de los mismos. Realizará actividades de limpieza, adecuación del local antes y después de cada evento. El horario es por turnos, ya que se debe contar con una persona en cada evento y todos los días.

### **Perfiles y funciones del personal:**

- **Administrador:** Debe tener estudios en administración de empresas, conocimientos en marketing y administración de servicios. Debe fijar políticas, objetivos y metas a corto y largo plazo. Será responsable de todo el personal de la empresa por lo se encargará de reclutar, seleccionar y contratar al personal idóneo. Controlar el cumplimiento de todas las actividades y mantener buenas relaciones con clientes y proveedores.
- **Secretaria- contadora:** estudios de CPA, experiencia en manejo contable de empresas. Debe mantener y contactar una lista de clientes, manejar temas operacionales y elaborar y presentar estados financieros de la empresa, cumplir con todas lo obligaciones tributarias, realizar los pagos correspondientes a los proveedores y llevar un adecuado control de cobros con los clientes.
- **Servicio al cliente:** estudios en administración y ventas debe poseer experiencia en atención al cliente. Dar a conocer a los clientes nuestro trabajo y conocer cada necesidad y preferencia de los mismos, fijar contratos, llevar un cronograma de actividades que le permita organizar bien su trabajo, elaborar el plan de organización para cada evento y contratar los servicios de los proveedores.
- **Departamento de mantenimiento y seguridad** deberán tener diploma de primaria completa, tener conocimientos básicos de electricidad y mecánica; estará a cargo del cuidado y limpieza del establecimiento y del cuidado y buen estado de los implementos de los juegos infantiles.
- **Diseñadora:** esta persona debe tener alta capacidad creativa, debe saber hacer trabajos de manualidades con foami y papelería para montar mesas de cumpleaños, elaborar centros de mesas y sorpresas.

## 10. ANÁLISIS FINANCIERO

El presente estudio tiene como finalidad determinar la inversión inicial, los ingresos, egresos, el capital de trabajo y financiamiento, así como la rentabilidad y viabilidad del proyecto. Dicho estudio ha sido proyectado a cinco años con la finalidad de analizar las variaciones que presentan durante este plazo.

Se determinó la inversión inicial de la siguiente manera:

Tabla 4 Estructura del financiamiento

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO	
Descripción	Valor
Gastos de construcción	\$ 11.000,00
Inversión en activos fijos	\$ 7.270,00
Activos diferidos	\$ 482,00
Capital de trabajo	\$ 5.864,56
<b>Inversión total</b>	<b>\$ 24.616,56</b>

Elaboración: Autor

En el cuadro a continuación se presenta el detalle de los montos que serán financiados con recursos propios y terceros:

Tabla 5 Estructura de la deuda

ESTRUCTURA DE LA DEUDA		
Concepto	Valor	Porcentaje
Aporte de los socios	\$ 10.000,00	40%
Recursos de terceros	\$ 14.616,56	60%

Elaboración: Autor

Con un total de \$24.616,56, el 60% aproximadamente será financiado con el Banco del Pacífico a una tasa del 12% a cinco años y el 40% serán recursos propios.

## 10.1. Estado de Resultados Integrales Proyectados

Para calcular el estado de resultados se utilizó como referencia un ejemplo de una cotización interna que muestra la tabla 13 en anexos, la misma que permitirá conocer las ventas y costos de venta de este proyecto. Se consideró un incremento del 3% en las ventas, que corresponde al crecimiento anual para este tipo de mercados y se incrementó los costos con una tendencia a variar del 1,07% correspondiente al crecimiento anual de la inflación. La utilidad neta arroja rubros positivos en los cinco años proyectados. (Banco Central del Ecuador, 2015)

Tabla 6 Estado de resultados integrales proyectados

WISHES EVENTOS INFANTILES						
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS		\$ 96.000,00	\$ 98.880,00	\$ 101.846,40	\$ 104.901,79	\$ 108.048,85
(-) Costo de Venta		\$ (44.956,39)	\$ (45.437,42)	\$ (45.923,60)	\$ (46.414,99)	\$ (46.911,63)
<b>(=) Utilidad Bruta</b>		<b>\$ 51.043,61</b>	<b>\$ 53.442,58</b>	<b>\$ 55.922,80</b>	<b>\$ 58.486,81</b>	<b>\$ 61.137,22</b>
(-) Gastos Administrativos		\$ (24.218,30)	\$ (23.418,30)	\$ (23.418,30)	\$ (23.418,30)	\$ (23.418,30)
(-) Gastos de Ventas		\$ (1.200,00)	\$ (1.212,84)	\$ (1.225,82)	\$ (1.238,93)	\$ (1.252,19)
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>\$ 25.625,31</b>	<b>\$ 28.811,43</b>	<b>\$ 31.278,68</b>	<b>\$ 33.829,57</b>	<b>\$ 36.466,73</b>
(-) Gastos Financieros		\$ (1.674,65)	\$ (1.379,23)	\$ (1.046,34)	\$ (671,23)	\$ (248,56)
<b>(=) UAIT</b>		<b>\$ 23.950,66</b>	<b>\$ 27.432,21</b>	<b>\$ 30.232,34</b>	<b>\$ 33.158,33</b>	<b>\$ 36.218,17</b>
(-) Participación Trabajadores	15%	\$ (3.592,60)	\$ (4.114,83)	\$ (4.534,85)	\$ (4.973,75)	\$ (5.432,73)
(-) Impuesto a la Renta	22%	\$ (4.478,77)	\$ (5.129,82)	\$ (5.653,45)	\$ (6.200,61)	\$ (6.772,80)
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 15.879,29</b>	<b>\$ 18.187,55</b>	<b>\$ 20.044,04</b>	<b>\$ 21.983,98</b>	<b>\$ 24.012,65</b>

Elaboración: Autor

## 10.2. Flujo de caja proyectado a 5 años

El flujo de caja proyectado permite reaccionar ante una contingencia en la que se deba incurrir ya sea en un gasto o en una obligación, el flujo de caja presenta números positivos en los cinco años incluyendo desde el año cero el funcionamiento legal, los ingresos de operación, participación de los socios y el financiamiento solicitado.



## 10.4. Análisis de Sensibilidad

Considerando un porcentaje de variación de un incremento del 4% en las ventas y del 4% en los costos se obtiene el siguiente resultado:

**Tabla 9 Análisis de sensibilidad (+4%)**

WISHES EVENTOS INFANTILES ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD							
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	VARIACIÓN
INVERSIÓN TOTAL	\$ (24.616,56)						
VENTAS		\$ 99.840,00	\$ 102.835,20	\$ 105.920,26	\$ 109.097,86	\$ 112.370,80	4%
(-) Costo de Venta		\$ (46.754,65)	\$ (47.254,92)	\$ (47.760,55)	\$ (48.271,59)	\$ (48.788,09)	4%
<b>(=) Utilidad Bruta</b>		<b>\$ 53.085,35</b>	<b>\$ 55.580,28</b>	<b>\$ 58.159,71</b>	<b>\$ 60.826,28</b>	<b>\$ 63.582,71</b>	
(-) Gastos Administrativos		\$ (24.218,30)	\$ (24.218,30)	\$ (24.218,30)	\$ (24.218,30)	\$ (24.218,30)	
(-) Gastos de Ventas		\$ (1.200,00)	\$ (1.212,84)	\$ (1.225,82)	\$ (1.238,93)	\$ (1.252,19)	
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>\$ 27.667,05</b>	<b>\$ 30.149,14</b>	<b>\$ 32.715,59</b>	<b>\$ 35.369,04</b>	<b>\$ 38.112,21</b>	
(-) Gastos Financieros		\$ (1.674,65)	\$ (1.379,23)	\$ (1.046,34)	\$ (671,23)	\$ (248,56)	
<b>(=) UIAT</b>		<b>\$ 25.992,40</b>	<b>\$ 28.769,91</b>	<b>\$ 31.669,25</b>	<b>\$ 34.697,81</b>	<b>\$ 37.863,66</b>	
Pago part. Trab.			\$ (3.592,60)	\$ (4.114,83)	\$ (4.534,85)	\$ (4.973,75)	
Pago IR.			\$ (4.478,77)	\$ (5.129,82)	\$ (5.653,45)	\$ (6.200,61)	
<b>EFFECTIVO NETO</b>		<b>\$ 25.992,40</b>	<b>\$ 20.698,54</b>	<b>\$ 22.424,59</b>	<b>\$ 24.509,51</b>	<b>\$ 26.689,30</b>	
(+) Deprec. Area Prod							
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 1.002,33	\$ 1.002,33	\$ 1.002,33	\$ 1.002,33	\$ 1.002,33	
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ 2.258,33	
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 5.864,56	
(+) Préstamo concedido		\$ (2.329,35)	\$ (2.624,77)	\$ (2.957,66)	\$ (3.332,77)	\$ (3.755,44)	
<b>FLUJO NETO DEL PERIODO</b>	<b>-\$ 24.616,56</b>	<b>\$ 24.665,38</b>	<b>\$ 19.076,10</b>	<b>\$ 20.469,27</b>	<b>\$ 22.179,08</b>	<b>\$ 32.059,08</b>	

**TIR** 88%  
**VAN** \$ 44.610,61  
**Pay Back** 1,00 años

Elaboración: Autor

Por debajo de una disminución del 12% en las ventas el proyecto deja de ser atractivo y se vuelve extremadamente sensible a cambios en los ingresos sean por precio o cantidad. Se obtiene lo siguiente:

**Tabla 10 Análisis de sensibilidad (-12%)**

WISHES EVENTOS INFANTILES ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD							
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	VARIACIÓN
INVERSIÓN TOTAL	\$ (24.616,56)						
VENTAS		\$ 84.480,00	\$ 87.014,40	\$ 89.624,83	\$ 92.313,58	\$ 95.082,98	-12%
(-) Costo de Venta		\$ (44.956,39)	\$ (45.437,42)	\$ (45.923,60)	\$ (46.414,99)	\$ (46.911,63)	0%
<b>(=) Utilidad Bruta</b>		<b>\$ 39.523,61</b>	<b>\$ 41.576,98</b>	<b>\$ 43.701,23</b>	<b>\$ 45.898,59</b>	<b>\$ 48.171,36</b>	
(-) Gastos Administrativos		\$ (24.218,30)	\$ (24.218,30)	\$ (24.218,30)	\$ (24.218,30)	\$ (24.218,30)	
(-) Gastos de Ventas		\$ (1.200,00)	\$ (1.212,84)	\$ (1.225,82)	\$ (1.238,93)	\$ (1.252,19)	
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>\$ 14.105,31</b>	<b>\$ 16.145,83</b>	<b>\$ 18.257,11</b>	<b>\$ 20.441,35</b>	<b>\$ 22.700,86</b>	
(-) Gastos Financieros		\$ (1.674,65)	\$ (1.379,23)	\$ (1.046,34)	\$ (671,23)	\$ (248,56)	
<b>(=) UIAT</b>		<b>\$ 12.430,66</b>	<b>\$ 14.766,61</b>	<b>\$ 17.210,77</b>	<b>\$ 19.770,12</b>	<b>\$ 22.452,31</b>	
Pago part. Trab.			\$ (3.592,60)	\$ (4.114,83)	\$ (4.534,85)	\$ (4.973,75)	
Pago IR.			\$ (4.478,77)	\$ (5.129,82)	\$ (5.653,45)	\$ (6.200,61)	
<b>EFFECTIVO NETO</b>		<b>\$ 12.430,66</b>	<b>\$ 6.695,23</b>	<b>\$ 7.966,11</b>	<b>\$ 9.581,82</b>	<b>\$ 11.277,95</b>	
(+) Deprec. Area Prod							
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 1.002,33	\$ 1.002,33	\$ 1.002,33	\$ 1.002,33	\$ 1.002,33	
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ 2.258,33	
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 5.864,56	
(+) Préstamo concedido		\$ (2.329,35)	\$ (2.624,77)	\$ (2.957,66)	\$ (3.332,77)	\$ (3.755,44)	
<b>FLUJO NETO DEL PERIODO</b>	<b>-\$ 24.616,56</b>	<b>\$ 11.103,64</b>	<b>\$ 5.072,79</b>	<b>\$ 6.010,79</b>	<b>\$ 7.251,39</b>	<b>\$ 16.647,73</b>	

**TIR** 23%  
**VAN** \$ 1.825,07  
**Pay Back** 3,66 años

Elaboración: Autor

### 10.5. Análisis de Tasa Interno de Retorno, Índice de Rentabilidad, Valor actual Neto, Retorno de la inversión.

#### TIR

El proyecto presenta una tasa interna de retorno de 77%, esto indica que el proyecto es rentable, porque está por encima de la tasa de descuento (20%). La Tir indica que el proyecto es factible, ya que indica una buena rentabilidad de la inversión.

#### VAN

El Valor actual neto de la empresa es de \$35.483,75 esto indica que el proyecto obtendrá un Van mayor a cero, lo que quiere decir que sí se acepta el proyecto porque es rentable con un valor positivo y por encima de 0.

El Pay Back del proyecto es de 8 meses, lo cual indica que dicho tiempo es lo que se tomará para recuperar la inversión, además señala si el proyecto es viable.

Tabla 11 Cálculo de TIR y VAN

WISHES EVENTOS INFANTILES						
CÁLCULO DE TIR Y VAN						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	\$ 24.616,56					
UAIT		\$ 23.950,66	\$ 27.432,21	\$ 27.432,21	\$ 30.232,34	\$ 33.158,33
Pago Part. Trab.			\$ (3.592,60)	\$ (4.114,83)	\$ (4.534,85)	\$ (4.973,75)
Pago de IR			\$ (4.478,77)	\$ (5.129,82)	\$ (5.653,45)	\$ (6.200,61)
<b>EFFECTIVO NETO</b>		<b>\$ 23.950,66</b>	<b>\$ 19.360,83</b>	<b>\$ 18.187,55</b>	<b>\$ 20.044,04</b>	<b>\$ 21.983,98</b>
(+) Deprec.		\$ 1.002,33	\$ 1.002,33	\$ 1.002,33	\$ 1.002,33	\$ 1.002,33
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ 2.258,33
(+) Préstamo concedido		\$ (2.329,35)	\$ (2.624,77)	\$ (2.957,66)	\$ (3.332,77)	\$ (3.755,44)
<b>FLUJO NETO DEL PERIODO</b>	<b>-\$ 24.616,56</b>	<b>\$ 22.623,64</b>	<b>\$ 17.738,39</b>	<b>\$ 16.232,23</b>	<b>\$ 17.713,61</b>	<b>\$ 27.353,76</b>
<b>TIR</b>						<b>77%</b>
<b>VAN</b>						<b>\$ 35.483,75</b>
<b>PAY BACK</b>						<b>\$ 0,89 años</b>

Elaboración: Autor

## 11.CONCLUSIONES

-En base al estudio técnico se determinó la existencia de una demanda insatisfecha en el sector de las Orquídeas, donde se proyectó una oportunidad de negocio.

-Las fiestas a realizarse están dirigidas a niños y niñas de un año a diez años de edad, que vivan en el sector y sus alrededores; y que pertenezcan a la clase media.

-De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada el 63% de los padres cree conveniente realizar este tipo de eventos en un local especializado y el 78% considera muy importante la implementación de juegos de estimulación.

-La competencia directa es Aventura Mágica y Play4camp que incluyen en sus servicios juegos de desarrollo infantil a diferentes precios mas no viene incluido en el parque infantil como lo hará Wishes.

-Todos estos locales de eventos ofrecen comida rápida como pizzas, hot dogs y hamburguesas y no se hará la excepción para este tipo, lo que si se desarrollará a futuro es el diseño de una fiesta verde es decir más amigable con el medio ambiente y más saludable.

-En base al estudio de mercado se consiguió establecer el perfil del cliente con el objetivo de satisfacer sus expectativas Wishes ofrecerá un combo festín con los requerimientos solicitados a un precio fijado de \$400 accesible para su mercado meta.

-Si bien es cierto el servicio de eventos infantiles no es nuevo, Wishes busca incurrir en la industria del entretenimiento infantil, a través de un servicio de calidad con instalaciones amplias, seguras y divertidas para los niños, para esto desarrollará dos circuitos de juegos que permitan que todos participen y se diviertan de acuerdo a su edad. Siendo este su principal atributo y valor agregado que ofrece la compañía.

-La inversión inicial consta la adquisición de activos fijos, además de los gastos de construcción y los gastos de constitución de la empresa.

-En cualquiera de los escenarios que se encuentra la empresa reporta utilidades en los cinco años proyectados, el cual justifica la inversión.

-En cuanto a los criterios del valor presente, tasa de retorno y tiempo de recuperación, el proyecto es viable por cuanto su valor actual es mayor que 0, la tasa interna es mayor que la tasa mínima aceptable de retorno y el período de recuperación es antes del plazo de duración establecido en el proyecto, de 5 años.

-Finalmente, se concluye que el proyecto es viable, a pesar de ser muy sensible a variaciones negativas en el volumen de ventas y a incrementos de los costos y gastos.

## **12.BIBLIOGRAFIA**

Aguirre, R. B. (1 de Octubre de 2013). *Compañías de comercio en la legislación ecuatoriana*. Recuperado el 4 de Febrero de 2015, de <http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechosocietario/2013/10/01/companias-de-comercio-en-la-legislacion-ecuatoriana>

Banco Central. (2015). Recuperado el Marzo de 2015, de <http://www.bce.fin.ec/>

Banco Central del Ecuador. (2015). Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/index.php/indicadores-economicos>

CFN. (2013). *Fondo de Garantía*. Recuperado el 2015, de [http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=672:que-es-el-fondo-de-garantia&catid=131:fondo-de-garantia&Itemid=585](http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=672:que-es-el-fondo-de-garantia&catid=131:fondo-de-garantia&Itemid=585)

El Comercio. (Marzo de 2015). *Aranceles, sobretasas de hasta el 45% arrancan desde hoy*. Recuperado el 22 de Marzo de 2015, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/salvaguardias-aranceles-balanza-pagos-consumo.html>

El Telégrafo. (Abril de 2014). *Las modernas fiestas infantiles*. Recuperado el 15 de Marzo de 2015, de <http://www.telegrafo.com.ec/noticias/guayaquil/item/las-modernas-fiestas-infantiles.html>

El Universo. (Agosto de 2012). *La Garzota, lugar ideal para fiestas infantiles*. Recuperado el Mayo de 2015, de <http://www.eluniverso.com/2012/08/23/1/1550/garzota-lugar-ideal-fiestas-infantiles.html>

El Universo. (Abril de 2014). *Rafael Correa habló de los logros sociales de su Gobierno, en Estados Unidos*. Recuperado el 22 de Marzo de 2015, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/04/10/nota/2662686/correa-hablo-logros-sociales-su-gobierno-estados-unidos>

El Universo. (Septiembre de 2011). *Una matiné inolvidable*. Recuperado el Mayo de 2015, de <http://www.eluniverso.com/2011/09/29/1/1528/matine-inolvidable.html>

INEC. (2010). Recuperado el 11 de Diciembre de 2014, de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Infografias/asi\\_esGuayaquil\\_cifra\\_a\\_cifra.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Infografias/asi_esGuayaquil_cifra_a_cifra.pdf)

INEC. (Diciembre de 2014). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo*. Recuperado el 15 de Marzo de 2015, de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/Empleo-Diciembre/antiguo\\_marco\\_conceptual/201412\\_EnemduPresentacion\\_15anios\\_Conduct.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/Empleo-Diciembre/antiguo_marco_conceptual/201412_EnemduPresentacion_15anios_Conduct.pdf)

INEC. (2011). *Principales Indicadores de Actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación*. Obtenido de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Economicas/Ciencia\\_Tecnologia/Presentacion\\_de\\_principales\\_resultados\\_ACTI.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/Ciencia_Tecnologia/Presentacion_de_principales_resultados_ACTI.pdf)

Ministerio Coordinador de Producción. (Septiembre de 2014). *En Ecuador se constituirán empresas en seis horas*. Recuperado el 22 de Marzo de 2015, de <http://www.produccion.gob.ec/en-ecuador-se-constituiran-empresas-en-seis-horas/>

Muñoz, D. G. (2009). Los diez pilares del mercadeo. *Revista Soluciones de Postgrado EIA*, 161-176.

Philip Kotler, K. L. (2012). Dirección de Marketing Decimocuarta Edición. En P. Kotle. Mexico: Pearson Education.

Revista Lideres. (2015). *Ecuador lidera la tasa de emprendimiento por necesidad en la región*. Recuperado el 2014, de <http://www.revistalideres.ec/lideres/ecuador-lidera-tasa-emprendimiento-necesidad.html>

SENPLADES. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva*. Recuperado el 22 de Marzo de 2015, de [http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz\\_productiva\\_WEBtodo.pdf](http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf)

Suárez, B. C. (17 de Junio de 2014). *Falta de tiempo de los padres con los hijos*. Recuperado el 15 de Marzo de 2015, de <https://cuestionessociales.wordpress.com/2014/06/17/falta-de-tiempo-de-los-padres-con-los-hijos/>

Zák, K. (21 de Noviembre de 2014). *¿En qué consiste el cambio de la matriz productiva en Ecuador?* Recuperado el 22 de Marzo de 2015, de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/consiste-cambio-matriz-productiva-ecuador.html-0>

## 13.ANEXOS

### Diseño del cuestionario

Su colaboración al llenar esta encuesta es muy importante, de antemano se agradece su atención prestada. La encuesta tiene como objetivo conocer su percepción, gustos y tendencias en la industria de eventos y animaciones infantiles en el sector de las Orquídeas y sus alrededores.

#### 1. ¿Tiene hijos menores a 10 años? ¿Cuántos?

Si\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_ Número de hijos\_\_\_\_\_

#### 2. ¿Con qué frecuencia atiende a eventos en el año?

Extremadamente frecuente\_\_\_\_\_

Muy frecuente\_\_\_\_\_

Frecuentemente\_\_\_\_\_

Nada frecuente\_\_\_\_\_

#### 3. ¿Dónde considera conveniente celebrar un cumpleaños?

Casa\_\_\_\_\_

Alquilar un local\_\_\_\_\_

No celebra\_\_\_\_\_

Otros \_\_\_\_\_

#### 4. Con un total del 100%. Califique qué aspectos son más relevantes al momento de contratar una empresa que organice fiestas infantiles.

Animación\_\_\_\_\_

Servicio de comida\_\_\_\_\_

Precio y ubicación \_\_\_\_\_

Juegos infantiles \_\_\_\_\_

**5. ¿Qué tipo de juegos cree usted que deberían ofrecer estos negocios?**

**Escoger los tres más importantes.**

Juegos de patio\_\_\_\_

Piscina de pelotas\_\_\_\_

Set de juegos blandos\_\_\_\_

Rincón de pintura\_\_\_\_

Salta salta inflable\_\_\_\_

Otros\_\_\_\_

**6. ¿Qué actividades le gustaría que exista en la fiesta de un niño?**

**Escoger máximo cuatro opciones.**

Animadoras\_\_\_\_

Personajes animados\_\_\_\_

Rincón de pintura\_\_\_\_

Rincón de estimulación temprana\_\_\_\_

Rincón de teatro \_\_\_\_

Payaso\_\_\_\_

Otros\_\_\_\_

**7. ¿Qué opinión le merece la implementación de juegos que fomenten la estimulación y desarrollo en los niños?**

Muy importante\_\_\_\_

Normal\_\_\_\_

Nada importante\_\_\_\_

**8. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar en este tipo de eventos infantiles?**

\_\_\_\_\_

**9. ¿Qué productos y servicios escogería para armar una fiesta de cumpleaños? favor escoger los siete más importantes.**

Decoración mesa principal y globos\_\_\_\_

Mini hot dogs\_\_\_\_

Mini pizzas\_\_\_\_

Carreta de canguil\_\_\_\_\_

Carreta de algodón de azúcar\_\_\_\_

Carreta de granizados\_\_\_\_\_

Combo de bocaditos\_\_\_\_\_

Bebidas\_\_\_\_

Meseros\_\_\_\_

Animación \_\_\_\_

Fotografía y filmación\_\_\_\_

Elaboración de sorpresas\_\_\_\_

Otros\_\_\_\_

**Tabla 12 Proveedor de servicios**

**PROVEEDORES DE SERVICIOS POR EVENTO**

NO	PROVEEDOR	SERVICIO	PRECIO	DETALLE
1	Sweet Bocaditos	Servicio de catering		Precio depende de la cantidad de invitados
2	Leonor Loor	Animación	\$ 50,00	Por dos horas
3	Magicolor	Animación y caritas pintadas	\$ 100,00	Por tres horas
4	Todofiesta	Artículos para fiestas		Precio depende de la cantidad de invitados
5	Mundifiesta	Artículos para fiestas		Precio depende de la cantidad de invitados
6	Roberto García	Mesonero	\$20	por dos horas
7	Luis Bacusoy	Fotografía	\$ 50,00	\$ 1 cada foto, mínimo 50 fotos
8	Gran AKI	Articulos varios		Depende del evento

**Elaboración: Autor**

Tabla 13 Cotización interna

COTIZACIÓN			
<b>Cliente:</b> _____	<b>Homenajeado:</b> _____		
<b>Fecha evento:</b> _____	<b># de invitados:</b> _____		
<b>Horario:</b> _____	<b>Temática:</b> _____		
			
<b>Eventos Infantiles</b> Cda. Las Orquideas mz 1018 solar 27 Tlf: 28915377// 0984977521			
<b>HORARIOS</b>	<b>VALOR</b>		
<b>MAÑANA 9:30 a 13:30</b>	\$ 120,00		
<b>TARDE 16:00 a 20:00</b>	\$ 150,00		
<b>El local incluye:</b>			
* Música ambiental	* Congelador		
* 8 mesas	* Limpieza antes y después del evento		
* 8 manteles y sobremanteles	* Caja de regalos		
* 30 sillas de adultos	* Área de estimulación temprana		
* 20 sillas de niños	* Área de Juegos infantiles		
* Mesa principal con desniveles	* Bar		
<b>SERVICIOS ADICIONALES</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	
* Carreta de Hot dog mini	50	\$ 55,00	\$ 55,00
* Carreta de canguil	100	\$ 30,00	\$ 35,00
* 10 botellas de cola de 3 litros	100	\$ 30,00	\$ 30,00
* Combo Bocaditos	200	\$ 50,00	
<b>DECORACIÓN</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	
* Arco de Globos redondo.	1	\$ 30,00	\$ 30,00
* Pilar de Globos de 1,50 cm.	2	\$ 25,00	
* Aplique Extra	1	\$ 5,00	
* Decoración de mesa principal 2 apliques		\$ 40,00	\$ 40,00
* Resetones (Alquiler)		\$ 20,00	
* Centros de mesas	1	\$ 3,50	
* Sorpresas (Sencillas)	12	\$ 23,00	
<b>ANIMACIÓN Y SERVICIO</b>			
* 1 animadora, por 2 horas		\$ 70,00	\$ 60,00
* 1 mesonero		\$ 30,00	\$ 30,00
* Stand de Fotos Locas 50 fotos (implementos: sombreros, gafa pelucas, fondo de tela o de resetones, marco de instagram.		\$ 50,00	
<b>Precio local</b>			<b>\$ 120,00</b>
<b>TOTAL DEL EVENTO</b>			<b>\$ 400,00</b>
EL LOCAL NO SE ALQUILA SOLO MÍNIMO 2 SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN, LOS PRECIOS PUEDEN VARIAR SIN PREVIO AVISO, COTIZACIÓN VÁLIDA 8 DIAS			
<b>Elaboración: Autor</b>			

**Tabla 14 Detalle de sueldos y salarios**

CARGO	No. de personal	Año de Ingreso	Sueldo mensual unitario	Valor Horas Extras	Remuneración mensual	% Beneficios sociales	Remuneración mensual total	Remuneración Anual
Administrador General	1	1	\$ 500,00		\$ 500,00	0,413	\$ 706,50	\$ 8.478,00
Diseñadora	1	1	\$ 400,00		\$ 400,00	0,413	\$ 565,20	\$ 6.782,40
Conserje	1	1	\$ 340,00		\$ 340,00	0,413	\$ 480,42	\$ 5.765,04
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>				<b>\$ 1.240,00</b>		<b>\$ 1.752,12</b>	<b>\$ 21.025,44</b>

**Elaboración: Autor**

**Figura 18 Terreno para el local**

