



ESCUELA DE NEGOCIOS

PLAN DE NEGOCIOS PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA DE SERVICIOS
INFANTILES EN QUITO

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos
establecidos para optar por el título de Magister en Administración de
Empresas

Profesora guía
Msc. Verónica Garcés Fuentes

Autor
Christian Napoleón Carrera Paredes

Año
2018

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido el trabajo, Plan de Negocios para Implementar una Empresa de Servicios Infantiles en Quito, a través de reuniones periódicas con el estudiante Christian Napoleón Carrera Paredes, en el semestre Septiembre 2017 – Febrero 2018, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

Irma Verónica Garcés Fuentes

C.I: 1712241239

DECLARACIÓN DEL PROFESOR CORRECTOR

“Declaro haber revisado este trabajo, Plan de Negocios para Implementar una Empresa de Servicios Infantiles en Quito, del estudiante Christian Napoleón Carrera Paredes, en el semestre Septiembre 2017 – Febrero 2018, dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

Lidia Margarita Romo Pico

C.I: 1703714087

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”.

Christian Napoleón Carrera Paredes

C.I: 1713334520

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por permitir que siga cumpliendo mis metas e ideales, a mi esposa y mis hijos por su apoyo, a mis padres por sus enseñanzas, a la Msc. Verónica Garcés por su enseñanza y apoyo incondicional, y a todos mis amigos que han aportado para cumplir mi objetivo.

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada especialmente para mis hijos que son la base y la motivación diaria para alcanzar metas y objetivos, también dedico a mi esposa que es el apoyo constante del avance diario de nuestro éxito, a mis padres dedico también este arduo trabajo por el apoyo incondicional.

RESUMEN

Se busca implementar una empresa dedicada a la organización de eventos infantiles en la ciudad de Quito, con el fin de apoyar a los padres de familia en la organización de fiestas infantiles creando experiencias inolvidables para sus hijos; el servicio se orientará a personas del sector urbano de la ciudad de Quito de clase media alta y alta.

Magic Events dispondrá de instalaciones ubicadas en la Veintimilla y 6 de diciembre, contará con tres salones amplios exclusivos para fiestas infantiles, un área recreacional para concursos, juegos, saltarines, máquinas de snacks, y animadores con gran experiencia en shows de magia, títeres y recreación, para transmitir a niños de 1 a 11 años de edad momentos inigualables.

Magic Events posee competencia directa de empresas como Reino Mágico, Chikis y Brinkis que disponen de instalaciones y trayectoria en el mercado, sin embargo Magic Events se diferenciará en la innovación constante de temáticas diferentes, para experimentar el personaje favorito de los niños de manera casi real, generando en los niños el deseo de repetir la fiesta y el agrado de satisfacción por parte de los padres, al recibir un servicio de calidad y cuidado constante de sus hijos mediante la prestación de servicios de parvularios que garantizarán que los niños no sufran caídas graves o accidentes.

La inversión inicial del proyecto es de \$101.863,54 dólares, con un capital social de \$45.000 dólares y un préstamo bancario de \$56.863,54 dólares financiado a 5 años, con una tasa de interés anual de 11,23%, y aspirando un crecimiento anual de ventas del 6%.

Del análisis financiero se obtiene que el VAN y el TIR, son de \$30.706,13 dólares y 20% respectivamente, siendo un proyecto rentable para los inversionistas y mostrando su factibilidad de implementación.

ABSTRACT

It seeks to implement a company dedicated to the organization of children's events in the city of Quito, in order to support parents in organizing children's parties creating unforgettable experiences for their children; the service will be aimed at people from the urban sector of the upper and upper middle class city of Quito.

Magic Events will have facilities located in Veintimilla and December 6, will have three exclusive rooms for children's parties, a recreational area for competitions, games, jumpers, snack machines, and entertainers with great experience in magic shows, puppets and recreation, to transmit to children from 1 to 11 years of age unparalleled moments.

Magic Events has direct competition from companies like Magic Kingdom, Chikis and Brinkis that have facilities and trajectory in the market, however Magic Events will differentiate itself in the constant innovation of different themes, to experience the children's favorite character in an almost real way , generating in the children the desire to repeat the party and the satisfaction of the parents, to receive a quality service and constant care of their children through the provision of nursery services that will ensure that children do not suffer serious falls or accidents.

The initial investment of the project is \$101.863,54 dollars, with a share capital of \$45.000 dollars and a bank loan of \$56.863,54 dollars, funded at 5 years, with an annual interest rate of 11,23% and aiming for annual growth of sales of 6%.

The financial analysis shows that the VAN and the TIR are \$ 30.706,13 and 20% respectively, being a profitable project for investors and showing their feasibility of implementation.

ÍNDICE DEL CONTENIDO

1. CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Antecedentes que permiten comprender el tema.....	1
1.2. Razones por las cuales se escogió el tema.....	1
1.3. Pertinencia del tema a desarrollar.....	2
1.3.1. Objetivo general.....	3
1.3.2. Objetivos específicos.....	3
1.4. Diagnóstico del entorno actual.....	3
1.4.1. Análisis del entorno político.....	3
1.4.2. Análisis del entorno económico.....	4
1.4.2.1. Riesgo País.....	4
1.4.2.2. Producto Interno Bruto PIB.....	5
1.4.2.3. Inflación anual.....	5
1.4.2.4. Inversión extranjera directa.....	6
1.4.2.5. Deuda pública.....	6
1.4.3. Análisis del entorno tecnológico.....	7
1.4.4. Análisis del entorno social.....	8
1.5. Conclusiones del capítulo.....	8
2. CAPÍTULO II. REVISIÓN DE LA LITERATURA ACADÉMICA.....	10
2.1. Proyectos similares que se hayan diseñado, analizado y/o puesto en práctica previamente.....	10
2.1.1. Abrakadabra.....	10
2.1.2. Magic Park.....	10
2.1.3. La Locura.....	10
2.1.4. Abracadabra Manta.....	11
2.2. Hallazgos de la revisión de la literatura académica.....	11
2.2.1. Uso del tiempo.....	11
2.3. Conclusiones.....	12

3. CAPÍTULO III. ESTRATEGIA GENÉRICA Y MERCADO ...	14
3.1. Naturaleza y filosofía del negocio.....	14
3.2. Estilo corporativo, imagen	14
3.3. Enfoque social, impacto en la comunidad	15
3.4. Misión y visión	15
3.4.1 Misión.....	15
3.4.2. Visión	16
3.5. Objetivos de crecimiento y financieros.....	16
3.6. Información legal	16
3.6.1. Tipo de empresa.....	16
3.6.2. Estado legal actual o para constitución	16
3.6.3. Gastos de Constitución.....	18
3.6.4. Capital social	19
3.7. Estructura Organizacional	19
3.7.1. Descripción detallada de los integrantes	19
3.7.1.1. Gerencia General.....	19
3.7.1.2. Finanzas.....	19
3.7.1.3. Operaciones.....	20
3.7.1.4. Marketing y ventas	20
3.8. Ubicación.....	21
3.9. Justificación	22
3.10. Subsidiarias	22
3.11. Análisis de la industria	23
3.11.1. Entorno macroeconómico y político	23
3.11.2. Análisis del sector	24
3.11.2.1. Tamaño de la industria	25
3.11.2.2. Ciclos económicos.....	26
3.11.3. Análisis del mercado	27
3.11.3.1. Mercado Objetivo	27

3.11.3.2.	Justificación del mercado objetivo.....	28
3.11.3.3.	Investigación cualitativa.....	28
3.11.3.4.	Investigación cuantitativa	29
3.11.3.5.	Estimación del mercado potencial.....	29
3.11.3.6.	Consumo aparente.....	30
3.11.3.7.	Consumo per cápita	31
3.11.4.	Análisis de la competencia.....	32
3.11.4.1.	Análisis del costo del producto/servicio.....	35
3.11.4.2.	Análisis de productos/servicios sustitutos	38
3.11.4.3.	Análisis de precios de venta del producto/servicio	39
3.11.4.4.	Posición del producto/servicio frente a la competencia	41
3.11.4.5.	Análisis de Porter	43
3.11.5.	Análisis FODA.....	44
3.11.6.	Estrategias de mercadeo.....	46
3.11.6.1.	Concepto del producto o servicio	46
3.11.6.2.	Estrategias de distribución	49
3.11.6.3.	Estrategias de precios.....	50
3.11.6.4.	Estrategias de promoción.....	54
3.11.6.5.	Estrategias de comunicación.....	54
3.11.6.6.	Estrategias de servicio	55
3.11.6.7.	Presupuesto	56
3.11.6.8.	Proyecciones de ventas	56
3.12.	Conclusiones del capítulo	58
4.	CAPÍTULO IV. OPERACIONES.....	59
4.1.	Estado de desarrollo.....	59
4.1.1.	Paquete 1	59
4.1.2.	Paquete 2	60

4.1.3. Estrategia operativa.....	61
4.2. Descripción del proceso.....	61
4.2.1. Cadena de valor	63
4.2.2. Actividades primarias.....	63
4.2.2.1. Logística de entrada.....	63
4.2.2.2. Operaciones.....	63
4.2.2.3. Logística de salida.....	64
4.2.2.4. Marketing y ventas	64
4.2.2.5. Servicios.....	65
4.2.3. Actividades de apoyo.....	65
4.2.3.1. Administración general y financiera	65
4.2.3.2. Recursos humanos	65
4.2.3.3. Diseño e innovación de productos	66
4.3. Necesidades y requerimientos	66
4.3.1. Materias primas e insumos	66
4.3.2. Descripción de equipos y máquinas	67
4.3.3. Capacidad Instalada	68
4.3.4. Mantenimiento	70
4.3.5. Necesidades técnicas y tecnológicas	71
4.3.6. Mano de obra operativa especializada requerida	72
4.3.7. Cuantificación del presupuesto requerido.....	72
4.4. Plan de producción	72
4.5. Plan de compras.....	74
4.6. KPI's de desempeño del proceso productivo	81
4.6.1. Defina los KPI's del proceso productivo	81
4.7. Conclusiones del capítulo.....	82
5. CAPÍTULO V. PLAN FINANCIERO.....	83
5.1. Supuestos a considerar para la elaboración del plan financiero.....	83

5.1.1. Inversión inicial	83
5.1.2. Financiamiento de la inversión	86
5.2. Estados Financieros Proyectados.....	87
5.2.1. Estados de resultados.	87
5.2.2. Estado de situación o balance general	89
5.2.3. Estado de flujos de efectivo y flujos de caja	91
5.2.4. Análisis de relaciones financieras.....	94
5.2.4.1. Punto de equilibrio	98
5.2.5. Impacto económico, regional, social, ambiental	99
5.3. Conclusiones del capítulo.....	100
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	101
LISTA DE REFERENCIAS	103
ANEXOS.....	107

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Gastos de constitución	18
Tabla 2. Otros gastos de constitución	18
Tabla 3. Proyección de la balanza comercial	23
Tabla 4. Clasificación de la industria	24
Tabla 5. Segmentación	28
Tabla 6. Consumo Aparente.....	30
Tabla 7. Consumo per cápita	31
Tabla 8. Competidores directos.....	32
Tabla 9. Empresas competidoras.....	33
Tabla 10. Costo de adquisición del paquete 1.....	35
Tabla 11. Costo de adquisición del paquete 2.....	37
Tabla 12. Servicios sustitutos.....	38
Tabla 13. Precio de venta paquete 1.....	39
Tabla 14. Precio de venta del paquete 2.....	40
Tabla 15. Análisis FODA de Magic Events.....	45
Tabla 16. Paquetes infantiles de Magic Events.....	47
Tabla 17. Precio dispuesto a pagar por el cliente.....	50
Tabla 18. Margen de contribución ponderado total	51
Tabla 19. Punto de equilibrio.....	52
Tabla 20. Presupuesto anual.....	56
Tabla 21. Proyección mensual de ventas primer año de funcionamiento	57
Tabla 22. Proyección anual de ventas	57
Tabla 23. Materias primas e insumos.....	66
Tabla 24. Equipos y maquinaria	67
Tabla 25. Mantenimiento de equipos	71
Tabla 26. Mano de obra operativa por evento.....	72
Tabla 27. Presupuesto de adquisición	72
Tabla 28. Plan de producción.....	73
Tabla 29. Proveedores	74
Tabla 30. Planeación de compras.....	76

Tabla 31. KPI'S	81
Tabla 32. Supuestos financieros	83
Tabla 33. Inversión inicial	85
Tabla 34. Capital social	86
Tabla 35. Financiamiento	86
Tabla 36. Cálculo préstamo anual.....	87
Tabla 37. Estado de resultados.....	88
Tabla 38. Balance general	89
Tabla 39. Estado de flujo de efectivo	91
Tabla 40. Estado de flujo de caja del proyecto.....	92
Tabla 41. Estado de flujo de caja del inversionista.....	93
Tabla 42. Índices financieros.....	94
Tabla 43. Beta sin apalancamiento	95
Tabla 44. Cálculo CAPM	95
Tabla 45. Beta apalancada proyectado a 5 años	96
Tabla 46. Tasa de descuento WACC	96
Tabla 47. Cálculo VAN y TIR escenario esperado	97
Tabla 48. Comparación del VAN y TIR del escenario esperado, optimista y pesimista.	97
Tabla 49. Margen de contribución ponderado total	98
Tabla 50. Punto de equilibrio.....	98

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Logotipo de la empresa.....	15
Figura 2. Organigrama de Magic Events.....	21
Figura 3. Ubicación de Magic Events. Tomado de google maps, 2017.....	22
Figura 4. PIB del Ecuador y la industria Otros Servicios.	25
Figura 5. Crecimiento anual Otros Servicios.	26
Figura 6. Número de eventos al año.	30
Figura 7. Posición ante la competencia.....	42
Figura 8. Cinco fuerzas de Porter para Magic Events.	43
Figura 9. Flujograma del proceso.....	62
Figura 10. Cadena de valor.....	63
Figura 11. Instalaciones Magic Events.....	69
Figura 12. Área de recreacion Magic Events.....	70
Figura 13. Proceso de control de calidad.....	80

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Antecedentes que permiten comprender el tema

El presente plan de negocios pretende implementar una empresa que organice eventos infantiles para hogares donde los padres no cuentan con el tiempo necesario para organizar una fiesta infantil en la ciudad de Quito, brindando el servicio de instalación de tarimas y luces para el evento, personal de magia, animación y recreación, decoración del lugar, realización de diseños e invitaciones, incorporación de inflables y saltarines, dependiendo del evento, show artístico, teatro con marionetas, obras de teatro infantil, instalación de máquinas de canguil, hot dogs, algodón de azúcar, y juegos que permitan interactuar a los padres incrementando la sociabilización entre los mismos, haciendo una experiencia inolvidable para el cliente, cumpliendo de manera adecuada y eficiente los procesos de la empresa de eventos infantiles.

El cliente tendrá un servicio inolvidable porque no tendrá que preocuparse en lo absoluto de organizar el evento, porque será la empresa quien se encargue absolutamente de todo, desde hacer llegar las invitaciones según el listado entregado por el cliente, hasta la finalización del evento contratado, transmitiendo una sensación inolvidable de satisfacción y agrado para cada uno de sus invitados.

1.2. Razones por las cuales se escogió el tema

El tema de organización de eventos infantiles surge de la necesidad como padre al no contar con el tiempo necesario para organizarla, y por la experiencia obtenida en muchas fiestas o eventos donde los padres acompañan a sus hijos y miran como los mismos se divierten, esperando los padres que finalice la fiesta lo más pronto posible, al encontrarse sentado, aburrido, o simplemente porque se puso a conversar con otros invitados, descuidando que los padres también tengan una experiencia inolvidable por acompañar a sus hijos a la fiesta infantil,

por esta razón se consideró brindar el servicio de organización de eventos infantiles para cubrir todas éstas necesidades.

El negocio estará destinado para sectores urbanos de la ciudad de Quito de clase media-alta y alta que esté dispuesto a pagar por un servicio que le ahorre tiempo, le brinde calidad y sobre todo genere momentos inolvidables para todos sus invitados.

1.3. Pertinencia del tema a desarrollar

El tema de tesis escogido es importante porque actualmente en las familias, tanto el padre como la madre laboran para adquirir crecimiento profesional y personal, así como también por necesidad económica, que implica que los padres tengan menos tiempo de dedicación para su hogar y seres que lo conforman, lo que hace que se incremente la necesidad de requerir ayuda de terceras personas para solventar las necesidades de ayuda para la organización de fiestas infantiles, naciendo la necesidad de brindar servicios de organización de eventos infantiles realizados con agilidad y comodidad para los padres de familia.

Estas necesidades requeridas por padres permiten plantear la creación de una empresa que brinde los servicios de organización de eventos infantiles encargándose de facilitar la decoración, diseño, animaciones, y todo lo necesario de acuerdo al evento requerido.

Con la creación de la empresa se busca generar empleo como una contribución a la sociedad, generar estrategias de posicionamiento para que la población objetivo solicite nuestro servicio y motivando a nuestros colaboradores para que alcancen los objetivos que la empresa plantea con un sentido de pertenencia.

Este plan de negocios es importante porque contribuye a realizar un estudio de mercado, identificar clientes potenciales, analizar competidores, generar estrategias, identificar los procesos adecuados para generar un servicio

inolvidable para el cliente y elaborar un plan financiero que permita visualizar la factibilidad y la inversión requerida para la creación de una empresa de eventos infantiles en la ciudad de Quito.

El presente estudio pretende responder a los siguientes objetivos:

1.3.1. Objetivo general

Determinar la factibilidad operativa y financiera del plan de negocio para la creación, estructuración e implementación de una empresa organizadora de eventos infantiles en la ciudad de Quito.

1.3.2. Objetivos específicos

- Determinar la filosofía, imagen corporativa de la empresa de organización de eventos infantiles, para establecer la misión y visión que se desea transmitir a sus clientes.
- Estudiar el mercado objetivo, así como los competidores existentes, analizando el ambiente externo e interno, para determinar estrategias en el servicio, distribución, precios, promoción y comunicación.
- Evaluar la viabilidad financiera del plan de negocios mediante el análisis de relaciones financieras, determinando que tan rentable será la implementación de la empresa de eventos infantiles.

1.4. Diagnóstico del entorno actual

Para analizar el entorno actual se partirá de cuatro variables que son político, económico, tecnológico y social, denominado estudio PEST que nos facilitará la toma de decisiones en el caso que alguna variable afecte el desenvolvimiento de la organización.

1.4.1. Análisis del entorno político

El modelo de gobierno del Ecuador está basado en un estado socialista, que actualmente se lo conoce como socialismo del siglo XXI, pretende cambios revolucionarios y equitativos en beneficio del país, está en contra del nuevo

liberalismo que es una corriente económica y de política capitalista, éste modelo lo ha venido desarrollando Rafael Correa expresidente del Ecuador, sin embargo, el gobierno entrante de Lenin Moreno que asume el poder el 24 de mayo de 2017 para el periodo 2107-2021, pertenece al mismo partido político Alianza País del gobierno saliente.

El gobierno de Lenin Moreno se basa en el dialogo y las negociaciones, generando un desacuerdo total del partido político Alianza País y un apoyo de la oposición al gobierno, incentivando al sector privado a generar trabajo y la reducción de impuestos para los inversionistas, con el afán de incrementar la economía del país.

Para mejorar la economía del país y atraer la inversión extranjera el Presidente Lenin Moreno tomo medidas de austeridad del sector público, disminuyendo los excesivos gastos públicos, apoyará al sector privado disminuyendo impuestos tributarios, generará reformas laborales que brinden flexibilidad de trabajo, fortaleciendo la economía del Ecuador.

1.4.2. Análisis del entorno económico

1.4.2.1. Riesgo País

El Emerging Markets Bonds Index o Indicador de bonos de mercados emergentes (EMBI) conocido como riesgo país es un indicador que mide la capacidad de un país para cancelar sus deudas o el riesgo en el que éste se encuentra, mientras más alto sea éste indicador el país tiene menos posibilidades de liquidar sus deudas, el riesgo país mientras más bajo sea permite fomentar la inversión extranjera generando confianza para los inversores incentivando el crecimiento de la industria.

El riesgo país del Ecuador es de 674 puntos al 30 de julio de 2017, en primer lugar, se encuentra Venezuela que ocupa el riesgo país más alto con 2959, le sigue Ecuador, continua Argentina (440), Brasil (271), Colombia (198), México (185), Uruguay (182), los más bajos índices de riesgo país los tienen Panamá (137) y Perú (130). (Ámbito Laboral, 2017).

1.4.2.2. Producto Interno Bruto PIB

El PIB es un indicador que mide la riqueza de un país, siendo la suma de todos los bienes y servicios finales producidos durante un año, el PIB del Ecuador para el primer trimestre de 2017, alcanzó una variación positiva con respecto al primer trimestre de 2016 de 2,6% lo que significa un incremento en la economía ecuatoriana.

El crecimiento económico del Ecuador es impulsado por el Valor Agregado Bruto (VAB) no petrolero, con un incremento del 2,2% y del VAB petrolero con un crecimiento del 1,6% para el primer trimestre de 2017.

En las actividades económicas, el Valor Agregado Bruto (VAB) de la refinación de petróleo alcanzó un crecimiento de 28,4%, consecuencia del fortalecimiento de la refinería Esmeraldas, el VAB del suministro de electricidad y agua creció en un 22,4% al integrar la producción de la central hidroeléctrica Coca Codo Sinclair, el VAB de la pesca incrementa en 11,1% por la mejora de las condiciones climáticas, el VAB de las actividades de servicio financiero incrementaron en 5,7% , del comercio alcanzaron a 5,7%, del servicio doméstico creció a 5,6%, y finalmente el VAB de transporte creció a 5,3%. (BCE, 2017).

1.4.2.3. Inflación anual

La inflación se mide a través del Índice de Precios al Consumidor del área Urbana (IPCU), por medio de una canasta de bienes y servicios que consumen los hogares o tienen la posibilidad de consumir mensualmente. La canasta familiar básica para mayo de 2017 alcanzó un valor de 709,18 dólares.

La inflación más baja alcanzada en el Ecuador fue de 0,10 para julio de 2017, en mayo del mismo año (1,10%), en mayo de 2016 (1,63%), en el 2015 (4,55%), en el 2014 (3,41%) y para el 2013 (3,01%).

La incidencia inflacionaria más significativa para mayo de 2017 está en recreación y cultura con 0,0665%, comunicaciones con 0,0304% y educación

con 0,0248% representando una mayor contribución al comportamiento del índice general de precios. (BCE, 2017).

1.4.2.4. Inversión extranjera directa

En el Ecuador la inversión extranjera directa (IED) desde el año 2010 al primer trimestre del año 2017 ha sido de 5.112,7 millones de dólares, teniendo mayor inversión en la explotación de minas y canteras con 2.729,6 millones de dólares, seguida de la industria manufacturera con 999,2 millones de dólares, comercio con 856,5 millones de dólares, transporte, almacenamiento y comunicaciones con 659 millones de dólares, servicios prestados a las empresas con 569,7 millones de dólares, agricultura, silvicultura, caza y pesca con 238, 24 millones de dólares, electricidad, gas y agua con 118,5 millones de dólares, finalmente los servicios comunales, sociales y personales con 42,2 millones de dólares . Sin embargo, la inversión extranjera directa en el año 2015 fue de 1.322 millones de dólares que disminuyó con respecto al año 2016 aproximadamente 1.8 veces a 737,7 millones de dólares. (BCE, 2017).

1.4.2.5. Deuda pública

Para el 31 de marzo de 2017 la deuda externa del Ecuador alcanzó un saldo de 26.482,2 millones de dólares lo que representa un porcentaje de deuda con relación al PIB del 26,3%, la deuda interna alcanzó un saldo de 980,7 millones de dólares lo que representa un porcentaje de deuda con relación al PIB del 1%, donde el gobierno no incluye la deuda con instituciones públicas del país, la suma de la deuda externa y la deuda interna dan como resultado la deuda pública consolidada con un saldo de 27.466,9 millones de dólares lo que representa un porcentaje de deuda con relación al PIB del 27,3%. (Ministerio de Finanzas, 2017).

Incluyendo a la deuda interna, el endeudamiento con instituciones públicas del país alcanza los 13.979 millones de dólares, que sumados a la deuda externa dan 40.465 millones de dólares representando un porcentaje de deuda con

relación al PIB del 40,22%, significa que la deuda pública ecuatoriana ya superó el límite legal del 40% del PIB que establece el código de finanzas públicas. (Vistazo, 2017).

Esta situación obliga al Gobierno Ecuatoriano a tomar medidas de ahorro fiscal y reducción de gastos, para incrementar los ingresos públicos no petroleros y dar facilidades a la inversión privada.

El Gobierno anterior dejó una fuerte deuda al País razón por la cual el Gobierno entrante establece medidas mediante un plan de austeridad fiscal, motiva a invertir a la empresa privada para generar empleo y recuperar la economía del país, así como la lucha implacable contra la corrupción ante los casos de sobornos presentados en el Ecuador.

1.4.3. Análisis del entorno tecnológico

Actualmente el avance tecnológico y la facilidad de los niños de acceder al internet, hace que los mismos deseen fiestas de sus personajes favoritos y quieran experimentar una simulación casi real de su personaje, según la encuesta TIC del INEC de diciembre del 2016 se determina que el 36% de los hogares a nivel nacional poseen acceso a internet, sin embargo en el año 2012 apenas el 22,5% de los hogares a nivel nacional tenían acceso a internet, lo que significa un incremento durante los últimos 5 años de 13,5 puntos, en el año 2012 el 43% de los niños de 5 a 15 años de edad acceden a internet a nivel nacional, para el año 2016 lo hace el 61,2%, lo que significa que durante los últimos 5 años existió un incremento de 18,2 puntos, pero quienes acceden con mayor frecuencia a internet a nivel nacional en un 83,8% para el año 2016 son los jóvenes de 16 a 24 años de edad. El analfabetismo digital ha disminuido en 9,9 puntos desde el 2012 con 21,4% al 2016 con 11,5%, lo que se evidencia que las personas empiezan a acceder al internet permitiendo facilitar transacciones bancarias y comerciales (INEC, 2016).

1.4.4. Análisis del entorno social

Los ecuatorianos dedican 66:27 horas a la semana para trabajar (remunerado más no remunerado), destinando 49:38 horas a la semana en trabajo remunerado y 17:53 horas al no remunerado. Las mujeres dedican en promedio 77:39 horas a la semana en trabajar, y los hombres en promedio 59:57 horas a la semana, existiendo mayor carga de trabajo de las mujeres frente a los hombres de 17:42 horas a la semana. De esta información se considera que el tiempo dedicado al trabajo no remunerado es limitado y se deduce conveniente apoyar en la organización de eventos infantiles. (INEC, 2012).

Para junio de 2017 en el Ecuador el 70,8% de la población está en edad de trabajar (PET) que corresponde a 11,9 millones de personas, la tasa de desempleo en junio de 2016 fue de 5,3% y para junio de 2017 de 4,5%, lo que significa una reducción del desempleo en 0,8 puntos, sin embargo, la tasa de empleo adecuado/pleno para junio de 2017 fue de 40,1% y el 33,4% de las personas desempleadas han buscado empleo por casi un mes.

Los niveles socioeconómicos se los clasifica en cinco estratos: A (1,9%), B (11,2%), C+ (22,8%), C- (49,3%) y D (14,9), la pobreza para junio de 2017 alcanzó el 23,1% de la población nacional con un ingreso familiar per cápita menor de 85,58 dólares mensuales y la pobreza extrema en 8,4% con un ingreso familiar per cápita menor de 48,23 dólares mensuales. (INEC 2017).

El aspecto social de mayor impacto en el Ecuador es la desigualdad social, y regional, por cuestión de etnia y de género, sin embargo, la Constitución del Ecuador respalda los derechos de igualdad de hombres y mujeres, apoya a la mujer ecuatoriana ante cualquier tipo de abuso, fortaleciendo el desenvolvimiento de la mujer en la sociedad.

1.5. Conclusiones del capítulo

Se concluye que este capítulo permite tener una visión general del tema seleccionado que es brindar servicio de organización de eventos infantiles en la

ciudad de Quito, destinado a hogares de sectores urbanos de clase media-alta y alta.

La selección del tema se escoge porque actualmente los padres no cuentan con tiempo necesario para organizar un evento de fiestas infantiles para sus hijos y que experimenten su fiesta de manera inolvidable.

La importancia de implementar este servicio generará empleo aportando en la economía del país.

Se concluye que uno de los diagnósticos del entorno es que actualmente los padres laboran y su tiempo es muy limitado para el hogar, porque dedican muy poco tiempo para el trabajo no remunerado por lo que necesitan apoyo para organizar las fiestas infantiles de sus hijos.

Adicionalmente el Gobierno está impulsando la innovación y apoyando en la inversión privada para generar mayores fuentes de empleo permitiendo el crecimiento de la economía del país.

CAPÍTULO II

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA ACADÉMICA

2.1. Proyectos similares que se hayan diseñado, analizado y/o puesto en práctica previamente.

Entre los proyectos que se han puesto en práctica en el área de organización de eventos infantiles se tiene los siguientes:

2.1.1. Abrakadabra

Es un proyecto de organización de eventos infantiles para la ciudad de Cuenca, que describe la naturaleza del negocio, desarrollo del modelo de Michael Porter y análisis FODA, el proyecto elabora la estructura organizacional de la empresa, realiza estudio de mercado, desarrollo del plan de marketing basándose en el producto, precio, plaza y promoción, análisis de competidores, proveedores, plan de producción y análisis financiero. Los datos que este proyecto aporta al plan de negocios a desarrollar es acerca del capital de \$800 dólares que los socios aportan para la creación de una compañía de responsabilidad limitada (Alvear y Tapia, 2008, pp. 35).

2.1.2. Magic Park

Proyecto para la creación de una empresa de organización de eventos infantiles en la ciudad de Machala que determina el análisis del mercado, explicando el modelo del negocio, segmentación, ventaja competitiva, posicionamiento, estrategias de marketing, competidores, tamaño del mercado, proveedores, plan operativo y plan financiero para determinar la factibilidad del proyecto. (Pacheco, Armijos y Borja, 2010).

2.1.3. La Locura

Plan de negocios para la creación de una empresa organizadora de eventos infantiles a domicilio en el sector de Cumbaya que realiza el análisis de la

industria a la que pertenecen la empresa, canales de distribución, fuerzas de Porter, estructura legal de la empresa, marketing mix, análisis FODA, investigación de mercados, segmentación del mercado, fuentes de información primaria y secundaria, plan de marketing, plan de operaciones, análisis financiero, proyección de estado de resultados, balance general, punto de equilibrio, índices financieros y valoración (Rodas y Del Castillo, 2014).

2.1.4. Abracadabra Manta

Plan de negocios para la implementación de una empresa organizadora de eventos infantiles en Manta, desarrolla como se conforma la empresa y la naturaleza del negocio, industria a la que pertenece la empresa, factores del macroentorno y del microentorno, investigación de mercados, fuentes de información primaria y secundaria, investigación exploratoria, grupos de enfoque, diseño cuantitativo, encuestas, público objetivo, cadena de valor, marco legal, plan de marketing y evaluación financiera. (Loor, 2008).

2.2. Hallazgos de la revisión de la literatura académica

2.2.1. Uso del tiempo

El artículo 383 de la Constitución de la República del Ecuador manifiesta “Se garantiza el derecho de las personas y colectivos al tiempo libre, la ampliación de las condiciones físicas, sociales y ambientales para su disfrute, y la promoción de actividades para su esparcimiento, descanso y desarrollo de la personalidad”.

El uso del tiempo de los individuos es destinado en actividades remuneradas, no remuneradas y de tiempo libre, con el uso del tiempo se determina las diferencias de género en el trabajo y actividades no productivas.

Para la contratación de eventos infantiles en lugares especializados se debe conocer como los ecuatorianos distribuyen su tiempo en las diferentes actividades que realizan a la semana.

Del total del tiempo a la semana las mujeres destinan un 46% al trabajo (remunerado y no remunerado) y un 54% al tiempo personal, mientras que los hombres destinan un 40% al trabajo (remunerado y no remunerado) y un 60 % al tiempo personal, lo que evidencia que la mujer ocupa más tiempo siendo un factor muy importante para apoyar en organizar eventos de fiestas infantiles en los hogares para evitar el cansancio y el estrés de más actividades por realizar por parte de los padres de las que ya poseen.

Tanto hombres como mujeres en el Ecuador destinan su tiempo al Trabajo (remunerado y no remunerado) en 66:27 horas a la semana, en el trabajo no remunerado la mujer dedica 31:49 horas a la semana y el hombre 9:09 horas existiendo una mayor carga para las mujeres en 22:40 horas, debido a que sus actividades son mayores con respecto actividades domésticas, actividades fuera del hogar, cuidado de personas y actividades para otros hogares.

A parte del trabajo los hombres y mujeres destinan también su tiempo a actividades personales como aprendizaje y estudio, necesidades personales, tiempo propio, medios de comunicación y lectura, convivencia y actividades recreativas, dedicando a ésta última un tiempo de 9:54 horas a la semana para las mujeres y de 10:17 para hombres, que pueden ser incentivadas para festejar eventos infantiles en sus hijos. (INEC, 2017).

2.3. Conclusiones

Las empresas que están en marcha en la ciudad de Quito brindan servicios de organización de eventos infantiles basándose en decoración, animadores, saltarines y diferentes paquetes, intentando transmitir momentos inolvidables para los hijos, sin embargo no se enfocan a transmitir que el padre no perderá ni un minuto de su tiempo en organizar el evento infantil y que aparte de sus hijos los acompañantes también tendrán momentos inolvidables, lo que se concluye que estas observaciones pueden ser un gran diferenciador para el servicio que se va a brindar.

Los proyectos elaborados en diferentes ciudades como Cuenca, Machala, Manta y Quito contienen información que aporta al desarrollo y elaboración del presente plan de negocios, permitiendo entender el comportamiento del servicio de organización de eventos infantiles.

Los proyectos diseñados permitirán tener una mejor visión sobre cómo desarrollar un plan de negocios para sacar la mayor ventaja competitiva en el servicio de organización de eventos infantiles.

CAPÍTULO III

3. ESTRATEGIA GENÉRICA Y MERCADO

3.1. Naturaleza y filosofía del negocio

La naturaleza del negocio se basa en cubrir necesidades de falta de tiempo para organizar una fiesta infantil en la ciudad de Quito para padres de familia que requieren un evento inolvidable para sus hijos.

La filosofía del negocio es crear una experiencia grata para nuestros clientes en cada evento, sin tener que invertir ni un minuto de su tiempo porque nosotros nos encargamos de toda la organización para que disfruten tanto los niños como sus invitados, a través de un servicio de calidad, donde la puntualidad y responsabilidad nos caracteriza para cumplir con éxito lo ofrecido.

3.2. Estilo corporativo, imagen

El nombre de la empresa se llamará Magic Events, la imagen debe ser amigable, fácil de recordar, que inspire confianza, agrado y que entienda las necesidades del cliente.

Los colores de la imagen simbolizan diversión y alegría para un evento infantil, así el color naranja transmite calidez, entusiasmo, creatividad manteniendo un estado de ánimo alegre para quien lo observe, el color azul transmite veracidad, para generar fidelidad y lealtad, el color verde transmite esperanza con el objetivo de generar bienestar con la marca y por último el color amarillo que transmite energía, felicidad para generar incentivación a la diversión de quien observa nuestra imagen.



Figura 1. Logotipo de la empresa.

3.3. Enfoque social, impacto en la comunidad

La puesta en marcha de Magic Events espera un enfoque social tanto directo como indirecto en la generación de trabajo como impacto en la comunidad. El enfoque directo producirá fuentes de empleo con la empresa en el área directiva, administrativa y operativa permitiendo desarrollar las habilidades y experiencias adquiridas de los postulantes en los diferentes puestos de trabajo para brindar un servicio de calidad con personal eficiente, eficaz y responsable que permita el mejor desenvolvimiento de la organización.

El segundo será un enfoque indirecto generando trabajo con los proveedores al satisfacer las necesidades de Magic Events al adquirir pasteles, dulces, piñatas, inflables, bebidas, incentivando productos de alta calidad para el buen desenvolvimiento de la empresa, aportando en el crecimiento de la economía del país.

3.4. Misión y visión

3.4.1 Misión

Facilitar y brindar optimización de tiempo en la organización de eventos infantiles para que nuestros clientes vivan experiencias inolvidables de diversión y entretenimiento a través de un servicio de calidad basado en puntualidad y responsabilidad.

3.4.2. Visión

Ser líderes a Nivel Nacional en el mercado de organización de eventos infantiles en un plazo de diez años, adaptándonos a las necesidades de los clientes mediante la innovación de experiencias y servicios brindados.

3.5. Objetivos de crecimiento y financieros

Alcanzar fidelidad de la marca mejorando constantemente el servicio y en cada evento realizado dejar una experiencia inolvidable con el fin de ser recomendado positivamente con otras personas.

Durante los primeros cinco años de funcionamiento alcanzar un crecimiento en ventas anual del 6% en la contratación de organización de eventos infantiles en la ciudad de Quito.

Iniciar la empresa con un capital social de \$45.000 dólares y adquirir préstamo bancario para cubrir las necesidades y desenvolvimiento de Magic Events.

3.6. Información legal

3.6.1. Tipo de empresa

La constitución de la empresa será de personería jurídica como Compañía de Responsabilidad Limitada, el Art.92 de la Ley de Compañías establece que se contrae entre dos o más personas que responden a obligaciones sociales por el monto de sus aportaciones individuales haciendo comercio bajo una razón social.

3.6.2. Estado legal actual o para constitución

El nombre legal de la empresa será: MAGIC EVENTS CIA. LTDA. Las ventajas de constituir la empresa como compañía de responsabilidad limitada es que los socios participan directamente de los beneficios, la responsabilidad de impago ante cualquier deuda recae sobre el patrimonio de la empresa o capital social y nunca sobre el patrimonio personal de los socios, permitiendo gestionar

adecuadamente el desenvolvimiento de la compañía para no poner en riesgo el capital social de la misma.

Entre las desventajas se podrían mencionar que para la admisión de un nuevo socio se requiere del consentimiento unánime de sus integrantes, su constitución no facilita la apertura amplia de capital al estar dividida en participaciones no negociables para su comercialización.

Para constituir la compañía MAGIC EVENTS CIA. LTDA. Actualmente se crea desde el portal web: www.supercias.gob.ec bajo los siguientes pasos:

- Seleccionar el portal de constitución de compañías y registrar usuario y contraseña.
- Llenar el formulario de solicitud de compañías, adjuntando los documentos habilitantes.
- Realizar el pago mínimo de aproximadamente 400 dólares en el Banco del Pacífico, un notario ingresará al sistema y validará la información asignando fecha y hora para las firmas de la escritura y los nombramientos.
- Una vez firmados los documentos el sistema enviará automáticamente la información al Registro Mercantil.
- El Registro Mercantil validará la información y facilitará la razón de inscripción de la escritura y los nombramientos.
- El sistema generará un número de expediente y enviará la información del trámite al Servicio de Rentas Internas (SRI) generando de inmediato el RUC para la compañía.
- Finalmente, el sistema indicará que el trámite de constitución ha concluido.

Adicionalmente se requerirá:

- Obtención del permiso de funcionamiento en el Municipio de Quito.
- Registro de Marca en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI).

La compañía estará regida por la Ley del Registro único de Contribuyentes (RUC), Código de trabajo y Ley de Seguridad Social, la compañía reportará y será regulada por la Superintendencia de Compañías (SC), Ministerio de Trabajo y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

3.6.3. Gastos de Constitución

La constitución electrónica a través del portal de la Superintendencia de Compañías ahorra tiempo y dinero reduciendo de 60 días a 2 días, antes se gastaba aproximadamente 3.000 dólares con todos los trámites a realizarse, con éste sistema aproximadamente se gastan 400 dólares solventando todos los gastos sin la necesidad de la firma de un abogado.

Tabla 1

Gastos de constitución

DESCRIPCIÓN	TOTAL
GASTOS DE CONSTITUCIÓN EN LÍNEA	
Escritura pública	\$278
Autenticación de firmas	\$24
Tasa fija Registro Mercantil	\$50
Nombramientos de Gerente y Presidente	\$33
GASTO TOTAL	\$385

Tomado del portal de información de la SUPERCIAS, 2017.

Se realizan otros gastos a parte de la constitución en línea de la empresa como se observa en la siguiente tabla:

Tabla 2

Otros gastos de constitución

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Patente municipal	\$80
Cámara de comercio	\$210
Registro de marca	\$208
GASTO TOTAL	\$498

Tomado del Municipio de Quito, IEPI, 2017.

3.6.4. Capital social

Se considera un capital social de \$45.000 dólares, conformado por dos socios, Christian Carrera con una participación del 55,56% correspondiente a \$25.000 dólares y Gabriel Carrera con una participación del 44,44% equivalente a un aporte de \$20.000 dólares.

3.7. Estructura Organizacional

3.7.1. Descripción detallada de los integrantes

Magic Events estará conformado de la siguiente manera:

3.7.1.1. Gerencia General

Se conforma de un Gerente General que representa legalmente a la empresa, debe poseer un título de tercer nivel como ingeniero comercial o en administración de empresas o una maestría en estas áreas con una experiencia de cuatro años como mínimo, con capacidad de liderazgo, innovación, negociación y facilidad de sobrellevar conflictos, sus responsabilidades serán planificar, organizar y controlar los objetivos necesarios para el crecimiento de la empresa, tomar decisiones adecuadas con los proveedores, tomar soluciones acertadas en situaciones de crisis, delegar funciones acertadamente, fomentar sentido de pertenencia a los colaboradores y llevar un control financiero adecuado para la elaboración de los estados de resultados anuales de la organización. Salario 1.200 dólares mensuales.

3.7.1.2. Finanzas

Se conforma de un jefe financiero encargado de administrar los recursos económicos y financieros de la empresa, debe poseer un título de tercer nivel como ingeniero en finanzas o una maestría acorde al área, con una experiencia de tres años como mínimo, con capacidad de tomar decisiones financieras lo menos riesgosas para la organización, sus responsabilidades serán realizar el pago a los proveedores y elaborar la nómina para el pago del personal, registro de contratos, pago de impuestos, elaboración de balances generales, maximización de las utilidades y liquidez adecuada para el desenvolvimiento de

la empresa, su inmediato superior es el Gerente General. Salario 600 dólares mensuales.

3.7.1.3. Operaciones

Se conforma de un jefe de operaciones encargado de llevar el control de todos los implementos necesarios para los eventos infantiles, organiza a cada animador de acuerdo al paquete contratado y verifica que todos los equipos estén correctamente instalados, lleva un control interno de equipos, máquinas de comida, snacks en condiciones adecuadas de consumo, solicita la adquisición de nuevos productos, responsable de la puntualidad de los diferentes eventos infantiles, cubriendo a todo momento los paquetes contratados, debe poseer un título técnico industrial o ser ingeniero industrial, con una experiencia de tres años como mínimo, su inmediato superior es el gerente General y está a cargo de los animadores. Salario 600 dólares mensuales.

En ésta área se requerirán de animadores que presten sus servicios de acuerdo al número de eventos a realizarse, se encargarán de interactuar con los niños, padres e invitados en los eventos infantiles, serán los encargados de realizar show de magia, show de títeres, de hacer vivir una experiencia inolvidable a cada uno de los integrantes, deben ser estudiantes universitarios o parvularios con alto carisma, experiencia mínima en eventos infantiles de tres años, su inmediato superior es el jefe de operaciones. Salario 45 dólares por tres horas de evento.

3.7.1.4. Marketing y ventas

Conformada por un jefe de ventas que se encarga de la elaboración de paquetes promocionales, publicidad, marketing digital y tradicional, determinar necesidades de los clientes para innovar en nuevas promociones, generar alianzas estratégicas para eventos infantiles en escuelas particulares, seguimiento y mejora con respecto a la competencia, debe poseer un título de tercer nivel en Marketing y ventas o una maestría en dirección de ventas, con una experiencia mínima de tres años, con habilidades de liderazgo y trabajo en

equipo. Su inmediato superior es el Gerente General y estará a cargo de la fuerza de ventas. Salario 600 dólares mensuales.

Se contará con un vendedor que debe poseer facilidad de palabra, poder de convencimiento y tener la destreza en cerrar negociaciones, capaz de despertar interés en el ofrecimiento del servicio hacia el cliente, responsable de atender las oficinas y transmitir información veraz que la empresa esté en condiciones de cumplir, incrementar la cartera de la empresa con nuevos clientes, el vendedor debe poseer título técnico en Marketing o ventas, con una experiencia mínima de tres años, su inmediato superior es el jefe de ventas. Salario 400 dólares mensuales.

La estructura organizacional de la empresa será vertical formada de la siguiente manera:

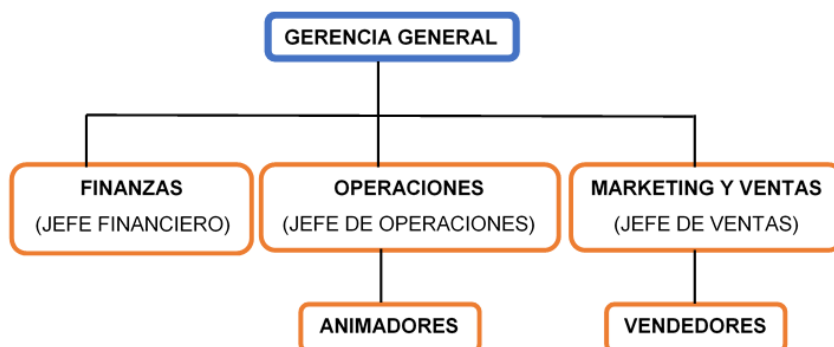


Figura 2. Organigrama de Magic Events

La estructura organizacional al ser vertical genera un buen desenvolvimiento para iniciar operaciones de la empresa, manteniendo una jerarquía laboral, y conforme la organización vaya creciendo se pueden incorporar nuevos departamentos.

3.8. Ubicación

La ubicación del negocio se generará en la Provincia de Pichincha, cantón Quito en la parroquia Mariscal Sucre, en las calles Veintimilla y 6 de diciembre.

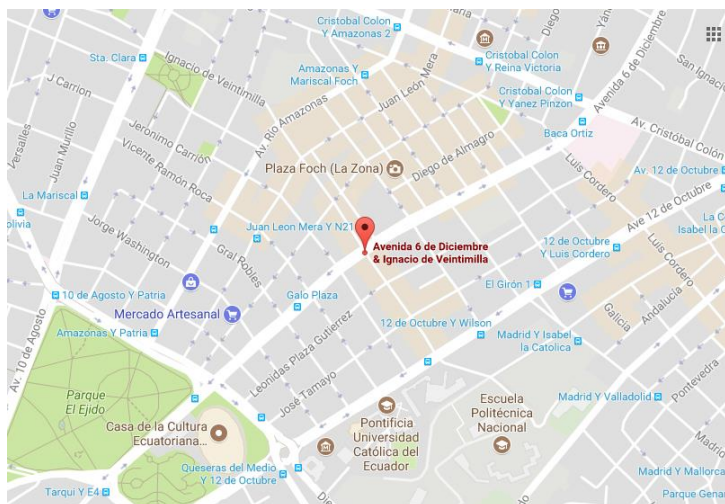


Figura 3. Ubicación de Magic Events. Tomado de google maps, 2017.

3.9. Justificación

La Mariscal es una parroquia urbana de la ciudad de Quito, ubicada en el centro norte de la ciudad, el ofrecer servicios de organización de eventos infantiles requiere ubicarse lo más céntrico para brindar sus servicios al sur, norte y valles de la ciudad, la adquisición de los productos a los proveedores es inmediata por estar ubicados en el centro histórico, permitiendo su distribución sin demoras, ni esperas de varios días.

Magic Events al ubicarse en el centro norte de la ciudad de Quito logrará que los padres tengan un fácil acceso para llegar a sus instalaciones, lo que permitirá que los invitados también puedan llegar sin ningún inconveniente de distancia, por otro lado Magic Events ahorrará tiempo y dinero al desplazarse a los diferentes eventos contratados por los clientes que desean organizar el evento infantil en sus casa, el acceso al valle de los chillos será tomando la avenida oriental que también servirá para desplazarse al sur, tomando el túnel Guayasamín nos desplazaremos al valle de Cumbaya y Tumbaco, llegando anticipadamente a los eventos pautados.

3.10. Subsidiarias

Inicialmente Magic Events no contará con sucursales, porque primero potencializará las instalaciones en la Mariscal Sucre, y posteriormente

finalizando los primeros cinco años, pensar en colocar subsidiarias en los diferentes sectores de la ciudad de Quito.

3.11. Análisis de la industria

3.11.1. Entorno macroeconómico y político

La economía del Ecuador creció 2,6% en el primer trimestre del 2017 con respecto al mismo trimestre en el 2016, se observa una recuperación de los sectores no petroleros, con un crecimiento del 2,7% en exportaciones y un crecimiento del 3,6% en el consumo de hogares. El sector no petrolero mejoró en 2,2% y sus áreas de mayor crecimiento son la refinación de petróleo (28,4%), suministro de electricidad y agua (22,4%) y pesca (11%).

El sector petrolero creció a una tasa del 1,6 % y la inflación alcanzada para julio de 2017 fue del 0,10% siendo la más baja desde que inicio la dolarización en el 2000. El empleo adecuado/pleno desde junio de 2014 (57,9%) ha disminuido cada año hasta llegar a junio 2017 (49%), considerando que en los últimos dos años la disminución de empleo ha sido mínima. (BCE, 2017).

La proyección de la balanza comercial del 2017 al 2020 será positiva para el Ecuador ayudando a que la entrada de dólares sea mayor que la salida como se evidencia en la siguiente tabla:

Tabla 3

Proyección de la balanza comercial

BALANZA COMERCIAL (Millones de dólares)			
AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
2017	\$19.066	\$17.649	\$1.417
2018	\$20.528	\$18.885	\$1.644
2019	\$21.334	\$20.102	\$1.233
2020	\$23.448	\$21.190	\$2.258

Tomado del Banco Central del Ecuador, 2017.

La deuda pública consolidada del Ecuador ha superado el 40% con relación al PIB, lo que implicará que el gobierno deberá generar ahorro fiscal y reducción de gastos, tomando medidas para aumentar los ingresos públicos no petroleros y dar facilidades a la inversión privada.

3.11.2. Análisis del sector

De las 18 industrias clasificadas por el Banco Central del Ecuador el sector al que pertenece el negocio de organización de eventos infantiles es la industria “Otros Servicios” que incluye actividades inmobiliarias y entretenimiento, recreación y otras actividades de servicio.

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU revisión 4.0 permitirá el análisis de la industria como se visualiza en la siguiente tabla:

Tabla 4

Clasificación de la industria

NIVEL	NOMENCLATURA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN
1	SECCIÓN (Literal)	R	ARTES, ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN
2	DIVISIÓN (2 dígitos)	R93	ACTIVIDADES DEPORTIVAS, DE ESPARCIMIENTO Y RECREATIVAS
3	GRUPO (3 dígitos)	R932	OTRAS ACTIVIDADES DE ESPARCIMIENTO Y RECREATIVAS
4	CLASE (4 dígitos)	R9329	OTRAS ACTIVIDADES DE ESPARCIMIENTO Y RECREATIVAS N.C.P.
5	SUBCLASE (5 dígitos)	R9329.0	OTRAS ACTIVIDADES DE ESPARCIMIENTO Y RECREATIVAS N.C.P.
6	ACTIVIDAD (6 dígitos)	R9329.09	OTRAS ACTIVIDADES DE ESPARCIMIENTO Y RECREATIVAS N.C.P.

Tomado del servicio de Rentas Internas CIIU versión 4.0, 2017

Por lo expuesto anteriormente se determina que la clasificación otras actividades de esparcimiento y recreativas se encuentran dentro de la industria “Otros Servicios” del Banco Central del Ecuador.

El porcentaje de empleo en la industria “Otros Servicios” en junio de 2016 alcanzó el 4,13% disminuyendo para junio de 2017 a 3,71%.

El desarrollo tecnológico e industrial se encuentra en crecimiento porque la promoción y comunicación de eventos infantiles es por medio del internet, utilizando páginas web y redes sociales para ofertar los servicios y brindar una completa información, el equipamiento tecnológico en el hogar de un computador de escritorio es de 26,7% y de un computador portátil de 27,6% en el Ecuador, teniendo acceso a internet el 36% de la población ecuatoriana, sin embargo el 38% de la gente ingresa al internet para obtener información. (Tecnologías de la información y comunicaciones INEC, 2016).

3.11.2.1. Tamaño de la industria

Al 31 de marzo de 2017 el PIB del Ecuador es de \$100.598,7 millones de dólares, teniendo un crecimiento del 2,6% con respecto al 2016, en la industria “Otros Servicios” la tasa de crecimiento fue de 1,6% y la contribución del VAB por industria a la variación del PIB fue de 0,11%. (BCE, 2017).

En la siguiente figura se observa el PIB de la industria “Otros Servicios” desde el año 2012 al 2016.

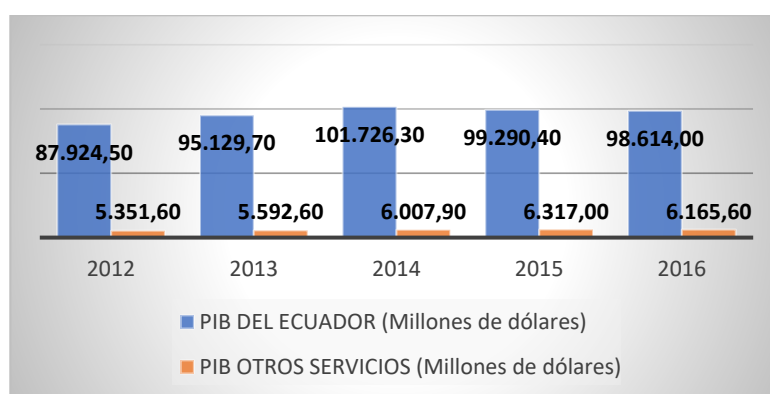


Figura 4. PIB del Ecuador y la industria Otros Servicios.
Tomado del BCE, 2017.

La tasa de crecimiento anual de la industria Otros Servicios y el porcentaje respecto al PIB en Ecuador se visualiza en la siguiente figura:

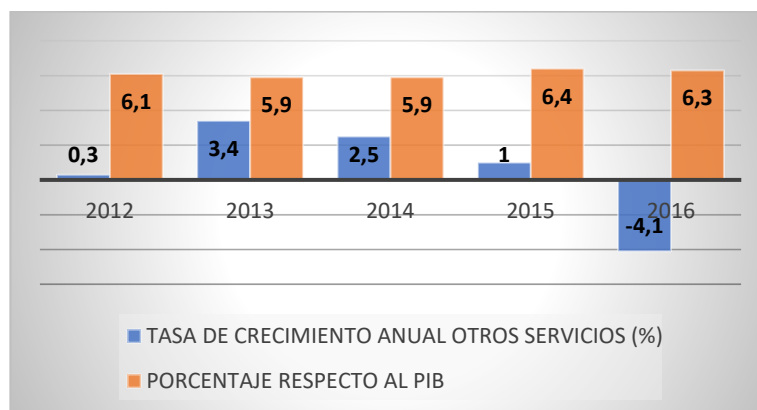


Figura 5. Crecimiento anual Otros Servicios.

Tomado del BCE, 2017.

3.11.2.2. Ciclos económicos

El servicio de organización de eventos infantiles es estacionario porque en feriados nacionales y vacaciones de las escuelas, los padres aprovechan con la familia para salir de viaje y los cumpleaños forman parte de éstos viajes, especialmente el negocio se estanca en navidad y año nuevo, si algún niño cumple años el 24 o 25 de diciembre, así como el 31 de diciembre o 1 de enero, no habrá bajo ninguna circunstancia eventos de fiestas infantiles, porque lo celebrarán en familia juntamente con las fiestas de navidad y año nuevo.

Las políticas económicas pueden afectar a la industria y también aportar al desarrollo del negocio, depende el tipo de política que se ponga en vigencia, por ejemplo el incremento en las importaciones de materia prima permitirá adquirir a los proveedores de fiestas infantiles mayor variedad de productos para brindar un mejor servicio, el consumo privado o consumo de los hogares se estima que para el 2018 sea positivo incrementando el empleo y la economía lo que generará un aumento en las ventas del negocio al tener mayores ingresos, si el índice de desempleo disminuye, afectará el desenvolvimiento del negocio en organización de eventos infantiles, teniendo como resultado una disminución de ventas porque el servicio ofertado no es de primera necesidad, al existir

limitación económica en los hogares, los padres darán prioridad al consumo de primera necesidad, sin embargo las políticas económicas del Gobierno han sido austeridad fiscal y motivación a la inversión privada, lo que generará fuentes de trabajo, permitiendo que el negocio sea productivo aportando al crecimiento económico del Ecuador.

3.11.3. Análisis del mercado

Se realizará un análisis del mercado para determinar el cliente al que se quiere llegar, sus características y preferencias.

3.11.3.1. Mercado Objetivo

El mercado objetivo para la organización de eventos infantiles serán los hogares de clase media alta y alta del área urbana de la ciudad de Quito.

El Distrito Metropolitano de Quito para el año 2010 tenía 2.239.191 habitantes, de los cuales 1.609.418 pertenecen al área urbana de la ciudad, la clase alta considerada estrato A, representa el 1,9% del área urbana con 30.579 habitantes. La clase media alta considerada estrato B, representa el 11,2% con un total de 180.255 hogares del área urbana, obteniendo un total de 210.834 habitantes del área urbana de la ciudad de Quito de nivel socioeconómico medio alto y alto, los niños menores de 5 años de edad representan el 8,83% de la población y los niños de 5 a 11 años de edad representan el 12,71%, determinando que los niños hasta 11 años de edad representan el 21,54% de la población, obteniendo como mercado objetivo 45.414 habitantes hasta 11 años de edad que pertenecen al área urbana de nivel socioeconómico medio alto y alto.

La tasa de crecimiento anual de la población según el último censo (2010) hasta el año 2020 se estima en 1,6% anual, por lo que el mercado objetivo para el año 2017 será de 50.751 habitantes (Indicadores del DMQ 2010).

3.11.3.2. Justificación del mercado objetivo

Los padres de familia son quienes toman la decisión de contratar eventos infantiles para sus hijos, por ésta razón se consideró determinar una clase media alta y alta que cuente con las posibilidades económicas de solventar un evento infantil.

Considerando el mercado objetivo se determinará las características de los padres de familia de hogares urbanos de la ciudad de Quito de clase media alta y alta como se visualiza en la siguiente tabla:

Tabla 5

Segmentación

GEOGRÁFICA	DEMOGRÁFICA	PSICOGRÁFICA	CONDUCTUAL
Área urbana de la ciudad de Quito	Padres de 25 a 40 años de edad, de sexo masculino o femenino, profesionales de tercer y cuarto nivel, dueños de empresas, directivos, profesionales de nivel medio con un ingreso mensual mayor o igual a 1.000 dólares, que posean hijos hasta 11 años de edad.	Clase social media alta y alta, con un estilo de vida acomodado y exitoso.	Les guste asistir a eventos escolares, reuniones familiares, eventos infantiles, viajes, que esperan un buen servicio y calidad.

3.11.3.3. Investigación cualitativa

GRUPO DE ENFOQUE

Los integrantes del grupo de enfoque fueron 5 padres en un rango de edad de 25 a 40 años, que poseen hijos hasta 11 años de edad de nivel socio económico medio alto y alto del sector urbano de Quito, se utilizó un moderador para generar preguntas (Anexo 1) y receptar respuestas acerca de realizar un evento infantil. Las conclusiones del grupo de enfoque se pueden observar en el anexo 2.

3.11.3.4. Investigación cuantitativa

Se realizarán encuestas a padres de familia del mercado objetivo (Anexo 3) que poseen hijos hasta 11 años de edad, que trabajan en ministerios o empresas con cargos directivos, con el fin de conocer que consideran al momento de elegir los servicios de organización de eventos infantiles.

Para determinar la muestra se consideró la población objetivo de 50.751 habitantes urbanos de la ciudad de Quito de estrato social medio alto y alto.

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2 * (N-1) + z^2 * p * q} \quad (\text{Ecuación 1})$$

Tabla 8

Muestra

Símbolo	Descripción	Valor
N	Tamaño de la muestra	
Z	95% de nivel de confianza	1,96
P	Probabilidad que ocurra el evento	0,5
Q	Probabilidad que el evento no ocurra	0,5
N	Población	50.751
E	Error permitido al 5%	0,05

Tomado de Psmya, 2017.

$$n = \frac{(1,96)^2 * (0,5) * (0,5) * (50.751)}{(0,05)^2 * (50.751 - 1) + (1,96)^2 * (0,5) * (0,5)} = 382 \text{ encuestas}$$

Los resultados obtenidos de las encuestas realizadas, se pueden visualizar en el anexo 4.

3.11.3.5. Estimación del mercado potencial

Según las encuestas realizadas a 382 personas del mercado objetivo, 340 personas están dispuestas a contratar el servicio de eventos infantiles, lo que representa el 89% de interés, que multiplicado por 50.751 habitantes urbanos de

estrato medio alto y alto, se obtiene un estimado del mercado potencial de 45.168 habitantes potenciales.

3.11.3.6. Consumo aparente

De las 340 personas que están dispuestas a contratar un servicio de organización de eventos infantiles, según la encuesta realizada, se puede observar en la siguiente figura el porcentaje de personas que adquieren cierto número de eventos al año.

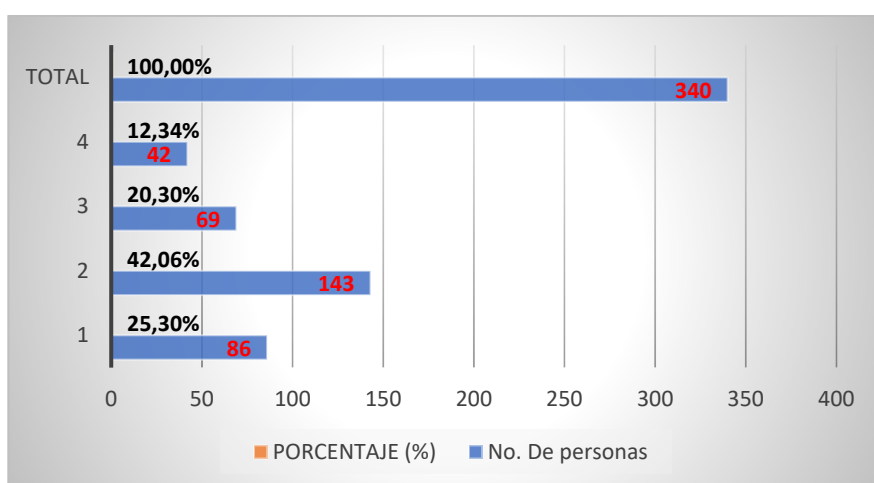


Figura 6. Número de eventos al año.

Por lo tanto, el porcentaje de personas que utilizan cierto número de eventos al año, al multiplicarse por el valor de mercado potencial, dará como resultado el consumo aparente por cliente como se indica en la siguiente tabla:

Tabla 6

Consumo Aparente

CONSUMO APARENTE	
PORCENTAJE APARENTE	CONSUMO UNITARIO APARENTE POR HABITANTE AL AÑO
25,3%	11.428 contratan 1 evento
42,06%	18.998 contratan 2 eventos
20,3%	9.169 contratan 3 eventos
12,34%	5.573 contratan 4 eventos

3.11.3.7. Consumo per cápita

El consumo de eventos infantiles por habitante lo calcularemos basándonos de la encuesta realizada con los datos obtenidos del consumo aparente tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 7

Consumo per cápita

HABITANTES (n)	CONSUMO DE EVENTOS POR AÑO (E)	n*E
11.428	1	11.428
18.998	2	37.996
9.169	3	27.507
5.573	4	22.292
TOTAL		99.223
CONSUMO PER CÁPITA (TOTAL / MERCADO POTENCIAL)		2

Por lo tanto, el consumo per cápita es de 2 eventos al año.

3.11.3.8. Estimación del segmento/nicho de mercado

Se tiene un mercado potencial de 45.168 habitantes y considerando la capacidad inicial del negocio se estima realizar 9 eventos a la semana, lo que conlleva a 36 eventos al mes, alcanzando 432 eventos al año, lo que representa captar el 0,956% del mercado potencial, obteniendo un nicho de mercado de 432 habitantes, aspirando a partir del segundo año de funcionamiento de Magic Events una tasa de crecimiento anual de clientes del 6%, valor que se consideró a partir de la figura número cinco, crecimiento anual de otros servicios. El porcentaje de crecimiento anual de la industria otros servicios con respecto al PIB en el año 2012 (6,1%), año 2013 (5,9%), año 2014 (5,9%), año 2015 (6,4%) y año 2016 (6,3%), obteniendo un valor promedio de 6,12%, motivo por el cual se ha considerado un crecimiento anual de clientes del 6%.

3.11.4. Análisis de la competencia

Entre los principales participantes en organización de eventos infantiles que poseen instalaciones especializadas se tiene a Reino Mágico, Chikis Fiestas Infantiles, Brinki Fiestas Infantiles y ofreciendo organización de eventos infantiles solo a domicilio se encuentran Abracadabra, Grupo Mundi Eventos, Diverty Fiesta y Bacos Party.

De la encuesta realizada (Anexo 4) podemos observar en la siguiente tabla los competidores directos que ofrecen el mismo servicio para determinar los competidores potenciales.

Tabla 8

Competidores directos

COMPETIDORES	PORCENTAJE DE LA ENCUESTA
CHIKIS	38%
REINO MÁGICO	30%
BRINKI	18%
ABRACADABRA	8%
GRUPO MUNDIEVENTOS	3%
DIVERTY FIESTA	2%
BACOS PARTY	1%

Los competidores potenciales serán Reino Mágico, Chikis y Brinki Fiestas Infantiles.

En la siguiente tabla se realizará un análisis de las empresas competidoras, la imagen de la competencia ante los clientes y el segmento al cual está dirigida la competencia.

Tabla 9

Empresas competidoras

NOMBRE	DESCRIPCIÓN Y SERVICIO	IMAGEN ANTE LOS CLIENTES	SEGMENTO	VENTA (Dólares)	UBICACIÓN QUITO
REINO MÁGICO	Cuenta con instalaciones propias exclusivamente para eventos infantiles incluyendo teatro, puente colgante, carrusel, rueda moscovita, piscina de pelotas ofrece decoración completa, recreadores, títeres, caras pintadas, refrigerio y escenario profesional. También ofrecen el servicio a domicilio con animadores, títeres y saltarines, mínimo 20 niños, valor por niño 26 dólares, 3 horas de fiesta	Diversión donde el cumpleaños es el artista principal.	Niños de 1 a 12 años de nivel socioeconómico medio alto y alto en el sector urbano de Quito.	\$520	Calle De Los Laureles #92 y Río Coca
CHIKIS	Organiza fiestas Infantiles cuentan con instalaciones completamente equipadas incluyendo módulos: ChikiJungla, ChikiSpa, ChikiChef, ChikiCircuito, con atención personalizada, también ofrecen servicios a domicilio que incluyen animación,	Alternativa novedosa para que la fiesta sea única e inolvidable con atención personalizada.	Niños de 1 a 12 años de nivel socioeconómico medio alto y alto en el sector urbano de Quito.	\$600	Las Higuerillas E17-93 / sector Monte serrin.

	talleres (spa, arte y chef), catering completo, máquinas de algodón de azúcar, pop corn, burbujas, mínimo 20 niños, valor por niño 30 dólares, 3 horas de fiesta.				
BRINKI	Empresa que ofrece el servicio de organización de fiestas infantiles, con instalaciones que poseen juegos para niños, ofrecen animador, concursos, magia, y también dan servicio a domicilio, mínimo 20 niños, valor por niño 25 dólares.	Gente experta que hace del evento el mejor	Niños de 1 a 12 años de nivel socioeconómico medio alto y alto en el sector urbano de Quito.	\$500	Pasaje Lara Manrique E10-191 y Tomás de Berlanga.
ABRACA DABRA	Empresa que ofrece el evento infantil en el domicilio del cliente con diferentes paquetes que ofrecen animador, juegos para niños y adultos, piñata y música para el evento, 3 horas de fiesta para todos los invitados.	Equipo de profesionales capacitados para divertir a los niños integrando a los padres.	Niños de 1 a 12 años de nivel socioeconómico medio y medio alto en el sector urbano de Quito.	\$280	Contacto vía telefónica
GRUPO MUNDIE VENTOS	Empresa que asesora con ideas para elegir la temática perfecta, juegos y actividades, regalos y detalles para la organización de eventos Infantiles con animaciones temáticas	Profesionales con amplia experiencia que organizarán la fiesta infantil perfecta para celebrar con	Niños de 1 a 12 años de nivel socioeconómico medio y medio alto en el sector urbano de Quito.	\$250	Contacto vía telefónica

	a domicilio, 3 horas de fiesta a todos los invitados.	los seres queridos.			
DIVERTY FIESTA	Empresa de eventos infantiles que ofrece a domicilio shows musicales, historia con personajes, Candy bar, saltarines y animadores, 3 horas de fiesta a todos los invitados.	Profesional en diversión y recreación para una fiesta inolvidable.	Niños de 1 a 12 años de nivel socioeconómico medio y medio alto en el sector urbano de Quito.	\$230	Contacto vía telefónica
BACOS PARTY	Empresa que brinda el servicio solo en los domicilios y ofrece animador, personaje especial, Inflable, algodón de azúcar, caritas pintadas, juegos, concursos, máquina de burbujas, fotografía en el evento, 3 horas de fiesta a todos los invitados.	Profesionales comprometidos para hacer de la fiesta una experiencia única.	Niños de 1 a 12 años de nivel socioeconómico medio y medio alto en el sector urbano de Quito.	\$230	Contacto vía telefónica

3.11.4.1. Análisis del costo del producto/servicio

A continuación, se realizará el análisis del costo del servicio de organización de eventos infantiles de Magic Events, considerando dos tipos de paquetes y con un mínimo de 20 niños por paquete.

Tabla 10

Costo de adquisición del paquete 1

COSTOS PAQUETE INFANTIL 1 (20 niños)			
DESCRIPCIÓN	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Tarjeta de Invitación	20	\$ 0,06	\$ 1,20
Caja sorpresa	20	\$ 0,10	\$ 2,00
Plato con cuchara desechable	20	\$ 0,10	\$ 2,00

Vaso decorado desechable	20	\$ 0,06	\$ 1,20
Servilletas infantiles 2	40	\$ 0,05	\$ 2,00
Mantel infantil desechable	1	\$ 0,75	\$ 0,75
Globos	40	\$ 0,02	\$ 0,72
Serpentinas	4	\$ 0,16	\$ 0,64
Premio en concursos	5	\$ 1,20	\$ 6,00
Regalo cumpleaños	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Relleno de Piñata varios confites y sorpresas			
Funda de chupetes surtidos (24)	1	\$ 1,50	\$ 1,50
Funda de chocolates surtidos (50)	1	\$ 1,80	\$ 1,80
Funda de confites surtidos (100)	1	\$ 1,30	\$ 1,30
Funda de Juguetes simples surtidos (14)	1,5	\$ 1,20	\$ 1,80
Funda de galletas en paquetes pequeños (24)	1	\$ 1,60	\$ 1,60
Relleno de sorpresas 2 juguetes sencillos y confites			
Chupete	20	\$ 0,06	\$ 1,26
Juguete simple (2)	40	\$ 0,40	\$ 16,00
Confites surtidos (10)	200	\$ 0,01	\$ 2,60
Barra de chocolate	20	\$ 0,21	\$ 4,14
Snacks, confites y bocaditos			
Funda Grande de Papas	1	\$ 1,00	\$ 1,00
Paquete de galletas	2	\$ 0,15	\$ 0,30
Funda Grande de Kchitos	1	\$ 0,30	\$ 0,30
Gaseosa 3 litros	2	\$ 1,70	\$ 3,40
Pastel decorado	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Hot dogs	40	\$ 0,80	\$ 32,00
Subtotal materia prima			\$115,51
Insumos para algodón de azúcar (máquina)	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Montaje y desmontaje de carpas, amplificación, música y decoración	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Uso de Instalaciones y juegos de recreación	1	\$ -	\$ -
Operario de Máquina de snacks	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Parvulario	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Caras pintadas	0,5	\$ 20,00	\$ 10,00
Animador (90min), Mago (45min) y teatro con títeres (45min))	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Subtotal mano de obra operaria			\$125,00
TOTAL			\$240,51
I.V.A			\$ 28,86
COSTO TOTAL			\$269,37

El costo de adquisición del paquete uno por cada niño es de \$13,47 dólares, considerando un costo para 20 niños como mínimo, se obtiene un valor de \$269,37 dólares.

Tabla 11

Costo de adquisición del paquete 2

COSTOS PAQUETE INFANTIL 2 (20 niños)			
DESCRIPCIÓN	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Tarjeta de Invitación	20	\$ 0,06	\$ 1,20
Caja sorpresa	20	\$ 0,10	\$ 2,00
Plato con cuchara desechable	20	\$ 0,10	\$ 2,00
Vaso decorado desechable	20	\$ 0,06	\$ 1,20
Servilletas infantiles 2	40	\$ 0,05	\$ 2,00
Mantel infantil desechable	1	\$ 0,75	\$ 0,75
Globos	40	\$ 0,02	\$ 0,72
Serpentinas	4	\$ 0,16	\$ 0,64
Premio en concursos	5	\$ 1,20	\$ 6,00
Regalo cumpleaños	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Relleno de Piñata varios confites y sorpresas			
Funda de chupetes surtidos (24)	1	\$ 1,50	\$ 1,50
Funda de chocolates surtidos (50)	1	\$ 1,80	\$ 1,80
Funda de confites surtidos (100)	1	\$ 1,30	\$ 1,30
Funda de Juguetes simples surtidos (14)	1,5	\$ 1,20	\$ 1,80
Funda de galletas en paquetes pequeños (24)	1	\$ 1,60	\$ 1,60
Relleno de sorpresas 2 juguetes sencillos y confites			
Chupete	20	\$ 0,06	\$ 1,26
Juguete simple (2)	40	\$ 0,40	\$ 16,00
Confites surtidos (10)	200	\$ 0,01	\$ 2,60
Barra de chocolate	20	\$ 0,21	\$ 4,14
Snacks, confites y bocaditos			
Funda Grande de Papas	1	\$ 1,00	\$ 1,00
Paquete de galletas	2	\$ 0,15	\$ 0,30
Funda Grande de Kchitos	1	\$ 0,30	\$ 0,30
Gaseosa 3 litros	2	\$ 1,70	\$ 3,40
Pastel decorado	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Hot dogs	40	0,8	\$ 32,00
Subtotal materia prima			\$115,51
Insumos para Granizado (máquina)	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Carpas de 6 x 6 m	2	\$ -	\$ -
Montaje y desmontaje de carpas, amplificación y música	1	25	\$ 25,00
Inflable 3 x 3 x 2 m	1	\$ -	\$ -
Operario de Máquina de snacks	1	15	\$ 15,00
Parvulario	1	25	\$ 25,00
Animador (90min), Mago (45min) y teatro con títeres (45min))	1	45	\$ 45,00
Transporte	1	12	\$ 12,00
Subtotal mano de obra			\$127,00
TOTAL			\$242,51
I.V.A			\$ 29,10

COSTO TOTAL	\$271,61
--------------------	-----------------

El costo de adquisición del paquete dos por cada niño es de \$13,58 dólares, considerando un costo para 20 niños como mínimo, se obtiene un valor de \$271,61 dólares.

3.11.4.2. Análisis de productos/servicios sustitutos

Se debe considerar que para Magic Events existirá competencia indirecta o productos sustitutos los cuales se pueden observar en la siguiente tabla:

Tabla 12

Servicios sustitutos

NOMBRE	ACTIVIDAD	SERVICIO FIESTAS INFANTILES	MAGIC EVENTS
MR JOY	Entretención Familiar	2h30 de fiesta, entrada al parque, caja sorpresa, hot dog, postre, regalo cumpleaños, personaje, regalo para concursos, salón y decoración, invitaciones, mínimo 30 personas, valor 23,99 dólares por invitado, están ubicados en el Centro Comercial El Bosque.	Magic Events ofrece 3 horas de diversión, utilización de zonas de recreación, juegos, inflables, máquinas de snacks, animación, show de magia y títeres, cada animación está basada en la innovación y la interacción con los niños y los acompañantes, Magic Events brinda seguridad y confianza a los padres al incorporar parvularios al cuidado de los niños para evitar caídas o cualquier tipo de accidente.
Mc DONALDS	Restaurante de comida rápida	2 horas de fiesta, decoración del salón, cartel de bienvenida, mantel para la fiesta, invitaciones, stickers, plato de happy, platos desechables, regalo y caja feliz para cumpleaños, regalo para todos los invitados, animador, mínimo 20 niños, valor por niño 16,99 dólares, se encuentran ubicados en la Av. 6 de Diciembre y Patria	Magic Events cuenta con instalaciones adecuadas para eventos infantiles y es dedicado y personalizado, no comparte con personas externas o ajenas a la fiesta, como los lugares de
Pollo Campero	Restaurante de pollos	2 horas de fiesta, decoración del local, animadora, personaje pollo campero y payasita, caritas pintadas, torta a escoger sabor y figura, piñata, sorpresas, combo de pollo para cada niño, regalo sorpresa para cada niño mínimo 20 niños, valor por niño 17,99 dólares, se ubican en la Av. Colón y Yáñez Pinzón	
Burger King	Restaurante de hamburguesas	3 horas de fiesta, paquetes amiguitos, conos sencillos, bolsa de dulces, kit fiesta con servilleta y sticker, bolsa de globos, caras pintadas, anfitrión, mínimo 15 niños, valor por niño 14,99 por niño, se ubican en la Orellana y Juan León Mera.	

KFC	Restaurante de pollo	2 horas de fiesta, Invitaciones con logo de Chicky y, decoración con globos, anfitriona, juegos en área infantil no exclusivo, caritas pintadas, Chicky lunch con juguete, 3 sorpresas para concursos, regalo para cumpleaños, mínimo 20 niños, costo por niño 10 dólares, se encuentran en la Av. Patria y 6 de diciembre.	comida o restaurantes, que no es exclusivo los juegos. Magic Events hace un seguimiento de satisfacción del evento para conocer de mejor manera los nuevos requerimientos que se presentan en los clientes.
Play Zone	entretenimiento Familiar y videojuegos	3 horas de fiesta, invitaciones, salón y decoración, regalo cumpleaños, tarjeta de juegos para cada invitado, animador, 60 minutos de juego libre, sorpresas y canguil, mínimo 20 niños, valor por niño 15 dólares, se ubican en el Quicentro Shopping.	Magic Events brinda el servicio a domicilio en el caso de no querer utilizar nuestras instalaciones.
Animadores	Independientes	Anfitrión y animación de 3 horas, se los contacta vía telefónica.	

3.11.4.3. Análisis de precios de venta del producto/servicio

También es primordial analizar el precio de venta que Magic Events cobrará por el servicio de eventos infantiles como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 13

Precio de venta paquete 1

VENTA PAQUETE INFANTIL 1 (20 niños)			
DESCRIPCIÓN	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Tarjeta de Invitación	20	\$ 0,08	\$ 1,60
Caja sorpresa	20	\$ 0,12	\$ 2,40
Plato con cuchara desechable	20	\$ 0,12	\$ 2,40
Vaso decorado desechable	20	\$ 0,08	\$ 1,60
Servilletas infantiles 2	40	\$ 0,07	\$ 2,80
Mantel infantil desechable	1	\$ 0,80	\$ 0,80
Globos	40	\$ 0,03	\$ 1,20
Serpentinas	4	\$ 0,18	\$ 0,72
Premio en concursos	5	\$ 1,25	\$ 6,25
Regalo cumpleaños	1	\$ 6,00	\$ 6,00
Relleno de Piñata varios confites y sorpresas			
Funda de chupetes surtidos (24)	1	\$ 1,60	\$ 1,60
Funda de chocolates surtidos (50)	1	\$ 1,90	\$ 1,90
Funda de confites surtidos (100)	1	\$ 1,40	\$ 1,40
Funda de Juguetes simples surtidos (14)	1,5	\$ 1,30	\$ 1,95
Funda de galletas en paquetes pequeños (24)	1	\$ 1,70	\$ 1,70
Relleno de sorpresas 2 juguetes sencillos y confites			
Chupete	20	\$ 0,08	\$ 1,60

Juguete simple (2)	40	\$ 0,45	\$ 18,00
Confites surtidos (10)	200	\$ 0,02	\$ 4,00
Barra de chocolate	20	\$ 0,25	\$ 5,00
Snacks, confites y bocaditos			
Funda Grande de Papas	1	\$ 1,20	\$ 1,20
Paquete de galletas	2	\$ 0,20	\$ 0,40
Funda Grande de Kchitos	1	\$ 0,35	\$ 0,35
Gaseosa 3 litros	2	\$ 1,80	\$ 3,60
Pastel decorado	1	\$ 28,00	\$ 28,00
Hot dogs	40	\$ 1,00	\$ 40,00
Subtotal materia prima			\$ 136,47
Máquina de Algodón de azúcar	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Montaje y desmontaje de carpas, amplificación y música	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Uso de Instalaciones y juegos de recreación	20	\$ 4,50	\$ 90,00
Operario de Máquina de snacks	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Parvulario	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Caras pintadas	1,5	\$ 20,00	\$ 30,00
Animador (90min), Mago (45min) y teatro con títeres (45min))	1	\$ 75,00	\$ 75,00
Subtotal mano de obra operaria			\$ 315,00
TOTAL			\$ 451,47
I.V.A			\$ 54,18
VENTA PAQUETE 1			\$ 505,65

El precio de venta del paquete uno será para un mínimo de 20 niños, con un valor de venta por niño de 25,28 dólares incluido IVA, teniendo una venta mínima total del paquete uno de \$505,65 dólares.

Tabla 14

Precio de venta del paquete 2

VENTA PAQUETE INFANTIL 2 (20 niños)			
DESCRIPCIÓN	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Tarjeta de Invitación	20	\$ 0,08	\$ 1,60
Caja sorpresa	20	\$ 0,12	\$ 2,40
Plato con cuchara desechable	20	\$ 0,12	\$ 2,40
Vaso decorado desechable	20	\$ 0,08	\$ 1,60
Servilletas infantiles 2	40	\$ 0,07	\$ 2,80
Mantel infantil desechable	1	\$ 0,80	\$ 0,80
Globos	40	\$ 0,03	\$ 1,20
Serpentinas	4	\$ 0,18	\$ 0,72
Premio en concursos	5	\$ 1,25	\$ 6,25
Regalo cumpleaños	1	\$ 6,00	\$ 6,00
Relleno de Piñata varios confites y sorpresas			

Funda de chupetes surtidos (24)	1	\$ 1,60	\$ 1,60
Funda de chocolates surtidos (50)	1	\$ 1,90	\$ 1,90
Funda de confites surtidos (100)	1	\$ 1,40	\$ 1,40
Funda de Juguetes simples surtidos (14)	1,5	\$ 1,30	\$ 1,95
Funda de galletas en paquetes pequeños (24)	1	\$ 1,70	\$ 1,70
Relleno de sorpresas 2 juguetes sencillos y confites			
Chupete	20	\$ 0,08	\$ 1,60
Juguete simple (2)	40	\$ 0,45	\$ 18,00
Confites surtidos (10)	200	\$ 0,02	\$ 4,00
Barra de chocolate	20	\$ 0,25	\$ 5,00
Snacks, confites y bocaditos			
Funda Grande de Papas	1	\$ 1,20	\$ 1,20
Paquete de galletas	2	\$ 0,20	\$ 0,40
Funda Grande de Kchitos	1	\$ 0,35	\$ 0,35
Gaseosa 3 litros	2	\$ 1,80	\$ 3,60
Pastel decorado	1	\$ 28,00	\$ 28,00
Hot dogs	40	\$ 1,00	\$ 40,00
Subtotal materia prima e insumos			\$ 136,47
Máquina de Granizado	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Carpas de 6 x 6 m	2	\$ 7,50	\$ 15,00
Montaje, desmontaje, carpas, amplificac y música.	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Inflable 3 x 3 x 2 m	1	\$ 85,00	\$ 85,00
Operario de Máquina de snacks	1	20	\$ 20,00
Parvulario	1	40	\$ 40,00
Animador (90min), Mago (45min) y teatro con títeres (45min))	1	90	\$ 90,00
Transporte	1	20	\$ 20,00
Subtotal mano de obra			\$ 325,00
TOTAL			\$ 461,47
I.V.A			\$ 55,38
VENTA PAQUETE 2			\$ 516,85

El precio de venta del paquete dos será para un mínimo de 20 niños, con un valor de venta por niño de 25,84 dólares incluido IVA, teniendo una venta mínima total del paquete dos de 516,85 dólares.

3.11.4.4. Posición del producto/servicio frente a la competencia

La posición del servicio de Magic Events ante la competencia de Chikis, Reino Mágico y Brinkis, está basado en calidad, profesionales con gran experiencia en fiestas infantiles y ésta orientado a personas urbanas de nivel socio económico medio alto y alto dejando en cada uno de sus invitados satisfacción y momentos inolvidables, que también la competencia ofrece, sin embargo las empresas

mencionadas tienen trayectoria y son conocidas por la gente, Magic Events al ofrecer calidad, experiencia y momentos inolvidable para niños y adultos deberá diferenciarse con servicios adicionales que generen experiencia de consumo desde el momento que son atendidos como clientes hasta el día que se generará el evento dejando la sensación de un excelente servicio.

Magic Events tiene una gran ventaja competitiva ante la competencia, se basa en la innovación de temáticas diferentes para los eventos por parte de los animadores, que se encargan de generar nuevas presentaciones, trucos, que estén alineados a los personajes que los niños aspiran, esta innovación es patentada cada vez que se saca una nueva temática para evitar que copie la competencia e incluso los mismos animadores utilicen las temáticas desarrolladas para beneficio propio, sin embargo para el cuidado y seguridad de los niños, Magic events en cada evento incorpora parvularios que están al cuidado de los niños para evitar caídas o accidentes, brindando alta seguridad a los niños para tranquilidad y satisfacción de los padres.

La posición de Magic Events frente a la competencia se puede observar en el siguiente gráfico:



Figura 7. Posición ante la competencia.

Tomado de Bastidas, Giovanni, 2017.

3.11.4.5. Análisis de Porter

Para seguir analizando el entorno competitivo nos basaremos en las 5 fuerzas de Porter como se evidencia en el siguiente gráfico:



Figura 8. Cinco fuerzas de Porter para Magic Events.

Tomado de Harvard Business Review, 2008, p. 2.

Amenaza de entrada de nuevos competidores

La amenaza de nuevos competidores es **ALTA** porque no requiere una inversión elevada para brindar el servicio de organización de eventos infantiles a domicilio. Sin embargo, la inversión es elevada al iniciar con infraestructura propia, no existen normativas legales que restrinjan o compliquen el ofrecimiento de éste tipo de servicio, y el “Know How” es fácilmente desarrollable porque se basa en la innovación y la imaginación, las barreras de entrada son muy escasas.

Amenaza de productos sustitutos

La amenaza de productos sustitutos es **ALTA** porque inicia con la realización de fiestas infantiles en los mismos hogares con animadores independientes que ofrecen el servicio, otros servicios son los que ofrecen locales, centros comerciales, cines, centros de recreación y restaurantes para organizar eventos infantiles siendo el servicio muy general y no exclusivo para fiestas infantiles, sino que se aprovecha el local para celebrar la fiesta infantil, como Pollo Campero, Multicines, Burguer King, KFC, Mr Joy, Play Zone, etc.

Poder de negociación de los proveedores

El poder de negociación de los proveedores es **BAJA** porque se tiene muchas opciones de adquirir los productos para fiestas infantiles, en el centro histórico de la ciudad de Quito están todos los locales que ofrecen productos para fiestas, existiendo una competencia fuerte entre proveedores, ofreciendo al cliente calidad en productos y precios bajos, existiendo proveedores con trayectoria como Fantasías Vera, Disfraces Imperio y Grupo Importación dedicado a la venta de máquinas de snacks para fiestas infantiles como máquinas de algodón de azúcar, canguileras, granizados y hot dogs.

Poder de negociación de los clientes

El poder de negociación de los clientes es **MEDIO** porque al existir muchas opciones para eventos infantiles y sustitutos al servicio brindado, el cliente puede decidir por el que más crea conveniente, sin embargo, el servicio al estar destinado a un nivel socio económico medio alto y alto, el cliente exige calidad, personal con experiencia en fiestas infantiles y animaciones innovadoras que dejen momentos inolvidables que no todas las empresas disponen.

Rivalidad entre competidores existentes

La rivalidad entre los diferentes competidores (Chikis, Reino Mágico, Brinkis, Abracadabra, Grupo Mundi Eventos, Diverty Fiesta, Bacos Party y otros) es **ALTA** porque cada competidor genera su propia estrategia de promoción, basada en la necesidad del cliente, utilizando paquetes promocionales para cada ocasión, ofreciendo temáticas para las fiestas que no están reguladas por ninguna entidad, lo que permite ofrecer una gran variedad de diversión en los eventos infantiles, utilizando la imaginación y la innovación constantemente, para ofrecer fiestas novedosas y diferenciarse a todo instante de la competencia.

3.11.5. Análisis FODA

La descripción de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del servicio de organización de eventos infantiles, así como la estrategia genérica del proyecto, se determinan a través de la siguiente tabla:

Tabla 15

Análisis FODA de Magic Events

		FORTALEZAS	DEBILIDADES
ANÁLISIS FODA		F1. Local exclusivo para eventos infantiles con ubicación estratégica	D1. Falta de experiencia en organización de eventos infantiles.
		F2. Diversidad de temáticas infantiles acorde al personaje favorito de los niños.	D2. Pocos salones y equipos para eventos simultáneos
		F3. Animadores carismáticos con experiencia en eventos infantiles que a la vez conocen de canto, trucos de magia y teatro.	D3. Pocos animadores con experiencia para eventos simultáneos
		F4. Innovación constante de temáticas infantiles para generar experiencia con el cliente.	D4. Toma de decisiones apresuradas en circunstancias imprevistas.
		F5. Equipos y materiales propios.	D5. Nueva marca en el mercado.
		ESTRATEGIAS F.O	ESTRATEGIAS D.O
OPORTUNIDADES	O1. Falta de tiempo de padres para organizar un evento infantil.	E1. Promocionar a través de los vendedores las diferentes temáticas desarrolladas por Magic Events, influenciando en los padres de familia adquirir el servicio de eventos infantiles que se realizará en nuestras instalaciones exclusivas equipadas de áreas recreacionales y juegos para pasar momentos inolvidables.	E1. Aplicar paquetes de eventos infantiles a padres que realizan cumpleaños en los hogares para que conozcan más de la empresa, dejando de ser nuevos en el mercado e incrementar la experiencia en los eventos infantiles, optimizando la falta de salones en las instalaciones.
	O2. Captación de clientes insatisfechos de fiestas infantiles.		
	O3. Eliminación de salvaguardas en la importación, lo que permite adquirir mayor variedad de productos a los proveedores.		
	O4. Alta Influencia de los hijos sobre los padres en fiestas temáticas inolvidables.	E2. Generar experiencia inolvidable con el cliente mediante la innovación constante para captar clientes insatisfechos de la competencia aprovechando la influencia que los niños tienen sobre los padres de sus personajes favoritos.	E2. Influenciar por redes sociales a los niños sobre fiestas infantiles de sus personajes favoritos para que incentiven a los padres a contratar el evento e incrementar la demanda requiriendo más animadores con experiencia.
	O5. Brindar el servicio a padres que festejan cumpleaños de sus hijos en los hogares.		
		ESTRATEGIAS F.A	FORTALEZAS D.A
	A1. Variedad de servicios sustitutos.	E1. Desarrollar constantemente nuevos trucos, cantos y obras de teatro por parte de los	E1. Capacitar continuamente a los animadores en innovación para que elaboren nuevas
	A2. Competidores con trayectoria en el mercado.		

AMENAZAS	A3. Copiar por la competencia, juegos y temáticas desarrolladas de Magic Events.	animadores basándose en la innovación, siendo patentados por la empresa para evitar la copia de la competencia.	temáticas patentadas para la empresa sin importar el crecimiento de la competencia o los servicios sustitutos.
	A4. Crecimiento de la competencia.	E2. Brindar calidad y experiencia inolvidable en la organización de eventos infantiles aprovechando las instalaciones céntricas para que los clientes no opten por servicios sustitutos, e incrementen la lealtad ante el servicio, generando presencia de la marca y superar a los competidores con trayectoria.	E2. Transmitir calidad y experiencia inolvidable del servicio brindado, por la nueva marca en el mercado, alcanzando la satisfacción del cliente y poder ganar su lealtad de consumo.
	A5. Baja lealtad de los clientes.		

3.11.6. Estrategias de mercadeo

3.11.6.1. Concepto del producto o servicio

Magic Events ofrece el servicio de organización de eventos infantiles con instalaciones adecuadas y salones exclusivos para festejar fiestas de cumpleaños para niños de 1 hasta 11 años de edad, destinado aquellos padres que no disponen de tiempo o el espacio físico para organizar dicho evento, Magic Events también ofrece el servicio de organización de eventos infantiles a domicilio para padres que gustan celebrar las fiestas infantiles de sus hijos en su hogar, basándose en atención personalizada, calidad del servicio y vivencia inolvidable del evento infantil por las diversas temáticas a desarrollarse en las fiestas por nuestros animadores.

Las instalaciones de Magic events cuentan con tres salones adecuados para fiestas infantiles sea para niños o niñas, cada salón posee mesa central sillas plásticas, música, una pequeña tarima para canto, animación y un teatro de títeres, adicionalmente existe un espacio abierto donde están saltarines, inflables y máquinas de snacks.

Magic Events ofrecerá dos paquetes, uno para realizarlo en las instalaciones de la empresa y otro para realizarlo a domicilio, ofreciendo una organización total

del evento sin que invierta ni un minuto de tiempo porque Magic Events lo hará todo, desde las invitaciones hasta el cierre de la fiesta.

El producto real ofrecerá un servicio de alto nivel de calidad, a través de animación y la vivencia inolvidable que tendrá el cliente ya sea utilizando todos los beneficios en las instalaciones de Magic Events o adquiriendo el evento a domicilio. Los paquetes de Magic Events están diseñados de la siguiente manera:

Tabla 16

Paquetes infantiles de Magic Events

VENTA DE PAQUETES (20 niños)							
PAQUETE INFANTIL 1				PAQUETE INFANTIL 2			
DESCRIPCIÓN	Cantidad	Valor unitario	Valor Total	DESCRIPCIÓN	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Tarjeta de Invitación	20	\$ 0,08	\$ 1,60	Tarjeta de Invitación	20	\$ 0,08	\$ 1,60
Caja sorpresa	20	\$0,12	\$2,40	Caja sorpresa	20	\$0,12	\$2,40
Plato con cuchara desechable	20	\$ 0,12	\$ 2,40	Plato con cuchara desechable	20	\$ 0,12	\$ 2,40
Vaso decorado desechable	20	\$ 0,08	\$ 1,60	Vaso decorado desechable	20	\$ 0,08	\$ 1,60
Servilletas infantiles 2	40	\$ 0,07	\$ 2,80	Servilletas infantiles 2	40	\$ 0,07	\$ 2,80
Mantel infantil desechable	1	\$ 0,80	\$ 0,80	Mantel infantil desechable	1	\$ 0,80	\$ 0,80
Globos	40	\$ 0,03	\$ 1,20	Globos	40	\$ 0,03	\$ 1,20
Serpentinas	4	\$ 0,18	\$ 0,72	Serpentinas	4	\$ 0,18	\$ 0,72
Premio en concursos	5	\$ 1,25	\$ 6,25	Premio en concursos	5	\$ 1,25	\$ 6,25
Regalo cumpleaños	1	\$ 6,00	\$ 6,00	Regalo cumpleaños	1	\$ 6,00	\$ 6,00
Relleno de Piñata varios confites y sorpresas							

Funda de chupetes surtidos (24)	1	\$ 1,60	\$ 1,60	Funda de chupetes surtidos (24)	1	\$ 1,60	\$ 1,60
Funda de chocolates surtidos (50)	1	\$ 1,90	\$ 1,90	Funda de chocolates surtidos (50)	1	\$ 1,90	\$ 1,90
Funda de confites surtidos (100)	1	\$ 1,40	\$ 1,40	Funda de confites surtidos (100)	1	\$ 1,40	\$ 1,40
Funda de Juguetes simples surtidos (14)	1,5	\$ 1,30	\$ 1,95	Funda de Juguetes simples surtidos (14)	1,5	\$ 1,30	\$ 1,95
Funda de galletas en paquetes pequeños (24)	1	\$ 1,70	\$ 1,70	Funda de galletas en paquetes pequeños (24)	1	\$ 1,70	\$ 1,70
Relleno de sorpresas 2 juguetes sencillos y confites							
Chupete	20	\$ 0,08	\$ 1,60	Chupete	20	\$ 0,08	\$ 1,60
Juguete simple (2)	40	\$ 0,45	\$ 18,00	Juguete simple (2)	40	\$ 0,45	\$ 18,00
Confites surtidos (10)	200	\$ 0,02	\$ 4,00	Confites surtidos (10)	200	\$ 0,02	\$ 4,00
Barra de chocolate	20	\$ 0,25	\$ 5,00	Barra de chocolate	20	\$ 0,25	\$ 5,00
Snacks, confites y bocaditos							
Funda Grande de Papas	1	\$ 1,20	\$ 1,20	Funda Grande de Papas	1	\$ 1,20	\$ 1,20
Paquete de galletas	2	\$ 0,20	\$ 0,40	Paquete de galletas	2	\$ 0,20	\$ 0,40
Funda Grande de Kchitos	1	\$ 0,35	\$ 0,35	Funda Grande de Kchitos	1	\$ 0,35	\$ 0,35
Gaseosa 3 litros	2	\$ 1,80	\$ 3,60	Gaseosa 3 litros	2	\$ 1,80	\$ 3,60
Pastel decorado	1	\$ 28,00	\$ 28,00	Pastel decorado	1	\$ 28,00	\$ 28,00
Hot dogs	40	\$ 1,00	\$ 40,00	Hot dogs	40	\$ 1,00	\$ 40,00
Subtotal materia prima			\$136,47	Subtotal materia prima			\$136,47
Máquina de Algodón de azúcar	1	\$ 25,00	\$ 25,00	Máquina de Granizado	1	\$ 25,00	\$ 25,00

Montaje y desmontaje de carpas, amplificación y música	1	\$ 35,00	\$ 35,00	Carpas de 6 x 6 m, Montaje y desmontaje de carpas, amplificación y música	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Uso de Instalaciones y juegos de recreación	20	\$ 4,50	\$ 90,00	Inflable 3 x 3 x 2 m	1	\$ 85,00	\$ 85,00
Operario de Máquina de snacks	1	\$ 20,00	\$ 20,00	Operario de Máquina de snacks	1	20	\$ 20,00
Parvulario	1	\$ 40,00	\$ 40,00	Parvulario	1	40	\$ 40,00
Caras pintadas	1,5	\$ 20,00	\$ 30,00	Transporte	1	20	\$ 20,00
Animador (90min), Mago (45min) y teatro con títeres (45min))	1	\$ 75,00	\$ 75,00	Animador (90min), Mago (45min) y teatro con títeres (45min))	1	90	\$ 90,00
Subtotal mano de obra			\$315	Subtotal mano de obra			\$325
TOTAL			\$451,47	TOTAL			\$461,47
I.V.A			\$54,18	I.V.A			\$55,38
VENTA PAQUETE 1			\$505,65	VENTA PAQUETE 2			\$516,85

El servicio será ofrecido con un valor acorde a la competencia, y con lo que la gente está dispuesta a pagar, sin embargo, la estrategia del servicio a utilizarse según Philip Kotler será mayor servicio por el mismo precio.

3.11.6.2. Estrategias de distribución

El servicio de eventos infantiles utilizará un canal de distribución directo, el mismo que no posee ningún intermediario para llegar al usuario, es decir la contratación del servicio es realizado directamente con el cliente y Magic Events.

El canal de comercialización serán las instalaciones de Magic events ubicadas en la Veintimilla y 6 de diciembre donde se venderán paquetes infantiles para organizar sus fiestas, los clientes se acercarán a conocer los salones y podrán

contratar el servicio para realizar el evento infantil en las instalaciones de Magic Events o en el domicilio del cliente, de acuerdo a sus necesidades.

El paquete infantil a realizarse en el domicilio del cliente será trasladado por transporte terrestre mediante el alquiler de un camión desde las instalaciones de Magic Events hacia el domicilio del cliente para dar inicio al evento infantil contratado, éste valor de transporte está incluido en el pago del paquete infantil por parte del cliente.

3.11.6.3. Estrategias de precios

ANÁLISIS COMPETITIVO DE PRECIOS

Magic Events se basará en un valor promedio de lo que cobra la competencia, éstos valores oscilan entre 500 dólares (Brinki), 520 dólares (Reino Mágico) y 600 dólares (Chikis) sin incluir impuestos, para paquetes infantiles de mínimo 20 niños. El valor promedio es de 27 dólares por niño, el precio que se fija pretende dar la percepción al cliente de alta calidad y buen servicio.

De las encuestas realizadas, el cliente está dispuesto a pagar para un evento infantil, el valor de 28 dólares por niño, como se observa en la siguiente tabla:

Tabla 17

Precio dispuesto a pagar por el cliente

PRECIO (dólares)	ENCUESTADOS (n)	CLASE	n*CLASE
20-25	146	22,5	3.289,5
26-30	92	28	2.570,4
31-35	61	33	2.019,6
36-40	41	38	1.550,4
TOTAL			9.429,9
PRECIO DISPUESTO A PAGAR (TOTAL/n)			28

Magic Events ofrece dos paquetes infantiles, el precio competitivo del paquete uno propone por niño un valor de \$25,28 dólares incluido IVA, éste valor se encuentra por debajo del precio promedio dispuesto a pagar por el cliente, dando una percepción de calidad y buen servicio.

El precio competitivo del paquete dos propone un valor por niño de \$25,84 dólares incluido IVA, éste valor se encuentra por debajo del precio promedio dispuesto a pagar por el cliente, dando una percepción de calidad y buen servicio.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Para poder determinar el número mínimo de eventos infantiles que se deben realizar al año, primero determinamos el margen de contribución ponderado total como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 18

Margen de contribución ponderado total

CÁLCULO DEL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO TOTAL		
DESCRIPCIÓN	PAQUETE 1	PAQUETE 2
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN	75%	25%
COSTOS VARIABLES UNITARIOS	\$269,37	\$ 271,61
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$505,65	\$ 516,85
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$236,28	\$ 245,24
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO	\$177,21	\$ 61,31
MC PONDERADO TOTAL	\$238,52	

Conocido el Margen de contribución ponderado total se procede a realizar el cálculo del punto de equilibrio para el primer año de funcionamiento.

Tabla 19

Punto de equilibrio

DESCRIPCIÓN	AÑO 2018	
	PAQUETE 1	PAQUETE 2
% PARTICIPACIÓN	75%	25%
COSTOS FIJOS	\$71.478,46	\$23.826,15
COSTOS FIJOS TOTALES	\$95.304,62	
UTILIDAD	\$7.733,95	
PUNTO DE EQUILIBRIO (Eventos)	300	100
MÍNIMO DE EVENTOS A REALIZAR	400	
PUNTO DE EQUILIBRIO CON UTILIDAD (Eventos)	324	108
EVENTOS A REALIZARSE CON UTILIDAD	432	
PUNTO DE EQUILIBRIO (Dinero)	\$151.532,60	\$55.819,41
MÍNIMO DE VENTAS A REALIZARSE	\$207.352,01	
PUNTO DE EQUILIBRIO CON UTILIDAD (Dinero)	\$163.829,43	\$55.819,41
VENTAS A REALIZARSE CON UTILIDAD	\$219.648,84	

CONDICIONES DE PAGO

Las condiciones de pago que se darán al cliente, para acceder a cualquiera de los dos paquetes de Magic Events, será siempre el pago de mínimo 20 niños cancelando el 50% del valor desde la firma del contrato y el otro 50% un día antes del evento. La contratación del evento se lo puede realizar hasta una semana antes del día a convenir, no se podrá cancelar el evento para la fecha establecida por políticas de Magic Events, ni tampoco existirá un reembolso de dinero, en el caso de exigir devolución de dinero por parte del cliente que no realizó el evento, se emitirá una nota de crédito para hacer uso de nuestros servicios en un tiempo máximo de un año, con una penalidad de 100 dólares por gastos administrativos y cambio de fecha del evento infantil.

El pago se lo puede realizar en efectivo, cheque personal o tarjeta de crédito más los cargos que asume la transacción corriente o diferida.

SEGUROS E IMPUESTOS.

Todos los salones de Magic Events, están adecuados para seguridad de los niños contra caídas y golpes, de tal manera que no sufran daño alguno, del cuidado de los niños se encarga Magic Events en sus instalaciones, para los eventos infantiles en el domicilio del cliente los niños serán supervisados por personal de Magic Events.

Todos los paquetes de Magic Events llevan incluido IVA, el valor final dependerá del paquete y del número de alumnos, considerando un mínimo de 20 niños. El paquete dos al ser un evento infantil a domicilio lleva incluido en el pago, el valor de transporte correspondiente a la organización del evento.

TÁCTICAS RELACIONADAS CON PRECIOS

Se ha considerado una táctica de precios, añadir a los costos de producción un valor extra para obtener ganancia, basándose en un promedio de precios de la competencia, y en el precio que los clientes están dispuestos a pagar por servicio y calidad.

El segmento al que está dirigido los eventos infantiles son menos sensibles al precio, es decir están dispuestos a pagar un valor que represente calidad y buen servicio.

Los paquetes infantiles de lunes a jueves serán ligeramente más económicos que los viernes y fines de semana, con el objetivo de incentivar los días de menor demanda.

Ante una posible variación de precios por parte de la competencia, Magic Events al haber fijado un valor de ganancia por encima de los costos de producción, puede resistir una guerra de precios al ofertar más servicios y beneficios por el mismo precio con un descuento adicional al precio fijado hasta agotar stock, esto permitirá percibir al cliente que los precios no han bajado, sino que ampliaron los servicios y beneficios con descuentos por un periodo limitado de tiempo.

3.11.6.4. Estrategias de promoción

Magic Events promocionará sus eventos a través del internet, por medio de su portal web, www.magic-events.com.ec donde se observarán las diferentes alternativas o paquetes infantiles para realizar un evento infantil, ya sea en las instalaciones de Magic Events o en el domicilio del cliente, se registran en el portal los datos de los interesados con el objetivo de contactar al cliente y explicar detalladamente las ventajas de contratar un evento infantil con Magic Events, y a la vez ofrecer los beneficios de realizar un evento infantil en nuestras instalaciones cualquier día de lunes a domingo.

Para motivar las ventas, se promocionará por Facebook los diferentes paquetes que ofrece Magic Events, a través de fotografías de cumpleaños anteriormente realizadas, transmitiendo sensación de querer organizar un evento en Magic Events, se difundirán diseños novedosos con el objetivo de viralizarlos, llegando el mensaje a la gran cantidad de personas interesadas en realizar un evento infantil.

3.11.6.5. Estrategias de comunicación

Para recordar la marca de Magic Events en el mercado se utilizarán los siguientes medios:

REDES SOCIALES

Se creará una Fan Page donde se publicará constantemente los logros alcanzados en los eventos de Magic Events, diversión y juegos, incentivando a la gente a seguirnos por Facebook, se destinará un valor de \$40 dólares mensuales para llegar al público objetivo y también se trabajará de manera orgánica las publicaciones.

CORREO ELECTRÓNICO

Todas las personas que se registran en el portal web o en el Facebook, se les enviará un email dándoles a conocer los beneficios de realizar un evento infantil

con Magic Events, ofertando contratar los servicios de eventos infantiles basado en los paquetes que la empresa transmite.

RADIO

Se generarán pautas de radio para transmitir la experiencia inolvidable que Magic Events dejará al organizar una fiesta infantil, donde el padre no invierte ni un minuto de su tiempo, porque todo lo hace Magic Events, el valor de la campaña es de \$400 dólares mensuales, para transmitir tres pautas de radio por día.

TÁCTICAS

Se pedirá autorización a escuelas particulares de nivel socioeconómico medio alto y alto, para hacer llegar a los padres de familia información a través de trípticos sobre la organización de eventos infantiles, adicionalmente se visitarán cines, centros comerciales, para entregar información de Magic Events, se imprimirán 5.000 trípticos mensuales por un valor de \$200 dólares.

Se entregará a los niños en los centros comerciales globos con un mensaje que dirá “La mejor experiencia en tu fiesta infantil”, acompañado del logotipo de Magic Events, se realizará un total de 2000 globos mensuales por un valor de \$160 dólares.

3.11.6.6. Estrategias de servicio

Magic Events al brindar garantía del servicio a sus clientes permitirá aumentar las ventas, generar confianza del servicio y superar a sus competidores que no brindan garantía.

El objetivo es brindar una alta satisfacción al cliente con una garantía del 100% de satisfacción en la organización del evento infantil, a través de un servicio de excelencia de acuerdo a las necesidades del cliente, los animadores y el personal de Magic Events serán seleccionados rigurosamente en sus habilidades y conocimientos, gente que se caracterice por su amabilidad y alto grado de carisma para relacionarse con la gente.

Para evitar inconformidad del cliente ante algún imprevisto y esperar que el personal pida autorización para solucionar el inconveniente, se dará la facultad al personal de solucionar el imprevisto para satisfacer el buen desenvolvimiento del evento infantil del cliente, las decisiones no deben generar perjuicio a Magic Events, adicionalmente Magic Events dará garantía a la seguridad de sus hijos en los diferentes juegos y salones, al estar adecuados contra golpes y caídas evitando daños en los niños al jugar.

Al finalizar el evento se realizará una medición posventa, entrevistando al cliente con respecto a la satisfacción alcanzada con la fiesta infantil.

3.11.6.7. Presupuesto

Los costos que incurren en la estrategia de comunicación se visualizan en la siguiente tabla:

Tabla 20

Presupuesto anual

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
FACEBOOK	1	\$40	\$480
RADIO	1	\$400	\$4800
TRÍPTICOS	5000	\$200	\$2400
GLOBOS IMPRESOS	2000	\$160	\$1920
TOTAL			\$9600

3.11.6.8. Proyecciones de ventas

Magic Events para alcanzar utilidad, deberá generar el primer año 432 eventos en total, 324 eventos del paquete 1 y 108 eventos del paquete 2, con un precio de venta por paquete de \$505,61 dólares y \$516,85 dólares respectivamente para un mínimo de 20 niños por evento, se considera según las encuestas realizadas el 75% de ventas al año del paquete 1 y el 25% de ventas al año del paquete 2, a continuación, se detalla las ventas mensuales estimadas de Magic Events para el primer año de funcionamiento.

Tabla 21

Proyección mensual de ventas primer año de funcionamiento

MES	No. EVENTOS PAQUETE1	No. EVENTOS PAQUETE2	PRECIO DE VENTA PAQUETE1	PRECIO DE VENTA PAQUETE2	INGRESO
ENERO	23	7	\$ 11.629,87	\$ 3.617,92	\$ 15.247,79
FEBREO	27	10	\$ 13.652,45	\$ 5.168,46	\$ 18.820,92
MARZO	29	9	\$ 14.663,75	\$ 4.651,62	\$ 19.315,36
ABRIL	35	11	\$ 17.697,62	\$ 5.685,31	\$ 23.382,93
MAYO	36	12	\$ 18.203,27	\$ 6.202,16	\$ 24.405,43
JUNIO	39	13	\$ 19.720,21	\$ 6.719,00	\$ 26.439,21
JULIO	18	6	\$ 9.101,64	\$ 3.101,08	\$ 12.202,71
AGOSTO	21	7	\$ 10.618,57	\$ 3.617,92	\$ 14.236,50
SEPTIEMBRE	30	10	\$ 15.169,39	\$ 5.168,46	\$ 20.337,86
OCTUBRE	32	10	\$ 16.180,68	\$ 5.168,46	\$ 21.349,15
NOVIEMBRE	20	9	\$ 10.112,93	\$ 4.651,62	\$ 14.764,55
DICIEMBRE	14	4	\$ 7.079,05	\$ 2.067,39	\$ 9.146,44
TOTAL	324	108	\$ 163.829,43	\$ 55.819,41	\$219.648,84

Se determinan las ventas anuales de los primeros cinco años de funcionamiento de Magic Events, considerando una tasa de crecimiento anual de ventas del 6%, como se determina en la siguiente tabla:

Tabla 22

Proyección anual de ventas

AÑO	PART DE MERCADO (%)	PART DE MERCADO (Eventos)	No. EVENTOS PAQUETE1	No. EVENTOS PAQUETE2	PRECIO DE VENTA PAQUETE1	PRECIO DE VENTA PAQUETE2	INGRESO ANUAL
1	0,956%	432	324	108	\$163.829,43	\$55.819,41	\$219.648,84
2	1,014%	458	344	114	\$173.942,36	\$58.879,14	\$232.821,50
3	1,075%	485	364	121	\$184.055,29	\$62.742,67	\$246.797,96
4	1,139%	515	386	129	\$195.179,51	\$66.424,54	\$261.604,05
5	1,207%	545	409	136	\$206.809,38	\$70.492,70	\$277.302,08

Magic Events durante el primer año debe vender mínimo 300 paquetes uno y 100 paquetes dos, es decir un total anual de 400 paquetes infantiles para no

generar ni pérdidas ni ganancias, pero si se quiere alcanzar utilidad se deben vender 432 paquetes infantiles.

3.12. Conclusiones del capítulo

Actualmente la constitución de una empresa en la ciudad de Quito se lo realiza por la página web de la Superintendencia de Compañías de manera electrónica permitiendo ahorrar tiempo y dinero.

Las empresas deben tener claro su naturaleza y filosofía, diferenciarse de la competencia para posicionar su marca, transmitiendo su misión y visión ante sus clientes internos como externos.

De acuerdo a la investigación realizada se concluye que el mercado objetivo está dirigido a padres de familia de 25 a 40 años de edad de nivel socioeconómico medio alto y alto del sector urbano de la ciudad de Quito, que no cuentan con tiempo necesario para realizar un evento infantil, por lo tanto, el 89% de encuestados tiene interés en realizar una fiesta infantil.

Los gustos y preferencias de los clientes se obtuvieron a través de un Grupo focal el mismo que es cualitativo, y el análisis de encuestas permitió determinar valores numéricos para cuantificar los requerimientos del cliente.

Se debe entender el perfil del consumidor para cubrir sus necesidades y tener ventaja competitiva sobre la competencia, debido que el segmento al que está dirigido la organización de eventos infantiles exige calidad y experiencia.

CAPÍTULO IV

4. OPERACIONES

4.1. Estado de desarrollo

Magic Events está dirigido al sector urbano de la ciudad de Quito de nivel socioeconómico medio alto y alto, que ofrece el servicio de organización de eventos infantiles mediante dos paquetes.

4.1.1. Paquete 1

El servicio está conformado para mínimo 20 niños, la organización del evento infantil se realiza en las instalaciones de Magic Events, éste paquete contiene para el evento, la entrega de 20 invitaciones con el personaje preferido, la entrega de 20 sorpresas, cada una contiene dos juguetes sencillos y variedad de confites (2 fundas).

El salón asignado tendrá decoración de 40 globos y 4 serpentinas, un mantel infantil de plástico con diseño para la mesa central, 20 platos, vasos y cucharas desechables, 40 servilletas con diseño, cinco platos de snacks surtidos y 2 gaseosas de tres litros, pastel con diseño y vela del cumpleaños con el número de festejo, piñata con diseño y relleno surtido de 40 juguetes sencillos y variedad de confites, cinco juguetes de premios en concursos y regalo para el cumpleaños. Todos los diseños serán realizados con el personaje preferido.

El animador llevará disfraz del personaje seleccionado, iniciará y finalizará la fiesta infantil destinando 90 minutos para jugar, interactuar, cantar, realizar concursos para todos los invitados, destinará 45 minutos para un show de magia cómica y participativa, realizará teatro con títeres que durará 45 minutos entre canto y diversión. El animador asignará un tiempo de 30 minutos para la zona de juegos, concursos y caritas pintadas, ésta área dispondrá de dos máquinas de snacks seleccionadas por el cliente al realizar el contrato.

Las instalaciones de Magic events cuentan con tres salones adecuados para fiestas infantiles de niños o niñas, cada salón posee una mesa central, 40 sillas plásticas, música, una pequeña tarima para canto y animación, un teatro de títeres, un espacio abierto para juegos donde hay saltarines (2), inflables (4), piscina de pelotas (2), zona de concursos y máquinas de hot dogs (1), algodón de azúcar (1), granizado (1), canguil (1) y helados (1).

4.1.2. Paquete 2

El servicio está conformado para mínimo 20 niños, la organización del evento infantil se realiza en el domicilio del cliente, éste paquete contiene para el evento, la entrega de 20 invitaciones con el personaje preferido, la entrega de 20 sorpresas, cada una contiene dos juguetes sencillos y variedad de confites (2 fundas).

Se transportará una carpa de 6m x 6m, un inflable pequeño de 3m x 3m x 2m, un parlante, un micrófono, una máquina de snacks, pequeño teatro y títeres, una mesa plástica y 40 sillas plásticas para organizar e instalar el evento infantil, el área asignada del domicilio se decorará con 40 globos y 4 serpentinas, un mantel infantil de plástico con diseño para la mesa plástica, 20 platos, vasos y cucharas desechables, 40 servilletas con diseño, cinco platos de snacks surtidos y 2 gaseosas de tres litros, pastel con diseño y vela del cumpleaños con el número de festejo, piñata con diseño y relleno surtido de 40 juguetes sencillos y variedad de confites, cinco juguetes de premios en concursos y regalo para el cumpleaños. Todos los diseños serán realizados con el personaje preferido.

El animador llevará disfraz del personaje seleccionado, iniciará y finalizará la fiesta infantil destinando 90 minutos para jugar, interactuar, cantar, realizar concursos para todos los invitados, destinará 45 minutos para un show de magia cómica y participativa, realizará teatro con títeres que durará 45 minutos entre canto y diversión. Al finalizar el evento infantil se dejará limpiando el área asignada.

4.1.3. Estrategia operativa

Magic Events en su estrategia de operación se orientará en la calidad de sus procesos, contratando personal capacitado con amplia experiencia en animación, para brindar un servicio de calidad en la organización de eventos infantiles, optimizar tiempo y recursos de la empresa brindando un servicio ágil y oportuno para la satisfacción de los clientes, optimizar costos generando alianzas con proveedores para obtener descuentos y abastecimiento de lo requerido respetando fechas de entrega con puntualidad.

4.2. Descripción del proceso

Para brindar un servicio adecuado y personalizado al cliente, se trabajará bajo pedido para organizar un evento infantil, es decir desde el momento que el cliente decide tomar nuestros servicios, se inicia la producción del requerimiento del evento solicitada por el cliente.

El solicitante acude a las instalaciones de Magic Events y se le proporciona información de los paquetes ofrecidos para eventos infantiles, el cliente selecciona el paquete requerido ya sea en las instalaciones de Magic Events o a domicilio, confirmando el número de niños que asistirán a la fiesta infantil, indicará el personaje favorito para animación y decoración, se determina fecha y hora del evento, para proceder a la firma del contrato del servicio, abonando el 50% del valor, comprometiéndose a cancelar el 50% restante un día antes del evento, para poder brindar el servicio en el día establecido.

Se confirma al jefe de operaciones sobre el paquete contratado, para que solicite al proveedor los materiales correspondientes, informando al animador la temática a preparar para el evento.

El departamento de operaciones verificará que el material entregado por el proveedor este completo de acuerdo a lo solicitado, manteniendo todo preparado y organizado para el evento. Se cobrará al cliente el valor pendiente y se notificará al jefe de operaciones que no existe saldo, autorizando la realización

del evento para el día establecido. El departamento de operaciones se encargará que los materiales, implementos e instalación de equipos estén en el lugar asignado para el evento.

En el evento el animador guiará toda la fiesta generando diversión con los niños e invitados, generará concursos, show de magia, teatro con títeres y realizará el cierre del evento, se dejará limpio el lugar, todo el material de Magic Events se entregará al departamento operativo verificando que no existan daños.

En el siguiente gráfico se puede visualizar el flujograma del proceso:

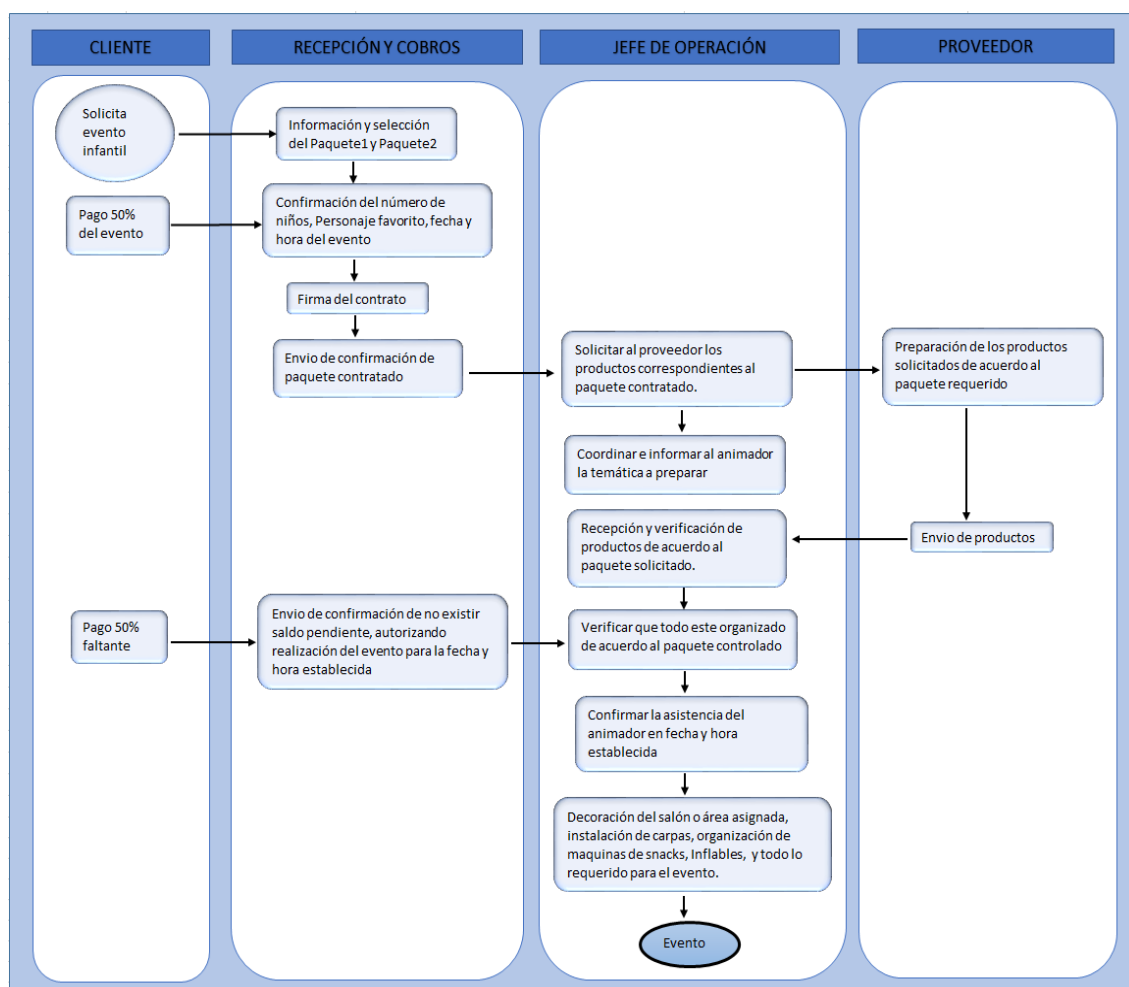


Figura 9. Flujograma del proceso

4.2.1. Cadena de valor

Para tener un entendimiento más amplio del proceso, se analizará la cadena de valor como se puede observar en el siguiente gráfico:



Figura 10. Cadena de valor

Tomado de Porter, 2015, p. 99. Elaborado: Carrera, Christian

4.2.2. Actividades primarias

4.2.2.1. Logística de entrada

ABASTECIMIENTO

Magic Events deberá abastecerse de bocaditos, materiales de decoración, máquinas de snacks, juegos recreacionales para poder realizar un evento infantil.

4.2.2.2. Operaciones

Una vez que el cliente ha solicitado organizar un evento infantil con Magic Events se confirma al jefe de operaciones, sobre el tipo de paquete contratado, informando fecha y hora del evento a realizarse. El departamento de operaciones solicitará al proveedor los materiales correspondientes y todo lo requerido para

decoración del personaje contratado, éste departamento informará al animador la temática a preparar para el día del evento a realizarse.

El material enviado por el proveedor, correspondiente al paquete asignado, es receiptado y verificado por el departamento de operaciones, que la entrega se encuentre completa, este departamento es el responsable de tener todo preparado y organizado sobre el paquete contratado, una vez recibida la confirmación del pago total realizado por el cliente, se realizarán todas las instalaciones y decoraciones para el evento infantil.

Un día antes del evento se realizará el cobro del 50% restante y se notificará al departamento de operaciones que no existe saldo pendiente, autorizando la realización del evento para el día establecido.

El departamento de operaciones se encargará de la amplificación de la música, la decoración del salón o área asignada, instalación de carpas, inflables, máquinas de snacks, juegos recreativos y todos los componentes del paquete, confirmará la asistencia del animador y verificará que no falte nada para el día del evento.

4.2.2.3. Logística de salida

Se realiza el evento en la fecha y hora establecida con todo lo conformado al paquete contratado.

4.2.2.4. Marketing y ventas

Es el departamento encargado de la planificación y elaboración de campañas publicitarias con el objetivo de promocionar los servicios de organización de eventos que ofrece Magic Events

Será el departamento a cargo de elaborar las estrategias de marketing de acuerdo a las necesidades de las personas, adaptándose a los cambios actuales del mercado, mejorar constantemente la ventaja competitiva a través de

diferenciadores que brinden mayor posicionamiento de Magic Events en el mercado.

Se encargará de la elaboración de trípticos y la gestión en centros comerciales para la entrega e impacto publicitario a los padres de familia, se encargará del marketing digital y de promocionar los servicios de Magic Events a través de redes sociales.

4.2.2.5. Servicios

Magic Events brindará calidad y servicio, basándose en animadores multifacéticos con conocimientos en canto, teatro de títeres y animación con temáticas innovadoras del personaje favorito del homenajeado.

Magic Events dará seguridad a los niños a través de parvularios, que verificarán constantemente la integridad de los mismos, brindando mayor confianza a los padres.

Al concluir el evento infantil un representante de Magic Events gestionará el nivel de satisfacción del cliente con respecto al evento, preguntando que le agrado del evento, si se siente conforme y satisfecho con el servicio brindado, si no se siente conforme se solicitará que aspectos del evento no fueron del agrado, para tomar correctivos en eventos futuros.

4.2.3. Actividades de apoyo

4.2.3.1. Administración general y financiera

La estructura de Magic Events cuenta con pocos niveles administrativos y dispone de personas multifuncionales, la parte contable y financiera se llevará a través de un programa contable y el control se lo hará por medio de indicadores.

4.2.3.2. Recursos humanos

La selección del personal estará bajo la responsabilidad del gerente, se motivará constantemente a los colaboradores para generar pertenencia con la empresa,

se incentivará con bonificaciones al personal destacado, se capacitará constantemente a los colaboradores para brindar un buen servicio al cliente, generando alto compromiso con Magic Events.

4.2.3.3. Diseño e innovación de productos

Los animadores de Magic Events deberán innovar constantemente trucos de magia, temáticas infantiles, que serán propiedad intelectual de la empresa, con el objetivo de brindar un servicio personalizado y de calidad.

4.2.3.4. Tecnología

Se realizará manejo de medios digitales, mantenimiento y actualización de la página web de Magic Events, dando a conocer nuevos paquetes infantiles, nuevas temáticas desarrolladas, promociones que permitirán interactuar al cliente con nuestra página web.

4.3. Necesidades y requerimientos

4.3.1. Materias primas e insumos

Las materias primas e insumos que se requieren al momento de un evento infantil se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 23

Materias primas e insumos

DESCRIPCIÓN	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Tarjeta de Invitación	20	0,06	1,2
Caja sorpresa	20	0,1	2
Plato con cuchara desechable	20	0,1	2
Vaso decorado desechable	20	0,06	1,2
Servilletas infantiles 2	40	0,05	2
Mantel infantil desechable	1	0,75	0,75
Globos	40	0,018	0,72
Serpentinas	4	0,16	0,64
Premio en concursos	5	1,2	6
Regalo cumpleaños	1	5	5
Relleno de Piñata varios confites y sorpresas			
Funda de chupetes surtidos (24)	1	1,5	1,5
Funda de chocolates surtidos (50)	1	1,8	1,8
Funda de confites surtidos (100)	1	1,3	1,3

Funda de Juguetes simples surtidos (14)	1,5	1,2	1,8
Funda de galletas en paquetes pequeños (24)	1	1,6	1,6
Relleno de sorpresas 2 juguetes sencillos y confites			
Chupete	20	0,063	1,26
Juguete simple (2)	40	0,4	16
Confites surtidos (10)	200	0,013	2,6
Barra de chocolate	20	0,207	4,14
Snacks, confites y bocaditos			
Papas	1	1	1
Paquete de galletas	2	0,15	0,3
Kchitos	1	0,3	0,3
Gaseosa	2	1,7	3,4
Pastel decorado	1	25	25
Insumos para Hot dogs	40	0,8	32
Insumos para Granizado (máquina)	1	5	5
Insumos para algodón de azúcar (máquina)	5	1	5
Fundas de canguil (máquina)	2	2,5	5
TOTAL			130,51
REQUERIMIENTO PAQUETE1			120,51
REQUERIMIENTO PAQUETE 2			120,51

4.3.2. Descripción de equipos y máquinas

Para el desenvolvimiento adecuado de un evento infantil en Magic Events se requieren los siguientes equipos y máquinas:

Tabla 24

Equipos y maquinaria

DESCRIPCIÓN	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y OFICINA			
Computador de escritorio	5	\$ 450,00	\$ 2.250,00
Impresora	5	\$ 220,00	\$ 1.100,00
Teléfono inalámbrico	5	\$ 80,00	\$ 400,00
Central telefónica	1	\$1.200,00	\$ 1.200,00
Televisor de 50 pulgadas	1	\$ 600,00	\$ 600,00
Amplificador de audio	5	\$ 450,00	\$ 2.250,00
Micrófono Inalámbrico	5	\$ 45,00	\$ 225,00
Datafast tarjetas de crédito	1	\$ 600,00	\$ 600,00
Sistema de 16 cámaras de seguridad	2	\$ 850,00	\$ 1.700,00
SUBTOTAL			\$10.325,00
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio	4	\$ 250,00	\$ 1.000,00
Silla Gerencial	3	\$ 120,00	\$ 360,00
Sillas de escritorio	8	\$ 30,00	\$ 240,00

Sillón de espera (3 puestos)	6	\$ 180,00	\$ 1.080,00
Archivador	5	\$ 140,00	\$ 700,00
mesa de reuniones (8 puestos)	1	\$ 480,00	\$ 480,00
Bancas para mesa de reuniones	8	\$ 50,00	\$ 400,00
Counter de recepción	1	\$ 230,00	\$ 230,00
Silla giratoria	2	\$ 70,00	\$ 140,00
Sillas plásticas pequeñas	80	\$ 12,00	\$ 960,00
Sillas plásticas grandes	80	\$ 7,00	\$ 560,00
Mesa central plástica	5	\$ 25,00	\$ 125,00
Tarima de animación	3	\$ 180,00	\$ 540,00
Teatro de títeres desmontable	5	\$ 60,00	\$ 300,00
Carpa grande 6x6	2	\$ 800,00	\$ 1.600,00
Carpa mediana 4x4	2	\$ 600,00	\$ 1.200,00
Carpa pequeña 3x3	2	\$ 450,00	\$ 900,00
SUBTOTAL			\$10.815,00
Equipos de juego y Máquinas			
Juego de títeres	5	\$ 350,00	\$ 1.750,00
Inflable 5x3x4,5	2	\$2.200,00	\$ 4.400,00
Inflable 5x3x3	2	\$1.900,00	\$ 3.800,00
Inflable 3x3x2	2	\$ 900,00	\$ 1.800,00
Salto de agua	3	\$ 450,00	\$ 1.350,00
Piscina de pelotas	3	\$ 300,00	\$ 900,00
Máquina de helados	2	\$ 800,00	\$ 1.600,00
Máquina de canguil	2	\$ 380,00	\$ 760,00
Máquina de granizado	2	\$ 300,00	\$ 600,00
Máquina de hotdogs	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Máquina de algodón de azúcar	2	\$ 350,00	\$ 700,00
Juegos plásticos (Resbaladera, columpio, escalera china)	1	\$1.300,00	\$ 1.300,00
SUBTOTAL			\$19.360,00
TOTAL			\$40.500,00

4.3.3. Capacidad Instalada

Magic Events contará con un área de $300m^2$ para los diferentes eventos infantiles en sus instalaciones y una área exterior de $200m^2$ para concursos, juegos y recreación.

Los $300m^2$ se encuentran divididos en ocho ambientes, $28m^2$ están asignados para el área de ventas, ahí se recepta al cliente y se atienden todas sus necesidades para generar un evento infantil, $16m^2$ asignados para Gerencia

General, $16m^2$ para el departamento de marketing y ventas a cargo del Jefe de Ventas, $16 m^2$ para el departamento financiero a cargo del Jefe de finanzas, $29 m^2$ para el área de operaciones, ésta área está conformada de $5m^2$ para el Jefe de operaciones y $24m^2$ para bodega, lugar donde se almacenan amplificadores, inflables, saltarines, piscinas de pelotas, máquinas de snacks, títeres, carpas, sillas y mesas plásticas.

Magic Events dispone de tres salones de $50m^2$ cada uno para eventos, los salones tienen capacidad para 40 personas, cada salón dispone de sillas plásticas, una mesa central, una tarima de animación y un teatro de títeres, en el evento cada salón estará dirigido por un animador y un parvulario al cuidado de los niños, a continuación se puede observar la distribución de los diferentes ambientes de Magic Events.

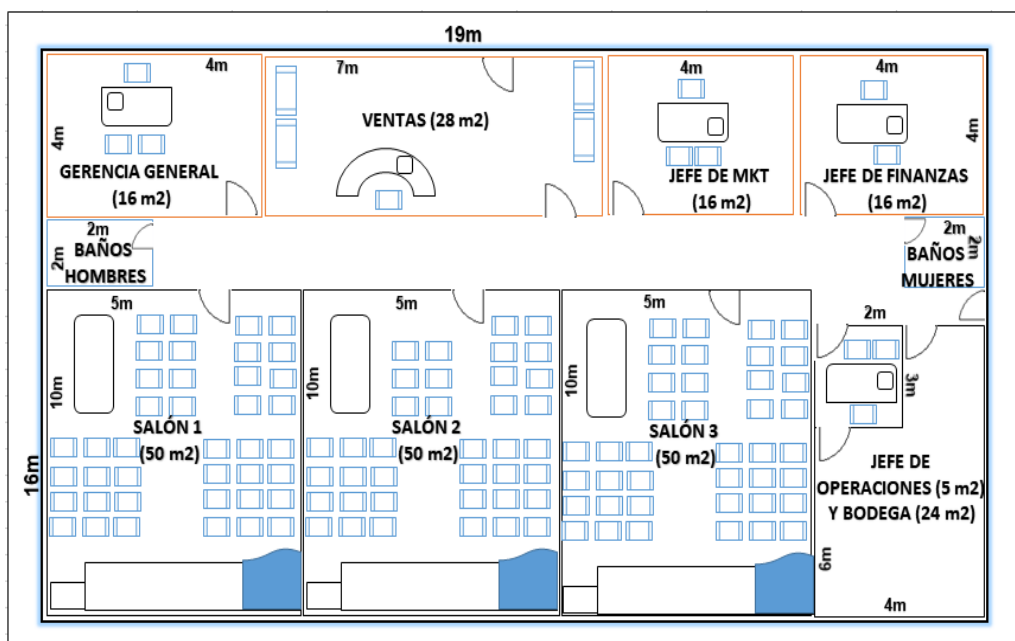


Figura 11. Instalaciones Magic Events

El área de $200m^2$ está conformada de $65m^2$ para juegos con inflables, saltarines y piscina de pelotas, $32,5m^2$ para el área de concursos, $6,5m^2$ para máquinas de snacks y $96m^2$ de juegos infantiles conformado de columpios, resbaladeras, escaleras chinas, y juegos recreativos como se observa en la siguiente figura.

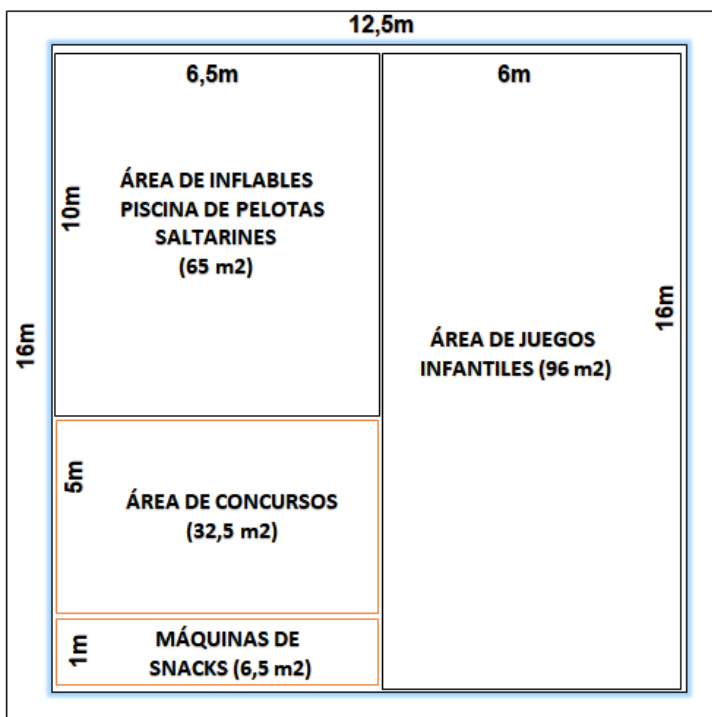


Figura 12. Área de recreación Magic Events

Magic Events puede generar máximo tres eventos por cada salón en un día, al disponer de tres salones, en una semana su capacidad máxima será de 63 eventos, en un mes 270 eventos, con un máximo de 3.240 eventos al año, utilizando toda su capacidad de lunes a domingo, se debe indicar que los animadores prestan sus servicios por evento, necesitando 9 animadores y 9 parvularios en un día para cubrir la máxima capacidad diaria. Con respecto a los eventos a domicilio se puede cubrir 3 eventos en un día por la disponibilidad de equipos, si se requiere incrementar el número de eventos se debe incrementar el número de equipos, recordando que los animadores y parvularios prestan sus servicios por evento.

4.3.4. Mantenimiento

Magic Events requerirá mantenimiento de equipos de computación, 2 veces al año, datafast una vez al año y de las máquinas de snacks, 4 veces al año como se detalla a continuación:

Tabla 25

Mantenimiento de equipos

GASTOS ADMINISTRATIVOS						
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS						
CANTIDAD	EQUIPOS	DESCRIPCIÓN	MANTENIMIENTO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	TOTAL ANUAL
5	Computador de escritorio	Actualización de software, antivirus, limpieza interna de equipos	6 meses	\$ 25,00	\$ 125,00	\$ 250,00
5	Impresora	Actualización de software, cambio de tinta, limpieza interna	6 meses	\$ 35,00	\$ 175,00	\$ 350,00
1	Datafast	Servicio datafast y actualización	12 meses	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
2	Máquina de helados	Lubricación, limpieza interna y mantenimiento preventivo	3 meses	\$ 30,00	\$ 60,00	\$ 240,00
2	Máquina de canguil	Lubricación, limpieza interna y mantenimiento preventivo	3 meses	\$ 30,00	\$ 60,00	\$ 240,00
2	Máquina de granizado	Lubricación, limpieza interna y mantenimiento preventivo	3 meses	\$ 30,00	\$ 60,00	\$ 240,00
2	Máquina de hotdogs	Lubricación, limpieza interna y mantenimiento preventivo	3 meses	\$ 30,00	\$ 60,00	\$ 240,00
2	Máquina de algodón de azúcar	Lubricación, limpieza interna y mantenimiento preventivo	3 meses	\$ 30,00	\$ 60,00	\$ 240,00
TOTAL					\$ 900,00	\$ 2.100,00

4.3.5. Necesidades técnicas y tecnológicas

Las necesidades tecnológicas que Magic Events requerirá será la adquisición de un Datafast que permitirá realizar pagos con tarjeta de crédito por parte de los clientes, éste equipo tiene un valor de \$600 dólares y un pago de servicio anual de \$300 dólares, se necesitará la elaboración de una página web para Magic

Events con el objetivo de informar a los clientes continuamente y que puedan interactuar con el sitio web, éste requerimiento tiene un valor de \$1200 dólares, se adquirirá un programa contable, que permitirá tener mayor precisión en cada venta y cálculos contables de la empresa por un valor de \$1000 dólares.

4.3.6. Mano de obra operativa especializada requerida

Para optimizar costos, se requerirá de mano de obra operativa especializada únicamente por evento con una duración de tres horas, como se detalla a continuación:

Tabla 26

Mano de obra operativa por evento

MANO DE OBRA OPERATIVA	VALOR
Montaje y desmontaje de carpas, amplificación y música	25
Operario de Máquina de snacks	15
Animador	45
Parvulario	25
Caras pintadas/ transporte	10
TOTAL	120

4.3.7. Cuantificación del presupuesto requerido

Magic Events requerirá un presupuesto como se detalla a continuación:

Tabla 27

Presupuesto de adquisición

COSTO VARIABLE		ADQUISICIÓN	
DEPENDE DEL NÚMERO DE EVENTOS		DESCRIPCIÓN	VALOR
DESCRIPCIÓN	VALOR	Equipos y máquinas	\$40.500
Materias primas e insumos por evento (20 niños)	\$120,51	Mantenimiento	\$2.100
Mano de obra operativa por evento	\$120	Necesidades técnicas y tecnológicas	\$2.200
TOTAL POR EVENTO	240,51	TOTAL ADQUISICIÓN	\$44.800

4.4. Plan de producción

En base al plan de ventas de Magic Events, se establecen las cantidades de eventos que deben realizarse y su tiempo empleado en horas, considerando que

Magic Events contará con tres salones para eventos infantiles, cada salón puede ser ocupado tres veces al día, generando hasta 9 eventos en un mismo día, cubriendo cada evento de acuerdo a los equipos adquiridos por Magic Events, en la siguiente tabla se puede observar el plan de producción:

Tabla 28

Plan de producción

MAGIC EVENTS		PAQUETE 1		PAQUETE 2	
2018	DIA	TIEMPO (horas)	No. DE EVENTOS	TIEMPO (horas)	No. DE EVENTOS
ENERO	VIERNES	30	10	9	3
	SÁBADOS	39	13	12	4
	TOTAL	69	23	21	7
FEBRERO	VIERNES	36	12	12	4
	SÁBADOS	45	15	18	6
	TOTAL	81	27	30	10
MARZO	VIERNES	36	12	9	3
	SÁBADOS	51	17	18	6
	TOTAL	87	29	27	9
ABRIL	VIERNES	51	17	12	4
	SÁBADOS	54	18	21	7
	TOTAL	105	35	33	11
MAYO	VIERNES	42	14	15	5
	SÁBADOS	66	22	21	7
	TOTAL	108	36	36	12
JUNIO	VIERNES	48	16	15	5
	SÁBADOS	69	23	24	8
	TOTAL	117	39	39	13
JULIO	VIERNES	18	6	6	2
	SÁBADOS	36	12	12	4
	TOTAL	54	18	18	6
AGOSTO	VIERNES	24	8	9	3
	SÁBADOS	39	13	12	4
	TOTAL	63	21	21	7
SEPTIEMBRE	VIERNES	36	12	12	4
	SÁBADOS	54	18	18	6
	TOTAL	90	30	30	10
OCTUBRE	VIERNES	36	12	18	6
	SÁBADOS	60	20	12	4
	TOTAL	96	32	30	10
NOVIEMBRE	VIERNES	24	8	9	3
	SÁBADOS	36	12	18	6
	TOTAL	60	20	27	9
DICIEMBRE	VIERNES	15	5	6	2

	SÁBADOS	27	9	6	2
	TOTAL	42	14	12	4
TOTAL		972	324	324	108

4.5. Plan de compras

En base al plan de producción, los proveedores de Magic Events se seleccionan de acuerdo a la disponibilidad de productos, el tiempo de entrega, precio y calidad, en la siguiente tabla se pueden observar los proveedores y requerimientos de Magic Events:

Tabla 29

Proveedores

IMPORTANCIA	PROVEEDOR	DESCRIPCIÓN	REQUERIMIENTOS
1	Mi Comisariato	Gran variedad de productos de primera necesidad a bajos precios, buena atención, presencia, supermercado de gran capacidad para adquirir productos, cuenta con parqueaderos	Pastel, pan, salchichas, canguil, salsas, snacks, gaseosas
2	Santa María	Gran variedad de productos de primera necesidad a bajos precios, atención regular, presencia regular, supermercado de gran capacidad para adquirir productos, cuenta con parqueaderos	
3	Gran AKI	Gran variedad de productos de primera necesidad a bajos precios, atención regular, buena presencia, supermercado de gran capacidad para adquirir productos, no cuenta con parqueaderos.	
1	Fantasías Vera	Gran variedad de productos de fiestas infantiles de buena calidad y bajo costo, capacidad de despachar hasta 20 pedidos por semana, buena atención y presencia.	Globos, serpentinas, sorpresas, premios, piñatas, mantel infantil, vasos, platos, cubiertos plásticos, confitería, juguetes, invitaciones, velas
2	Comisariato de la fiesta	Gran variedad de productos de fiestas infantiles de buena calidad y bajo costo, capacidad de despachar hasta 15 pedidos por semana, buena atención y presencia.	

1	Importaciones IGRUPO 4	Dispone de variedad de máquinas de snacks a precios bajos y buena calidad, con garantía de un año en equipos	Máquinas de hot dog, algodón de azúcar, granizados, canguil y helados.
2	Almacenes Montero	Dispone de máquinas de snacks, cualquier máquina que no tengan se realiza pedido por catálogo, precios no tan bajos y de buena calidad, con garantía de 6 meses en equipos	
1	Sudamericana de Inflables	Empresa de trayectoria con gran variedad de inflables y carpas, entrega inmediata, bajos costos y buena calidad, garantía de un año en sus productos, capacidad de entrega de 15 inflables y carpas por semana.	Inflables recreacionales de diferentes temáticas, piscinas de pelotas, saltarines y carpas
2	Superinflables.	Empresa pequeña que elabora inflables y carpas bajo pedido, entrega del producto en dos semanas, bajos costos y buena calidad, garantía de 6 meses en sus productos, capacidad de entrega de 5 inflables y carpas por semana.	
1	Mundo Imperio	Empresa que elabora y alquila gran variedad de disfraces y elaboración de títeres, entrega inmediata y si no disponen del personaje entrega en 24 horas, precios bajos y buena calidad, capacidad de hasta 100 disfraces y 50 títeres a la semana.	Alquiler de disfraces de personajes favoritos y elaboración de marionetas
2	Mundo Mágico	Empresa que dispone de gran variedad de disfraces y elaboración de títeres, entrega inmediata y si no disponen del personaje entrega en 3 días, precios bajos y buena calidad, capacidad de hasta 40 disfraces y 15 títeres a la semana.	
1	Casa Brasil	Empresa de equipos musicales de buena calidad, variedad en iluminación y equipos de audio, garantía de 1 año en sus equipos	Amplificación y equipos de música
2	Hallotron ic	Empresa de equipos musicales de buena calidad, variedad en iluminación y equipos de audio, garantía de 6 meses en sus equipos	

1	PICA	Gran variedad de materiales de plástico con precios bajos y buena calidad, entrega inmediata	Mesas y sillas plásticas
---	------	--	--------------------------

Los equipos y máquinas de snacks, serán adquiridos para cubrir eventos a realizarse anualmente, el pago al proveedor será mediante cheque de la empresa al instante de solicitar los equipos. La adquisición de los productos correspondientes a los paquetes infantiles, serán solicitados inmediatamente al proveedor una vez contratado el paquete infantil por parte del cliente, se cancelará al proveedor mediante cheque de Magic Events una vez que se recepen los materiales solicitados.

En base a la tabla 28 se presenta la planeación de compras y el pago a proveedores:

Tabla 30

Planeación de compras

MAGIC EVENTS				PAQ 1: \$120,51		PAQ 2: \$120,51	
2018	FECHA DE SOLICITUD	FECHA DE ENTREGA	FECHA DEL EVENTO	EVENTOS PAQ 1	PAGO PROVEEDOR	EVENTOS PAQ 2	PAGO AL PROVEEDOR
ENERO	Martes 2	Miércoles 4	Sábado 6	3	361,53	1	120,51
	Lunes 8	Miércoles 10	Viernes 12	2	241,02	1	120,51
	Lunes 8	Miércoles 10	Sábado 13	4	482,04	2	241,02
	Lunes 15	Miércoles 17	Viernes 19	4	482,04	1	120,51
	Lunes 15	Miércoles 17	Sábado 20	6	723,06	1	120,51
	Lunes 22	Miércoles 24	Viernes 26	4	482,04	1	120,51
FEBRERO	Lunes 29 de enero	Miércoles 31 de enero	Viernes 2	2	241,02	1	120,51
	Lunes 29 de enero	Miércoles 31 de enero	Sábado 3	4	482,04	2	241,02
	Lunes 5	Miércoles 7	Viernes 9	4	482,04	1	120,51

	Lunes 12	Miércoles 14	Viernes 16	2	241,02	1	120,51
	Lunes 12	Miércoles 14	Sábado 17	6	723,06	2	241,02
	Lunes 19	Miércoles 21	Viernes 23	4	482,04	1	120,51
	Lunes 19	Miércoles 21	Sábado 24	5	602,55	2	241,02
MARZO	Lunes 26 de febrero	Miércoles 28 de febrero	Viernes 2	4	482,04	1	120,51
	Lunes 26 de febrero	Miércoles 28 de febrero	Sábado 3	4	482,04	1	120,51
	Lunes 5	Miércoles 7	Viernes 9	2	241,02	1	120,51
	Lunes 5	Miércoles 7	Sábado 10	4	482,04	2	241,02
	Lunes 12	Miércoles 14	Viernes 16	4	482,04	1	120,51
	Lunes 12	Miércoles 14	Sábado 17	4	482,04	1	120,51
	Lunes 19	Miércoles 21	Viernes 23	2	241,02	0	0
	Lunes 19	Miércoles 21	Sábado 24	5	602,55	2	241,02
ABRIL	Lunes 2	Miércoles 4	Viernes 6	5	602,55	1	120,51
	Lunes 2	Miércoles 4	Sábado 7	9	1084,59	4	482,04
	Lunes 16	Miércoles 18	Viernes 20	6	723,06	1	120,51
	Lunes 16	Miércoles 18	Sábado 21	9	1084,59	3	361,53
	Lunes 23	Miércoles 25	Viernes 27	6	723,06	2	241,02
MAYO	Lunes 30 de abril	Miércoles 2	Viernes 4	4	482,04	2	241,02
	Lunes 30 de abril	Miércoles 2	Sábado 5	8	964,08	3	361,53
	Lunes 7	Miércoles 9	Viernes 11	6	723,06	2	241,02
	Lunes 7	Miércoles 9	Sábado 12	8	964,08	2	241,02
	Lunes 14	Miércoles 16	Viernes 18	4	482,04	1	120,51

	Lunes 14	Miércoles 16	Sábado 19	6	723,06	2	241,02
JUNIO	Lunes 28 de mayo	Miércoles 30 de mayo	Viernes 1	3	361,53	1	120,51
	Lunes 28 de mayo	Miércoles 30 de mayo	Sábado 2	5	602,55	1	120,51
	Lunes 4	Miércoles 6	Viernes 8	3	361,53	1	120,51
	Lunes 4	Miércoles 6	Sábado 9	5	602,55	3	361,53
	Lunes 11	Miércoles 13	Viernes 15	3	361,53	1	120,51
	Lunes 11	Miércoles 13	Sábado 16	4	482,04	2	241,02
	Lunes 18	Miércoles 20	Viernes 22	3	361,53	1	120,51
	Lunes 18	Miércoles 20	Sábado 23	4	482,04	1	120,51
	Lunes 25	Miércoles 27	Viernes 29	4	482,04	1	120,51
	Lunes 25	Miércoles 27	Sábado 30	5	602,55	1	120,51
JULIO	Lunes 2	Miércoles 4	Viernes 6	1	120,51		0
	Lunes 2	Miércoles 4	Sábado 7	3	361,53	1	120,51
	Lunes 9	Miércoles 11	Viernes 13	2	241,02	1	120,51
	Lunes 9	Miércoles 11	Sábado 14	3	361,53	1	120,51
	Lunes 16	Miércoles 18	Viernes 20	2	241,02	1	120,51
	Lunes 16	Miércoles 18	Sábado 21	3	361,53	1	120,51
	Lunes 23	Miércoles 25	Viernes 27	1	120,51		0
	Lunes 23	Miércoles 25	Sábado 28	3	361,53	1	120,51
AGOSTO	Lunes 30 de julio	Miércoles 1	Viernes 3	2	241,02	1	120,51
	Lunes 30 de julio	Miércoles 1	Sábado 4	4	482,04	1	120,51
	Lunes 13	Miércoles 15	Viernes 17	2	241,02	1	120,51
	Lunes 13	Miércoles 15	Sábado 18	4	482,04	1	120,51

	Lunes 20	Miércoles 22	Viernes 24	2	241,02	1	120,51
	Lunes 20	Miércoles 22	Sábado 25	5	602,55	2	241,02
	Lunes 27	Miércoles 29	Viernes 31	2	241,02		0
SEPTIEMBRE	Lunes 27 de agosto	Miércoles 29 de agosto	Sábado 1	4	482,04	1	120,51
	Lunes 3	Miércoles 5	Viernes 7	3	361,53	1	120,51
	Lunes 3	Miércoles 5	Sábado 8	3	361,53	1	120,51
	Lunes 10	Miércoles 12	Viernes 14	3	361,53	1	120,51
	Lunes 10	Miércoles 12	Sábado 15	4	482,04	1	120,51
	Lunes 17	Miércoles 19	Viernes 21	3	361,53	1	120,51
	Lunes 17	Miércoles 19	Sábado 22	3	361,53	2	241,02
	Lunes 24	Miércoles 26	Viernes 28	3	361,53	1	120,51
	Lunes 24	Miércoles 26	Sábado 29	4	482,04	1	120,51
OCTUBRE	Lunes 1	Miércoles 3	Viernes 5	4	482,04	2	241,02
	Lunes 1	Miércoles 3	Sábado 6	6	723,06	2	241,02
	Lunes 15	Miércoles 17	Viernes 19	4	482,04	2	241,02
	Lunes 15	Miércoles 17	Sábado 20	6	723,06	1	120,51
	Lunes 22	Miércoles 24	Viernes 26	4	482,04	2	241,02
	Lunes 22	Miércoles 24	Sábado 27	8	964,08	1	120,51
NOVIEMBRE	Lunes 5	Miércoles 7	Viernes 9	3	361,53	1	120,51
	Lunes 5	Miércoles 7	Sábado 10	4	482,04	2	241,02
	Lunes 12	Miércoles 14	Viernes 16	2	241,02	1	120,51
	Lunes 12	Miércoles 14	Sábado 17	4	482,04	2	241,02
	Lunes 19	Miércoles 21	Viernes 23	2	241,02	1	120,51
	Lunes 19	Miércoles 21	Sábado 24	4	482,04	2	241,02

	Lunes 26	Miércoles 28	Viernes 30	1	120,51		0
DICIEMBRE	Lunes 26 de noviembre	Miércoles 28 de noviembre	Sábado 1	4	482,04	1	120,51
	Lunes 10	Miércoles 12	Viernes 14	3	361,53	1	120,51
	Lunes 10	Miércoles 12	Sábado 15	3	361,53	1	120,51
	Lunes 17	Miércoles 19	Viernes 21	2	241,02	1	120,51
	Lunes 17	Miércoles 19	Sábado 22	2	241,02		0
					324	39.045,24	108
TOTAL PAGO PROVEEDORES PAQUETE 1 Y 2							52.060,32

Los materiales se recibirán en las instalaciones de Magic Events todos los miércoles a las 10h00am, el Jefe de operaciones verificará que todos los materiales se encuentren en perfectas condiciones de acuerdo a lo solicitado, que los confites y snacks no hayan sobrepasado la fecha de caducidad, caso contrario serán devueltos los materiales en mal estado para ser entregados de manera inmediata en un plazo de 8 horas, como se puede observar en el siguiente proceso:



Figura 13. Proceso de control de calidad

4.6. KPI's de desempeño del proceso productivo

4.6.1. Defina los KPI's del proceso productivo

Los indicadores de productividad permiten medir el desempeño, calidad, rendimiento y disponibilidad del proceso productivo de una empresa.

Tabla 31

KPI'S

PROCESO	INDICADOR	NOMBRE	DEFINICIÓN	PERIODO	RATIO	RESPONSABLE
MARKETING	Calidad	Eventos realizados	Medir el porcentaje de eventos realizados	Mensual	(Número de eventos realizados/ Capacidad instalaciones) *100% Objetivo 90%	Jefe de ventas
MARKETING	Calidad	Eventos captados por redes sociales	Medir el porcentaje de eventos captados por redes sociales	Mensual	(No. Eventos captados por redes sociales/ No. Eventos totales) *100% Objetivo 90%	Jefe de Ventas
RECURSOS HUMANOS	Calidad	Rotación de personal	Medir el porcentaje de rotación del personal	Trimestral	(No. Contratos-No. Renuncias) /No. Colaboradores *100% Objetivo 90%	Gerente General
RECURSOS HUMANOS	Capacitación	Porcentaje del cumplimiento de capacitaciones	Verificar el cumplimiento de las capacitaciones realizadas de acuerdo a las planificadas.	Anual	(No. Capacitaciones realizadas/No. Capacitaciones programadas) *100% Objetivo 90%	Gerente General
SERVICIO	Calidad	Porcentaje de satisfacción	Medir el porcentaje de clientes insatisfechos o con quejas con el servicio	Mensual	(No. Clientes insatisfechos/Total clientes) *100% Objetivo 95%	Jefe de ventas
INNOVACIÓN	Innovación	Innovación de la empresa	Determinar el grado de innovación de nuevos paquetes infantiles en la empresa	Mensual	Paquetes nuevos/Total de paquetes Objetivo 95%	Jefe de Ventas
TECNOLOGÍA	Tecnológico	Recursos tecnológicos	Cuantificar los recursos tecnológicos adquiridos por la empresa para estimar los esfuerzos por mejorar los recursos tecnológicos	Anual	Adquisición tecnológica incorporada/Inventario tecnológico actual Objetivo 80%	Jefe de operaciones
FINANCIERO	Finanzas	Rendimiento financiero	Medir el rendimiento financiero de la empresa	Anual	Beneficio neto/Utilidad Neta Objetivo 0,85	Jefe de finanzas
OPERACIONES	Calidad	Materiales defectuosos	Porcentaje de materiales en malas condiciones	Semanal	(Material defectuoso/Total material recibido) *100% Objetivo 3%	Jefe de operaciones

4.7. Conclusiones del capítulo

Para poder dar un servicio de calidad al cliente se establecen procesos que permiten brindar diferentes paquetes infantiles para que Magic Events realice la organización de un evento, agregando valor a los procesos, desde el abastecimiento de materiales, operaciones, logística de entrada y salida, marketing, servicio al cliente para ofertar un servicio y alcanzar la satisfacción del cliente.

Es primordial saber que materias primas e insumos se requieren para brindar el servicio, que equipos y maquinaria se dispondrá para cumplir los requerimientos y necesidades del cliente. Magic Events cuenta con una capacidad instalada de tres salones que pueden generar eventos simultáneamente tres veces al día, ofertando 9 eventos, lo que permite tener máximo 3.240 eventos al año.

El conocer a los proveedores, su capacidad de entrega de pedidos, permite priorizar con que proveedor trabajar directamente y generar un plan de compras cada vez que se genera un evento infantil.

Los indicadores clave de rendimiento KPI'S permiten medir los procesos para conocer el estado actual de las actividades, generar un seguimiento de su estado en un período de tiempo, conociendo el desempeño del proceso facilitando la toma de decisiones e identificando resultados positivos o negativos.

CAPÍTULO V

5. PLAN FINANCIERO

5.1. Supuestos a considerar para la elaboración del plan financiero.

El plan financiero permitirá determinar la capacidad económica de la empresa para determinar si es factible o no su implementación, permitiendo tener una empresa sólida con resultados positivos en cada año, los supuestos a considerar se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 32

Supuestos financieros

VARIABLES NECESARIAS	
DESCRIPCIÓN	DATOS
Participación de mercado 1er Año	0,956%
Tasa de crecimiento anual de ventas	6%
Precio Paquete 1	\$ 505,65
Precio Paquete 2	\$ 516,85
Costo Paquete 1	\$ 269,37
Costo Paquete 2	\$ 271,61
Incremento anual del salario básico unificado	2,50%
Tasa nominal	11,23%
Fracciones del año	12
Tasa mensual	0,936%
Tasa efectiva anual	11,83%
n (años)	5,00
n (meses)	60,00
Préstamo bancario	\$ 56.863,54
Cuota mensual del préstamo bancario	-\$ 1.242,88
Inversión inicial de los socios	\$ 45.000,00

5.1.1. Inversión inicial

Para determinar la inversión inicial se requerirá conocer los activos tangibles o fijos que están formados por la adquisición de equipos de computación y oficina, muebles y enseres, equipos de recreación y máquinas de snacks, necesitando un valor de \$40.500 dólares (Anexo 5).

Para las adecuaciones realizadas de la puesta en marcha del negocio en los diferentes departamentos, salones de eventos y áreas recreacionales se requerirá un valor de \$7.087,92 dólares (Anexo 6), para los gastos de constitución se necesitará \$1.283 dólares (Anexo 7), los requerimientos tecnológicos necesitarán un valor de \$2.200 dólares (Anexo 8), los servicios básicos, publicidad, mantenimiento de equipos y salarios suman un valor de \$86.560,20 dólares (Anexo 10).

Para el análisis financiero se han planteado tres escenarios que corresponden al esperado, optimista y pesimista, estos escenarios dependen de la proyección de ventas y los costos variables que se originan de éstas ventas durante los cinco primeros años de operación de Magic Events.

ESCENARIO ESPERADO

Magic Events partirá de un mercado potencial de 45.168 personas, captando una participación del mercado del 0,956% lo que representan 432 eventos durante el primer año de operación, con un crecimiento anual de ventas del 6%. Según las encuestas realizadas, el 25% de las personas organizan fiestas infantiles en su domicilio (Anexo 4), por tal razón Magic Events cubrirá eventos en el 75% del paquete 1 y el 25% de eventos para el paquete 2 en su proyección de ventas y costos variables (Anexo 14), datos que permitirán determinar la inversión inicial requerida para la puesta en marcha del plan de negocios.

Durante el primer año de operación, Magic Events requerirá para costos variables un valor de \$ 116.610,28 dólares y para costos totales un valor de \$203.170,48 dólares, la inversión de los socios será considerada para operar durante el primer trimestre, necesitando para costos variables \$29.152,57 dólares y \$50.792,62 dólares para costos totales. (Anexo 11).

La inversión inicial para el primer trimestre de operación de Magic Events en un escenario esperado será de \$101.863,54 dólares como se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla 33

Inversión inicial

DESCRIPCIÓN	INVERSIÓN (3 Primeros Meses)
ACTIVOS FIJOS	\$ 40.500,00
ADECUACIONES	\$ 7.087,92
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 1.283,00
REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS	\$ 2.200,00
COSTOS TOTALES	\$ 50.792,62
INVERSIÓN INICIAL	\$ 101.863,54

ESCENARIO OPTIMISTA

Del escenario esperado se asignará un incremento de 10 puntos porcentuales a la participación del mercado (1,052%) y el crecimiento anual de ventas será del 7% permitiendo desarrollar la proyección de ventas y costos variables durante los cinco primeros años de operación de la empresa en sus condiciones más optimas (Anexo 14).

Durante el primer año de operación, Magic Events requerirá para costos variables un valor de \$ 128.271,31 dólares y para costos totales un valor de \$214.831,51 dólares, la inversión de los socios será considerada para operar durante el primer trimestre, necesitando para costos variables \$32.067,83 dólares y \$53.707,88 dólares para costos totales. (Anexo 11).

La inversión inicial para el primer trimestre de operación de Magic Events en un escenario optimista será de \$104.778,80 dólares. (Anexo 12).

ESCENARIO PESIMISTA

Del escenario esperado se asignará un decremento de 5 puntos porcentuales a la participación del mercado (0,909%) y el crecimiento anual de ventas será del 5% permitiendo desarrollar la proyección de ventas y costos variables durante los cinco primeros años de operación de la empresa en sus peores condiciones (Anexo 14).

Durante el primer año de operación, Magic Events requerirá para costos variables un valor de \$ 110.616,80 dólares y para costos totales un valor de \$197.177 dólares, la inversión de los socios será considerada para operar durante el primer trimestre, necesitando para costos variables \$27.654,20 dólares y \$49.294,25 dólares para costos totales. (Anexo 11).

La inversión inicial para el primer trimestre de operación de Magic Events en un escenario pesimista será de \$100.365,17 dólares. (Anexo 12).

5.1.2. Financiamiento de la inversión

Se tendrá un capital propio de los socios correspondientes a \$45.000 dólares asignados para la inversión inicial como se visualiza en la siguiente tabla:

Tabla 34

Capital social

CAPITAL PROPIO		
SOCIOS	APORTACIÓN	PORCENTAJE
Christian Carrera	\$ 25.000,00	55,56%
Gabriel Carrera	\$ 20.000,00	44,44%
TOTAL	\$ 45.000,00	100,00%

El capital propio del escenario esperado representa el 44,18% de la inversión inicial, el 55,82% restante correspondiente a \$56.863,54 dólares, se los obtendrá a través de préstamo bancario con PRODUBANCO a cinco años plazo, con una tasa de interés anual de 11,23% como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 35

Financiamiento

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN		
FUENTE	VALOR	PORCENTAJE
CAPITAL PROPIO	\$ 45.000,00	44,18%
PRESTAMO BANCARIO	\$ 56.863,54	55,82%
INVERSIÓN (3 Primeros Meses)	\$ 101.863,54	100,00%

Para el escenario esperado el préstamo bancario de \$56.863,54 dólares a un plazo de 5 años, generará intereses por el préstamo otorgado, utilizando para el cálculo de intereses y amortizaciones el método francés (Anexo 13), que mantendrá pagos constantes durante los cinco primeros años como se visualiza en la siguiente tabla:

Tabla 36

Cálculo préstamo anual

PERIODOS	SALDO INICIAL	PAGO	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
1	\$56.863,54	\$14.914,60	\$5.932,80	\$8.981,80	\$47.881,74
2	\$47.881,74	\$14.914,60	\$4.870,58	\$10.044,03	\$37.837,71
3	\$37.837,71	\$14.914,60	\$3.682,73	\$11.231,88	\$26.605,84
4	\$26.605,84	\$14.914,60	\$2.354,40	\$12.560,21	\$14.045,63
5	\$14.045,63	\$14.914,60	\$868,97	\$14.045,63	\$0,00
TOTAL		\$ 74.573,01	\$ 17.709,47	\$56.863,54	

El préstamo bancario en un escenario optimista será de \$59.778,80 dólares y en el escenario pesimista de \$55.365,17 dólares (Anexo 13).

5.2. Estados Financieros Proyectados

Se realizan los estados financieros con una proyección de cinco años, desarrollados en tres escenarios que son esperado, optimista y pesimista.

5.2.1. Estados de resultados.

El estado de resultados refleja las ventas y costos proyectados durante 5 años para determinar la utilidad neta que se espera cada año, se desarrolla el estado de resultados para cada uno de los tres escenarios.

La depreciación (Anexo 5) y amortización del diferido (Anexo 9) permiten determinar el total de egresos, considerando para el impuesto de trabajadores el 15% y del 25% para el impuesto a la renta para alcanzar a la utilidad neta de cada año proyectado.

Tabla 37

Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
AÑOS	2018	2019	2020	2021	2022
INGRESOS					
(+) Ventas	\$ 219.648,84	\$ 232.821,50	\$ 246.797,96	\$ 261.604,05	\$ 277.302,08
COSTOS					
(-) Costo de venta variable (Materia Prima)	\$ 116.610,28	\$ 123.605,64	\$ 131.023,41	\$ 138.884,46	\$ 147.217,89
UTILIDAD BRUTA	\$ 103.038,57	\$ 109.215,86	\$ 115.774,55	\$ 122.719,59	\$ 130.084,20
EGRESOS					
(-) Salarios	\$ 54.724,20	\$ 59.575,91	\$ 61.065,31	\$ 62.591,94	\$ 64.156,74
(-) Servicios básicos	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00
(-) Publicidad	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00
(-) Mantenimiento	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
(-) Depreciación	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 3.017,50	\$ 3.017,50
(-) Amortización	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 1.857,58	\$ 1.857,58
TOTAL EGRESOS	\$ 95.304,62	\$ 100.156,33	\$ 101.645,73	\$ 99.303,03	\$ 100.867,82
UTILIDADES					
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (UAII)	\$ 7.733,95	\$ 9.059,53	\$ 14.128,82	\$ 23.416,56	\$ 29.216,37
(-) GASTOS FINANCIEROS (Intereses préstamo)	\$ 5.932,80	\$ 4.870,58	\$ 3.682,73	\$ 2.354,40	\$ 868,97
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (UAI)	\$ 1.801,15	\$ 4.188,96	\$ 10.446,10	\$ 21.062,17	\$ 28.347,40
(-) PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%	\$ 270,17	\$ 628,34	\$ 1.566,91	\$ 3.159,33	\$ 4.252,11

UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA (UAI)	\$ 1.530,97	\$ 3.560,61	\$ 8.879,18	\$ 17.902,84	\$ 24.095,29
(-) IMPUESTO A LA RENTA 25%	\$ 382,74	\$ 890,15	\$ 2.219,80	\$ 4.475,71	\$ 6.023,82
UTILIDAD NETA	\$ 1.148,23	\$ 2.670,46	\$ 6.659,39	\$ 13.427,13	\$ 18.071,47
IMPUESTO TRABAJADORES ACUMULADO	\$ 270,17	\$ 898,52	\$ 2.465,43	\$ 5.624,76	\$ 9.876,87
IMPUESTO A LA RENTA ACUMULADO	\$ 382,74	\$ 1.272,90	\$ 3.492,69	\$ 7.968,40	\$ 13.992,23
UTILIDAD NETA ACUMULADA	\$ 1.148,23	\$ 3.818,69	\$ 10.478,08	\$ 23.905,21	\$ 41.976,68

El estado de resultados para el escenario optimista y pesimista se pueden visualizar en el anexo 16.

La utilidad neta del escenario optimista en cada año es superior con respecto a la del escenario esperado, y no se obtiene utilidad neta para el escenario pesimista (Anexo 16).

5.2.2. Estado de situación o balance general

El balance general nos permite determinar los activos, pasivos y patrimonio, verificando que los activos son igual a la suma de los pasivos y el patrimonio para los tres escenarios proyectados para cinco años.

Tabla 38

Balance general

BALANCE GENERAL					
AÑOS	2018	2019	2020	2021	2022
ACTIVOS					
CIRCULANTE					
Caja y Bancos	\$ 52.356,38	\$ 55.245,73	\$ 63.204,37	\$ 76.581,41	\$ 95.758,27
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	\$ 52.356,38	\$ 55.245,73	\$ 63.204,37	\$ 76.581,41	\$ 95.758,27
FIJO					

Maquinaria y equipo	\$ 40.500,00	\$ 40.500,00	\$ 40.500,00	\$ 40.500,00	\$ 40.500,00
Depreciación Máq y equipo	\$ 6.459,17	\$ 12.918,33	\$ 19.377,50	\$ 22.395,00	\$ 25.412,50
Gasto de constitución	\$ 10.570,92	\$ 10.570,92	\$ 10.570,92	\$ 10.570,92	\$ 10.570,92
Amortización	\$ 2.285,25	\$ 4.570,50	\$ 6.855,75	\$ 8.713,34	\$ 10.570,92
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 42.326,50	\$ 33.582,09	\$ 24.837,67	\$ 19.962,58	\$ 15.087,50
TOTAL ACTIVOS	\$ 94.682,89	\$ 88.827,82	\$ 88.042,04	\$ 96.544,00	\$ 110.845,77
PASIVOS					
CORTO PLAZO					
Impuestos a la renta por pagar	\$ 382,74	\$ 1.272,90	\$ 3.492,69	\$ 7.968,40	\$ 13.992,23
Impuestos trabajadores por pagar	\$ 270,17	\$ 898,52	\$ 2.465,43	\$ 5.624,76	\$ 9.876,87
TOTAL PASIVOS CORTO PLAZO	\$ 652,92	\$ 2.171,41	\$ 5.958,12	\$ 13.593,16	\$ 23.869,09
LARGO PLAZO					
Obligaciones bancarias	\$ 47.881,74	\$ 37.837,71	\$ 26.605,84	\$ 14.045,63	-
TOTAL PASIVOS LARGO PLAZO	\$ 47.881,74	\$ 37.837,71	\$ 26.605,84	\$ 14.045,63	-
TOTAL PASIVOS	\$ 48.534,66	\$ 40.009,13	\$ 32.563,96	\$ 27.638,79	\$ 23.869,09
PATRIMONIO					
Capital	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00
Utilidades retenidas	\$ 1.148,23	\$ 3.818,69	\$ 10.478,08	\$ 23.905,21	\$ 41.976,68
TOTAL PATRIMONIO	\$ 46.148,23	\$ 48.818,69	\$ 55.478,08	\$ 68.905,21	\$ 86.976,68
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 94.682,89	\$ 88.827,82	\$ 88.042,04	\$ 96.544,00	\$ 110.845,77

El balance general para un escenario optimista y pesimista se pueden observar en el anexo 17.

El patrimonio del escenario optimista es mayor al del esperado, y el patrimonio del escenario pesimista es menor respecto al patrimonio del escenario esperado (Anexo 17).

5.2.3. Estado de flujos de efectivo y flujos de caja

Los flujos de efectivo permiten determinar entradas y salidas de operación para encontrar el flujo de efectivo de operación, determina la entrada y salida del financiamiento para encontrar el saldo final del flujo de efectivo de cada año, y el flujo de caja permite determinar el flujo del proyecto y el flujo del inversionista necesarios para el cálculo del VAN y TIR del proyecto y del inversionista.

A continuación, se determina el flujo de efectivo, el flujo de caja del proyecto y del inversionista:

Tabla 39

Estado de flujo de efectivo

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
Saldo inicial de la cuenta de efectivo	\$ -	\$ 50.792,62	\$ 52.356,38	\$ 55.245,73	\$ 63.204,37	\$ 76.581,41
INGRESOS DE OPERACIÓN						
Ingresos por ventas de contado	\$ -	\$ 219.648,84	\$ 232.821,50	\$ 246.797,96	\$ 261.604,05	\$ 277.302,08
Inversión inicial	\$ 45.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE INGRESOS	\$ 45.000,00	\$ 270.441,46	\$ 285.177,89	\$ 302.043,69	\$ 324.808,42	\$ 353.883,50
SALIDAS DE OPERACIÓN						
Compra de maquinaria y equipo	\$ 40.500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de paquetes infantiles		\$ 116.610,28	\$ 123.605,64	\$ 131.023,41	\$ 138.884,46	\$ 147.217,89
Gastos iniciales	\$ 10.570,92	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Servicios Básicos	\$ -	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00
Publicidad y promoción	\$ -	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00
Salarios	\$ -	\$ 54.724,20	\$ 59.575,91	\$ 61.065,31	\$ 62.591,94	\$ 64.156,74

Mantenimiento	\$ -	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
TOTAL SALIDAS DE OPERACIÓN	\$ 51.070,92	\$ 203.170,48	\$ 215.017,55	\$ 223.924,72	\$ 233.312,40	\$ 243.210,63
FLUJO EFECTIVO DE OPERACIÓN						
Saldo de flujo de efectivo al final del período	\$ (6.070,92)	\$ 67.270,99	\$ 70.160,34	\$ 78.118,97	\$ 91.496,02	\$ 110.672,87
ENTRADAS DE FINANCIAMIENTO E INVERSIÓN						
Préstamo bancario	\$ 56.863,54	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aumento de Capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ENTRADAS DE FINANCIAMIENTO	\$ 56.863,54	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SALIDAS DE FINANCIAMIENTO E INVERSIÓN						
Pago de deuda e intereses	\$ -	\$ 14.914,60	\$ 14.914,60	\$ 14.914,60	\$ 14.914,60	\$ 14.914,60
TOTAL SALIDAS DE FINANCIAMIENTO	\$ -	\$ 14.914,60	\$ 14.914,60	\$ 14.914,60	\$ 14.914,60	\$ 14.914,60
SALDO FINAL DE FLUJO DE EFECTIVO	\$ 50.792,62	\$ 52.356,38	\$ 55.245,73	\$ 63.204,37	\$ 76.581,41	\$ 95.758,27
SALDO FINAL DE FLUJO DE EFECTIVO VP	\$ 50.792,62	\$ 44.721,17	\$ 40.307,49	\$ 39.389,25	\$ 40.765,94	\$ 43.540,55
FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO	\$ 50.792,62	\$ 95.513,79	\$ 135.821,28	\$ 175.210,53	\$ 215.976,47	\$ 259.517,02

Tabla 40

Estado de flujo de caja del proyecto

ESTADO DE FLUJO DE CAJA						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
Utilidad neta	\$ -	\$ 1.148,23	\$ 2.670,46	\$ 6.659,39	\$ 13.427,13	\$ 18.071,47
Depreciaciones (+)	\$ -	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 3.017,50	\$ 3.017,50
AMORTIZACIÓN (+)	\$ -	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 1.857,58	\$ 1.857,58

Intereses préstamos (+)	\$ -	\$ 5.932,80	\$ 4.870,58	\$ 3.682,73	\$ 2.354,40	\$ 868,97
INVERSIONES						
Activos (-)	\$ - 40.500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor de rescate(+)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 15.087,50
Inversión de capital de trabajo (-)	\$ - 50.792,62	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos iniciales (-)	\$ - 10.570,92	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor de desecho (+)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 101.289,58
FLUJO DEL PROYECTO	\$ (101.863,54)	\$ 15.825,45	\$ 16.285,45	\$ 19.086,53	\$ 20.656,61	\$ 140.192,61
CÁLCULO DE VALORES ACTUALES						
Valor actual proyecto	\$ - 101.863,54	\$ 13.517,60	\$ 11.881,93	\$ 11.894,81	\$ 10.995,96	\$ 63.744,50
Valor actual proyecto acumulado		\$ 13.517,60	\$ 25.399,53	\$ 37.294,34	\$ 48.290,30	\$ 112.034,80

Tabla 41

Estado de flujo de caja del inversionista

PRÉSTAMOS						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
Utilidad neta	\$ -	\$ 1.148,23	\$ 2.670,46	\$ 6.659,39	\$ 13.427,13	\$ 18.071,47
Depreciaciones (+)	\$ -	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 3.017,50	\$ 3.017,50
Amortizaciones (+)	\$ -	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 1.857,58	\$ 1.857,58
INVERSIONES						
Activos (-)	\$ - 40.500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor de rescate(+)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 15.087,50
Inversión de capital de trabajo (-)	\$ - 50.792,62	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos iniciales (-)	\$ - 10.570,92	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor de desecho (+)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 108.429,59
Crédito bancario (+)	\$ 56.863,54	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Amortización del capital (-)	\$ -	\$ 8.981,80	\$ 10.044,03	\$ 11.231,88	\$ 12.560,21	\$ 14.045,63
FLUJO DEL INVERSIONISTA	\$ (45.000,00)	\$ 18.874,45	\$ 21.458,90	\$ 26.635,68	\$ 30.862,42	\$ 160.509,27
CÁLCULO DE VALORES ACTUALES						
Valor actual inversionista	\$ - 45.000,00	\$ 16.121,96	\$ 15.656,50	\$ 16.599,47	\$ 16.428,73	\$ 72.982,33
Valor actual inversionista proyecto acumulado		\$ 16.121,96	\$ 31.778,45	\$ 48.377,93	\$ 64.806,66	\$ 137.788,99

El flujo de efectivo, el flujo de caja del proyecto y del inversionista para el escenario optimista y pesimista se pueden observar en el anexo 18.

5.2.4. Análisis de relaciones financieras

El análisis de las razones financieras nos permite determinar razones de liquidez que determinan la solvencia a corto plazo, es decir la capacidad que tiene la empresa para pagar las cuentas sin tensiones a corto plazo, razones de deuda determinando la solvencia a largo plazo, razones de eficiencia que determinan la rapidez con que las cuentas se convierten en efectivo y las razones de rentabilidad que miden la eficacia del manejo de operaciones y la eficiencia de utilización de activos.

A continuación, se determinan los índices financieros, costo de oportunidad (CAPM), WACC, VAN, TIR y punto de equilibrio.

Tabla 42

Índices financieros

INDICES FINANCIEROS	AÑOS				
	2018	2019	2020	2021	2022
Capital de trabajo (KTN) (Activo Corriente - Pasivo Corriente)	\$ 51.703,47	\$ 53.074,32	\$ 57.246,25	\$ 62.988,26	\$ 71.889,18
LIQUIDEZ (Solvencia a corto plazo)					
Razón corriente (Activo corriente/Pasivo corriente)	80,19	25,44	10,61	5,63	4,01
Activo corriente/Activo total	0,55	0,62	0,72	0,79	0,86

DEUDA (Solvencia a largo plazo)					
Pasivos/Activos	0,51	0,45	0,37	0,29	0,22
Pasivos/Patrimonio	1,05	0,82	0,59	0,40	0,27
Multiplicador (Activos/patrimonio)	2,05	1,82	1,59	1,40	1,27
Cobertura de intereses (UAll/intereses)	1,30	1,86	3,84	9,95	33,62
EFICIENCIA (Rapidez de convertirse en efectivo)					
Rotación de activo total (Ventas netas/activo total)	2,32	2,62	2,80	2,71	2,50
RENTABILIDAD (Eficiencia de activos y eficacia de operaciones)					
Margen neto (Utilidad neta/ventas)	0,52%	1,15%	2,70%	5,13%	6,52%
Rentabilidad sobre activo total (ROA) (Utilidad neta/activos)	1,21%	3,01%	7,56%	13,91%	16,30%
Rentabilidad sobre capital (ROE) (Utilidad neta/Patrimonio)	2,49%	5,47%	12,00%	19,49%	20,78%

Se calcula la tasa de descuento CAPM obteniendo Betas sin apalancamiento de industrias relacionadas a eventos infantiles.

Tabla 43

Beta sin apalancamiento

CALCULO DE BETAS	
Betas sin apalancamiento de industrias relacionadas	
Juegos	0,96
Recreación	0,92
β PROMEDIO	0,94

Tomado de Aswath, Damodaran, 2017.

Elaborado por Carrera, Christian

Se determina el riesgo financiero CAPM de la siguiente manera:

Tabla 44. Cálculo CAPM

CÁLCULO DE RIESGO FINANCIERO		
MODELO CAPM (COSTO DE OPORTUNIDAD)		
Tasa libre de riesgo (rf)	Tasa del tesoro de E.U.A al 2 de octubre de 2017	1,935%
Premio al riesgo (MRP)	Prima de riesgo a junio de 2017	5,69%
Riesgo país (RP)	Riesgo país al 28 de septiembre de 2017	6,11%
Er (USA)	$Er = rf + \beta(MRP)$	7,28%
Deuda (D)	51%	\$ 47.881,74

Patrimonio (E)	49%	\$ 46.148,23
Inversión total	100%	\$ 94.029,97
Beta L Ecuador	$\beta_L = \beta_U(1+(1-T).(D/E))$	1,59
CAPM Riesgo financiero Er (Ecuador)	$E_r = r_f + \beta(MRP) + RP$	17,07%

El Beta apalancado tiene una proyección de cinco años como se determina a continuación:

Tabla 45

Beta apalancada proyectado a 5 años

DESCRIPCIÓN	AÑOS				
	2018	2019	2020	2021	2022
DEUDA (D)	\$47.881,74	\$37.837,71	\$26.605,84	\$14.045,63	-
PATRIMONIO (E)	\$46.148,23	\$48.818,69	\$55.478,08	\$68.905,21	\$86.976,68
INVERSIÓN TOTAL	\$94.029,97	\$86.656,41	\$82.083,92	\$82.950,84	\$86.976,68
BL Ecuador	1,59	1,42	1,24	1,07	0,94

Al obtener el riesgo financiero de 17,07% se procede a calcular la tasa de descuento WACC necesario para el cálculo del VAN.

Tabla 46

Tasa de descuento WACC

WACC							
Tasa prestamista Rd	PRODUBANCO	11,23%					
Tasa impuestos (T) Ecuador		33,70%	2018	2019	2020	2021	2022
Tasa de descuento	$WACC = E_r(E/(D+E)) + R_d(D/(D+E).(1-T))$	12,17%	12,17%	12,87%	13,95%	15,44%	17,07%

A continuación, se determina el VAN del proyecto y del inversionista, el TIR del proyecto y del inversionista.

Tabla 47

Cálculo VAN y TIR escenario esperado

ANÁLISIS DEL PROYECTO	
Valor Actual Neto (Proyecto)	\$ 30.706,13
TIR (Proyecto)	20%
Valor Actual Neto (Inversionista)	\$ 117.635,97
TIR (Inversionista)	62%

Tanto el Van del proyecto como del inversionista son positivos lo que determina que el negocio es rentable, con una tasa interna de retorno atractiva, no se ha considerado nuevas inversiones, el valor actual neto determina cuánto vale la empresa actualmente en efectivo, los flujos de caja fueron descontados del WACC de acuerdo al endeudamiento de cada año. La tasa interna de retorno es mayor que el costo de oportunidad CAPM siendo atractivo para los inversionistas.

A continuación, se compara el VAN y el TIR de los tres escenarios, el cálculo de los índices financieros, CAPM y WACC de los escenarios optimista y pesimista se pueden ver en el anexo 15.

Tabla 48

Comparación del VAN y TIR del escenario esperado, optimista y pesimista.

ANÁLISIS DEL PROYECTO			
DESCRIPCIÓN	ESPERADO	OPTIMISTA	PESIMISTA
Valor Actual Neto (Proyecto)	\$ 30.706,13	111.582,75	-12.250,08
TIR (Proyecto)	20%	35%	8%
Valor Actual Neto (Inversionista)	\$ 117.635,97	201.241,33	73.360,39
TIR (Inversionista)	62%	83%	48%

El Van en el escenario esperado y optimista es positivo lo que permite visualizar que el negocio es rentable considerando que no se hacen nuevas inversiones, mientras que el VAN del escenario pesimista es negativo lo que indica que en ese escenario el negocio no es rentable, la TIR es mayor con respecto al costo de oportunidad CAPM siendo muy atractivo para los inversores en los escenarios esperado y optimista.

5.2.4.1. Punto de equilibrio

Se ha considerado tres escenarios para el punto de equilibrio que nos permitirá determinar el número mínimo de eventos a realizarse para no tener ni pérdidas ni ganancias, así como ingresando una utilidad esperada el número de eventos que se requieren realizar para alcanzar la utilidad deseada.

Para determinar el punto de equilibrio se analizará el margen de contribución ponderado total, por tener dos productos con diferente porcentaje de participación como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 49

Margen de contribución ponderado total

CÁLCULO DEL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO TOTAL		
DESCRIPCIÓN	PAQUETE 1	PAQUETE 2
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN	75%	25%
COSTOS VARIABLES UNITARIOS	\$269,37	\$ 271,61
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$505,65	\$ 516,85
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$236,28	\$ 245,24
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO	\$177,21	\$ 61,31
MC PONDERADO TOTAL	\$238,52	

Se calcula el punto de equilibrio para el escenario esperado, obteniendo 400 eventos para realizar como mínimo el primer año para no tener ni pérdidas ni ganancias, se requerirán realizar 432 eventos para alcanzar una utilidad antes de interés e impuestos de \$7.733,95 dólares, para los siguientes años se puede visualizar el número de eventos requeridos en la siguiente tabla:

Tabla 50

Punto de equilibrio

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO										
DESCRIPCIÓN	AÑO 2018		AÑO 2019		AÑO 2020		AÑO 2021		AÑO 2022	
	PAQUETE 1	PAQUETE 2	PAQUETE 1	PAQUETE 2	PAQUETE 1	PAQUETE 2	PAQUETE 1	PAQUETE 2	PAQUETE 1	PAQUETE 2
% PARTICIPACIÓN	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%

COSTOS FIJOS	\$ 71.478,46	\$ 23.826,15	75117,25	\$ 25.039,08	76234,29	25411,43	74477,27	24825,76	75650,87	25216,96
COSTOS FIJOS TOTALES	\$ 95.304,62		\$ 100.156,33		\$ 101.645,73		\$ 99.303,03		\$ 100.867,82	
UTILIDAD	\$ 7.733,95		\$ 9.059,53		\$ 14.128,82		\$ 23.416,56		\$ 29.216,37	
Peq (Eventos)	300	100	315	105	320	107	312	104	317	106
MÍN DE EVENTOS	400		420		426		416		423	
Peq CON UTILIDAD (Eventos)	324	108	343	114	364	121	386	129	409	136
EVENTOS CON UTILIDAD	432		458		485		515		545	
PUNTO DE EQUILIBRIO (Dinero)	\$ 151.532,60	\$ 55.819,41	\$ 159.246,73	\$ 59.165,86	\$ 161.614,84	\$ 62.718,92	\$ 157.889,99	\$ 66.481,27	\$ 160.377,99	\$ 70.470,93
MÍN DE VENTAS	\$ 207.352,01		\$ 218.412,59		\$ 224.333,76		\$ 224.371,27		\$ 230.848,92	
Peq UTILIDAD (Dinero)	\$ 163.829,43	\$ 55819,41	\$ 173.651,22	\$ 59165,86	\$ 184.079,41	\$ 62718,92	\$ 195.121,90	\$ 66481,27	\$ 206.831,49	\$ 70470,93
VENTAS CON UTILIDAD	\$ 219.648,84		\$ 232.817,08		\$ 246.798,33		\$ 261.603,17		\$ 277.302,42	

El punto de equilibrio para un escenario optimista y pesimista se puede visualizar en el anexo 19.

5.2.5. Impacto económico, regional, social, ambiental

Magic Events contribuirá en generar trabajo para aportar a la economía del país, contratando por dependencia laboral cinco puestos de trabajo, las ventas realizadas cada año con el número de eventos planificados aportará al país con el 25% del impuesto a la renta y aportará con el 15% del impuesto a los trabajadores de las utilidades antes de intereses e impuestos.

También generará trabajo indirecto al requerir los materiales necesarios de los proveedores para cada evento infantil, así como de animadores, parvularios, técnicos de audio y video que se los requiere cada vez que exista un evento.

5.3. Conclusiones del capítulo

El proyecto inicia con un capital social de \$45.000 dólares y obtendrá préstamo bancario de \$ 56.863,54 dólares con una tasa de interés del 11,23%, realizando el pago de la deuda bancaria en cada año de \$1242,88 dólares, utilizando el método francés para intereses y pago de capital.

Los estados financieros están proyectados para 5 años, el estado de resultados se basa en las ventas y costos variables proyectados para poder determinar la utilidad antes de intereses e impuesto, alcanzando para el 2018 una utilidad acumulada de \$41.976,68 dólares.

El flujo de efectivo permite determinar el dinero a corto plazo para efectivizarse que se encuentra en caja y bancos, el flujo de caja permite determinar el VAN del proyecto y del inversionista previo al cálculo del CAPM y WACC.

El punto de equilibrio para el primer año requerido para no tener pérdidas ni ganancias es de 400 eventos infantiles, alcanzando 432 eventos para generar una utilidad antes de intereses e impuestos de \$7.733,95 dólares.

Se analizaron tres escenarios que son esperado, optimista y pesimista con una proyección de 5 años, determinando que el proyecto en un escenario esperado y optimista el cálculo del VAN es positivo, determinando que el proyecto es rentable en ambos escenarios, mientras que en un escenario pesimista el cálculo del VAN es negativo lo que significa que no es rentable el proyecto en ese escenario.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se cubre el objetivo general del plan de negocios al obtener un VAN positivo que determina la factibilidad financiera del proyecto, siendo viable para la operación de implementar una empresa organizadora de eventos infantiles en la ciudad de Quito.

La organización de fiestas infantiles requiere innovación constante, los padres de familia buscan que sus hijos tengan experiencias inolvidables a través de animadores, juegos recreacionales, el cuidado que se imparte sobre los niños y la calidad de servicio que se brinda, Magic Events transmite en su imagen corporativa confianza, agrado y que entiende las necesidades del cliente, creando siempre una experiencia grata en cada uno de ellos.

Magic Events tiene un mercado potencial de 45.168 habitantes del sector urbano de la ciudad de Quito de estrato medio alto y alto están dispuestos a pagar valores hasta \$27 dólares por niño a cambio de un servicio de excelencia y calidad, que cubra sus necesidades y expectativas con diferentes eventos, instalaciones adecuadas y variedad de juegos recreacionales. Magic Events tiene una participación del mercado del 0,956% lo que representa 432 clientes.

Magic Events recordará su marca por medio de redes sociales, correos electrónicos, anuncios de radio, brindando siempre calidez en su servicio.

Se tiene empresas competidoras con trayectoria que cuentan con instalaciones y experiencia, el diferenciador de Magic Events está basado en la innovación constante de temáticas que generen vivencia real con los personajes favoritos de los niños, dejando sensación de volver a festejar el cumpleaños de algún niño nuevamente en Magic Events.

RECOMENDACIONES

Brindar constantemente servicio de calidad y buena atención, con agilidad en la asignación de eventos, cumpliendo con lo ofrecido al cliente en el tiempo determinado.

Generar una adecuada comunicación con los proveedores para que no exista faltantes de los paquetes solicitados y no tener inconvenientes con los clientes que escogen Magic Events.

Verificar continuamente la satisfacción de los clientes al finalizar cada evento con el objetivo de enriquecer las necesidades y requerimientos de los clientes.

LISTA DE REFERENCIAS

- Aigner M. (s/f). *La técnica de recolección de información mediante los grupos focales*. Recuperado de <http://huitoto.udea.edu.co/~ceo/>
- Alvear, L. y Tapia, E. (2008). *Proyecto para una empresa de organización de eventos infantiles* (Tesis de grado). Universidad del Azuay. Cuenca, Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (2017). Recuperado de https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
- Banco Central del Ecuador. (2017). Recuperado de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/755>
- Banco Mundial. (2017). Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>
- Cinco Fuerzas de Porter. Recuperado de <http://www.scoop.it/t/peunmsm-semana-7-2012>
- Clasificador Internacional Industrial Único CIIU. (2017). Recuperado de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>
- Collis, M. (2005). *Estrategia Corporativa*. Madrid: McGraw Hill.
- Constitución de compañías. Recuperado de <https://www.cazamley.com/compa%C3%B1as/formaci%C3%B3n-de-compa%C3%B1as/>
- Consumo aparente del mercado. Recuperado de <http://tareasuniversitarias.com/consumo-aparente-en-el-mercado.html>
- Damodaran, A. (2017). *Prima de riesgo MRP por países*. Recuperado de http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctrypre_m.html
- De Gregorio, J. (2012). *Macroeconomía Teoría y Políticas*. Santiago: Person.
- Embi países latinos. (2017). Recuperado de <http://www.ambito.com/economia/mercados/riesgo-pais/>
- Embi riesgo país. (2017). Recuperado de <http://www.analytica.com.do/2016/10/emb-i-indicador-riesgo-pais/>

- Enrique Jofre Rojas. (2002). *Modelo de diseño y ejecución de estrategias de negocios*. Recuperado de: <http://www.dii.uchile.cl/~ceges/publicaciones/ceges35.pdf>
- Ferrell, O.C. and Hartline, M. D. (2012). *Estrategia de Marketing*. Queretaro: Cengage.
- Fred, D. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica*. México: Pearson.
- Guía de fijación de precios. Recuperado de <http://www.mujeresdeempresa.com/estrategia-de-fijacion-de-precios/>
- Indicadores del Distrito Metropolitano de Quito. Recuperado de http://sthv.quito.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=28&
- Inflables para fiestas infantiles. Recuperado de <http://superinflables.net/home/>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2017). Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas/>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2017). Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/requerimientos-de-informacion/>
- Jany, J. (s/f). *Investigación Integral de Mercados*. (2da edición). Mc.GrawHill.
- Jiménez Moreno, Juan J. (2010). *Revista de Estudios Empresariales*. Recuperado de <http://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/REE/article/download/463/395>
- Jobber, D. (2007). *Principles and Practices of Marketing*. (5ta edición). London: McGraw Hill.
- John W. Creswell. (2013). *Research Design, qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*. (4ta edición). Londres: Sage.
- Koontz, H., Weihrich, H. y Cannice, M. (2012). *Administración una perspectiva global y empresarial*. (14va. edición). México: McGraw Hill.
- Kotler, P. y Keller, K.L. (2012). *Dirección de Marketing*. (14va edición). México: Pearson.
- KPI'S. Recuperado de <https://www.pdcachome.com/4501/gestion-de-procesos-como-definir-indicadores-y-cuadros-de-mando/>

- Ledebur, Josefina. (2012). *Perspectiva global*. Recuperado de: https://prezi.com/hvr_w8v3d96k/perspectiva-global/
- Loor, L. (2008). *Plan de negocios para la implementación de una empresa organizadora de eventos infantiles en Manabí*. (Tesis de grado). Universidad de las Américas. Quito, Ecuador.
- Ludwig Von Mises Institute. (s/f). The Origin of Economic Theory. Recuperado de <http://mises.org/about/3252>
- Máquinas para fiestas infantiles. Recuperado de <http://www.igrupo4.com/>
- Mario Jaidar. (2007). Salones de fiestas infantiles. Recuperado de <http://www.clarin.com/diario/2007/03/31/laciudad/h-06001.htm>
- Marketing. Recuperado de <http://www.marketing-xxi.com/el-mercado-y-su-entorno-62.htm>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2017). Recuperado de <http://www.finanzas.gob.ec/deuda-publica/>
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2017). Recuperado de <http://www.industrias.gob.ec/bp-061-estabilidad-politica-ecuatoriana-atrae-a-inversionistas-extranjeros/>
- Neira, E. y Romero, N. (2014). *Plan de negocios para la creación de la empresa Ensueño logística de eventos en la ciudad de Tunja*. (Tesis de Grado). Universidad Nacional Abierta y a Distancia. Bogotá, Colombia.
- Noticias marketing. Recuperado de <http://www.marketingnews.es>
- Pacheco, P. Armijos, L. y Borja, A. (2010). *Proyecto creación de una empresa de organización de fiestas infantiles en la ciudad de Machala provincia de El Oro* (Tesis de grado). Escuela Superior Politécnica del Litoral. Guayaquil, Ecuador.
- Pindyck, R., & Rubinfeld, D. (2009). *Microeconomía*. (7ma edición). Madrid: Pearson.
- Porter, M. (2015). *Ventaja Competitiva*. (2da edición). México: Patria.
- Producto interno bruto PIB. (2017). Recuperado de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/975-producto-interno-bruto-2>

- Roberto Espinoza. (2014). *Plan de Marketing*. Recuperado de: <http://robertoespinosa.es/2014/03/25/como-elaborar-el-plan-de-marketing/>
- Rodas, D. y Del Castillo, S. (2014). *Plan de negocios para la creación de una empresa organizadora de fiestas infantiles a domicilio en la ciudad de Quito y los valles de Cumbayá y Tumbaco*. (Tesis de Grado). Universidad de las Américas. Quito, Ecuador.
- Ross S, Westerfield R, Jaffe J. (2000). *Finanzas Corporativas*. Mc Graw Hill.
- Thomas, Arthur A y A.J. Strickland III (2000). *Administración Estratégica, Conceptos*. México: Mc Graw-Hill.
- Thompson Strickland. (1999). *Administración Estratégica Conceptos y Casos*. Mc Graw Hill.
- Vistazo, Deuda Externa. Recuperado de <http://vistazo.com/seccion/pais-actualidad-nacional/actualidad-nacional/deuda-publica-de-ecuador-ya-habria-llegado-al>
- Wikipedia. (2009). *Emprendedor*. Recuperado de <http://es.wikipedia.org/wiki/Emprendedor>

ANEXOS

ANEXO 1

GRUPO DE ENFOQUE

MODERADOR: CHRISTIAN CARRERA

TIEMPO DE DURACIÓN: 60 minutos

Se entregará refrigerio para despertar el interés de los integrantes al responder las preguntas.

PREGUNTAS

1. ¿Por qué razón contrataría un evento infantil para asistir a las instalaciones del mismo o contrataría para realizarlo en su casa?
2. ¿Qué no le ha gustado de los eventos infantiles y que esperaría que le ofrezcan?
3. ¿Qué le motiva a contratar un evento infantil y con qué frecuencia lo realiza?
4. ¿Cuál es el medio por el que se informa para conocer sobre el servicio de un evento infantil y que influye para que tome la decisión de contratar el servicio en las instalaciones del evento?
5. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por cada niño que asistirá al evento infantil?
6. ¿En qué día considera factible realizar el evento de su hijo o hija y porque situaciones lo haría?
7. ¿Dónde realiza sus eventos, qué opina de la variedad y cuánto tiempo le brindan de diversión?
8. Acompaña a los eventos infantiles a sus hijos y porque considera que debe hacerlo

ANEXO 2.

CONCLUSIONES DEL GRUPO DE ENFOQUE

Los padres contratarían eventos infantiles para asistir a instalaciones con espacios ya adecuados para fiestas infantiles, que posean juegos y todos los implementos necesarios para festejar a los niños, porque no tendrían que arreglar el lugar después de terminada la fiesta, siempre y cuando el lugar sea céntrico para que asistan sus invitados, y sus hijos estén supervisados por gente especializada.

La mayoría de eventos infantiles a los que se asiste cuentan con un animador que se encarga de la fiesta y los padres están atentos del cuidado de los niños, volviéndose estresante para el padre, sin embargo, se esperaría un servicio que se encargue del cuidado de los niños con gente especializada a parte del animador, así los padres que acompañan a sus hijos estarán más relajados participando del evento. El animador deberá ser muy ágil para interactuar con niños y padres.

Los padres contratan eventos infantiles cada cumpleaños para que sus hijos se sientan alegres y disfruten con sus invitados el cumplir un año más de vida, adicionalmente les motiva que no tienen que preocuparse de organizar ni decorar nada y esperan compartir el evento con sus hijos sin estar agotados por organizar la fiesta infantil.

Actualmente la información la obtienen del internet, de redes sociales y correos electrónicos de anuncios que aparezcan; influye mucho la ubicación porque el evento debe realizarse cerca del domicilio del cumpleañosero y estar céntrico al de los invitados, también influye las actividades que brinda el animador y el tiempo de duración del evento.

El precio debe estar relacionado a un buen servicio, calidad y diversión para considerar valores desde \$20 dólares por niño, incluso mucho más.

Consideran realizar eventos infantiles los días sábados en la tarde, porque los padres no se encuentran en jornada laboral y así podrán asistir con sus hijos, el horario de la tarde es adecuado porque los niños están descansados al poder dormir más en fin de semana.

Los padres han contratado eventos en Mc Donal's, Mr Joy, Chikis donde manifiestan que siempre ofrecen los mismo y no existe variedad, los mismos animadores, los mismos trucos, sin embargo, a sus hijos les atrae por los juguetes que entregan. El tiempo es de dos horas y se debe pagar valores por hora adicional.

Los padres de familia acompañan a sus hijos a los eventos infantiles si sus edades son hasta 7 años porque desconfían del cuidado que les pueden dar, sin embargo, consideran que de 8 años en adelante son más fáciles de controlar y pueden dejarlos sin ningún problema en el evento hasta que termine para retirarlos.

ANEXO 3
ENCUESTA



La siguiente encuesta tiene como objetivo conocer los motivos para decidir el contratar un servicio de eventos infantiles en un lugar especializado para festejar el cumpleaños de sus hijos.

1. ¿En qué sector de la ciudad reside?

Norte Centro Sur Valles

2. ¿Cuáles son sus ingresos mensuales en dólares?

1.000 a 2.000 2.001 a 3.000 3.001 en adelante

3. ¿Dónde celebra las fiestas infantiles de sus hijos?

Casa Lugar especializado Otros

4. ¿Estaría interesado en contratar los servicios de eventos infantiles para su hijo?

Si No

5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar en dólares por cada niño que asistirá al evento infantil?

20 a 25 26 a 30 31 a 35 Más de 36

6. ¿Cuántas veces al año realiza un evento infantil?

1 2 3 4

7. ¿Cuántos hijos posee hasta 11 años de edad?

1 2 3 4

8. ¿De dónde obtiene la información para contratar un evento infantil especializado?

Internet (páginas web) Redes sociales Prensa Anuncios de radio

9. ¿Cuántos niños invitaría al contratar el servicio de eventos infantiles en un lugar especializado?

10 a 20 20 a 30 30 a 40 Más de 40

10. ¿Por qué razón contrataría un evento infantil en un lugar especializado?

Tiempo Experiencia Comodidad Espacio

11. ¿De las siguientes empresas cual considera mejor en la organización de eventos infantiles, experiencia y calidad?

Diverty Fiesta

Chikis Fiestas Infantiles

Abracadabra

Reino Mágico

Grupo Mundi Eventos

Bacos Party

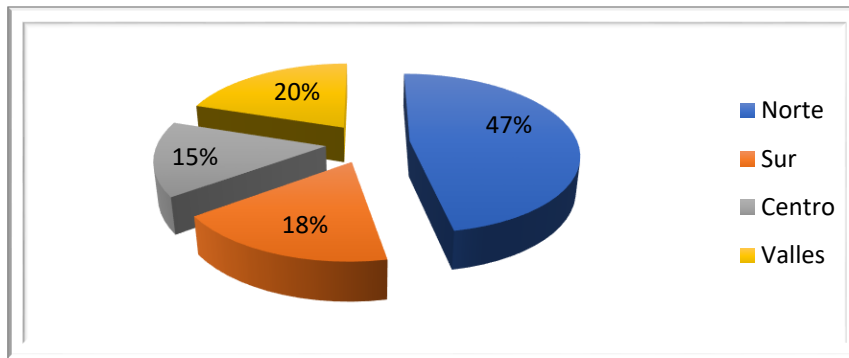
Brinki Fiestas Infantiles

ANEXO 4

RESULTADOS DE LA ENCUESTA

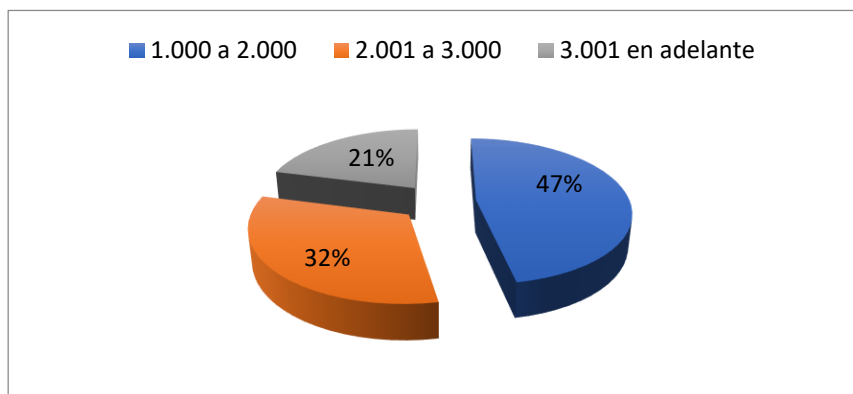
1. Sector que reside

Sector	Porcentaje	#Encuestas 382
Norte	47%	180
Sur	18%	69
Centro	15%	57
Valles	20%	76
Total	100%	382



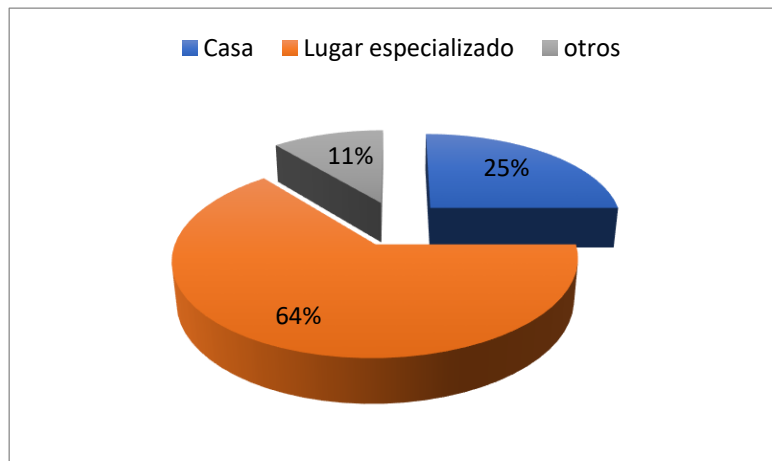
2. Ingresos mensuales

Ingresos	Porcentaje	#Encuestados 382
1.000 a 2.000	47%	180
2.001 a 3.000	32%	122
3.001 en adelante	21%	80
Total	100%	382



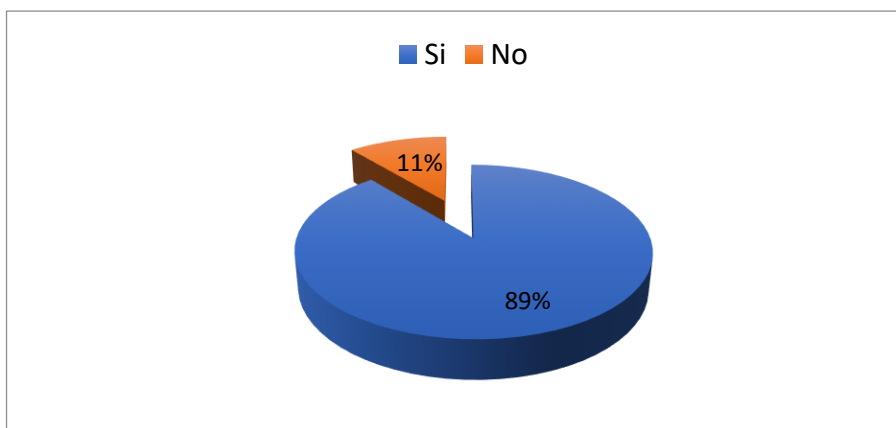
3. Lugar donde celebra fiestas infantiles

Lugar	Porcentaje	#Encuestados 382
Casa	25%	96
Lugar especializado	64%	244
otros	11%	42
Total	100%	382



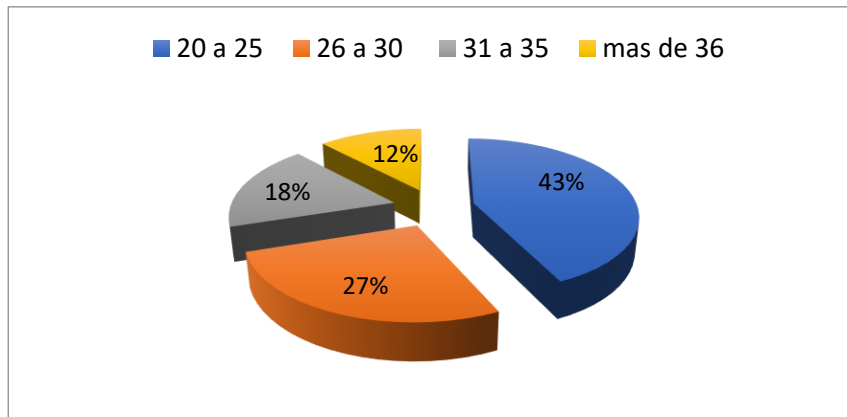
4. Interés de contratar un evento infantil

Si, No	Porcentaje	#Encuestados 382
Si	89%	340
No	11%	42
Total	100%	382



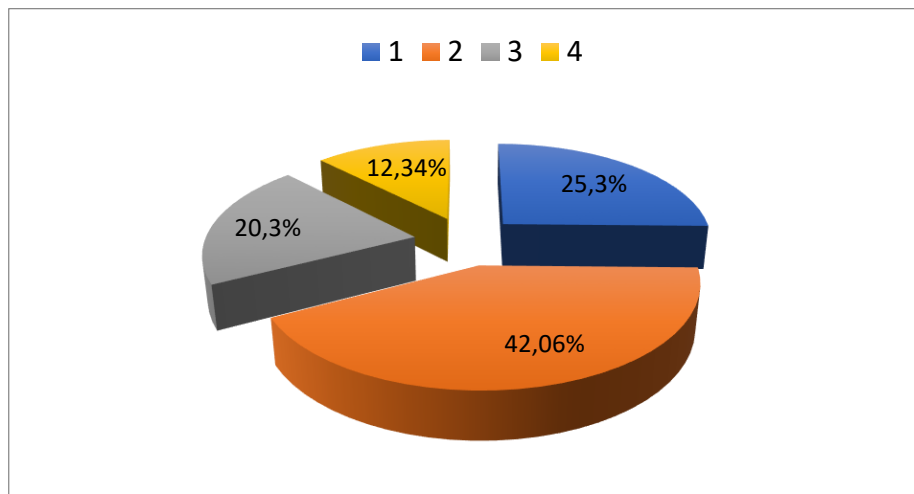
5. Presupuesto para fiestas infantiles por niño

Dólares	Porcentaje	#Encuestados 340
20 a 25	43%	146
26 a 30	27%	92
31 a 35	18%	61
más de 36	12%	41
Total	100%	340



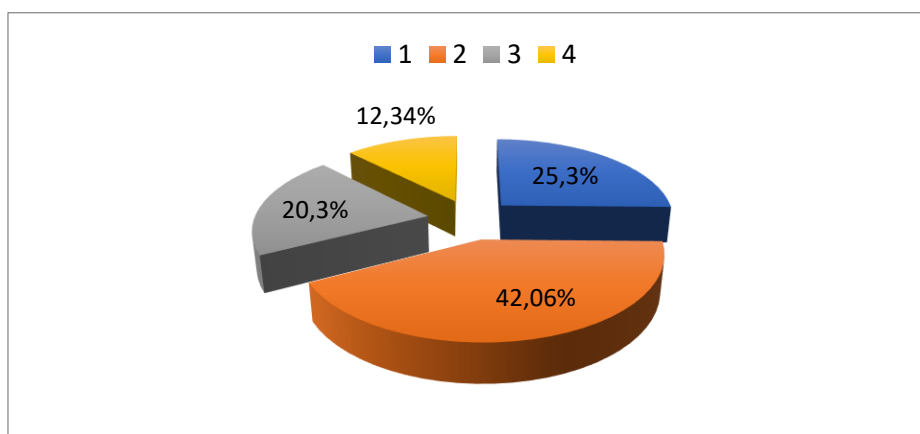
6. Número de eventos infantiles realizados al año

Eventos Anuales	Porcentaje	# Encuestados 340
1	25,3%	86
2	42,06%	143
3	20,3%	69
4	12,34%	42
Total	100,0%	340



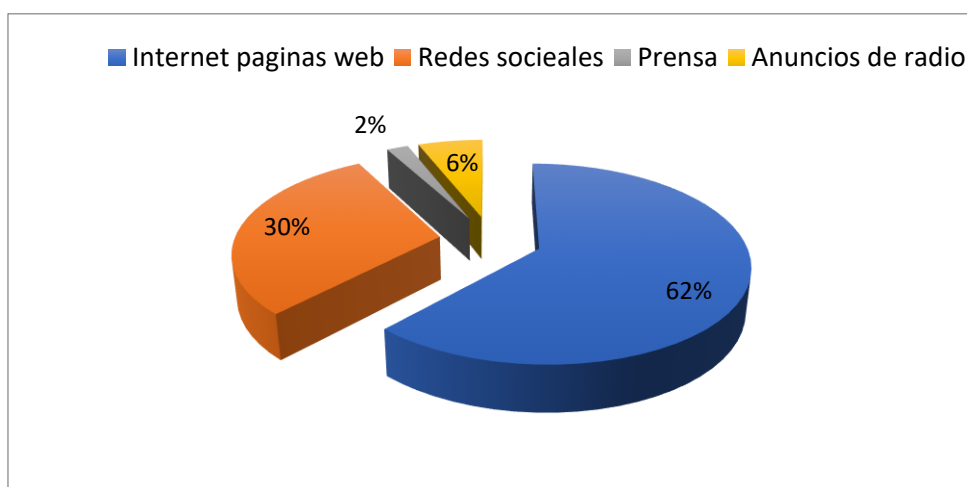
7. Número de hijos hasta los 11 años de edad

Hijos	Porcentaje	#Encuestas 340
1	25,3%	86
2	42,06%	143
3	20,3%	69
4	12,34%	42
Total	100,0%	340



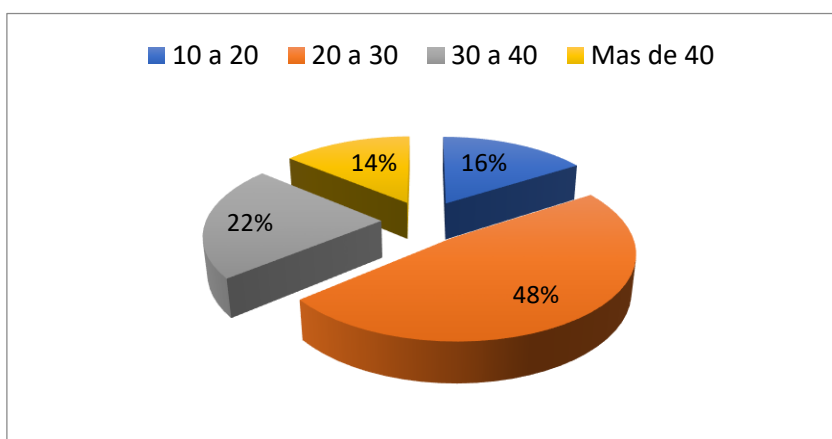
8. Medio de Información para contratar eventos infantiles

Lugar	Porcentaje	#Encuestados 340
Internet páginas web	62%	211
Redes sociales	30%	102
Prensa	2%	7
Anuncios de radio	6%	20
Total	100%	340



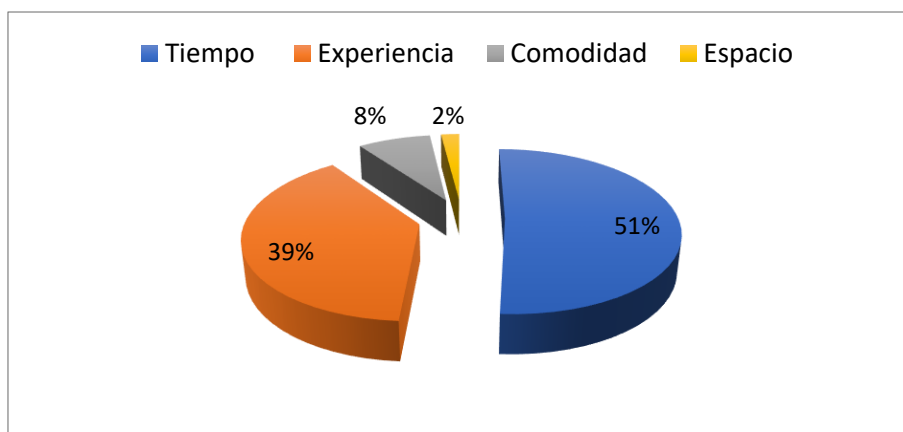
9. Número de niños invitados al evento

Niños	Porcentaje	#Encuestados 340
10 a 20	16%	54
20 a 30	48%	163
30 a 40	22%	75
Más de 40	14%	48
Total	100%	340



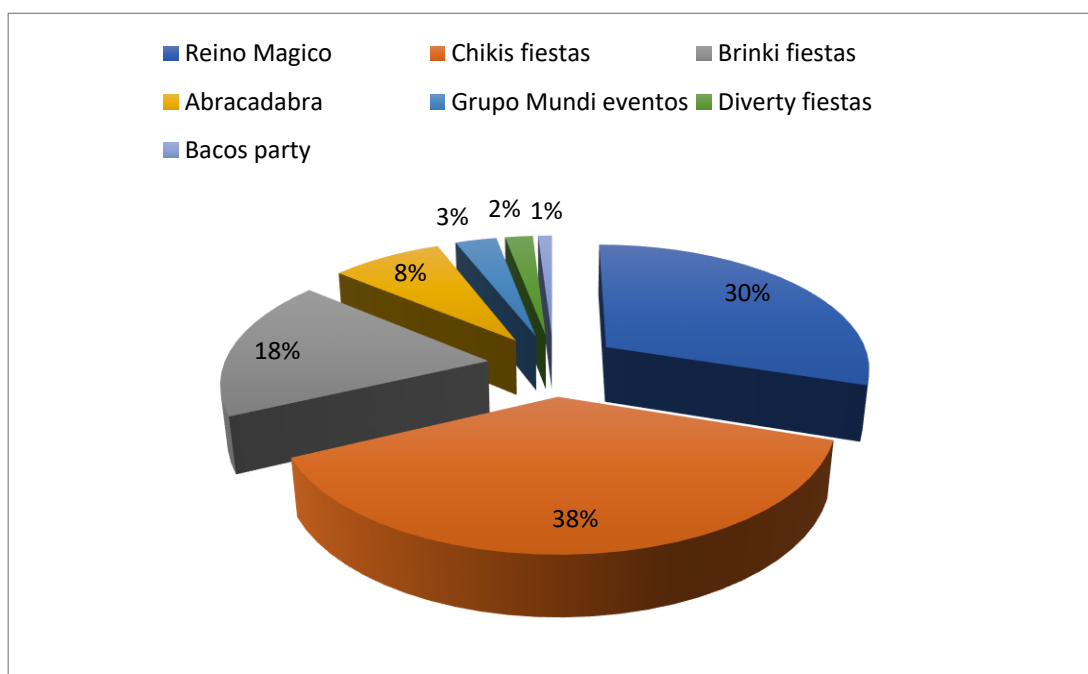
10. Razones de contrato de un evento infantil

Razón	Porcentaje	#Encuestados 340
Tiempo	51%	173
Experiencia	39%	133
Comodidad	8%	27
Espacio	2%	7
Total	100%	340



11. Empresas destacadas en eventos infantiles

Empresas	Porcentaje	#Encuestados 340
Reino Mágico	30%	102
Chikis fiestas	38%	129
Brinki fiestas	18%	61
Abracadabra	8%	27
Grupo Mundi eventos	3%	10
Diverty fiestas	2%	7
Bacos Party	1%	3
Total	100%	340



ANEXO 5

ACTIVOS TANGIBLES

ACTIVOS FIJOS				DEPRECIACIÓN								
DESCRIPCIÓN	Can tida	Valor unitario	Valor Total	A Ñ OS	V/A	V/A1	V/A2	V/A3	V/A4	V/A5	DEP. ACUM	V RESIDUAL
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y OFICINA												
Computador de escritorio	5	\$ 450,00	\$ 2.250,00	3	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	0	0	\$ 2.250,00	0
Impresora	5	\$ 220,00	\$ 1.100,00	3	\$ 366,67	\$ 366,67	\$ 366,67	\$ 366,67	0	0	\$ 1.100,00	0
Teléfono inalámbrico	5	\$ 80,00	\$ 400,00	3	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 133,33	0	0	\$ 400,00	0
Central telefónica	1	\$1.200,00	\$ 1.200,00	3	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	0	0	\$ 1.200,00	0
Televisor de 50 pulgadas	1	\$ 600,00	\$ 600,00	3	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	0	0	\$ 600,00	0
Amplificador de audio	5	\$ 450,00	\$ 2.250,00	3	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	0	0	\$ 2.250,00	0
Micrófono Inalámbrico	5	\$ 45,00	\$ 225,00	3	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	0	0	\$ 225,00	0
Datafast tarjetas de crédito	1	\$ 600,00	\$ 600,00	3	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	0	0	\$ 600,00	0
Sistema de 16 cámaras de seguridad	2	\$ 850,00	\$ 1.700,00	3	\$ 566,67	\$ 566,67	\$ 566,67	\$ 566,67	0	0	\$ 1.700,00	0

SUBTOTAL			\$10.325,00		\$3.441,67	\$ 3.441,67	\$ 3.441,67	\$ 3.441,67	0	0	\$ 10.325,00	0
MUEBLES Y ENSERES												
Escritorio	4	\$ 250,00	\$ 1.000,00	10	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Silla Gerencial	3	\$ 120,00	\$ 360,00	10	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 180,00	\$ 180,00
Sillas de escritorio	8	\$ 30,00	\$ 240,00	10	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 120,00	\$ 120,00
Sillón de espera (3 puestos)	6	\$ 180,00	\$ 1.080,00	10	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 540,00	\$ 540,00
Archivador	5	\$ 140,00	\$ 700,00	10	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 350,00	\$ 350,00
mesa de reuniones (8 puestos)	1	\$ 480,00	\$ 480,00	10	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Bancas para mesa de reuniones	8	\$ 50,00	\$ 400,00	10	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Counter de recepción	1	\$ 230,00	\$ 230,00	10	\$ 23,00	\$ 23,00	\$ 23,00	\$ 23,00	\$ 23,00	\$ 23,00	\$ 115,00	\$ 115,00
Silla giratoria	2	\$ 70,00	\$ 140,00	10	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 70,00	\$ 70,00
Sillas plásticas pequeñas	80	\$ 12,00	\$ 960,00	10	\$ 96,00	\$ 96,00	\$ 96,00	\$ 96,00	\$ 96,00	\$ 96,00	\$ 480,00	\$ 480,00
Sillas plásticas grandes	80	\$ 7,00	\$ 560,00	10	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 280,00	\$ 280,00

Mesa central plástica	5	\$ 25,00	\$ 125,00	10	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 62,50	\$ 62,50
Tarima de animación	3	\$ 180,00	\$ 540,00	10	\$ 54,00	\$ 54,00	\$ 54,00	\$ 54,00	\$ 54,00	\$ 54,00	\$ 270,00	\$ 270,00
Teatro de títeres desmontable	5	\$ 60,00	\$ 300,00	10	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 150,00	\$ 150,00
Carpa grande 6x6	2	\$ 800,00	\$ 1.600,00	10	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Carpa mediana 4x4	2	\$ 600,00	\$ 1.200,00	10	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Carpa pequeña 3x3	2	\$ 450,00	\$ 900,00	10	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 450,00	\$ 450,00
SUBTOTAL			\$10.815,00		\$1.081,50	\$ 1.081,50	\$ 1.081,50	\$ 1.081,50	\$ 1.081,50	\$ 1.081,50	\$ 5.407,50	\$ 5.407,50
Equipos de juego y Máquinas												
Juego de títeres	5	\$ 350,00	\$ 1.750,00	10	\$ 175,00	\$ 175,00	\$ 175,00	\$ 175,00	\$ 175,00	\$ 175,00	\$ 875,00	\$ 875,00
Inflable 5x3x4,5	2	\$ 2.200,00	\$ 4.400,00	10	\$ 440,00	\$ 440,00	\$ 440,00	\$ 440,00	\$ 440,00	\$ 440,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00
Inflable 5x3x3	2	\$ 1.900,00	\$ 3.800,00	10	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00
Inflable 3x3x2	2	\$ 900,00	\$ 1.800,00	10	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 900,00	\$ 900,00
Saltarín	3	\$ 450,00	\$ 1.350,00	10	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 675,00	\$ 675,00

Piscina de pelotas	3	\$ 300,00	\$ 900,00	10	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 450,00	\$ 450,00
Máquina de helados	2	\$ 800,00	\$ 1.600,00	10	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Máquina de canguil	2	\$ 380,00	\$ 760,00	10	\$ 76,00	\$ 76,00	\$ 76,00	\$ 76,00	\$ 76,00	\$ 76,00	\$ 380,00	\$ 380,00
Máquina de granizado	2	\$ 300,00	\$ 600,00	10	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Máquina de hot dogs	2	\$ 200,00	\$ 400,00	10	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Máquina de algodón de azúcar	2	\$ 350,00	\$ 700,00	10	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 350,00	\$ 350,00
Juegos plásticos (Resbaladera, columpio, escalera china)	1	\$1.300,00	\$ 1.300,00	10	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 650,00	\$ 650,00
SUBTOTAL			\$19.360,00		\$1.936,00	\$ 1.936,00	\$ 1.936,00	\$ 1.936,00	\$1.936,00	\$ 1.936,00	\$ 9.680,00	\$ 9.680,00
TOTAL			\$40.500,00		\$6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$3.017,50	\$ 3.017,50	\$ 25.412,50	\$ 15.087,50
DEPRECIACIÓN ACUMULADA					\$ 6.459,17	\$ 12.918,33	\$ 19.377,50	\$ 22.395,00	\$ 25.412,50			

ANEXO 6

ADECUACIONES

ADECUACIONES					
DEPARTAMENTO	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	AREA	costo/m2	Costo Total
Gerencia General	2	Ventanas de aluminio de 1,2mx1m	2,4	\$ 43,00	\$ 103,20
	1	Pared gypsum 4,8m2	4,8	\$ 39,00	\$ 187,20
	1	Pared gypsum 6,8m2	6,8	\$ 39,00	\$ 265,20
	1	Puertas de aluminio 1mx2m	2	\$ 43,00	\$ 86,00
Recepción y ventas	2	Ventanas de aluminio de 1,2mx1m	2,4	\$ 43,00	\$ 103,20
	2	Puertas de aluminio 1mx2m	4	\$ 43,00	\$ 172,00
	1	Pared gypsum 10,8m2	10,8	\$ 39,00	\$ 421,20
	1	Pared gypsum 6,8m2	6,8	\$ 39,00	\$ 265,20
Marketing	2	Ventanas de aluminio de 1,2mx1m	2,4	\$ 43,00	\$ 103,20
	2	Pared gypsum 4,8m2	9,6	\$ 39,00	\$ 374,40
	1	Pared gypsum 6,8m2	6,8	\$ 39,00	\$ 265,20
	1	Puertas de aluminio 1mx2m	2	\$ 43,00	\$ 86,00
Finanzas	2	Ventanas de aluminio de 1,2mx1m	2,4	\$ 43,00	\$ 103,20
	1	Pared gypsum 4,8m2	4,8	\$ 39,00	\$ 187,20
	1	Pared gypsum 6,8m2	6,8	\$ 39,00	\$ 265,20
	1	Puertas de aluminio 1mx2m	2	\$ 43,00	\$ 86,00
Operaciones	3	Puertas de aluminio 1mx2m	6	\$ 43,00	\$ 258,00
	3	Ventanas de aluminio de 1,2mx1m	3,6	\$ 43,00	\$ 154,80
	2	Pared gypsum 0,8m2	1,6	\$ 39,00	\$ 62,40
	1	Pared gypsum 4,8m2	4,8	\$ 39,00	\$ 187,20

	1	Pared gypsum 2m2	2	\$ 39,00	\$ 78,00
Salones de evento	3	Ventanas de aluminio de 1,8mx1,2m	6,48	\$ 43,00	\$ 278,64
	3	Puertas de aluminio 1mx2m	6	\$ 43,00	\$ 258,00
	3	Pared gypsum 5,84m2	17,52	\$ 39,00	\$ 683,28
	3	Pared gypsum 12m2	36	\$ 39,00	\$ 1.404,00
Área de recreación	1	Instalación de juegos infantiles, pintura para división de áreas	-	\$ 650,00	\$ 650,00
TOTAL					\$ 7.087,92

ANEXO 7

GASTOS DE CONSTITUCIÓN

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	
DESCRIPCIÓN	TOTAL
CONSTITUCIÓN EN LÍNEA	
Escritura pública	\$ 278,00
Autenticación de firmas	\$ 24,00
Tasa fija Registro Mercantil	\$ 50,00
Nombramientos de Gerente y Presidente	\$ 33,00
Depósito de Constitución	\$ 400,00
Subtotal	\$ 785,00
OTROS GASTOS	
Patente municipal	\$ 80,00
Cámara de comercio	\$ 210,00
Registro de marca	\$ 208,00
Subtotal	\$ 498,00
TOTAL	\$ 1.283,00

ANEXO 8

REQUERIMIENTO TECNOLÓGICO

REQUERIMIENTO TECNOLÓGICO			AMORTIZACIÓN								
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR	AÑOS	V/A	V/A 1	V/A 2	V/A 3	V/A 4	V/A 5	DEP. ACUM	V RESIDUAL
1	PROGRAMA CONTABLE	\$ 1.000,00	5	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 1.000,00	0
1	PAGINA WEB	\$ 1.200,00	5	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 1.200,00	0
TOTAL		\$ 2.200,00			\$ 440,00	\$ 440,00	\$ 440,00	\$ 440,00	\$ 440,00	\$ 2.200,00	0
AMORTIZACIÓN ACUMULADA					\$440	\$880	1.320	1.760	2.200		

ACTIVOS INTANGIBLES	
DESCRIPCIÓN	VALOR
REQUERIMIENTO TECNOLÓGICO	\$ 2.200,00
TOTAL	\$ 2.200,00

ANEXO 9

GASTOS INICIALES

GASTOS INICIALES										
DESCRIPCIÓN	VALOR	AÑOS	V/A	V/A1	V/A2	V/A3	V/A4	V/A5	AMOR. ACUM	V RESIDUAL
REQUERIMIENTO TECNOLÓGICO	\$ 2.200,00	5	\$ 440,00	\$ 440,00	\$ 440,00	\$ 440,00	\$ 440,00	\$ 440,00	\$ 2.200,00	0
ADECUACIONES	\$ 7.087,92	5	\$ 1.417,58	\$ 1.417,58	\$ 1.417,58	\$ 1.417,58	\$ 1.417,58	\$ 1.417,58	\$ 7.087,92	0
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 1.283,00	3	\$ 427,67	\$ 427,67	\$ 427,67	\$ 427,67	-	-	\$ 1.283,00	0
	\$ 10.570,92			\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 1.857,58	\$ 1.857,58	\$ 10.570,92	0
AMORTIZACIÓN ACUMULADA				\$ 2.285,25	\$ 4.570,50	\$ 6.855,75	\$ 8.713,34	\$ 10.570,92		

ANEXO 10. GASTOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
SERVICIOS BÁSICOS		
DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Arriendo	\$ 1.500,00	\$18.000,00
Luz	\$ 30,00	\$360,00
Agua	\$ 12,00	\$44,00
Teléfono	\$ 12,00	\$144,00
Internet	\$ 24,00	\$288,00
Insumos de Oficina	\$ 100,00	\$1.200,00
TOTAL	\$ 1.678,00	\$20.136,00

GASTOS ADMINISTRATIVOS			
PUBLICIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
FACEBOOK	1	\$40,00	\$ 480,00
RADIO	1	\$400,00	\$ 4.800,00
TRIPTICOS	5000	\$200,00	\$ 2.400,00
GLOBOS IMPRESOS	2000	\$160,00	\$ 1.920,00
TOTAL			\$ 9.600,00

GASTOS ADMINISTRATIVOS						
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS						
CANT.	EQUIPOS	DESCRIPCIÓN	MANTEN.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	TOTAL ANUAL
5	Computador de escritorio	Actualización de software, antivirus, limpieza interna de equipos	6 meses	\$25	\$125	\$250
5	Impresora	Actualización de software, cambio de tinta, limpieza interna	6 meses	\$35	\$175	\$350
1	Datafast	Servicio datafast y actualización	12 meses	\$300	\$300	\$300
2	Máquina de helados	Lubricación, limpieza interna y mantenimiento preventivo	3 meses	\$30	\$60	\$240
2	Máquina de canguil	Lubricación, limpieza interna y mantenimiento preventivo	3 meses	\$30	\$60	\$240

2	Máquina de granizado	Lubricación, limpieza interna y mantenimiento preventivo	3 meses	\$30	\$60	\$240
2	Máquina de hot dogs	Lubricación, limpieza interna y mantenimiento preventivo	3 meses	\$30	\$60	\$240
2	Máquina de algodón de azúcar	Lubricación, limpieza interna y mantenimiento preventivo	3 meses	\$30	\$60	\$240
TOTAL					\$900	\$2100

GASTOS ADMINISTRATIVOS

PROYECCIÓN SALARIOS

DESCRIPCIÓN	VALOR	CANT	ANUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	VACAC	IESS PATRONAL ANUAL (12,15%)	FONDOS DE RESERVA ANUAL (8,33%)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente General	\$ 1.200,00	1	\$ 14.400,00	\$ 1.200,00	\$ 375,00	\$ 600,00	\$ 1.605,60	\$ 1.199,52	\$ 18.180,60	\$ 19.864,62	\$ 20.361,24	\$ 20.870,27	\$ 21.392,03
Jefe financiero	\$ 600,00	1	\$ 7.200,00	\$ 600,00	\$ 375,00	\$ 300,00	\$ 802,80	\$ 599,76	\$ 9.277,80	\$ 10.124,50	\$ 10.377,61	\$ 10.637,05	\$ 10.902,98
Jefe de operaciones	\$ 600,00	1	\$ 7.200,00	\$ 600,00	\$ 375,00	\$ 300,00	\$ 802,80	\$ 599,76	\$ 9.277,80	\$ 10.124,50	\$ 10.377,61	\$ 10.637,05	\$ 10.902,98
Jefe de Marketing y Ventas	\$ 600,00	1	\$ 7.200,00	\$ 600,00	\$ 375,00	\$ 300,00	\$ 802,80	\$ 599,76	\$ 9.277,80	\$ 10.124,50	\$ 10.377,61	\$ 10.637,05	\$ 10.902,98
Vendedor	\$ 400,00	1	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 375,00	\$ 200,00	\$ 535,20	\$ 399,84	\$ 6.310,20	\$ 6.877,79	\$ 7.049,74	\$ 7.225,98	\$ 7.406,63
Limpieza (servicio contratado)	\$ 200,00	1	\$ 2.400,00						\$ 2.400,00	\$ 2.460,00	\$ 2.521,50	\$ 2.584,54	\$ 2.649,15
TOTAL									\$ 54.724,20	\$ 59.575,91	\$ 61.065,31	\$ 62.591,94	\$ 64.156,74

ANEXO 11

COSTO TOTAL DE OPERACIÓN

ESCENARIO ESPERADO

COSTO TOTAL					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios básicos	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00
Publicidad	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00
Mantenimiento de equipos	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
Salarios	\$ 54.724,20	\$ 59.575,91	\$ 61.065,31	\$ 62.591,94	\$ 64.156,74
GASTOS	\$ 86.560,20	\$ 91.411,91	\$ 92.901,31	\$ 94.427,94	\$ 95.992,74
COSTOS VARIABLES	\$ 116.610,28	\$ 123.605,64	\$ 131.023,41	\$ 138.884,46	\$ 147.217,89
COSTO TOTAL	\$ 203.170,48	\$ 215.017,55	\$ 223.924,72	\$ 233.312,40	\$ 243.210,63

COSTO TOTAL (3 Primeros Meses)	
DESCRIPCIÓN	AÑO 1
Servicios básicos	\$ 5.034,00
Publicidad	\$ 2.400,00
Mantenimiento de equipos	\$ 525,00
Salarios	\$ 13.681,05
GASTOS	\$ 21.640,05
COSTOS VARIABLES	\$ 29.152,57
COSTO TOTAL	\$ 50.792,62

ESCENARIO OPTIMISTA

COSTO TOTAL					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios básicos	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00
Publicidad	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00
Mantenimiento de equipos	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
Salarios	\$ 54.724,20	\$ 59.575,91	\$ 61.065,31	\$ 62.591,94	\$ 64.156,74
GASTOS	\$ 86.560,20	\$ 91.411,91	\$ 92.901,31	\$ 94.427,94	\$ 95.992,74
COSTOS VARIABLES	\$ 128.271,31	\$ 137.250,30	\$ 146.857,82	\$ 156.992,52	\$ 168.137,52
COSTO TOTAL	\$ 214.831,51	\$ 228.662,21	\$ 239.759,13	\$ 251.420,47	\$ 264.130,26

COSTO TOTAL (3 Primeros Meses)	
DESCRIPCIÓN	AÑO 1
Servicios básicos	\$ 5.034,00
Publicidad	\$ 2.400,00
Mantenimiento de equipos	\$ 525,00
Salarios	\$ 13.681,05
GASTOS	\$ 21.640,05
COSTOS VARIABLES	\$ 32.067,83
COSTO TOTAL	\$ 53.707,88

ESCENARIO PESIMISTA

COSTO TOTAL					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios básicos	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00
Publicidad	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00
Mantenimiento de equipos	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
Salarios	\$ 54.724,20	\$ 59.575,91	\$ 61.065,31	\$ 62.591,94	\$ 64.156,74
GASTOS	\$ 86.560,20	\$ 91.411,91	\$ 92.901,31	\$ 94.427,94	\$ 95.992,74
COSTOS VARIABLES	\$ 110.616,80	\$ 116.995,35	\$ 123.067,01	\$ 129.220,36	\$ 136.548,12
COSTO TOTAL	\$ 197.177,00	\$ 208.407,26	\$ 215.968,32	\$ 223.648,30	\$ 232.540,86

COSTO TOTAL (3 Primeros Meses)	
DESCRIPCIÓN	AÑO 1
Servicios básicos	\$ 5.034,00
Publicidad	\$ 2.400,00
Mantenimiento de equipos	\$ 525,00
Salarios	\$ 13.681,05
GASTOS	\$ 21.640,05
COSTOS VARIABLES	\$ 27.654,20
COSTO TOTAL	\$ 49.294,25

ANEXO 12

INVERSIÓN INICIAL

ESCENARIO ESPERADO

INVERSIÓN INICIAL		
DESCRIPCIÓN	INVERSIÓN ANUAL	INVERSIÓN (3 Primeros Meses)
ACTIVOS FIJOS	\$ 40.500,00	\$ 40.500,00
ADECUACIONES	\$ 7.087,92	\$ 7.087,92
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 1.283,00	\$ 1.283,00
REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00
COSTOS TOTALES	\$ 203.170,48	\$ 50.792,62
INVERSIÓN INICIAL	\$ 254.241,40	\$ 101.863,54

ESCENARIO OPTIMISTA

INVERSIÓN INICIAL		
DESCRIPCIÓN	INVERSIÓN ANUAL	INVERSIÓN (3 Primeros Meses)
ACTIVOS FIJOS	\$ 40.500,00	\$ 40.500,00
ADECUACIONES	\$ 7.087,92	\$ 7.087,92
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 1.283,00	\$ 1.283,00
REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00
COSTOS TOTALES	\$ 214.831,51	\$ 53.707,88
INVERSIÓN INICIAL	\$ 265.902,43	\$ 104.778,80

ESCENARIO PESIMISTA

INVERSIÓN INICIAL		
DESCRIPCIÓN	INVERSIÓN ANUAL	INVERSIÓN (3 Primeros Meses)
ACTIVOS FIJOS	\$ 40.500,00	\$ 40.500,00
ADECUACIONES	\$ 7.087,92	\$ 7.087,92
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 1.283,00	\$ 1.283,00
REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00
COSTOS TOTALES	\$ 197.177,00	\$ 49.294,25
INVERSIÓN INICIAL	\$ 248.247,92	\$ 100.365,17

ANEXO 13**CALCULO PRÉSTAMO BANCARIO – MÉTODO FRANCÉS****ESCENARIO ESPERADO**

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN		
FUENTE	VALOR	PORCENTAJE
CAPITAL PROPIO	\$45.000,00	44,18%
PRESTAMO BANCARIO	\$56.863,54	55,82%
INVERSIÓN (3 Primeros Meses)	\$101.863,54	100,00%

CALCULO DE PRESTAMO MENSUAL - MÉTODO FRANCÉS					
PERIODOS	SALDO INICIAL	PAGO	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
1	\$ 56.863,54	\$ 1.242,88	\$ 532,15	\$ 710,74	\$ 56.152,80
2	\$ 56.152,80	\$ 1.242,88	\$ 525,50	\$ 717,39	\$ 55.435,42
3	\$ 55.435,42	\$ 1.242,88	\$ 518,78	\$ 724,10	\$ 54.711,32
4	\$ 54.711,32	\$ 1.242,88	\$ 512,01	\$ 730,88	\$ 53.980,44
5	\$ 53.980,44	\$ 1.242,88	\$ 505,17	\$ 737,72	\$ 53.242,72
6	\$ 53.242,72	\$ 1.242,88	\$ 498,26	\$ 744,62	\$ 52.498,10
7	\$ 52.498,10	\$ 1.242,88	\$ 491,29	\$ 751,59	\$ 51.746,51
8	\$ 51.746,51	\$ 1.242,88	\$ 484,26	\$ 758,62	\$ 50.987,89
9	\$ 50.987,89	\$ 1.242,88	\$ 477,16	\$ 765,72	\$ 50.222,17
10	\$ 50.222,17	\$ 1.242,88	\$ 470,00	\$ 772,89	\$ 49.449,28
11	\$ 49.449,28	\$ 1.242,88	\$ 462,76	\$ 780,12	\$ 48.669,16
12	\$ 48.669,16	\$ 1.242,88	\$ 455,46	\$ 787,42	\$ 47.881,74
13	\$ 47.881,74	\$ 1.242,88	\$ 448,09	\$ 794,79	\$ 47.086,95
14	\$ 47.086,95	\$ 1.242,88	\$ 440,66	\$ 802,23	\$ 46.284,72

15	\$ 46.284,72	\$ 1.242,88	\$ 433,15	\$ 809,74	\$ 45.474,99
16	\$ 45.474,99	\$ 1.242,88	\$ 425,57	\$ 817,31	\$ 44.657,67
17	\$ 44.657,67	\$ 1.242,88	\$ 417,92	\$ 824,96	\$ 43.832,71
18	\$ 43.832,71	\$ 1.242,88	\$ 410,20	\$ 832,68	\$ 43.000,03
19	\$ 43.000,03	\$ 1.242,88	\$ 402,41	\$ 840,47	\$ 42.159,55
20	\$ 42.159,55	\$ 1.242,88	\$ 394,54	\$ 848,34	\$ 41.311,21
21	\$ 41.311,21	\$ 1.242,88	\$ 386,60	\$ 856,28	\$ 40.454,93
22	\$ 40.454,93	\$ 1.242,88	\$ 378,59	\$ 864,29	\$ 39.590,64
23	\$ 39.590,64	\$ 1.242,88	\$ 370,50	\$ 872,38	\$ 38.718,26
24	\$ 38.718,26	\$ 1.242,88	\$ 362,34	\$ 880,55	\$ 37.837,71
25	\$ 37.837,71	\$ 1.242,88	\$ 354,10	\$ 888,79	\$ 36.948,93
26	\$ 36.948,93	\$ 1.242,88	\$ 345,78	\$ 897,10	\$ 36.051,83
27	\$ 36.051,83	\$ 1.242,88	\$ 337,38	\$ 905,50	\$ 35.146,33
28	\$ 35.146,33	\$ 1.242,88	\$ 328,91	\$ 913,97	\$ 34.232,35
29	\$ 34.232,35	\$ 1.242,88	\$ 320,36	\$ 922,53	\$ 33.309,83
30	\$ 33.309,83	\$ 1.242,88	\$ 311,72	\$ 931,16	\$ 32.378,67
31	\$ 32.378,67	\$ 1.242,88	\$ 303,01	\$ 939,87	\$ 31.438,80
32	\$ 31.438,80	\$ 1.242,88	\$ 294,21	\$ 948,67	\$ 30.490,13
33	\$ 30.490,13	\$ 1.242,88	\$ 285,34	\$ 957,55	\$ 29.532,58
34	\$ 29.532,58	\$ 1.242,88	\$ 276,38	\$ 966,51	\$ 28.566,07
35	\$ 28.566,07	\$ 1.242,88	\$ 267,33	\$ 975,55	\$ 27.590,52
36	\$ 27.590,52	\$ 1.242,88	\$ 258,20	\$ 984,68	\$ 26.605,84
37	\$ 26.605,84	\$ 1.242,88	\$ 248,99	\$ 993,90	\$ 25.611,94
38	\$ 25.611,94	\$ 1.242,88	\$ 239,69	\$ 1.003,20	\$ 24.608,74

39	\$ 24.608,74	\$ 1.242,88	\$ 230,30	\$ 1.012,59	\$ 23.596,16
40	\$ 23.596,16	\$ 1.242,88	\$ 220,82	\$ 1.022,06	\$ 22.574,09
41	\$ 22.574,09	\$ 1.242,88	\$ 211,26	\$ 1.031,63	\$ 21.542,46
42	\$ 21.542,46	\$ 1.242,88	\$ 201,60	\$ 1.041,28	\$ 20.501,18
43	\$ 20.501,18	\$ 1.242,88	\$ 191,86	\$ 1.051,03	\$ 19.450,16
44	\$ 19.450,16	\$ 1.242,88	\$ 182,02	\$ 1.060,86	\$ 18.389,29
45	\$ 18.389,29	\$ 1.242,88	\$ 172,09	\$ 1.070,79	\$ 17.318,50
46	\$ 17.318,50	\$ 1.242,88	\$ 162,07	\$ 1.080,81	\$ 16.237,69
47	\$ 16.237,69	\$ 1.242,88	\$ 151,96	\$ 1.090,93	\$ 15.146,77
48	\$ 15.146,77	\$ 1.242,88	\$ 141,75	\$ 1.101,14	\$ 14.045,63
49	\$ 14.045,63	\$ 1.242,88	\$ 131,44	\$ 1.111,44	\$ 12.934,19
50	\$ 12.934,19	\$ 1.242,88	\$ 121,04	\$ 1.121,84	\$ 11.812,35
51	\$ 11.812,35	\$ 1.242,88	\$ 110,54	\$ 1.132,34	\$ 10.680,01
52	\$ 10.680,01	\$ 1.242,88	\$ 99,95	\$ 1.142,94	\$ 9.537,07
53	\$ 9.537,07	\$ 1.242,88	\$ 89,25	\$ 1.153,63	\$ 8.383,44
54	\$ 8.383,44	\$ 1.242,88	\$ 78,46	\$ 1.164,43	\$ 7.219,01
55	\$ 7.219,01	\$ 1.242,88	\$ 67,56	\$ 1.175,33	\$ 6.043,69
56	\$ 6.043,69	\$ 1.242,88	\$ 56,56	\$ 1.186,32	\$ 4.857,36
57	\$ 4.857,36	\$ 1.242,88	\$ 45,46	\$ 1.197,43	\$ 3.659,94
58	\$ 3.659,94	\$ 1.242,88	\$ 34,25	\$ 1.208,63	\$ 2.451,30
59	\$ 2.451,30	\$ 1.242,88	\$ 22,94	\$ 1.219,94	\$ 1.231,36
60	\$ 1.231,36	\$ 1.242,88	\$ 11,52	\$ 1.231,36	\$ 0,00
TOTAL		\$ 74.573,01	\$ 17.709,47		

CÁLCULO PRESTAMO ANUAL

PERIODOS	SALDO INICIAL	PAGO	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
1	\$ 56.863,54	\$ 14.914,60	\$ 5.932,80	\$ 8.981,80	\$ 47.881,74
2	\$ 47.881,74	\$ 14.914,60	\$ 4.870,58	\$ 10.044,03	\$ 37.837,71
3	\$ 37.837,71	\$ 14.914,60	\$ 3.682,73	\$ 11.231,88	\$ 26.605,84
4	\$ 26.605,84	\$ 14.914,60	\$ 2.354,40	\$ 12.560,21	\$ 14.045,63
5	\$ 14.045,63	\$ 14.914,60	\$ 868,97	\$ 14.045,63	\$ 0,00
TOTAL		\$ 74.573,01	\$ 17.709,47	\$ 56.863,54	

ESCENARIO OPTIMISTA

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN		
FUENTE	VALOR	PORCENTAJE
CAPITAL PROPIO	\$ 45.000,00	42,95%
PRESTAMO BANCARIO	\$ 59.778,80	57,05%
INVERSIÓN (3 Primeros Meses)	\$ 104.778,80	100,00%

CALCULO DE PRESTAMO MENSUAL - MÉTODO FRANCÉS					
PERIODOS	SALDO INICIAL	PAGO	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
1	\$ 59.778,80	\$ 1.306,60	\$ 559,43	\$ 747,17	\$ 59.031,62
2	\$ 59.031,62	\$ 1.306,60	\$ 552,44	\$ 754,17	\$ 58.277,46
3	\$ 58.277,46	\$ 1.306,60	\$ 545,38	\$ 761,22	\$ 57.516,23
4	\$ 57.516,23	\$ 1.306,60	\$ 538,26	\$ 768,35	\$ 56.747,89
5	\$ 56.747,89	\$ 1.306,60	\$ 531,07	\$ 775,54	\$ 55.972,35
6	\$ 55.972,35	\$ 1.306,60	\$ 523,81	\$ 782,80	\$ 55.189,55
7	\$ 55.189,55	\$ 1.306,60	\$ 516,48	\$ 790,12	\$ 54.399,43
8	\$ 54.399,43	\$ 1.306,60	\$ 509,09	\$ 797,52	\$ 53.601,92

9	\$ 53.601,92	\$ 1.306,60	\$ 501,62	\$ 804,98	\$ 52.796,94
10	\$ 52.796,94	\$ 1.306,60	\$ 494,09	\$ 812,51	\$ 51.984,43
11	\$ 51.984,43	\$ 1.306,60	\$ 486,49	\$ 820,12	\$ 51.164,31
12	\$ 51.164,31	\$ 1.306,60	\$ 478,81	\$ 827,79	\$ 50.336,52
13	\$ 50.336,52	\$ 1.306,60	\$ 471,07	\$ 835,54	\$ 49.500,98
14	\$ 49.500,98	\$ 1.306,60	\$ 463,25	\$ 843,36	\$ 48.657,63
15	\$ 48.657,63	\$ 1.306,60	\$ 455,35	\$ 851,25	\$ 47.806,38
16	\$ 47.806,38	\$ 1.306,60	\$ 447,39	\$ 859,22	\$ 46.947,16
17	\$ 46.947,16	\$ 1.306,60	\$ 439,35	\$ 867,26	\$ 46.079,91
18	\$ 46.079,91	\$ 1.306,60	\$ 431,23	\$ 875,37	\$ 45.204,54
19	\$ 45.204,54	\$ 1.306,60	\$ 423,04	\$ 883,56	\$ 44.320,97
20	\$ 44.320,97	\$ 1.306,60	\$ 414,77	\$ 891,83	\$ 43.429,14
21	\$ 43.429,14	\$ 1.306,60	\$ 406,42	\$ 900,18	\$ 42.528,96
22	\$ 42.528,96	\$ 1.306,60	\$ 398,00	\$ 908,60	\$ 41.620,36
23	\$ 41.620,36	\$ 1.306,60	\$ 389,50	\$ 917,11	\$ 40.703,25
24	\$ 40.703,25	\$ 1.306,60	\$ 380,91	\$ 925,69	\$ 39.777,56
25	\$ 39.777,56	\$ 1.306,60	\$ 372,25	\$ 934,35	\$ 38.843,21
26	\$ 38.843,21	\$ 1.306,60	\$ 363,51	\$ 943,10	\$ 37.900,12
27	\$ 37.900,12	\$ 1.306,60	\$ 354,68	\$ 951,92	\$ 36.948,19
28	\$ 36.948,19	\$ 1.306,60	\$ 345,77	\$ 960,83	\$ 35.987,36
29	\$ 35.987,36	\$ 1.306,60	\$ 336,78	\$ 969,82	\$ 35.017,54
30	\$ 35.017,54	\$ 1.306,60	\$ 327,71	\$ 978,90	\$ 34.038,65
31	\$ 34.038,65	\$ 1.306,60	\$ 318,54	\$ 988,06	\$ 33.050,59
32	\$ 33.050,59	\$ 1.306,60	\$ 309,30	\$ 997,30	\$ 32.053,28

33	\$ 32.053,28	\$ 1.306,60	\$ 299,97	\$ 1.006,64	\$ 31.046,64
34	\$ 31.046,64	\$ 1.306,60	\$ 290,54	\$ 1.016,06	\$ 30.030,59
35	\$ 30.030,59	\$ 1.306,60	\$ 281,04	\$ 1.025,57	\$ 29.005,02
36	\$ 29.005,02	\$ 1.306,60	\$ 271,44	\$ 1.035,16	\$ 27.969,86
37	\$ 27.969,86	\$ 1.306,60	\$ 261,75	\$ 1.044,85	\$ 26.925,00
38	\$ 26.925,00	\$ 1.306,60	\$ 251,97	\$ 1.054,63	\$ 25.870,37
39	\$ 25.870,37	\$ 1.306,60	\$ 242,10	\$ 1.064,50	\$ 24.805,87
40	\$ 24.805,87	\$ 1.306,60	\$ 232,14	\$ 1.074,46	\$ 23.731,41
41	\$ 23.731,41	\$ 1.306,60	\$ 222,09	\$ 1.084,52	\$ 22.646,90
42	\$ 22.646,90	\$ 1.306,60	\$ 211,94	\$ 1.094,67	\$ 21.552,23
43	\$ 21.552,23	\$ 1.306,60	\$ 201,69	\$ 1.104,91	\$ 20.447,32
44	\$ 20.447,32	\$ 1.306,60	\$ 191,35	\$ 1.115,25	\$ 19.332,07
45	\$ 19.332,07	\$ 1.306,60	\$ 180,92	\$ 1.125,69	\$ 18.206,38
46	\$ 18.206,38	\$ 1.306,60	\$ 170,38	\$ 1.136,22	\$ 17.070,16
47	\$ 17.070,16	\$ 1.306,60	\$ 159,75	\$ 1.146,85	\$ 15.923,30
48	\$ 15.923,30	\$ 1.306,60	\$ 149,02	\$ 1.157,59	\$ 14.765,72
49	\$ 14.765,72	\$ 1.306,60	\$ 138,18	\$ 1.168,42	\$ 13.597,30
50	\$ 13.597,30	\$ 1.306,60	\$ 127,25	\$ 1.179,36	\$ 12.417,94
51	\$ 12.417,94	\$ 1.306,60	\$ 116,21	\$ 1.190,39	\$ 11.227,55
52	\$ 11.227,55	\$ 1.306,60	\$ 105,07	\$ 1.201,53	\$ 10.026,02
53	\$ 10.026,02	\$ 1.306,60	\$ 93,83	\$ 1.212,78	\$ 8.813,24
54	\$ 8.813,24	\$ 1.306,60	\$ 82,48	\$ 1.224,13	\$ 7.589,11
55	\$ 7.589,11	\$ 1.306,60	\$ 71,02	\$ 1.235,58	\$ 6.353,53
56	\$ 6.353,53	\$ 1.306,60	\$ 59,46	\$ 1.247,14	\$ 5.106,39

57	\$ 5.106,39	\$ 1.306,60	\$ 47,79	\$ 1.258,82	\$ 3.847,57
58	\$ 3.847,57	\$ 1.306,60	\$ 36,01	\$ 1.270,60	\$ 2.576,98
59	\$ 2.576,98	\$ 1.306,60	\$ 24,12	\$ 1.282,49	\$ 1.294,49
60	\$ 1.294,49	\$ 1.306,60	\$ 12,11	\$ 1.294,49	\$ 0,00
TOTAL		\$ 78.396,19	\$ 18.617,40		

CÁLCULO PRESTAMO ANUAL					
PERIODOS	SALDO INICIAL	PAGO	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
1	\$ 59.778,80	\$ 15.679,24	\$ 6.236,96	\$ 9.442,27	\$ 50.336,52
2	\$ 50.336,52	\$ 15.679,24	\$ 5.120,28	\$ 10.558,96	\$ 39.777,56
3	\$ 39.777,56	\$ 15.679,24	\$ 3.871,53	\$ 11.807,71	\$ 27.969,86
4	\$ 27.969,86	\$ 15.679,24	\$ 2.475,10	\$ 13.204,14	\$ 14.765,72
5	\$ 14.765,72	\$ 15.679,24	\$ 913,52	\$ 14.765,72	\$ -
TOTAL		\$ 78.396,19	\$ 18.617,40	\$ 59.778,80	

ANEXO 14

PROYECCIÓN DE COSTOS VARIABLES Y VENTAS

ESCENARIO ESPERADO

Tasa de crecimiento anual de ventas 6%										
PROYECCIÓN ANUAL DE VENTAS							PROYECCIÓN ANUAL DE COSTOS			
AÑO	PARTICIPACIÓN DE MERCADO (%)	PARTICIPACIÓN DE MERCADO (Eventos)	No. EVENTOS PAQUETE1	No. EVENTOS PAQUETE2	PRECIO DE VENTA PAQUETE1	PRECIO DE VENTA PAQUETE2	INGRESO ANUAL	COSTO ADQUISICIÓN PAQUETE1	COSTO ADQUISICIÓN PAQUETE2	COSTO ANUAL
1	0,956%	432	324	108	\$163.829,43	\$ 55.819,41	\$ 219.648,84	\$ 87.276,27	\$ 29.334,01	\$ 116.610,28
2	1,014%	458	344	114	\$173.942,36	\$ 58.879,14	\$ 232.821,50	\$ 92.663,69	\$ 30.941,95	\$ 123.605,64
3	1,075%	485	364	121	\$184.055,29	\$ 62.742,67	\$ 246.797,96	\$ 98.051,12	\$ 32.972,30	\$ 131.023,41
4	1,139%	515	386	129	\$195.179,51	\$ 66.424,54	\$ 261.604,05	\$ 103.977,28	\$ 34.907,18	\$ 138.884,46
5	1,207%	545	409	136	\$206.809,38	\$ 70.492,70	\$ 277.302,08	\$ 110.172,82	\$ 37.045,06	\$ 147.217,89

ESCENARIO OPTIMISTA

Incremento de 10 puntos en el mercado

PROYECCIÓN ANUAL DE VENTAS								PROYECCIÓN ANUAL DE COSTOS		
Nicho de Mercado								45168		
Participación del mercado								1,052%		
Tasa de crecimiento anual de ventas								7%		
AÑO	PARTICIPACIÓN DE MERCADO (%)	PARTICIPACIÓN DE MERCADO (Eventos)	No. EVENTOS PAQUETE1	No. EVENTOS PAQUETE2	PRECIO DE VENTA PAQUETE1	PRECIO DE VENTA PAQUETE2	INGRESO ANUAL	COSTO ADQUISICIÓN PAQUETE1	COSTO ADQUISICIÓN PAQUETE2	COSTO ANUAL
1	1,052%	475	356	119	\$180.212,38	\$ 61.401,35	\$ 241.613,73	\$ 96.003,90	\$ 32.267,41	\$ 128.271,31
2	1,122%	508	381	127	\$192.827,24	\$ 65.699,45	\$ 258.526,69	\$ 102.724,17	\$ 34.526,13	\$ 137.250,30
3	1,196%	544	408	136	\$206.325,15	\$ 70.298,41	\$ 276.623,56	\$ 109.914,86	\$ 36.942,96	\$ 146.857,82
4	1,274%	582	437	145	\$220.767,91	\$ 74.942,73	\$ 295.710,64	\$ 117.608,90	\$ 39.383,62	\$ 156.992,52
5	1,359%	623	467	156	\$236.221,66	\$ 80.484,65	\$ 316.706,31	\$ 125.841,52	\$ 42.295,99	\$ 168.137,52

ESCENARIO PESIMISTA

PROYECCIÓN ANUAL DE VENTAS								PROYECCIÓN ANUAL DE COSTOS		
Nicho de Mercado								45168		
Participación del mercado								0,909%		
Tasa de crecimiento anual de ventas								5%		
AÑO	PARTICIPACIÓN DE MERCADO (%)	PARTICIPACIÓN DE MERCADO (Eventos)	No. EVENTOS PAQUETE1	No. EVENTOS PAQUETE2	PRECIO DE VENTA PAQUETE1	PRECIO DE VENTA PAQUETE2	INGRESO ANUAL	COSTO ADQUISICIÓN PAQUETE1	COSTO ADQUISICIÓN PAQUETE2	COSTO ANUAL
1	0,909%	410	308	102	\$155.637,96	\$ 52.718,33	\$ 208.356,29	\$ 82.912,46	\$ 27.704,34	\$ 110.616,80
2	0,958%	433	324	109	\$164.042,41	\$ 56.336,26	\$ 220.378,67	\$ 87.389,73	\$ 29.605,62	\$ 116.995,35
3	1,009%	456	342	114	\$172.900,70	\$ 58.910,14	\$ 231.810,85	\$ 92.108,77	\$ 30.958,24	\$ 123.067,01
4	1,064%	479	359	120	\$181.545,74	\$ 61.855,65	\$ 243.401,39	\$ 96.714,21	\$ 32.506,15	\$ 129.220,36
5	1,121%	506	380	126	\$192.078,16	\$ 65.122,65	\$ 257.200,80	\$ 102.325,11	\$ 34.223,01	\$ 136.548,12

Disminución de 5 puntos en el mercado

ANEXO 15

ÍNDICES FINANCIEROS, CAPM, WACC, VAN Y TIR

ESCENARIO OPTIMISTA

INDICES FINANCIEROS	AÑOS				
	2018	2019	2020	2021	2022
Capital de trabajo (KTN) (Activo Corriente - Pasivo Corriente)	\$60.533,06	\$68.918,38	\$ 81.313,49	\$ 96.533,68	\$116.470,05
LIQUIDEZ (Solvencia a corto plazo)					
Razón corriente (Activo corriente/Pasivo corriente)	15,15	7,84	5,31	3,99	3,37
Activo corriente/Activo total	0,60	0,70	0,80	0,87	0,92
DEUDA (Solvencia a largo plazo)					
Pasivos/Activos	0,51	0,44	0,37	0,32	0,27
Pasivos/Patrimonio	1,04	0,79	0,60	0,46	0,37
Multiplicador (Activos/patrimonio)	2,04	1,79	1,60	1,46	1,37
Cobertura de intereses (UAll/intereses)	2,89	4,12	7,26	15,92	52,22
EFICIENCIA (Rapidez de convertirse en efectivo)					
Rotación de activo total (Ventas netas/activo total)	2,26	2,30	2,21	1,99	1,75
RENTABILIDAD (Eficiencia de activos y eficacia de operaciones)					
Margen neto (Utilidad neta/ventas)	3,11%	3,95%	5,59%	7,96%	9,42%
Rentabilidad sobre activo total (ROA) (Utilidad neta/activos)	7,02%	9,06%	12,36%	15,83%	16,50%
Rentabilidad sobre capital (ROE) (Utilidad neta/Patrimonio)	14,32%	16,26%	19,77%	23,15%	22,67%

CALCULO DE BETAS	
Betas sin apalancamiento de industrias relacionadas	
Juegos	0,96
Recreación	0,92
β PROMEDIO	0,94

Fuente: Aswath, Damodaran

MODELO CAPM (COSTO DE OPORTUNIDAD)			AÑOS				
			2018	2019	2020	2021	2022
Tasa libre de riesgo (rf)	Tasa del tesoro de E.U.A al 2 de octubre de 2017	1,935%					
Premio al riesgo (MRP)	Prima de riesgo a junio de 2017	5,69%					
Riesgo país (RP)	Riesgo país al 28 de septiembre de 2017	6,11%					
Er (USA)	$Er = rf + \beta(MRP)$	7,28%					
Deuda (D)	49%	\$ 50.336,52	\$ 50.336,52	\$ 39.777,56	\$ 27.969,86	\$ 14.765,72	\$ -
Patrimonio (E)	51%	\$ 52.523,04	\$ 52.523,04	\$ 62.722,90	\$ 78.181,31	\$ 101.730,55	\$ 131.557,55
Inversión total	100%	\$ 102.859,56	\$ 102.859,56	\$ 102.500,46	\$ 106.151,16	\$ 116.496,27	\$ 131.557,55
Beta L Ecuador	$\beta_L = \beta_U(1+(1-T).(D/E))$	1,54	1,54	1,34	1,16	1,03	0,94
CAPM Riesgo financiero Er (Ecuador)	$Er = rf + \beta(MRP) + RP$	16,79%					
WACC							
Tasa prestamista Rd	PRODUBANCO	11,23%					
Tasa impuestos (T) Ecuador		33,70%					
Tasa de descuento	$WACC = Er(E/(D+E)) + Rd(D/(D+E)).(1-T)$	12,36%	12,36%	13,34%	14,54%	15,85%	17,07%

ANÁLISIS DEL PROYECTO	
Valor Actual Neto (Proyecto)	\$ 111.582,75
TIR (Proyecto)	35%
Valor Actual Neto (Inversionista)	\$ 201.241,33
TIR (Inversionista)	83%

ESCENARIO PESIMISTA

INDICES FINANCIEROS	AÑOS				
	2018	2019	2020	2021	2022
Capital de trabajo (KTN) (Activo Corriente - Pasivo Corriente)	\$ 45.951,95	\$ 43.401,76	\$ 43.449,43	\$ 44.118,62	\$ 47.391,65
LIQUIDEZ (Solvencia a corto plazo)					
Razón corriente (Activo corriente/Pasivo corriente)	N/A	N/A	35,12	8,56	4,73
Activo corriente/Activo total	0,52	0,56	0,64	0,71	0,80
DEUDA (Solvencia a largo plazo)					
Pasivos/Activos	0,53	0,48	0,39	0,28	0,17
Pasivos/Patrimonio	1,12	0,92	0,64	0,39	0,20
Multiplicador (Activos/patrimonio)	2,12	1,92	1,64	1,39	1,20
Cobertura de intereses (UAll/intereses)	0,42	0,68	1,98	6,49	23,38
EFICIENCIA (Rapidez de convertirse en efectivo)					
Rotación de activo total (Ventas netas/activo total)	2,36	2,86	3,33	3,48	3,42
RENTABILIDAD (Eficiencia de activos y eficacia de operaciones)					

Margen neto (Utilidad neta/ventas)	-1,60%	-0,69%	0,97%	3,30%	4,69%
Rentabilidad sobre activo total (ROA) (Utilidad neta/activos)	-3,79%	-1,97%	3,22%	11,48%	16,06%
Rentabilidad sobre capital (ROE) (Utilidad neta/Patrimonio)	-8,02%	-3,77%	5,28%	15,92%	19,32%

CALCULO DE BETAS	
Betas sin apalancamiento de industrias relacionadas	
Juegos	0,96
Recreación	0,92
β PROMEDIO	0,94

Fuente: Aswath, Damodaran

CÁLCULO DE RIESGO FINANCIERO							
MODELO CAPM (COSTO DE OPORTUNIDAD)							
Tasa libre de riesgo (rf)	Tasa del tesoro de E.U.A al 2 de octubre de 2017	1,935%					
Premio al riesgo (MRP)	Prima de riesgo a junio de 2017	5,69%					
Riesgo país (RP)	Riesgo país al 28 de septiembre de 2017	6,11%					
Er (USA)	$Er = rf + \beta(MRP)$	7,28%	AÑOS				
			2018	2019	2020	2021	2022
Deuda (D)	53%	\$ 46.620,04	\$ 46.620,04	\$ 36.840,68	\$ 25.904,77	\$ 13.675,52	\$ -
Patrimonio (E)	47%	\$ 41.658,41	\$ 41.658,41	\$ 40.143,16	\$ 42.382,33	\$ 50.405,68	\$ 62.479,15
Inversión total	100%	\$ 88.278,45	\$ 88.278,45	\$ 76.983,84	\$ 68.287,10	\$ 64.081,20	\$ 62.479,15
Beta L Ecuador	$\beta L = \beta U(1+(1-T).(D/E))$	1,64	1,64	1,51	1,32	1,11	0,94

CAPM Riesgo financiero Er (Ecuador)	$Er = rf + \beta(MRP) + RP$	17,36%					
WACC							
Tasa prestamista Rd	PRODUBANCO	11,23%					
Tasa impuestos (T) Ecuador		33,70%	2018	2019	2020	2021	2022
Tasa de descuento	$WACC = Er(E/(D+E)) + Rd(D/(D+E)).(1-T)$	11,99%	11,99%	12,47%	13,42%	15,02%	17,07%
ANÁLISIS DEL PROYECTO							
Valor Actual Neto (Proyecto)		(\$ 12.250,08)					
TIR (Proyecto)		8%					
Valor Actual Neto (Inversionista)		\$ 73.360,39					
TIR (Inversionista)		48%					

ANEXO 16

ESTADO DE RESULTADOS

ESCENARIO OPTIMISTA

ESTADO DE RESULTADOS					
AÑOS	2018	2019	2020	2021	2022
INGRESOS					
(+) Ventas	\$ 241.613,73	\$ 258.526,69	\$ 276.623,56	\$ 295.710,64	\$ 316.706,31
COSTOS					
(-) Costo de venta variable	\$ 128.271,31	\$ 137.250,30	\$ 146.857,82	\$ 156.992,52	\$ 168.137,52
UTILIDAD BRUTA	\$ 113.342,42	\$ 121.276,39	\$ 129.765,74	\$ 138.718,11	\$ 148.568,80
EGRESOS					
(-) Salarios	\$ 54.724,20	\$ 59.575,91	\$ 61.065,31	\$ 62.591,94	\$ 64.156,74
(-) Servicios básicos	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00
(-) Publicidad	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00
(-) Mantenimiento	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
(-) Depreciación	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 3.017,50	\$ 3.017,50
(-) Amortización	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 1.857,58	\$ 1.857,58
TOTAL EGRESOS	\$ 95.304,62	\$ 100.156,33	\$ 101.645,73	\$ 99.303,03	\$ 100.867,82
UTILIDADES					
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (UAI)	\$ 18.037,81	\$ 21.120,06	\$ 28.120,01	\$ 39.415,09	\$ 47.700,97
(-) GASTOS FINANCIEROS (Intereses préstamo)	\$ 6.236,96	\$ 5.120,28	\$ 3.871,53	\$ 2.475,10	\$ 913,52
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (UAI)	\$ 11.800,84	\$ 15.999,79	\$ 24.248,48	\$ 36.939,99	\$ 46.787,45
(-) PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%	\$ 1.770,13	\$ 2.399,97	\$ 3.637,27	\$ 5.541,00	\$ 7.018,12

UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA (UAI)	\$ 10.030,72	\$ 13.599,82	\$ 20.611,21	\$ 31.398,99	\$ 39.769,33
(-) IMPUESTO A LA RENTA 25%	\$ 2.507,68	\$ 3.399,95	\$ 5.152,80	\$ 7.849,75	\$ 9.942,33
UTILIDAD NETA	\$ 7.523,04	\$ 10.199,86	\$ 15.458,41	\$ 23.549,24	\$ 29.827,00
IMPUESTO TRABAJADORES ACUMULADO	\$ 1.770,13	\$ 4.170,09	\$ 7.807,37	\$ 13.348,36	\$ 20.366,48
IMPUESTO A LA RENTA ACUMULADO	\$ 2.507,68	\$ 5.907,63	\$ 11.060,44	\$ 18.910,18	\$ 28.852,52
UTILIDAD NETA ACUMULADA	\$ 7.523,04	\$ 17.722,90	\$ 33.181,31	\$ 56.730,55	\$ 86.557,55

ESCENARIO PESIMISTA

ESTADO DE RESULTADOS					
AÑOS	2018	2019	2020	2021	2022
INGRESOS					
(+) Ventas	\$ 208.356,29	\$ 220.378,67	\$ 231.810,85	\$ 243.401,39	\$ 257.200,80
COSTOS					
(-) Costo de venta variable	\$ 110.616,80	\$ 116.995,35	\$ 123.067,01	\$ 129.220,36	\$ 136.548,12
UTILIDAD BRUTA	\$ 97.739,50	\$ 103.383,32	\$ 108.743,83	\$ 114.181,02	\$ 120.652,68
EGRESOS					
(-) Salarios	\$ 54.724,20	\$ 59.575,91	\$ 61.065,31	\$ 62.591,94	\$ 64.156,74
(-) Servicios básicos	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00
(-) Publicidad	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00
(-) Mantenimiento	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
(-) Depreciación	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 3.017,50	\$ 3.017,50
(-) Amortización	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 1.857,58	\$ 1.857,58
TOTAL EGRESOS	\$ 95.304,62	\$ 100.156,33	\$ 101.645,73	\$ 99.303,03	\$ 100.867,82
UTILIDADES					

UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (UAI)	\$ 2.434,88	\$ 3.226,99	\$ 7.098,11	\$ 14.878,00	\$ 19.784,86
(-) GASTOS FINANCIEROS (Intereses préstamo)	\$ 5.776,47	\$ 4.742,24	\$ 3.585,69	\$ 2.292,36	\$ 846,07
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (UAI)	\$ (3.341,59)	\$ (1.515,24)	\$ 3.512,42	\$ 12.585,64	\$ 18.938,78
(-) PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%	\$ -	\$ -	\$ 526,86	\$ 1.887,85	\$ 2.840,82
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA (UAI)	\$ (3.341,59)	\$ (1.515,24)	\$ 2.985,56	\$ 10.697,80	\$ 16.097,97
(-) IMPUESTO A LA RENTA 25%	\$ -	\$ -	\$ 746,39	\$ 2.674,45	\$ 4.024,49
UTILIDAD NETA	\$ (3.341,59)	\$ (1.515,24)	\$ 2.239,17	\$ 8.023,35	\$ 12.073,47
IMPUESTO TRABAJADORES ACUMULADO	\$ -	\$ -	\$ 526,86	\$ 2.414,71	\$ 5.255,53
IMPUESTO A LA RENTA ACUMULADO	\$ -	\$ -	\$ 746,39	\$ 3.420,84	\$ 7.445,33
UTILIDAD NETA ACUMULADA	\$ (3.341,59)	\$ (4.856,84)	\$ (2.617,67)	\$ 5.405,68	\$ 17.479,15

ANEXO 17

BALANCE GENERAL

ESCENARIO OPTIMISTA

BALANCE GENERAL					
AÑOS	2018	2019	2020	2021	2022
ACTIVO					
CIRCULANTE					
Caja y Bancos	\$ 64.810,86	\$ 78.996,10	\$ 100.181,30	\$ 128.792,23	\$ 165.689,05
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	\$ 64.810,86	\$ 78.996,10	\$ 100.181,30	\$ 128.792,23	\$ 165.689,05
FIJO					
Maquinaria y equipo	\$ 40.500,00	\$ 40.500,00	\$ 40.500,00	\$ 40.500,00	\$ 40.500,00
Depreciación Maq y equipo	\$ 6.459,17	\$ 12.918,33	\$ 19.377,50	\$ 22.395,00	\$ 25.412,50
Gasto de constitución	\$ 10.570,92	\$ 10.570,92	\$ 10.570,92	\$ 10.570,92	\$ 10.570,92
Amortización	\$ 2.285,25	\$ 4.570,50	\$ 6.855,75	\$ 8.713,34	\$ 10.570,92
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 42.326,50	\$ 33.582,09	\$ 24.837,67	\$ 19.962,58	\$ 15.087,50
TOTAL ACTIVOS	\$ 107.137,36	\$ 112.578,19	\$ 125.018,97	\$ 148.754,82	\$ 180.776,55
PASIVOS					
CORTO PLAZO					
Impuestos a la renta por pagar	\$ 2.507,68	\$ 5.907,63	\$ 11.060,44	\$ 18.910,18	\$ 28.852,52
Impuestos trabajadores por pagar	\$ 1.770,13	\$ 4.170,09	\$ 7.807,37	\$ 13.348,36	\$ 20.366,48
TOTAL PASIVOS CORTO PLAZO	\$ 4.277,81	\$ 10.077,73	\$ 18.867,80	\$ 32.258,55	\$ 49.219,00
LARGO PLAZO					
Obligaciones bancarias	\$ 50.336,52	\$ 39.777,56	\$ 27.969,86	\$ 14.765,72	\$ -
TOTAL PASIVOS LARGO PLAZO	\$ 50.336,52	\$ 39.777,56	\$ 27.969,86	\$ 14.765,72	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 54.614,33	\$ 49.855,29	\$ 46.837,66	\$ 47.024,27	\$ 49.219,00
PATRIMONIO					
Capital	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00
Utilidades retenidas	\$ 7.523,04	\$ 17.722,90	\$ 33.181,31	\$ 56.730,55	\$ 86.557,55
TOTAL PATRIMONIO	\$ 52.523,04	\$ 62.722,90	\$ 78.181,31	\$ 101.730,55	\$ 131.557,55

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 107.137,36	\$ 112.578,19	\$ 125.018,97	\$ 148.754,82	\$ 180.776,55
----------------------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

ESCENARIO PESIMISTA

BALANCE GENERAL					
AÑOS	2018	2019	2020	2021	2022
ACTIVO					
CIRCULANTE					
Caja y Bancos	\$ 45.951,95	\$ 43.401,76	\$ 44.722,68	\$ 49.954,17	\$ 60.092,51
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	\$ 45.951,95	\$ 43.401,76	\$ 44.722,68	\$ 49.954,17	\$ 60.092,51
FIJO					
Maquinaria y equipo	\$ 40.500,00	\$ 40.500,00	\$ 40.500,00	\$ 40.500,00	\$ 40.500,00
Depreciación Maq y equipo	\$ 6.459,17	\$ 12.918,33	\$ 19.377,50	\$ 22.395,00	\$ 25.412,50
Gasto de constitución	\$ 10.570,92	\$ 10.570,92	\$ 10.570,92	\$ 10.570,92	\$ 10.570,92
Amortización	\$ 2.285,25	\$ 4.570,50	\$ 6.855,75	\$ 8.713,34	\$ 10.570,92
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 42.326,50	\$ 33.582,09	\$ 24.837,67	\$ 19.962,58	\$ 15.087,50
TOTAL ACTIVOS	\$ 88.278,45	\$ 76.983,84	\$ 69.560,35	\$ 69.916,75	\$ 75.180,01
PASIVOS					
CORTO PLAZO					
Impuestos a la renta por pagar	\$ -	\$ -	\$ 746,39	\$ 3.420,84	\$ 7.445,33
Impuestos trabajadores por pagar	\$ -	\$ -	\$ 526,86	\$ 2.414,71	\$ 5.255,53
TOTAL PASIVOS CORTO PLAZO	\$ -	\$ -	\$ 1.273,25	\$ 5.835,55	\$ 12.700,86
LARGO PLAZO					
Obligaciones bancarias	\$ 46.620,04	\$ 36.840,68	\$ 25.904,77	\$ 13.675,52	\$ -
TOTAL PASIVOS LARGO PLAZO	\$ 46.620,04	\$ 36.840,68	\$ 25.904,77	\$ 13.675,52	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 46.620,04	\$ 36.840,68	\$ 27.178,02	\$ 19.511,07	\$ 12.700,86
PATRIMONIO					
Capital	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00
Utilidades retenidas	\$ (3.341,59)	\$ (4.856,84)	\$ (2.617,67)	\$ 5.405,68	\$ 17.479,15

TOTAL PATRIMONIO	\$ 41.658,41	\$ 40.143,16	\$ 42.382,33	\$ 50.405,68	\$ 62.479,15
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 88.278,45	\$ 76.983,84	\$ 69.560,35	\$ 69.916,75	\$ 75.180,01

ANEXO 18

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO, FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO Y DEL INVERSIONISTA.

ESCENARIO OPTIMISTA

Estado de flujo de efectivo

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
Saldo inicial de la cuenta de efectivo	\$ -	\$ 53.707,88	\$ 64.810,86	\$ 78.996,10	\$ 100.181,30	\$ 128.792,23
INGRESOS DE OPERACIÓN						
Ingresos por ventas de contado	\$ -	\$ 241.613,73	\$ 258.526,69	\$ 276.623,56	\$ 295.710,64	\$ 316.706,31
Inversión inicial	\$ 45.000,00	-	-	-	-	-
TOTAL DE INGRESOS	\$ 45.000,00	\$ 295.321,61	\$ 323.337,55	\$ 355.619,66	\$ 395.891,94	\$ 445.498,54
SALIDAS DE OPERACIÓN						
Compra de maquinaria y equipo	\$ 40.500,00	-	-	-	-	-
Costo de paquetes infantiles		\$ 128.271,31	\$ 137.250,30	\$ 146.857,82	\$ 156.992,52	\$ 168.137,52
Gastos iniciales	\$ 10.570,92	-	-	-	-	-
Servicios Básicos	\$ -	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00
Publicidad y promoción	\$ -	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00
Salarios	\$ -	\$ 54.724,20	\$ 59.575,91	\$ 61.065,31	\$ 62.591,94	\$ 64.156,74
Mantenimiento	\$ -	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
TOTAL SALIDAS DE OPERACIÓN	\$ 51.070,92	\$ 214.831,51	\$ 228.662,21	\$ 239.759,13	\$ 251.420,47	\$ 264.130,26
FLUJO EFECTIVO DE OPERACIÓN						
Saldo de flujo de efectivo al final del período	\$ (6.070,92)	\$ 80.490,10	\$ 94.675,34	\$ 115.860,54	\$ 144.471,47	\$ 181.368,29
ENTRADAS DE FINANCIAMIENTO E INVERSIÓN						
Préstamo bancario	\$ 59.778,80	-	-	-	-	-

Aumento de Capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ENTRADAS DE FINANCIAMIENTO	\$ 59.778,80	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SALIDAS DE FINANCIAMIENTO E INVERSIÓN						
Pago de deuda e intereses	\$ -	\$ 15.679,24	\$ 15.679,24	\$ 15.679,24	\$ 15.679,24	\$ 15.679,24
TOTAL SALIDAS DE FINANCIAMIENTO	\$ -	\$ 15.679,24	\$ 15.679,24	\$ 15.679,24	\$ 15.679,24	\$ 15.679,24
SALDO FINAL DE FLUJO DE EFECTIVO	\$ 53.707,88	\$ 64.810,86	\$ 78.996,10	\$ 100.181,30	\$ 128.792,23	\$ 165.689,05
SALDO FINAL DE FLUJO DE EFECTIVO VP	\$ 53.707,88	\$ 55.359,39	\$ 57.635,85	\$ 62.433,43	\$ 68.558,89	\$ 75.337,53
FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO	\$ 53.707,88	\$ 109.067,27	\$ 166.703,12	\$ 229.136,55	\$ 297.695,44	\$ 373.032,97

Estado de flujo de caja del proyecto

ESTADO DE FLUJO DE CAJA						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
Utilidad neta	\$ -	\$ 7.523,04	\$ 10.199,86	\$ 15.458,41	\$ 23.549,24	\$ 29.827,00
Depreciaciones (+)	\$ -	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 3.017,50	\$ 3.017,50
AMORTIZACIÓN (+)	\$ -	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 1.857,58	\$ 1.857,58
Intereses préstamos (+)	\$ -	\$ 5.932,80	\$ 4.870,58	\$ 3.682,73	\$ 2.354,40	\$ 868,97
INVERSIONES						
Activos (-)	\$ - 40.500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor de rescate(+)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 15.087,50
Inversión de capital de trabajo (-)	\$ - 53.707,88	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos iniciales (-)	\$ - 10.570,92	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor de desecho (+)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 197.880,23
FLUJO DEL PROYECTO	\$ (104.778,80)	\$ 22.200,26	\$ 23.814,86	\$ 27.885,55	\$ 30.778,72	\$ 248.538,79
CÁLCULO DE VALORES ACTUALES						
Valor actual proyecto	\$ - 104.778,80	\$ 18.962,76	\$ 17.375,41	\$ 17.378,40	\$ 16.384,18	\$ 113.008,67
Valor actual proyecto acumulado		\$ 18.962,76	\$ 36.338,17	\$ 53.716,57	\$ 70.100,75	\$ 183.109,42

Estado de flujo de caja del inversionista

PRÉSTAMOS						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
Utilidad neta	\$ -	\$ 7.523,04	\$ 10.199,86	\$ 15.458,41	\$ 23.549,24	\$ 29.827,00
Depreciaciones (+)	\$ -	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 3.017,50	\$ 3.017,50
Amortizaciones (+)	\$ -	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 1.857,58	\$ 1.857,58
INVERSIONES						
Activos (-)	\$ - 40.500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor de rescate(+)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 15.087,50
Inversión de capital de trabajo (-)	\$ - 53.707,88	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos iniciales (-)	\$ - 10.570,92	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor de desecho (+)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 205.020,24
Crédito bancario (+)	\$ 59.778,80	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización del capital (-)	\$ -	\$ 8.981,80	\$ 10.044,03	\$ 11.231,88	\$ 12.560,21	\$ 14.045,63
FLUJO DEL INVERSIONISTA	\$ (45.000,00)	\$ 25.249,25	\$ 28.988,31	\$ 35.434,70	\$ 40.984,53	\$ 268.855,45
CÁLCULO DE VALORES ACTUALES						
Valor actual inversionista	\$ - 45.000,00	\$ 21.567,12	\$ 21.149,98	\$ 22.083,06	\$ 21.816,95	\$ 122.246,50
Valor actual inversionista proyecto acumulado		\$ 21.567,12	\$ 42.717,09	\$ 64.800,16	\$ 86.617,11	\$ 208.863,61

ESCENARIO PESIMISTA

Estado de flujo de efectivo

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
Saldo inicial de la cuenta de efectivo	\$ -	\$ 49.294,25	\$ 45.951,95	\$ 43.401,76	\$ 44.722,68	\$ 49.954,17
INGRESOS DE OPERACIÓN						
Ingresos por ventas de contado	\$ -	\$ 208.356,29	\$ 220.378,67	\$ 231.810,85	\$ 243.401,39	\$ 257.200,80
Inversión inicial	\$ 45.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

TOTAL DE INGRESOS	\$ 45.000,00	\$ 257.650,54	\$ 266.330,62	\$ 275.212,60	\$ 288.124,07	\$ 307.154,97
SALIDAS DE OPERACIÓN						
Compra de maquinaria y equipo	\$ 40.500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costo de paquetes infantiles		\$ 110.616,80	\$ 116.995,35	\$ 123.067,01	\$ 129.220,36	\$ 136.548,12
Gastos iniciales	\$ 10.570,92	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Servicios Básicos	\$ -	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00	\$ 20.136,00
Publicidad y promoción	\$ -	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00
Salarios	\$ -	\$ 54.724,20	\$ 59.575,91	\$ 61.065,31	\$ 62.591,94	\$ 64.156,74
Mantenimiento	\$ -	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
TOTAL SALIDAS DE OPERACIÓN	\$ 51.070,92	\$ 197.177,00	\$ 208.407,26	\$ 215.968,32	\$ 223.648,30	\$ 232.540,86
FLUJO EFECTIVO DE OPERACIÓN						
Saldo de flujo de efectivo al final del período	\$ (6.070,92)	\$ 60.473,55	\$ 57.923,36	\$ 59.244,28	\$ 64.475,77	\$ 74.614,11
ENTRADAS DE FINANCIAMIENTO E INVERSIÓN						
Préstamo bancario	\$ 55.365,17	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aumento de Capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ENTRADAS DE FINANCIAMIENTO	\$ 55.365,17	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SALIDAS DE FINANCIAMIENTO E INVERSIÓN						
Pago de deuda e intereses	\$ -	\$ 14.521,60	\$ 14.521,60	\$ 14.521,60	\$ 14.521,60	\$ 14.521,60
TOTAL SALIDAS DE FINANCIAMIENTO	\$ -	\$ 14.521,60	\$ 14.521,60	\$ 14.521,60	\$ 14.521,60	\$ 14.521,60
SALDO FINAL DE FLUJO DE EFECTIVO	\$ 49.294,25	\$ 45.951,95	\$ 43.401,76	\$ 44.722,68	\$ 49.954,17	\$ 60.092,51
SALDO FINAL DE FLUJO DE EFECTIVO VP	\$ 49.294,25	\$ 39.250,70	\$ 31.666,08	\$ 27.871,38	\$ 26.591,68	\$ 27.323,60
FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO	\$ 49.294,25	\$ 88.544,95	\$ 120.211,04	\$ 148.082,41	\$ 174.674,10	\$ 201.997,70

Estado de flujo de caja del proyecto

ESTADO DE FLUJO DE CAJA						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
Utilidad neta	\$ -	\$ (3.341,59)	\$ (1.515,24)	\$ 2.239,17	\$ 8.023,35	\$ 12.073,47
Depreciaciones (+)	\$ -	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 3.017,50	\$ 3.017,50
AMORTIZACIÓN (+)	\$ -	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 1.857,58	\$ 1.857,58
Intereses préstamos (+)	\$ -	\$ 5.932,80	\$ 4.870,58	\$ 3.682,73	\$ 2.354,40	\$ 868,97
INVERSIONES						
Activos (-)	\$ - 40.500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor de rescate(+)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 15.087,50
Inversión de capital de trabajo (-)	\$ - 49.294,25	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos iniciales (-)	\$ - 10.570,92	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor de desecho (+)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 52.006,39
FLUJO DEL PROYECTO	\$ (100.365,17)	\$ 11.335,63	\$ 12.099,75	\$ 14.666,31	\$ 15.252,83	\$ 84.911,42
CÁLCULO DE VALORES ACTUALES						
Valor actual proyecto	\$ - 100.365,17	\$ 9.682,54	\$ 8.828,02	\$ 9.140,11	\$ 8.119,41	\$ 38.608,57
Valor actual proyecto acumulado		\$ 9.682,54	\$ 18.510,56	\$ 27.650,67	\$ 35.770,08	\$ 74.378,65

Estado de flujo de caja del inversionista

PRÉSTAMOS						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
Utilidad neta	\$ -	\$ (3.341,59)	\$ (1.515,24)	\$ 2.239,17	\$ 8.023,35	\$ 12.073,47
Depreciaciones (+)	\$ -	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 6.459,17	\$ 3.017,50	\$ 3.017,50
Amortizaciones (+)	\$ -	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 2.285,25	\$ 1.857,58	\$ 1.857,58
INVERSIONES						
Activos (-)	\$ - 40.500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor de rescate(+)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 15.087,50
Inversión de capital de trabajo (-)	\$ - 49.294,25	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Gastos iniciales (-)	\$ - 10.570,92	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor de desecho (+)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 59.146,39
Crédito bancario (+)	\$ 55.365,17	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización del capital (-)	\$ -	\$ 8.981,80	\$ 10.044,03	\$ 11.231,88	\$ 12.560,21	\$ 14.045,63
FLUJO DEL INVERSIONISTA	\$ (45.000,00)	\$ 14.384,62	\$ 17.273,20	\$ 22.215,46	\$ 25.458,64	\$ 105.228,08
CÁLCULO DE VALORES ACTUALES						
Valor actual inversionista	\$ - 45.000,00	\$ 12.286,89	\$ 12.602,59	\$ 13.844,78	\$ 13.552,18	\$ 47.846,40
Valor actual inversionista proyecto acumulado		\$ 12.286,89	\$ 24.889,48	\$ 38.734,26	\$ 52.286,44	\$ 100.132,84

ANEXO 19.

PUNTO DE EQUILIBRIO

ESCENARIO OPTIMISTA

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO										
	AÑO 2018		AÑO 2019		AÑO 2020		AÑO 2021		AÑO 2022	
DESCRIPCIÓN	PAQUETE 1	PAQUETE 2	PAQUETE 1	PAQUETE 2	PAQUETE 1	PAQUETE 2	PAQUETE 1	PAQUETE 2	PAQUETE 1	PAQUETE 2
% PARTICIPACION	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%
COSTOS FIJOS	\$ 71.478,46	\$ 23.826,15	\$ 75.117,25	\$ 25.039,08	\$ 76.234,29	\$ 25.411,43	\$ 74.477,27	\$ 24.825,76	\$ 75.650,87	\$ 25.216,96
COSTOS FIJOS TOTALES	\$ 95.304,62		\$ 100.156,33		\$ 101.645,73		\$ 99.303,03		\$ 100.867,82	
UTILIDAD	\$ 18.037,81		\$ 21.120,06		\$ 28.120,01		\$ 39.415,09		\$ 47.700,97	
Peq (Eventos)	300	100	315	105	320	107	312	104	317	106
MÍN DE EVENTOS	400		420		426		416		423	
Peq CON UTILIDAD (Eventos)	356	119	381	127	408	136	436	145	467	156
EVENTOS CON UTILIDAD	475		508		544		582		623	
PUNTO DE EQUILIBRIO (Dinero)	\$ 151.532,60	\$ 61.401,35	\$ 159.246,73	\$ 65.699,45	\$ 161.614,84	\$ 70.298,41	\$ 157.889,99	\$ 75.148,21	\$ 160.377,99	\$ 80.484,65
MÍN DE VENTAS	\$ 212.933,95		\$ 224.946,17		\$ 231.913,25		\$ 233.038,20		\$ 240.862,64	
Peq CON UTILIDAD (Dinero)	\$ 180.212,38	\$ 61.401,35	\$ 192.827,24	\$ 65.699,45	\$ 206.325,15	\$ 70.298,41	\$ 220.559,26	\$ 75.148,21	\$ 236.221,66	\$ 80.484,65
VENTAS A REALIZARSE CON UTILIDAD	\$ 241.613,73		\$ 258.526,69		\$ 276.623,56		\$ 295.707,47		\$ 316.706,31	

ESCENARIO PESIMISTA

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO										
	AÑO 2018		AÑO 2019		AÑO 2020		AÑO 2021		AÑO 2022	
DESCRIPCIÓN	PAQUETE 1	PAQUETE 2	PAQUETE 1	PAQUETE 2	PAQUETE 1	PAQUETE 2	PAQUETE 1	PAQUETE 2	PAQUETE 1	PAQUETE 2
% PART	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%
COSTOS FIJOS	\$ 71.478,46	\$ 23.826,15	\$ 75.117,25	\$ 25.039,08	\$ 76.234,29	\$ 25.411,43	\$ 74.477,27	\$ 24.825,76	\$ 75.650,87	\$ 25.216,96
COSTOS FIJOS TOTALES	\$ 95.304,62		\$ 100.156,33		\$ 101.645,73		\$ 99.303,03		\$ 100.867,82	
UTILIDAD	\$ 2.434,88		\$ 3.226,99		\$ 7.098,11		\$ 14.878,00		\$ 19.784,86	
Peq (Eventos)	300	100	315	105	320	107	312	104	317	106
MÍN DE EVENTOS	400		420		426		416		423	
Peq CON UTILIDAD (Eventos)	307	102	325	108	342	114	359	120	379	126
EVENTOS CON UTILIDAD	410		433		456		479		506	
PUNTO DE EQUILIBRIO (Dinero)	\$ 151.532,60	\$ 52.948,73	\$ 159.246,73	\$ 56.006,18	\$ 161.614,84	\$ 58.910,14	\$ 157.889,99	\$ 61.855,65	\$ 160.377,99	\$ 65.361,56
MÍNIMO DE VENTAS	\$ 204.481,33		\$ 215.252,90		\$ 220.524,99		\$ 219.745,64		\$ 225.739,56	
Peq CON UTILIDAD (Dinero)	\$ 155.404,01	\$ 52.948,73	\$ 164.377,59	\$ 56.006,18	\$ 172.900,70	\$ 58.910,14	\$ 181.545,74	\$ 61.855,65	\$ 191.835,55	\$ 65.361,56
VENTAS A REALIZAR CON UTILIDAD	\$ 208.352,74		\$ 220.383,76		\$ 231.810,85		\$ 243.401,39		\$ 257.197,12	

