



The top half of the page features a large, light blue world map. Overlaid on the map is the AIU logo, which consists of a stylized globe icon to the left of the letters "AIU" in a bold, gold-colored serif font. Below "AIU" is the text "Atlantic International University" in a smaller, dark blue sans-serif font. A grey, curved line with three circular globe icons (showing different parts of the world) runs across the middle of the page.

AIU se une a la Iniciativa de "Acceso Abierto" A través de la iniciativa de Acceso Abierto, AIU y otras instituciones a nivel mundial, planean derrumbar los muros que existen actualmente en el acceso a la información y a trabajos de Investigación.

AIU esta interesado en la diseminación de avances realizados en la investigación científica, lo cual es de suma importancia para la operación efectiva de una sociedad moderna. La Visión y Misión de AIU, son consistentes con la visión expresada en la Iniciativa de Acceso Abierto de Budapest y con la Declaración de Berlín en Acceso Abierto al conocimiento en las Ciencias y Humanidades Estamos verdaderamente complacidos, de pode hacer esta contribución a la comunidad global.

AIU sabe el valor que el conocimiento y el entendimiento, y espera que esta nueva iniciativa, pueda tener una gran repercusión en las vidas de nuestros estudiantes, y noestudiantes alrededor del mundo, quienes tienen la inclinación natural hacia la búsqueda de nuevo conocimiento.

Para ver más información acerca de esta Iniciativa, por favor sírvase a seguir el siguiente link:
<http://www.aiu.edu/spanish/StudentPublications.html>.

Student Publications



The bottom left corner features a smaller version of the AIU logo and the website address "www.aiu.edu" in a dark blue sans-serif font.

**ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY
SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS**



**Creación de una Empresa de Servicios para Celebraciones Infantiles Especiales
en San Salvador**

Karla Alejandra Pacheco Palacios

Guatemala, 6 de Agosto de 2008

ABSTRACT

Se ha vislumbrado una oportunidad de negocio en San Salvador, debido a que actualmente existe un mercado desatendido al cual se podría dirigir este proyecto, que consiste en servicios para celebraciones infantiles especiales.

De acuerdo con el estudio de mercado realizado, hay interés por parte de los ciudadanos salvadoreños en contratar este tipo de servicios, y la posible frecuencia con que se utilizaría es alta, pues cada familia cuenta con tres hijos, en promedio.

La idea principal es contar con un lugar cómodo y agradable para los clientes y sus invitados, donde dispongan de un servicio de la más alta calidad, a un precio accesible. El terreno cuenta con las características necesarias para habilitar instalaciones que ofrezcan lo esperado por el cliente. Se contará con el personal pertinente, para que el desarrollo del negocio sea eficiente, siempre cuidando los gastos de operación. La empresa funcionará según las leyes de ese país.

Tomando en cuenta que actualmente el impacto ambiental de los proyectos es un factor importante para decidir una inversión, se cuenta con el estudio respectivo, para asegurar que no se dañe el entorno con la implementación del proyecto.

Por lo que se puede deducir del estudio financiero, el negocio será rentable; sin embargo, esta investigación todavía no constituye un estudio completo para la toma de decisiones finales de inversión.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO 1.	INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 2.	INFORMACIÓN DEL PROYECTO	2
	2.1 <i>Antecedentes</i>	2
	2.2 <i>Problema</i>	2
	2.3 <i>Objetivos de esta investigación</i>	3
	2.4 <i>Justificación de este proyecto</i>	5
	2.5 <i>Marco teórico conceptual</i>	6
CAPÍTULO 3.	ESTUDIO DE MERCADO	6
	3.1 <i>El producto o servicio en el mercado</i>	6
	3.2 <i>El área del mercado</i>	9
	3.3 <i>Presentación de los resultados de las encuestas</i>	9
	3.4 <i>Comportamiento de la demanda</i>	9
	3.5 <i>Comportamiento de la oferta</i>	11
	3.6 <i>Comportamiento de los precios</i>	14
	3.7 <i>Análisis de la comercialización</i>	14
CAPÍTULO 4.	ESTUDIO TÉCNICO	27
	4.1 <i>Tamaño</i>	28
	4.2 <i>Localización</i>	29
	4.3 <i>Proceso principal del proyecto</i>	29
	4.4 <i>Obras físicas</i>	30
	4.5 <i>Organización</i>	33
	4.6 <i>Calendario</i>	33
	4.7 <i>Resumen</i>	33
CAPÍTULO 5.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO-LEGAL	35
	5.1 <i>Estructura administrativo-legal</i>	38
	5.2 <i>Marco legal del proyecto</i>	44
	5.3 <i>Estructura administrativa</i>	45
	5.4 <i>Descripción y perfil de puestos</i>	45
	5.5 <i>Resumen</i>	47

CAPÍTULO 6.	ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL	60
6.1	<i>Descripción del entorno biótico y abiótico</i>	60
6.2	<i>Identificación de desechos y residuos</i>	60
6.3	<i>Identificación de impactos</i>	60
6.4	<i>Definición de medidas de mitigación</i>	61
6.5	<i>Plan de manejo ambiental del proyecto</i>	61
6.6	<i>Plan de higiene y seguridad industrial</i>	61
6.7	<i>Resumen</i>	61
CAPÍTULO 7.	ESTUDIO FINANCIERO	61
7.1	<i>Análisis de costos</i>	62
7.2	<i>Análisis de ingresos</i>	63
7.3	<i>Recursos financieros para la inversión</i>	63
7.4	<i>Punto de equilibrio</i>	63
7.5	<i>Cuadro de fuentes y uso de fondos</i>	66
7.6	<i>Estados financieros proyectados</i>	66
7.7	<i>Evaluación económica</i>	68
7.8	<i>Análisis de sensibilidades</i>	71
7.9	<i>Evaluación social del proyecto</i>	71
7.10	<i>Resumen</i>	72
CAPÍTULO 8.	CONCLUSIONES	72
CAPÍTULO 9.	RECOMENDACIONES	73
BIBLIOGRAFÍA		73
ANEXOS		75



Capítulo 1, Introducción

El presente proyecto se refiere a la creación de una empresa de servicios para eventos infantiles especiales en San Salvador, no limitándose a la creación en sí, sino más bien en su significado y puesta en marcha (logística, mercadeo, administración, etc.). Entre las características principales de este servicio, se puede mencionar que, a pesar de contar con amplia demanda, no se cuentan con opciones suficientes para cubrir esta necesidad. Las opciones que hay actualmente en el mercado son demasiado caras para algunos sectores de la población, que deben buscar alternativas para sus celebraciones.

El principal objetivo de este proyecto es analizar el mercado al cual irá dirigida la referida empresa, para que con la creación de la misma se puedan satisfacer las necesidades del nicho de mercado, que a la fecha se encuentra desatendido. El interés por la realización de este proyecto nace por una visita realizada a San Salvador a un evento de este tipo, donde se pudo efectuar un pequeño sondeo entre los invitados, quienes hicieron la observación de que en dicha ciudad no hay suficientes opciones para la celebración de eventos de esa naturaleza a un precio razonable.

Fue necesario efectuar una encuesta a diferentes personas residentes en San Salvador, especialmente a padres de familia con niños en edad escolar, que en algún momento se pudieran convertir en clientes de la empresa. Una de las dificultades enfrentadas durante la realización de dicha encuesta fue el tiempo con el que contaban los padres para llenarla; sin embargo, se contó con la colaboración de la mayoría.

La función básica de la empresa será prestar el servicio de instalaciones, juegos, comida y entretenimiento para eventos infantiles. El servicio será de alta calidad, a un precio accesible, asegurándose la completa satisfacción del cliente, así como de sus invitados.

Capítulo 2, Información del proyecto

La propuesta en este documento es la creación de una empresa para la realización de eventos infantiles especiales, la cual, prestará los servicios de: instalaciones, comida y *shows* de entretenimiento, entre otros.

Actualmente, los lugares mas populares para este tipo de celebraciones son los restaurantes de comida rápida, debido al bajo precio, sin embargo, una nueva opción que garantice la completa satisfacción del cliente es muy bien aceptada, cuidando aspectos como: limpieza, calidad de la comida, precio y ubicación. Los estudios realizados darán una amplia idea de lo que el cliente potencial espera y necesita, así como la estrategia que se debe utilizar para garantizar el éxito del proyecto.

2.1 Antecedentes

En San Salvador existe la necesidad de contar con un lugar cómodo, agradable y de precios accesibles para la celebración de eventos infantiles especiales, como cumpleaños, bautizos, primeras comuniones, etc., ya que son muy pocas las empresas que se dedican a este negocio y casi no se cuenta con lugares de ese tipo; los sitios comúnmente alquilados para esas actividades son los restaurantes de comida rápida.

Generalmente, cuando las celebraciones son realizadas en restaurantes de comida rápida, no hay separación entre el espacio lúdico y el festivo, por lo que la comunicación entre invitados a veces se torna muy difícil y los niños regresan a casa exhaustos, y ocasionalmente provoca que los padres pierdan la paciencia, por lo que contar con un lugar donde se atiendan exclusivamente fiestas es bastante atractiva.

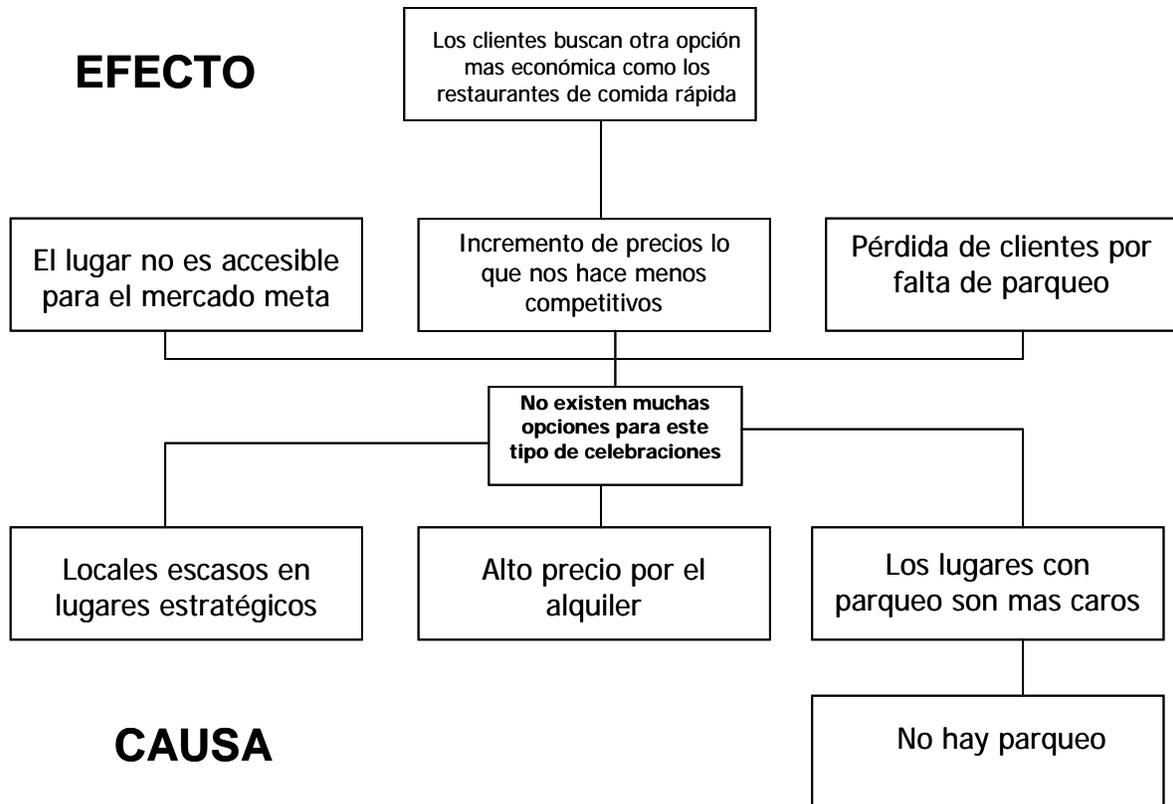
Debido a la escasez de lugares que ofrecen ese servicio, es difícil encontrar disponibilidad de los pocos existentes, y los precios en los sitios exclusivos son muy altos, por lo que una nueva opción vendría a satisfacer a una porción del mercado.

Los padres de familia generalmente buscan disfrutar de la fiesta junto con sus hijos y sus invitados, por lo que es atractiva para ellos la idea de contar con un lugar en donde puedan realizar sus fiestas infantiles.

2.2 Problema

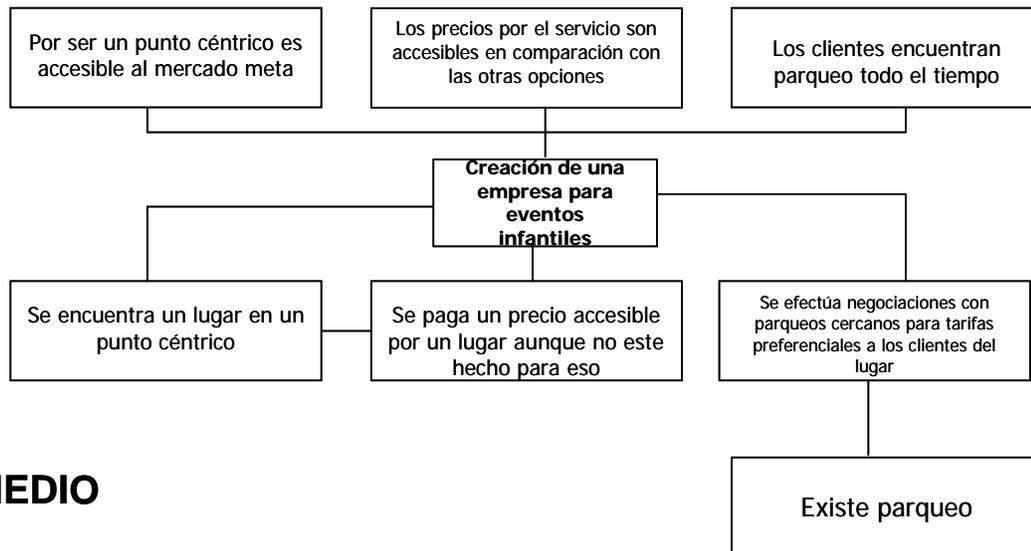
En la ciudad de San Salvador hay muy pocos lugares para celebrar eventos infantiles especiales, tales como cumpleaños, primeras comuniones, bautizos, etc., y los existentes son muy caros o hay poca disponibilidad, debido a la demanda.

2.2.1 Árbol de problemas



2.2.2 Árbol de objetivos

FIN



MEDIO

2.2.3 Análisis de opciones de solución

Ofrecer un lugar céntrico que se encuentre a la vista de nuestro mercado meta, para aprovechar la decoración exterior del lugar como publicidad. Este lugar será adecuado, de manera que ofrezca a nuestros clientes un ambiente agradable y cómodo para la celebración de sus eventos infantiles. Los precios ofrecidos serán accesibles, en comparación con otras ofertas. Las opciones de comida escogidas serán dos: un menú para niños y uno para adultos, con cuatro opciones por cada menú, siempre cuidando la calidad de la comida y el precio de la misma.

Proporcionar a los padres de familia una opción más económica para la celebración de sus eventos infantiles, donde el servicio sea de la más alta calidad.

	<i>Un lugar en zona con buena ubicación, a precios altos,-Zona Rosa (opción 1)</i>	<i>Precios accesibles y buen servicio, en lugar accesible (opción 2)</i>
Costo	Alto	Mediano
Posibilidades de éxito	Mediano	Alto
Buena afluencia de clientes	Mediano	Alto

La opción 2 es la más viable, y la cual será base para la estrategia de mercadeo y promoción del proyecto, ya que el ciudadano salvadoreño está siempre buscando el ahorro y no le importa mucho que la ubicación no sea la ideal.

2.3 Objetivos de este Proyecto

Objetivo general

- Proporcionar al ciudadano capitalino salvadoreño un lugar donde pueda realizar sus eventos infantiles especiales, a un precio accesible, en un ambiente agradable y con una excelente atención.

Objetivos específicos

1. Ser la opción número uno en la mente de ciudadano capitalino salvadoreño para la celebración de sus eventos infantiles.

2. Proveer a los padres de familia un área para celebraciones de cumpleaños, bautizos, primeras comuniones, etc., la cual sea espaciosa y agradable para niños y adultos.
3. Proporcionar a los clientes un área segura y libre de riesgo para los niños.
4. Proporcionar áreas segmentadas para los niños de 1 a 5 y de 6 a 12 años.
5. Proveer los *shows* de entretenimiento, tales como payasos, magos, etc.
6. Prestar el servicio de alimentación.
7. Evaluar la rentabilidad del proyecto.

2.4 Justificación de la investigación

Según una pequeña encuesta realizada a unos ciudadanos salvadoreños, no hay muchas opciones de este tipo, y las existentes son muy caras, por lo que se ve la necesidad y posibilidad de que sea un buen negocio en esa nación.

Se tiene la idea de que los padres de familia siempre andan buscando sitios para realizar este tipo de eventos, por lo que este análisis nos permitirá saber cuánta demanda real hay, y si de acuerdo con el análisis financiero es factible realizarlo.

2.5 Marco teórico

Las celebraciones se remontan a la antigüedad, cuando únicamente se celebraba el aniversario de nacimiento del cabeza de familia, y era tabú celebrárselo a los niños y a las mujeres. Sin embargo, el cristianismo vino a descartar esa idea en el siglo **XXII**, cuando ya se empezaron a registrar los nacimientos en las parroquias y a dar las celebraciones, pero esta vez ya para todos.

Por ejemplo, en China, las celebraciones de cumpleaños para niños se da primeramente honrando a los padres, quienes regalan dinero a sus hijos e invitan a la familia a almorzar y les sirven fideos; esto con el fin de desearle al niño vida eterna. Sin embargo, en el mundo occidental es distinto, los padres celebran a sus hijos de otra manera, y la celebración se vuelve más colorida y alegre.

Otra de las historias que se cuentan como inicio de las celebraciones es que se organizaban las primeras fiestas de cumpleaños porque la gente creía que los espíritus malignos eran atraídos

hacia la gente especialmente en su cumpleaños. Al principio, sólo reyes eran reconocidos para celebrar su cumpleaños. Para protegerlos de daño, amigos y familiares llegaban con sus mejores deseos y pensamientos. Dar regalos a la persona ayudaba a mantener los espíritus malignos a raya. Con el paso del tiempo, los niños se habían incluido en las celebraciones de cumpleaños. Según esta historia, la tradición de la fiesta de cumpleaños para los niños se inició en Alemania, y se llamó *kinderfeste*.

Uno de los principales elementos en las celebraciones infantiles es la piñata; sin embargo, su origen no se relaciona en modo alguno con el entretenimiento infantil. La piñata está asociada a la cultura latina, aunque los historiadores señalan a Asia, particularmente a China, como su punto real de origen. Se supone que el famoso viajero Marco Polo, en su visita a esa nación, vio cómo los chinos creaban coloridas figuras de animales cubiertas con papel, las cuales se colgaban con arcos y se usaban en las celebraciones del Año Nuevo. Como buen observador, Polo llevó a Europa la idea de esas primeras piñatas.

Por su parte, los europeos vinculan la piñata con las celebraciones de la Cuaresma; el primer domingo de ese período litúrgico se transformó en el *Domingo de la piñata*, derivado del término italiano *pignatta*, cuyo significado en español es “olla frágil”. La costumbre se propagó a regiones cercanas, como España, donde la Cuaresma adquirió el carácter de fiesta, celebrando el *Baile de la piñata*, en el cual se utilizaba una vasija de barro conocida como “la olla”, que desempeñaba la función de piñata.

Los rumores de tal tradición cruzaron el océano, y llegaron a América. Los misioneros españoles destacados en Norteamérica llevaron consigo sus piñatas, cubriéndolas con papel de colores, que les otorgaba una apariencia terrorífica, con el objetivo de atraer feligreses a sus ceremonias religiosas. Eventualmente, la piñata adquirió significación religiosa, ya que, al decorarla, se intentaba representar con ella a Satanás, a quien se atribuía el uso de máscaras atractivas para inducir a la gente a convertirse en pecadores.

La piñata adoptó forma de satélite: una esfera con siete conos sobresalientes, cada uno con una banderola en su extremo. Dichos conos representaban los siete pecados capitales: avaricia, gula, pereza, orgullo, envidia, cólera y lujuria. Además, las frutas y

caramelos en su interior eran símbolos de las tentaciones que implicaban la riqueza y los placeres terrenales.

Los participantes, vendados, recibían la orden de golpear la piñata, en un esfuerzo por combatir las fuerzas demoníacas. El garrote para destrozarse la piñata, por su parte, simbolizaba la virtud. Una vez rota la piñata, el contenido de la misma era la representación del premio a los participantes por ser fieles a su fe.

Lentamente, la piñata fue perdiendo su asociación religiosa y, en la actualidad, se considera un símbolo de diversión y entretenimiento.

Diversos factores, tanto económicos como sociales, han contribuido a la formación de empresas que se dedican a prestar servicios para eventos infantiles y responder a las necesidades de las familias del siglo XXI.

A pesar de la existencia de libros dedicados exclusivamente a dar consejos para la realización de fiestas infantiles, entre los que se pueden mencionar *El libro de las fiestas*, de Jane Bull, y *Las mejores ideas para fiestas infantiles*, de Martha Steinmeyer, la mayoría de padres de familia prefieren evitar la organización y logística de las celebraciones de sus eventos, por lo que existe buen porcentaje de posibilidades de que una empresa dedicada a satisfacer esa necesidad tenga éxito.

Se entiende por lugar para celebraciones infantiles como una instalación debidamente adaptada con decoración infantil, con cocina, espacio para mobiliario, juegos infantiles, comida y shows para celebrar cumpleaños, primeras comuniones, bautizos, etc.

Capítulo 3, Estudio de mercado

3.1 El producto o servicio en el mercado

Actualmente, no hay muchas opciones para la realización de eventos especiales infantiles en San Salvador, y las opciones existentes que, en su mayoría son los restaurantes de comida rápida, no tienen la disponibilidad en las fechas deseadas, por lo que se tiene que efectuar la reservación con mucho tiempo de anticipación.

Las otras opciones dedicadas a este servicio que se conocen son para un nivel socioeconómico muy alto, por lo que hay un nicho de mercado al cual se puede dirigir nuestro servicio y satisfacer la necesidad existente.

3.1.1 Definición del producto o servicio

El servicio que se ofrecerá consistirá en proporcionar un lugar con instalaciones cómodas, agradables y con decoración apropiada para la celebración de eventos especiales infantiles. El local será adecuado, de manera que existan dos espacios completamente independientes, donde se podrán realizar dos eventos simultáneamente, sin que uno interfiera con el otro.

Se ofrecerá en cada área dos áreas de juegos infantiles, una para niños de 1 a 5 años y otra para infantes de 6 a 12; asimismo, se contará con un lugar específico para quebrar la piñata.

Se tendrá un escenario para la realización de los *shows* infantiles, los cuales pueden ser contratados directamente por los clientes o por medio de la empresa. La comida que se ofrecerá se dividirá en dos menús, uno para niños y otro para adultos, ofreciendo cuatro opciones por cada menú, con la idea de que la logística de los alimentos no sea tan complicada.

Se contará con personal (anfitriones) para la animación del evento; de igual forma, habrá una coordinadora general (administradora). Ambos empleados se encargarán de que el cliente y sus invitados queden cien por ciento satisfechos con el servicio.

Se ofrecerán dos tipos de servicio, uno en el que el cliente podrá adquirir la comida y el alquiler del local, y otro, en el que la empresa ofrecerá todo lo relacionado a la celebración (local, comida, piñata, pastel y *show* infantil, como payasos, magos, etc.).

3.1.2 Producto o servicio principal y subproductos

Producto principal:

- Prestar el servicio del lugar para la celebración de eventos infantiles especiales.

Subproductos:

- Servicio de comida
- *Shows* infantiles
- Piñatas y pastel
- Sorpresas, recuerditos, etc.

3.1.3 Productos o servicios sustitutos o similaresProductos sustitutos

- Restaurantes de comida rápida
- Celebración en hogares
- Celebración en parques de condominios

3.1.4 Productos o servicios complementariosProducto complementario

- Desfile de muñecos
- Proyección de películas

3.2 El área del mercado3.2.1 Mercado meta

En San Salvador residen 2 millones de habitantes, aproximadamente, de los cuales el 20% está entre un nivel socioeconómico A, B, C1 y C2 que será el mercado objetivo. Los niveles socioeconómicos fueron escogidos en base a que son familias que tienen posibilidades económicas para celebrar sus eventos infantiles en un lugar como el propuesto. Se debe de tomar en cuenta que el mercado al que se va a dirigir es únicamente al mercado de San Salvador, ya que será en esta ciudad en donde se ubicará el proyecto. Se puede observar que el 57.27% de la población esta en edad reproductiva lo que da una idea de la demanda que habrá del servicio, aunque se debe de tomar en cuenta que este porcentaje es a nivel Nacional.

3.2.2 Estructura de la población por rango de edad

0-14 años: 37.68%

15-64 años: 57.27%

65 años en adelante: 5.05%

3.2.3 Tasa de crecimiento

Año	Tasa de crecimiento urbana	Tasa de crecimiento rural
2000	2.3	1.2
2005	2.0	0.9
2010	1.8	0.7
2015	1.8	0.6

Fuente: Proyección de la población de El Salvador 1995-2025, página 29. DIGESTYC, San Salvador, 1996.

Población actual

POBLACIÓN POR SEXO, SEGÚN DEPARTAMENTO

2008

DEPARTAMENTO	POBLACIÓN PROYECTADA		
	Total	Hombres	Mujeres

TOTAL	7.218,048	3.551,601	3.666,447
Ahuachapán	377,141	187,853	189,288
Santa Ana	643,275	317,301	325,974
Sonsonate	543,633	269,195	274,438
Chalatenango	205,436	107,731	97,705
La Libertad	842,624	414,530	428,094
San Salvador	2.297,282	1.095,872	1.201,410
Cuscatlán	218,432	108,058	110,374
La Paz	334,036	166,200	167,836
Cabañas	159,096	81,661	77,435
San Vicente	176,925	90,279	86,646
Usulután	354,200	176,928	177,272
San Miguel	572,264	281,644	290,620
Morazán	182,507	94,190	88,317
La Unión	311,197	160,159	151,038

Fuente: Proyecciones de población de El Salvador 1995-2025.

PROYECCIONES POR SEXO, SEGÚN DEPARTAMENTO

2010

DEPARTAMENTO	POBLACIÓN PROYECTADA		
	Total	Hombres	Mujeres
TOTAL	7.440,662	3.662,603	3.778,059
Ahuachapán	392,446	195,404	197,042
Santa Ana	667,392	328,943	338,449
Sonsonate	568,725	281,187	287,538
Chalatenango	206,890	108,508	98,382
La Libertad	880,107	433,084	447,023
San Salvador	2.357,761	1.126,197	1.231,564
Cuscatlán	222,290	110,132	112,158
La Paz	344,821	171,743	173,078
Cabañas	160,850	82,356	78,494
San Vicente	180,793	92,346	88,447
Usulután	357,942	179,130	178,812
San Miguel	599,173	294,341	304,832

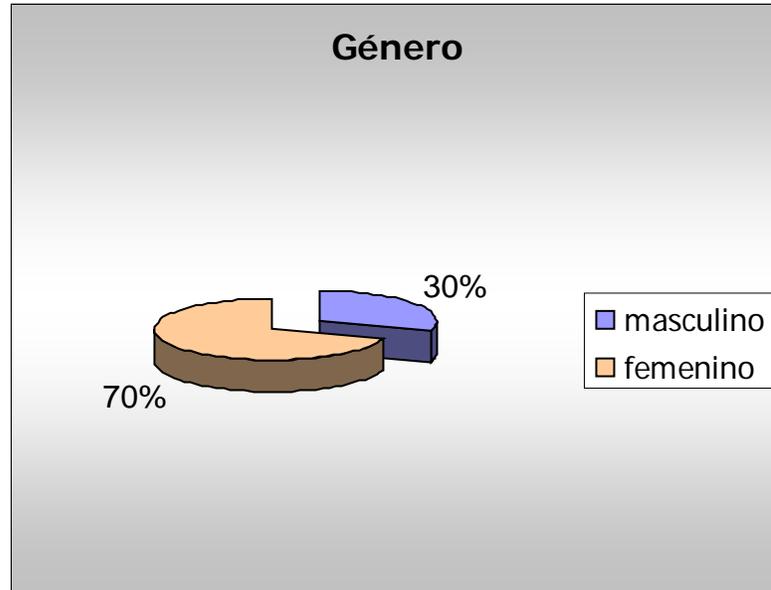
Morazán	184,757	95,674	89,083
La Unión	316,715	163,558	153,157

Fuente: Proyecciones de población de El Salvador 1995-2025.

3.3 Presentación de los resultados de las encuestas

Para poder tener idea de la oferta y demanda existente en el mercado de San Salvador de empresas que prestan el servicio para eventos infantiles especiales, se realizó una encuesta a distintas personas, enfocándose especialmente en padres de familia con niños en edad escolar. Para obtener la muestra, se tomaron como base 40 encuestas válidas, ya que por ser un análisis de prefactibilidad, el estudio de mercado se puede realizar con el 10% de 384 encuestas. A continuación se encuentran los resultados de dicha encuesta:

Gráfica 1.3

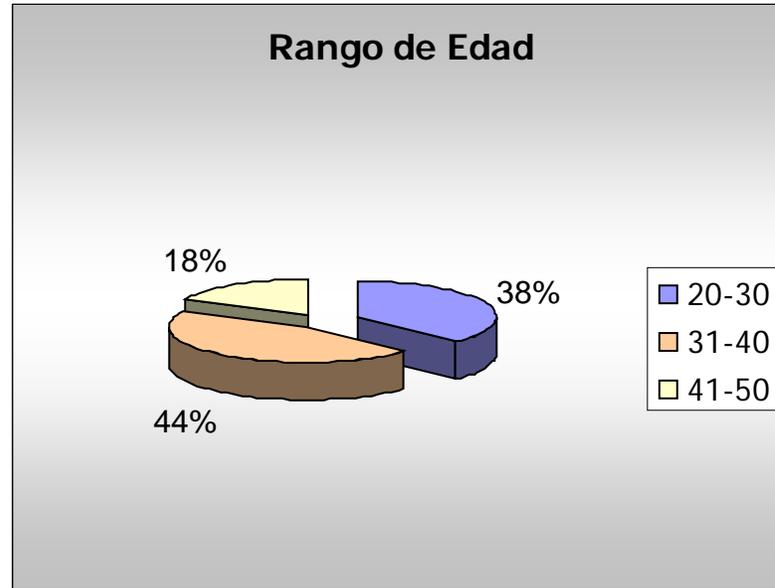


Fuente: Elaboración propia

Base: 40 entrevistados

Se refleja que el 70% de los entrevistados son mujeres y el 30% restante son hombres. Se tomó como mayor muestra al género femenino, ya que generalmente ellas son las que buscan los lugares para las celebraciones infantiles; sin embargo, la opinión de los hombres es importante, por ser quienes aportan los fondos.

Gráfica 2.3



Fuente: Elaboración propia

Base: 40 entrevistados

En esta gráfica se identifica que la mayor parte de los entrevistados (44%) está dentro del rango de 31-40 años, seguido por el de 20-30 (38%), quienes podrían ser nuestros clientes potenciales, ya que es la edad en la que las familias empiezan a tener hijos, y por último, el rango de 41-50 años (18%).

Gráfica 3.3



Fuente: Elaboración propia

Base: 40 entrevistados

En esta gráfica se observa que el 82% de los entrevistados (33) tiene hijos, los cuales son calificados para continuar con la encuesta. Al restante 18% se le agradeció su tiempo y se le despidió, ya que no podían constituir punto de referencia.

Gráfica 4.3



Fuente: Elaboración propia

Base: 33 entrevistados

El 46% de los entrevistados tienen de uno a dos hijos, seguidos muy cerca por el porcentaje de personas que tienen tres o cuatro y, por último, las personas que tienen más de cinco, lo que nos puede dar una idea de la frecuencia con que se estaría utilizando el servicio.

Gráfica 5.3

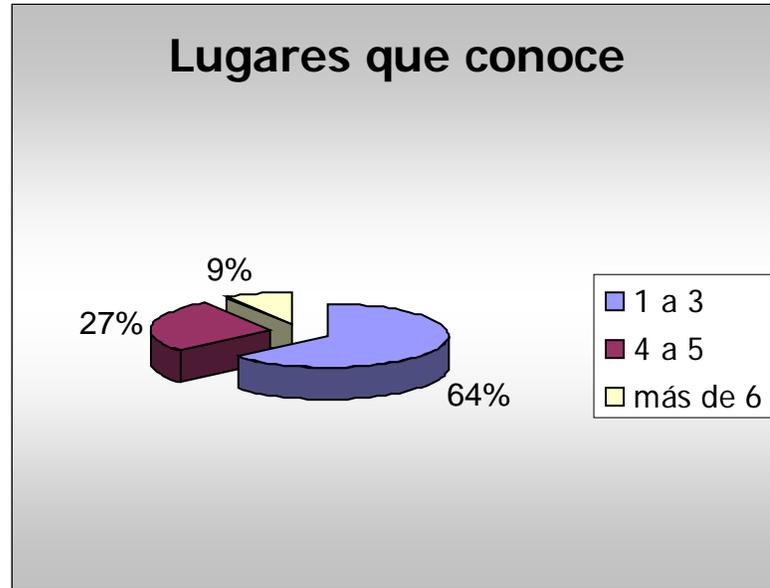


Fuente: Elaboración propia

Base: 33 entrevistados

El 94% de los encuestados conoce un lugar para celebrar eventos especiales infantiles, lo que nos muestra que en algún momento han estado en contacto con información de lugares de ese tipo.

Gráfica 6.3



Fuente: Elaboración propia

Base: 33 entrevistados

El 64% de los encuestados conoce de uno a tres lugares para celebrar eventos infantiles, el 27% conoce de cuatro a cinco y el 9% conoce más de seis, por lo que nos da una idea de la oferta existente en el mercado y del conocimiento de estos lugares en los padres de familia.

Gráfica 7.3

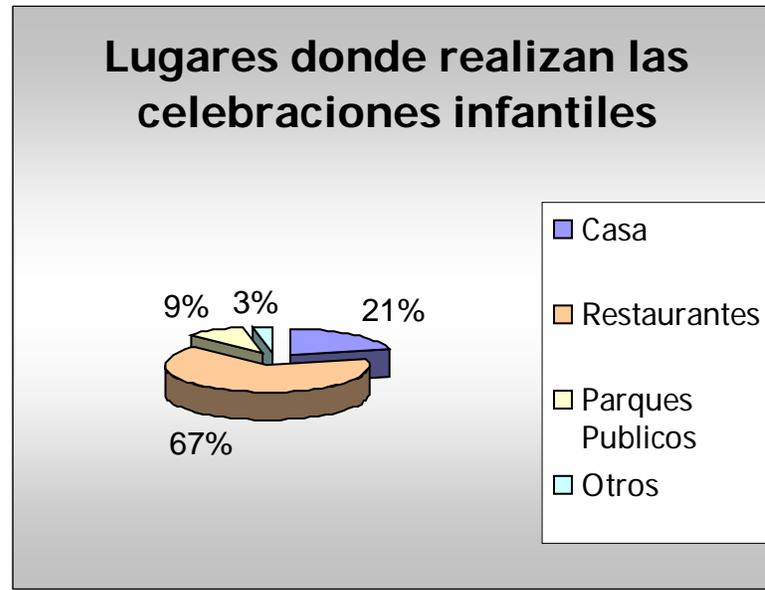


Fuente: *Elaboración propia*

Base: 33 entrevistados

Esta gráfica muestra que el 91% de los encuestados utiliza el servicio de eventos para festejar a sus hijos, lo que muestra cómo se encuentra la demanda de este tipo de servicios en el mercado.

Gráfica 8.3



Fuente: Elaboración propia

Base: 33 entrevistados

Se puede observar que el 67% de los encuestados utiliza la opción de restaurantes de comida rápida como opción para celebrar sus eventos infantiles, esto debido a la poca existencia de lugares que presten ese servicio.

Gráfica 9.3



Fuente: *Elaboración propia*

Base: 33 entrevistados

En este gráfico se muestra que la mayor parte de los encuestados (94%) celebra a sus hijos una vez al año; sin embargo, como se pudo observar en la gráfica de la pregunta No. 4, la mayoría tiene más de un hijo, lo que significa que un mismo cliente podría utilizar el servicio más de una vez al año.

Gráfica 10.3

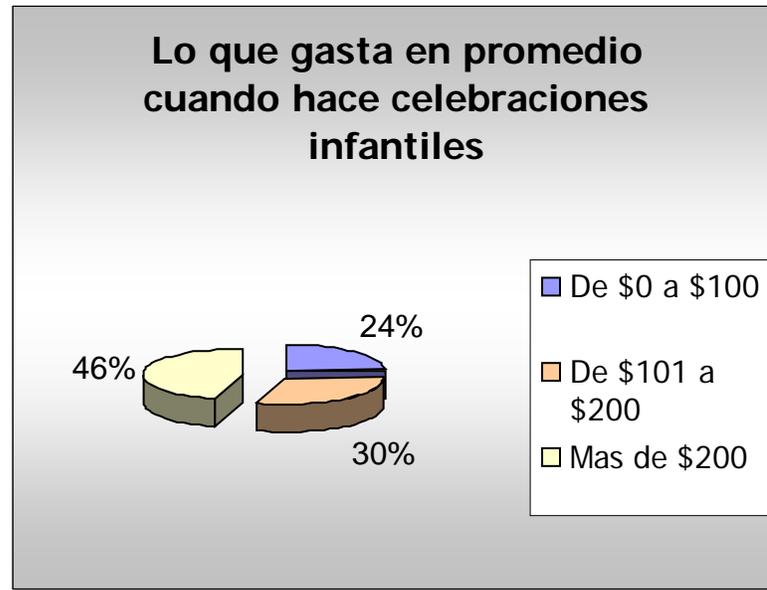


Fuente: Elaboración propia

Base: 33 entrevistados

Se puede observar que el 55% de las personas prioriza los precios económicos, lo que puede proporcionar un parámetro sobre dónde enfocar la estrategia.

Gráfica 11.3

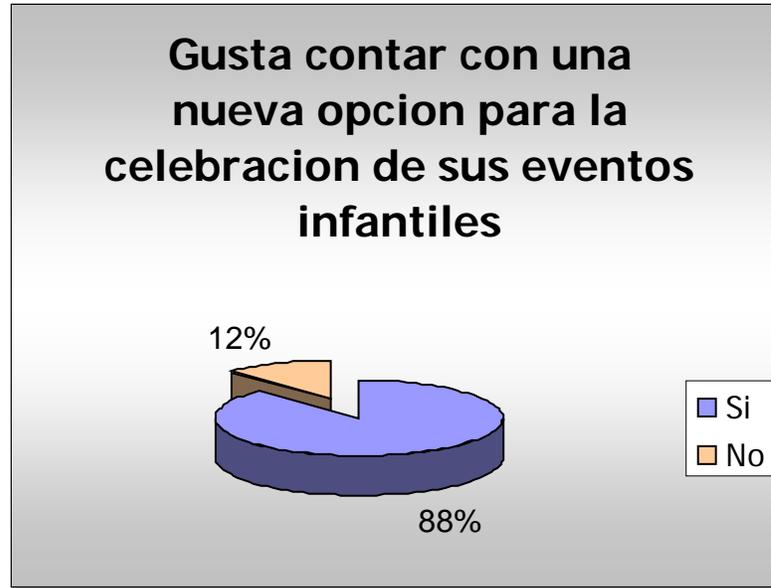


Fuente: Elaboración propia

Base: 33 entrevistados

Esta gráfica muestra que casi la mitad de los encuestados gasta más de \$200 para celebrar sus fiestas infantiles; esto ayudará al establecimiento de los precios de los servicios.

Gráfica 12.3

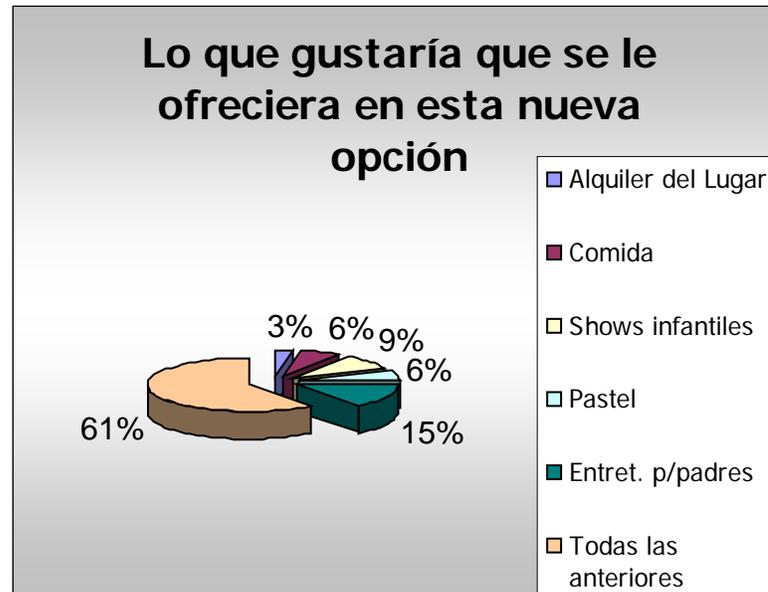


Fuente: Elaboración propia

Base: 33 entrevistados

Como se puede observar, al 88% de los encuestados les interesa contar con otra opción para celebrar sus eventos infantiles, por lo que se ve buena oportunidad de negocio.

Gráfica 13.3



Fuente: *Elaboración propia*

Base: *33 entrevistados*

Los salvadoreños están buscando una opción que les brinde alquiler del lugar, comida, *shows* infantiles, pastel y entretenimiento a un precio razonable y en un lugar accesible.

3.4 Comportamiento de la demanda

3.4.1 Situación actual

Como se puede observar en las gráficas anteriormente descritas, existe gran demanda de este servicio, ya que buen porcentaje de personas entrevistadas utiliza ese tipo de servicio para la celebración de sus eventos infantiles. El 30% de personas entrevistadas tiene de tres a cuatro niños, lo que puede significar que un padre de familia que tiene cuatro hijos podría contratar los servicios de la empresa cada tres meses.

3.4.2 Proyección de la demanda

Se puede predecir que la demanda de este servicio aumentará 2.5% (página 11) en 2 años, debido a la tasa de crecimiento predecida.

3.4.3 Factores condicionantes de la demanda:

1. Aumento de la tasa de inflación: Debido al aumento en la tasa de inflación, se incrementan los precios, y esto hace que el uso de este servicio merme.
2. Aumento en el combustible-alto costo de vida: Debido al aumento en el precio del combustible, se incrementan los precios en los artículos de la canasta básica, por lo que un servicio de esta naturaleza quedaría en segundo plano.
3. Disminución de nacimiento de niños: Debido a que este servicio está enfocado básicamente en la celebración de eventos infantiles, al disminuir la tasa de nacimientos, disminuirá a mediano plazo la utilización de este servicio.
4. Surgimiento de nuevas empresas dedicadas a este servicio: con la aparición de nuevas opciones en el mercado, con promociones de introducción agresivas y precios competitivos, se puede ver afectada la utilización del servicio que se ofrece.
5. Promociones especiales en restaurantes de comida rápida: Debido al fuerte respaldo que tienen los restaurantes de comida rápida, pueden realizar promociones con precios muy bajos, lo cual sería perjudicial para la empresa.

Lo que más busca el salvadoreño es un servicio a precio razonable, pero que la vez satisfaga sus expectativas; no le interesa mucho la ubicación del lugar, siempre y cuando el precio sea accesible y se proporcione un buen servicio. (Encuesta de Mercado, gráfica 10)

3.4.4 Cálculo de la demanda

Población de San Salvador: 2.200,000 habitantes.

Nivel socioeconómico A, B, C1 y C2: 20% - 440,000 habitantes

Edad 15-64 años: 58.7% - 258,280

Casados y con hijos de 0 a 12 años: 30% - 77,484

La demanda total del servicio podría ser de 77,484 familias, aproximadamente a nivel nacional, sin embargo se debe de tomar en cuenta que nuestro mercado objetivo serán los residentes de la ciudad de San Salvador, lo que implica que únicamente se estarán atendiendo al 28% de estas familias de acuerdo a la proporción brindada por la DIGESTYC.

3.5 Comportamiento de la oferta

3.5.1 Situación actual

De acuerdo con la encuesta realizada en San Salvador, hay pocas opciones para la realización de eventos infantiles especiales, ya que la mayoría utiliza los restaurantes de comida rápida como opción, debido a la falta de alternativas al alcance del bolsillo, y también que esta opción es la más popular.

3.5.2 Análisis del régimen del mercado

El mercado en el que se ubicará este servicio es un oligopolio, en el que hay pocos oferentes y varios compradores; por ello, estos empresarios pueden tener cierto control sobre el mercado y los precios.

Esto puede representar un gran riesgo, ya que los mayores competidores serán las cadenas de restaurantes de comida rápida, que por tener mayor capital, pueden influir en el precio del servicio y afectar la demanda y la oferta.

3.6 Comportamiento de los precios

3.6.1 Análisis de las series históricas de precios

Los precios de los servicios en eventos infantiles han ido en crecimiento durante los últimos años, debido al incremento en el precio del combustible, que hace que todos los insumos necesarios para esta actividad suban.

Cuadro 1.3

	PRECIOS PROMEDIOS		
	2006	2007	2008
Menu Adulto	\$4.58	\$5.25	\$6.21
Menu Niño	\$2.95	\$3.10	\$3.33

3.6.2 Cálculo de la evolución futura de los precios

A pesar de que la tasa de inflación en El Salvador fue la más baja en Centroamérica en el 2007 (4.3%), los precios en los artículos en general fueron en aumento.

Otro factor que influyó enormemente en los precios en este país fue la dolarización de la economía, en el 2001, lo que originó un incremento en el costo de vida.

3.6.3 Influencia prevista de los precios sobre la demanda

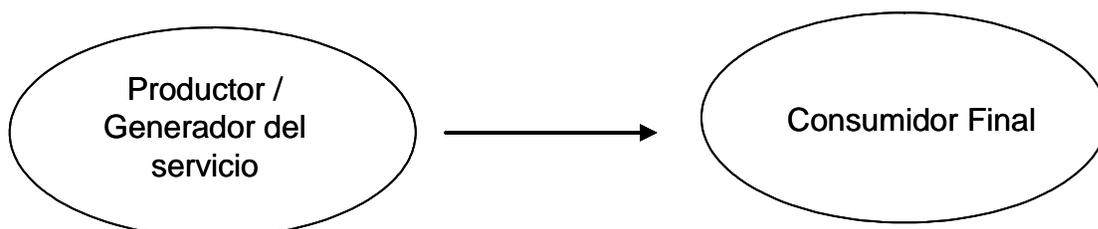
Definitivamente, el precio es un factor que se debe cuidar, ya que influirá enormemente en la demanda del servicio para eventos infantiles, puesto que ese tipo de servicio no es de primera necesidad, por lo que se diseñarán estrategias para mantener los precios accesibles y que los incrementos en los mismos sean casi imperceptibles.

3.7 Análisis de la comercialización

3.7.1 Canales de comercialización

El canal que se utilizará será el directo que, aunque a veces presenta algunas dificultades, como la alta inversión en instalaciones y personal, se puede tener control total sobre mercadeo y precios del servicio.

Dibujo 2.3 (Modelo):



3.7.2 Formas de comercialización

Entre las formas de comercialización y publicidad se pueden mencionar las siguientes:

Folletos: Como estrategia de introducción en el mercado de San Salvador, se imprimirán folletos a color, con la descripción completa del servicio, los cuales se repartirán en establecimientos educativos como Kínderes y nivel primario.

Volantes: Asimismo, por un mes, los sábados y domingos, se repartirán volantes en los principales centros comerciales de San Salvador; quienes presenten esos anuncios obtendrán 15% de descuento.

Tarjetas de invitación: Cuando los padres contraten el servicio, se les proporcionarán las tarjetas de invitación para su evento, y con ello se asegurará la difusión indirecta del servicio, ya que los invitados también leerán sobre las características y beneficios brindados por la empresa.

3.7.3 Capacidad de competencia

La capacidad de competencia del servicio es bastante alta y considerable, ya que se presenta como opción atractiva para satisfacer una necesidad insatisfecha del cliente, debido a que hay pocas ofertas en el mercado. La ubicación será estratégica; sin embargo, los precios se mantendrán accesibles al mercado meta (A, B, C1 y C2).

Definitivamente, los competidores más grandes que se tienen en este campo de servicio son los restaurantes de comida rápida, los que debido a su volumen de ventas pueden ofrecer a los clientes precios más económicos que los que una empresa que se dedique exclusivamente a este servicio. Dentro de éstos, se puede mencionar:

- Mc Donald's
- Pizza Hut
- Kentucky Fried Chicken
- Pollo Campero

Existen pocas opciones de empresas dedicadas exclusivamente a este servicio, y las existentes tienen precios elevados, esto quizás se deba a su ubicación en lugares de mucha plusvalía o centro comerciales de reciente inauguración.

3.7.4 Oferta potencial

La oferta de servicios de la empresa es la siguiente:

Unidades de servicio: 2

Máximo de horas para utilizar cada unidad: 3 horas

Días de servicio a la semana: 6 días

Proyección:

Servicios de martes a jueves: 6 servicios

Servicios viernes: 3 servicios

Sábado y domingo: 8

Total de servicios semanales: 17

17 servicios x 52 semanas: **884 servicios al año, teniendo un panorama optimista de un 70% esto significa que se estarían atendiendo 619 eventos al año.**

3.8 Resumen

De acuerdo con lo presentado en el estudio de mercado, se puede observar que hay gran interés del mercado meta por contar con un servicio para celebraciones infantiles. La demanda es bastante grande, ya que en promedio cada familia cuenta con tres hijos, y actualmente sólo se cuentan con pocas opciones en esta ciudad, lo que da una idea de la frecuencia con que se podría utilizar este tipo de servicio. El crecimiento de la población en San Salvador va en aumento cada año, lo que significa que siempre habrá mercado al cual satisfacer.

Capítulo 4: Estudio técnico

La empresa se dedicará a prestar servicio para eventos infantiles especiales, como piñatas, bautizos, primeras comuniones, etc. Los servicios incluirán alquiler del local y organización completa del evento (piñata, pastel, animación, etc.), y estará enfocada especialmente a prestar un servicio de calidad, a un precio razonable. Actualmente, no se cuenta con muchas opciones que presten este servicio, por lo que es una gran oportunidad de negocio en San Salvador.

4.1 Tamaño

Se ocupará un terreno de aproximadamente 40 metros de frente por 60 de fondo; las instalaciones serán de 20 metros de frente por 35 de longitud. También se ubicará el área de parqueo, la cual estará enfrente del local de las celebraciones y abarcará un área de 40 metros de frente por 25 de fondo, exclusivamente para clientes, donde cabrán 40 carros.

El local se dividirá en tres partes: una, donde se ubicarán las oficinas administrativas; otra, donde estará el área de cocina, la cual se ubicará en medio de los dos salones para eventos, y así tener la facilidad del acceso a las dos áreas cuando haya celebraciones simultáneas, y la tercera, compuesta por las áreas de eventos, las cuales serán independientes, y cada una

contará con juegos exclusivamente para niños de 1-5 años y otros juegos para niños de 6 en adelante, así como espacio para romper las piñatas.

4.1.1 Capacidad

Cada uno de los salones tendrá capacidad para 85 personas, y el alquiler del evento será por tres horas, de martes a domingo, en horario de 9:00 a 12:00 o de 10:00 a 13:00 horas y de 15:00 a 18:00 horas, por lo que la capacidad total semanal de atención del local será de 24 servicios semanales.

4.1.2 Factores condicionantes del tamaño

Dentro de los factores condicionantes del tamaño elegido están los siguientes:

- 3 Demanda: De acuerdo con el estudio de mercado realizado, existe una gran demanda de este servicio sin satisfacer, por lo que contar con dos salones es de gran utilidad.
- 4 Número de personas que viven y trabajan en el sector: Debido a que el área escogida es comercial, el número de personas que se movilizan por el sector es elevado.
- 5 Dinero: La mayor parte del dinero para la construcción del edificio será obtenido por medio de financiamiento bancario (hipotecario), por lo que los recursos son limitados y se deben de aprovechar al máximo, gastando lo menos posible, pero aun así se pensó en dos estaciones de servicio.

4.1.3 Justificación del tamaño

La principal razón del tamaño escogido es poder contar con instalaciones cómodas, que permitan atender a muchas personas, asegurándose que la atención sea de calidad. Asimismo,

contar con dos estaciones de servicio, y así poder satisfacer a la parte del mercado que a la fecha se encuentra desatendida, de acuerdo con la encuesta de mercado realizada. En principio, se pensó tener tres estaciones de servicio, pero eso significaba sacrificar el parqueo para clientes, lo cual no parece conveniente, ya que los usuarios buscan comodidad y seguridad para sus vehículos, lo que puede ser un factor muy importante al escoger un lugar para celebrar eventos infantiles.

4.2 Localización

4.2.1 Macrolocalización

Después de una búsqueda exhaustiva de un lugar que cumpliera con los requisitos de acceso, espacio y precio, se tomó la decisión de ubicar las instalaciones en el área de San Salvador, El Salvador.

4.2.2 Microlocalización

La dirección donde se ubicará el proyecto es la siguiente: Bulevar y Urbanización Santa Elena Sur No. 12, Antiguo Cuscatlán.

Se pensó ubicar el negocio en El Escalón, pero lamentablemente los espacios disponibles son muy pocos y los precios demasiado elevados, y como consecuencia, los costos se

incrementarían considerablemente, por lo que la localización en Santa Elena es lo más conveniente.

4.2.3 La localización con relación al medio geográfico

Esta localización fue escogida debido a que el área actualmente se está comercializando y se encuentra muy bien ubicada para el segmento de mercado que se trabajará (A, B, C1 y C2), con terrenos aún disponibles, y es bastante accesible tanto para clientes como para el personal porque, aunque no circula transporte público por la zona, se encuentra a una cuadra y media de la carretera principal de entrada a San Salvador, en donde los buses colectivos transitan a diario y con bastante frecuencia.

4.2.4 Características geográficas de la localización

El terreno escogido para la construcción es un terreno plano, amplio y de esquina, por lo que da la facilidad de tener acceso tanto por la calle como por el bulevar principal. Para llegar al sitio, se puede enfilear por la calle de entrada principal a San Salvador, o entrar por Antiguo Cuscatlán. A continuación, se presentan unas fotografías de la ubicación del terreno:

Dibujo 1.4



Se puede observar que el terreno es plano y amplio, adecuado para la construcción de instalaciones cómodas y con parqueo.

Dibujo 2.4



El acceso al terreno es por la avenida o por la calle, y está completamente asfaltado, además de contar con negocios de prestigio en sus alrededores.

4.2.5 Programa de expansión

Debido a que el terreno es amplio, se tiene opción de construir un tercer centro de servicio, aunque se tendría que sacrificar algo del parqueo, o habilitar el segundo piso. Otra opción sería ubicar en otro sitio las oficinas administrativas.

4.2.6 Distancias y costos de transporte

Debido a que se buscó un sector comercial, hay en los alrededores supermercados, hipermercados, mercados y tiendas de compras para socios, donde se pueden adquirir los ingredientes para la preparación de comida.

Los demás proveedores, como payasos, magos y *shows* de entretenimiento, se contratarán oportunamente, y ellos se desplazarán por sus propios medios.

4.2.7 Justificación de la localización con relación al tamaño y el proceso

La idea principal es contar con un espacio suficientemente amplio para celebraciones, en un lugar que accesible y que no afecte los costos de operación, para que el precio no se incremente y éste se encuentre al alcance del bolsillo del mercado meta. Se escogió un terreno de esquina, para que se pueda tener acceso tanto por el bulevar como por la calle, y así evitar atascos de vehículos en la salida. El terreno es bastante amplio, ya que estratégicamente se ubicará la cocina en medio de las dos estaciones, para que el servicio sea más rápido y eficiente. Adicionalmente, se encuentra un área de parqueo exclusivo para clientes e invitados, lo cual evitará la incomodidad buscar estacionamiento en el área.

4.3 Proceso del servicio

El proceso de servicio se divide en tres etapas: a) contacto y atención al cliente, b) realización del evento y c) seguimiento al servicio prestado.

- a) Contacto y atención al cliente: En esta etapa se busca tener el primer contacto con el cliente y presentarle el servicio de forma atractiva, para que se incline a la negociación.
- b) Realización del evento: Es la prestación del servicio en sí (comida, actividades, recepción, etc.)
- c) Seguimiento al servicio prestado: En esta etapa se busca obtener retroalimentación del servicio que se prestó, con el fin de mejorar o implementar nuevas opciones o actividades.

4.3.2 Insumos principales, secundarios y alternativos

Principales:

- Piñatas
- Pasteles
- Invitaciones
- Globos
- Servilletas
- Abarrotes en general
- Verduras
- Gaseosas
- Agua pura
- Tentempiés

Secundarios:

- Música
- Papelería y útiles de oficina

Alternativos:

- 4 Saltarines
- 5 Disfraces de personajes famosos

4.3.3 Identificación y descripción de las etapas del proceso

4.3.1 Descripción del proceso

El proceso para prestar el servicio se divide en tres fases:

1. Contacto y atención al cliente
2. Realización del evento
3. Seguimiento al servicio prestado

1. Contacto y atención al cliente:

Los pasos a seguir en esta fase son los siguientes:

- ✓ Se contacta al cliente potencial por medio de correo electrónico, por publicidad o por referencia.
- ✓ Se le pide al cliente la idea que tiene para la realización del evento.
- ✓ De acuerdo con la idea del cliente, se le explican los servicios que se ofrecen.
- ✓ Se prepara la cotización correspondiente.
- ✓ Dependiendo del tiempo de que se disponga, se llama al cliente cinco días después de entregada la cotización, para obtener retroalimentación de la misma, y se confirma la realización del evento.
- ✓ Con 15 días de anticipación, se contacta al cliente para confirmar el menú de comida, servicios y horarios de atención.

2. Realización del evento

Esta fase del proceso se divide en dos partes: antes y durante la actividad.

Antes del evento:

- ✓ Se compran todos los insumos necesarios para la prestación del servicio (comida, globos, piñata, adornos, etc.).
- ✓ Se contacta a los proveedores de *shows* (si éstos fueran requeridos).
- ✓ Se limpia la estación y los baños donde se realizará la celebración.
- ✓ Se coloca el mobiliario de acuerdo con el número de personas invitadas.
- ✓ Se adorna la estación (según los colores solicitados por el cliente).
- ✓ Se nombra a la anfitriona y a las meseras.
- ✓ Se anuncia el nombre del homenajeado en la entrada a la estación de servicio.

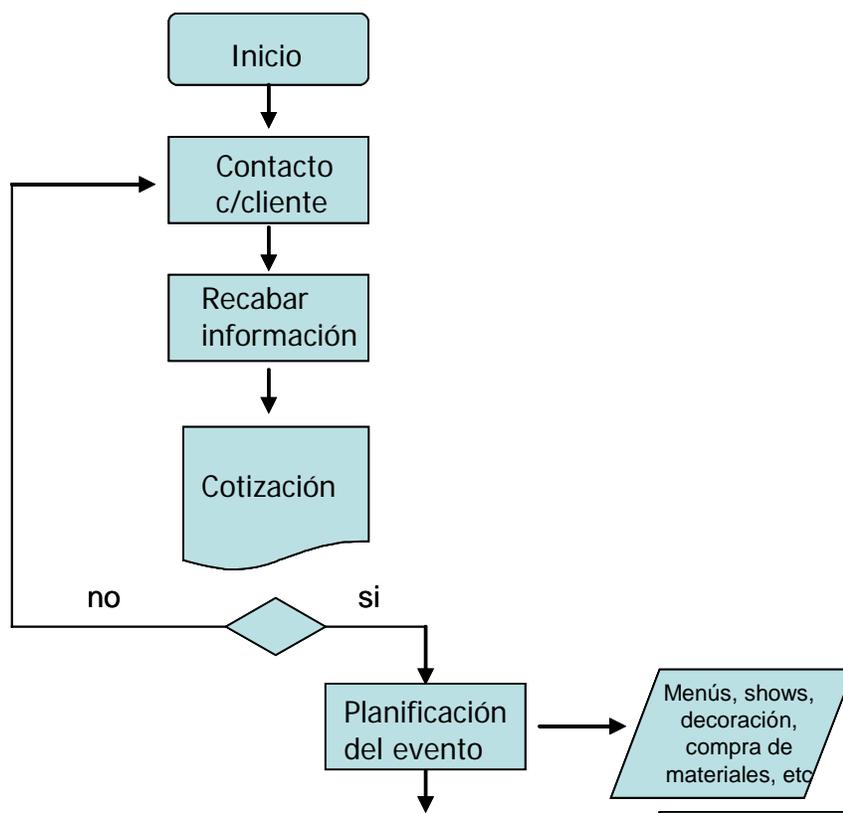
Durante el evento:

- ✓ La anfitriona espera en la puerta al homenajeado y a sus padres, para darles la bienvenida.
- ✓ Las meseras ayudan a descargar los insumos que lleven los padres, y los guardan en una bodega de uso exclusivo para clientes, y le entregan la llave.
- ✓ La anfitriona espera en la puerta a los invitados del cliente, y los ubica.
- ✓ Se solicita a la cocinera que esté lista la comida en determinado tiempo (30 o 45 minutos, según requiera el menú que se haya escogido.)
- ✓ La anfitriona anima la actividad con concursos.
- ✓ Si se solicitó algún *show*, se hace la presentación del mismo.
- ✓ Se organiza y se realiza el rompimiento de la piñata.
- ✓ La anfitriona llama a los invitados para apagar las velitas del pastel.
- ✓ Las meseras sirven la comida a los invitados.
- ✓ La anfitriona reparte las sorpresas o recuerdos.
- ✓ La anfitriona despide a los invitados.
- ✓ Las meseras ayudan al cliente a retirar sus pertenencias.
- ✓ Se realiza el cobro correspondiente.

3. Seguimiento al servicio prestado

En esta fase de seguimiento se deberá contactar al cliente para hacerle una pequeña encuesta sobre el servicio que se le prestó, esto con la finalidad de contar con retroalimentación e identificar las áreas en donde se deberá de mejorar el servicio.

4.3.4 Flujograma



4.3.5 Descripción de las instalaciones, equipo y personal

Instalaciones: Las instalaciones donde se prestará el servicio será una construcción con estructura metálica tipo bodega, cuyos interiores serán de tablayeso. Habrá dos áreas de servicios, las cuales serán completamente independientes, y la cocina estará ubicada estratégicamente en medio de las dos áreas de los centros de servicio, la cual tendrá salida por ambos lados. Cada uno de los centros de servicio contará con servicio sanitario para damas y caballeros, casilleros, área para mesas, área para romper la piñata, un pequeño escenario, área de juegos para niños de 1 a 5 años y otra para infantes de 6 a 12. La oficina administrativa estará ubicada a un lado de la entrada principal, y será de aproximadamente 12 metros cuadrados de construcción. El área de parqueo tendrá capacidad para 40 carros.

Equipo: el equipo necesario será: estufa industrial, congelador, refrigeradora, dos mesas para preparación de alimentos, cubiertos, ollas, sartenes, mesas redondas para adultos, sillas, mesas para niños, sillas para niños, estaciones de juegos, computadora, escritorio, fax, teléfono, fotocopidora, dos sillas de espera, archivo.

Personal: El personal fijo requerido para el funcionamiento será: cuatro meseras, dos anfitrionas, un administrador, una secretaria, un policía, un cocinero/a, un auxiliar de cocina. El personal que se contratará por hora, según las necesidades serán: dos auxiliares de cocina y dos meseras.

4.3.6 Capacidad ociosa

La capacidad ociosa prevista es de 25%; sin embargo, se contará con estrategias para la promoción del servicio, y generar con ello la utilización del mismo e ir disminuyendo la capacidad ociosa hasta llegar a 0%.

4.3.7 Capacidad de expansión

Debido a que se contará con un área de parqueo bastante extensa, habrá posibilidad de expansión y para construir un tercer centro de servicio, aunque esto significaría sacrificar un área de parqueo (costo de oportunidad), o bien construir en un segundo nivel. Si se tomara la decisión de construir en el parqueo, se buscará hacer una negociación con la agencia de vehículos Hyundai, que se encuentra enfrente del terreno, para que los invitados puedan estacionar sus carros allí, y solamente tendrían que cruzar la calle para llegar a las instalaciones.

4.3.8 Sobredimensionamiento del tamaño

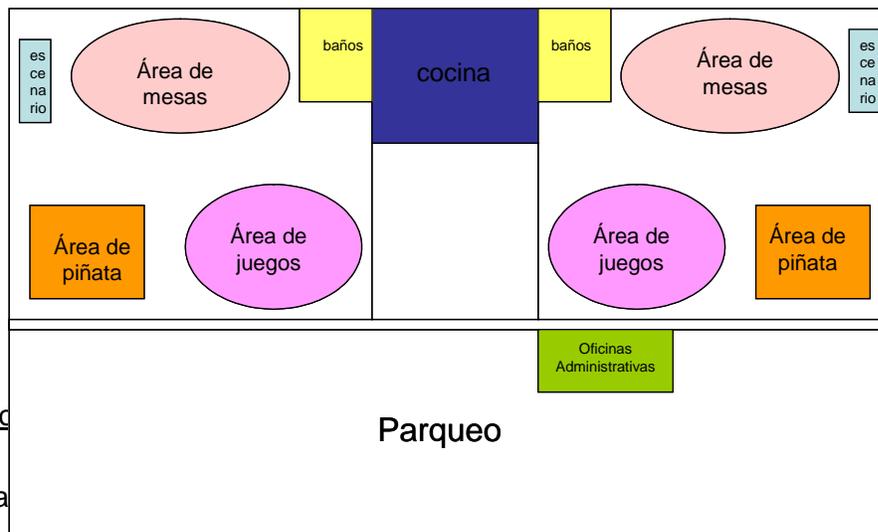
La capacidad máxima de atención de personas es de 85 en cada centro de servicio, por lo que habrá límite de invitados. Adicionalmente, el área de parqueo será sólo para 40 vehículos. Otra de las limitaciones encontradas es que no es posible reestructurar las áreas para convertirlas en una sola, ya que la cocina estará ubicada en medio de las dos estaciones de servicio, y esto lo impediría.

4.4 Obras Físicas

4.4.1 Especificación de la obra

La construcción será de aprox. 700 mts², con un parqueo de 500 mts². La obra se construirá con estructura metálica y lamina, la construcción interna y divisiones serán de tablayeso.

Figura 4.1



4.4.2 Requisitos

Una lista tentativa de requisitos para el edificio incluye: piso, inodoros, lavamanos, calefacción, pedrín, accesorios para baños, puertas, ventanas, espejos, lámparas, flipones, tomacorrientes, portón.

4.4.3 Costo total de la obra

Costo del edificio y parqueo: \$143,500.00

Costo de divisiones, pintura, accesorios: \$10,000.00

Costo de juegos infantiles: \$50,000.00

Costo total de la obra: \$203,500.00

4.5 Organización

4.5.1 Para la ejecución

Para la edificación general se contratará una empresa constructora, que se encargará de contratar al personal requerido, e informará quincenalmente sobre los avances. Asimismo, un arquitecto se encargará del interior del edificio.

4.5.2 Para la operación

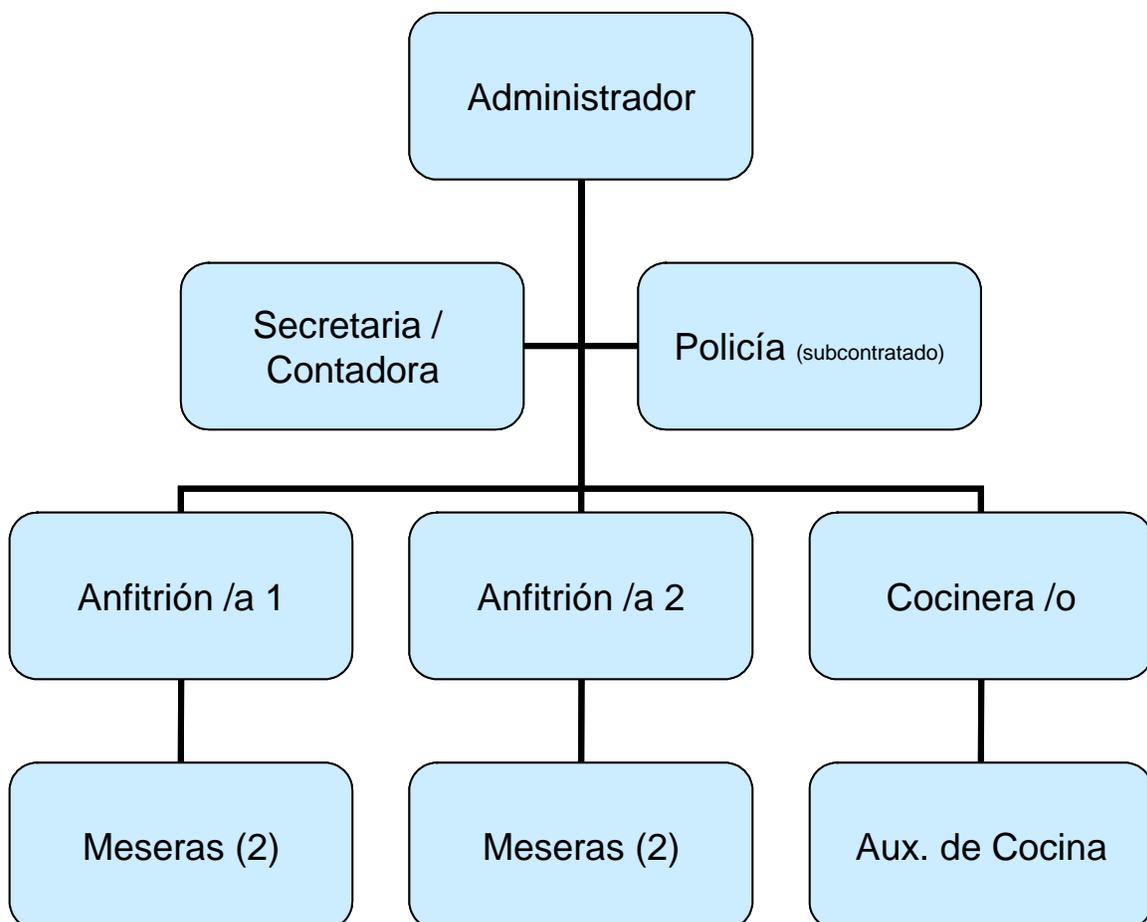
Para el funcionamiento, se deberá contar con personal especializado. El personal requerido es:

- Administrador

- Secretaria
- Mesera
- Anfitriona
- Cocinero/a
- Auxiliar de cocina
- Policía

Figura 4.2

Organigrama



4.7 Resumen

En el estudio técnico desarrollado anteriormente se presenta todo lo relacionado con el funcionamiento y operatividad del proyecto. Tiene por objeto cuantificar el monto necesario para poner en marcha la propuesta. Se han tomado en cuenta interrogantes como cuándo, dónde, cómo, con qué y cuánto. Todo esto para poder encontrar el tamaño, localización e ingeniería óptima del proyecto. Se han visualizado algunas dificultades que se deben de tomar en cuenta al momento de una expansión en las actividades. La localización de este proyecto fue escogida muy cuidadosamente, ya que debe ser en un lugar agradable, pero al mismo tiempo que no sea muy caro, para evitar que el alquiler y la construcción del mismo hagan que se incrementen los precios a los clientes.

Capítulo 5, Estudio Administrativo Legal

Para el presente estudio administrativo legal, se tomaron como bases las leyes Salvadoreñas.

5.1 Estructura administrativo-legal

La empresa estará suscrita bajo el régimen de sociedad anónima con capital variable, para el cual los requisitos son los siguientes, según el artículo 192 del Código de Comercio:

I- Que el capital social no sea menor de dos mil trescientos cincuenta dólares o veinte mil colones, y que esté íntegramente suscrito.

II- Que se pague en dinero efectivo, cuando menos, el veinticinco por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario.

III- Que se satisfaga íntegramente el valor de cada acción, cuando su pago haya de efectuarse, en todo o en parte, con bienes distintos del dinero.

Los requisitos y pasos para la inscripción de la empresa jurídica son los siguientes:

1. Matrícula de empresa

1. Inscripción de sociedad nacional

Requisitos:

1. Testimonio de escritura pública de constitución de sociedad
2. Fotocopia de escritura reducida
3. Pago de derechos de registro: \$57 (¢5.00) X \$114.29 (¢1,000.00) de capital, hasta un máximo de \$11,428.60 (¢100,000.00)

2. Inscripción de balance contable inicial

1. Balance inicial auditado externamente
2. Recibo pago derechos de registro

3. Inscripción de empresa y establecimiento mercantil (este último si lo hubiere)

Requisitos:

1. Solicitud de inscripción

2. Balance inicial auditado externamente
3. Solvencia inscripción Dirección General de Estadísticas y Censos
4. NIT de la sociedad
5. Recibo pago derechos de registro

2. Registro Número de Identificación Tributaria (NIT)

Requisitos:

1. Escritura de constitución de sociedad inscrita en el Registro de Comercio
2. NIT del representante legal y accionistas
3. Cédula de identidad personal del representante legal
4. Documento que acredite personería jurídica
5. Recibo de pago de trámite

3. Inscripción número de registro de contribuyente (IVA)

Requisitos:

1. Escritura de constitución de sociedad inscrita en el Registro de Comercio
2. NIT del representante legal y accionistas
3. Copia de cédula de identidad personal del representante legal
4. Documento que acredite personería jurídica del representante legal

4. Inscripción Número de Identificación Patronal (NIP)

Requisitos:

1. Solicitud única
2. Escritura de constitución de sociedad inscrita en el Registro de Comercio
3. Copia de cédula de identidad personal del representante legal

La sociedad anónima deberá estar constituida por medio de una escritura pública, la cual deberá de efectuar un abogado y notario del país. Se contratará a un abogado salvadoreño para la ejecución de todo el trámite de inscripción.

La licencia y permisos de construcción serán tramitados por la empresa constructora, que se contratará para que lleve a cabo la construcción física del local.

5.2 Marco legal

Partiendo de que el marco legal es el conjunto de disposiciones que regulan las acciones de una organización, a continuación se describen algunas disposiciones que, de acuerdo con el Código de Comercio salvadoreño, se deben cumplir:

Art. 411.- Son obligaciones del comerciante individual y social:

- 5 Matricular su empresa mercantil y sus respectivos establecimientos (del artículo 13 al 20).
- 6 Llevar la contabilidad y la correspondencia en la forma prescrita por este Código (del artículo 435 al 440).
- 7 Inscribir anualmente en el Registro de Comercio el balance de su empresa, debidamente certificado por contador público autorizado en el país, así como los demás documentos relativos al giro de ésta, que estén sujetos a dicha formalidad; y cumplir con los demás requisitos de publicidad mercantil que la ley establece (del artículo 441 al 455).
- 8 Realizar su actividad dentro de los límites de la libre competencia establecidos en la ley, los usos mercantiles y las buenas costumbres, absteniéndose de toda competencia desleal.

El régimen bajo el cual estará regida la empresa será de la presentación mensual del IVA (13%) y una presentación anual de la renta del 25% sobre utilidades.

5.3 Estructura administrativa

La estructura administrativa es simple, en la que se contará con un administrador, una secretaria/contadora, dos anfitrionas, un cocinero (a), un auxiliar de cocina, cuatro meseras y un policía (subcontratado).

Las meseras le reportarán directamente a la anfitriona. El auxiliar de cocina le reportará al cocinero (a). Las anfitrionas, el cocinero (a), la secretaria/contadora y el policía le reportarán directamente al administrador del negocio.

En lo que se refiere a la administración contable, será de la siguiente forma:

Facturación

Reserva y pago del lugar: Para reservar el lugar, se deberá efectuar un adelanto del 40%, y el 60% restante se pagará al finalizar el evento. Se emitirá factura contable. La factura se emitirá al finalizar, ya que si se incurre en algún gasto adicional, se está a tiempo de emitir la factura correctamente.

Pagos

Los pagos a proveedores se efectuarán los viernes, de 10 a 12 horas; la persona encargada de la entrega será la secretaria/contadora, con la contraseña respectiva, la cual se emitirá al momento de recibir la factura.

El pago de la planilla se efectuará quincenalmente, y los empleados deberán firmar el recibo correspondiente.

Los pagos por servicios básicos los efectuará el administrador directamente, en las oficinas de las empresas que prestan el servicio o en el banco.

Crédito

Se negociará con los proveedores un crédito para 30 días, mínimo.

5.4 Descripción y perfil de puestos

Administrador

Título del puesto: administrador

Objetivo general del puesto: velar por la buena administración del negocio.

Descripción del puesto: es el responsable de la buena administración del negocio, optimizando al máximo los recursos asignados para la obtención de utilidades al final de cada período fiscal. Coordinación general de las actividades de la empresa.

Principales funciones:

- Coordinación de actividades del personal a su cargo
- Compra de materiales y materia prima
- Contacto con clientes y proveedores
- Control de inventarios
- Mantenimiento general de instalaciones y equipo
- Elaboración de reportes gerenciales
- Servicio al cliente

Jefe inmediato: Junta Directiva

Puestos a su cargo: Secretaria/Contadora, anfitrionas, cocinero (a), policía (subcontratado).

Requisitos y/o características de la persona que ocupe este puesto:

- Título de licenciado en administración de empresas (pensum cerrado)
- Organizado (a)
- Responsable
- Buenas relaciones interpersonales
- Con capacidad de trabajar bajo presión

Secretaria/contadora

Título del puesto: secretaria/contadora

Objetivo general del puesto: ejercer funciones secretariales y mantener la contabilidad del negocio al día.

Descripción del puesto: es responsable de mantener la contabilidad del negocio al día, así como la atención al cliente tanto vía telefónica como personal.

Principales funciones:

- Elaboración de cotizaciones
- Elaboración de estados financieros
- Pago de impuestos
- Atención al público en general
- Envíos de fax y correspondencia
- Contabilidad general

Jefe inmediato: administrador

Puestos a su cargo: ninguno

Requisitos y/o características de la persona que ocupe este puesto:

- Perito contador (experiencia de dos años, mínimo)
- Estudios universitarios (no indispensables)
- Responsable
- Buenas relaciones interpersonales
- Proactiva
- Honrada

Anfitriones (as)

Título del puesto: anfitrión (a) de evento

Objetivo general del puesto: atender todas las necesidades del cliente y de sus invitados.
Animación de eventos.

Descripción del puesto: es el (la) responsable directa de la animación de los eventos, así como la atención del cliente y de sus invitados.

Principales funciones:

- Atención al cliente y sus invitados
- Animación del evento
- Coordinación de la comida
- Coordinación de *shows* y actividades propias del evento

Jefe inmediato: administrador

Puestos a su cargo: meseras

Requisitos y/o características de la persona que ocupe este puesto:

- Bachiller / perito contador / secretaria (recién graduado)
- Buenas habilidades comunicativas
- Agradable
- Buena presentación
- Con disponibilidad para trabajar fines de semana
- Con habilidades para la animación

Cocinero (a)

Título del puesto: cocinero

Objetivo general del puesto: elaboración de la comida que se servirá en el evento

Descripción del puesto: es el (la) responsable directa de la elaboración de la comida que se servirá en el evento. Velar porque la comida sea servida a tiempo, y que los ingredientes sean frescos y cumplan con la calidad requerida.

Principales funciones:

- Preparación de comida
- Llevar inventario y solicitud de los ingredientes
- Asegurar la calidad de la comida
- Asegurar la limpieza de la cocina

Jefe inmediato: administrador

Puestos a su cargo: auxiliar de cocina

Requisitos y/o características de la persona que ocupar este puesto:

- Diplomas de cursos y/o seminarios del arte culinario
- Puntual
- Responsable
- Con iniciativa
- Con disponibilidad para trabajar fines de semana

Meseras

Título del puesto: mesera

Objetivo general del puesto: atención y servicio al cliente y sus invitados.

Descripción del puesto: es el (la) responsable de servir la comida y bebidas a los invitados. Responsable de la limpieza y colocación de la decoración solicitada.

Principales funciones:

- Servir la comida y bebidas a los invitados
- Limpieza del módulo y del servicio sanitario
- Colocación de la decoración
- Apoyo a la anfitriona

Jefe inmediato: anfitriona

Puestos a su cargo: ninguno

Requisitos y/o características de la persona que ocupe este puesto:

- Título a nivel básicos
- Buenas relaciones interpersonales
- Agradable
- Atenta
- Buena higiene personal

Auxiliar de cocina

Título del puesto: auxiliar de cocina

Objetivo general del puesto: apoyo a cocinero.

Descripción del puesto: preparación de los ingredientes a utilizarse en la elaboración de la comida para los eventos.

Principales funciones:

- Preparación de los ingredientes
- Limpieza de la cocina

Jefe inmediato: cocinero

Puestos a su cargo: ninguno

Requisitos y/o características de la persona que ocupe este puesto:

- Titulo a nivel básico
- Buena higiene personal
- Responsable
- Con disponibilidad a trabajar fines de semana

Policía

El puesto de policía será subcontratado.

5.5 Resumen

En el estudio administrativo legal presentado anteriormente se describen los pasos y requisitos necesarios para el establecimiento de la empresa en El Salvador, así como las regulaciones y obligaciones de los comerciantes en dicho país. Adicionalmente, se puede encontrar la descripción completa del personal requerido para la buena administración del lugar y sus respectivas descripciones de puestos, lo cual proporciona una idea más clara de las obligaciones de cada colaborador.

Capítulo 6: Estudio de impacto ambiental

El presente estudio de impacto ambiental presenta un pequeño análisis realizado en el lugar donde se pretende la realización del proyecto, sin embargo, al momento de la ejecución del proyecto se tiene pensado contratar a una empresa especializada en dichos estudios ya que el MARN de El Salvador, exige un estudio más completo y a profundidad.

6.1 Descripción del entorno biótico y abiótico

Biótico

Vegetación: en el lugar de la construcción no existe vegetación, ya que es un lote que está en un área comercial y se encuentra debidamente desbrozado.

Fauna: no existe fauna en peligro de extinción en sus alrededores, únicamente aves de paso; sin embargo, no se encuentra ningún nido en el terreno disponible para la construcción.

Abiótico

Clima: es un clima caluroso y húmedo.

Geología: la superficie del terreno donde se llevará a cabo la construcción es una superficie plana, maciza y sin protuberancias.

Hidrológica: el terreno, a simple vista, no presenta fugas subterráneas de agua.

6.2 Identificación de desechos y residuos

Entre los desechos y residuos identificados se encuentran:

- Comida
- Plástico
- Papel
- Alambre (piñata)

6.3 Identificación de impactos

Si los desechos y residuos no se manejaran de manera adecuada, el impacto lo sufrirían los ríos en cuyas aguas se vierten los desagües de Santa Elena, en donde la contaminación sería evidente y dejaría de ser fuentes de agua potable para muchas personas. Asimismo, el ambiente se podría ver afectado con humo, debido a la contaminación que acusaría quemar los plásticos, en vez de reciclarlos, por lo que los ciudadanos que viven a los alrededores se podrían ver afectados con enfermedades en las vías respiratorias.

6.4 Medidas de mitigación

Dentro de las medidas que se adoptarán para mitigar la contaminación ambiental se encuentra la ubicación de tres tipos de recipientes (comida, papel y plástico) para que el personal que labora en la empresa deposite en el bote adecuado el desecho. En el caso del material que se pueda reciclar, se le entregará a empresas especializadas, como Industrias Salvadoreñas de Reciclaje, S.A. (INDRESA).

6.5 Plan de higiene y seguridad industrial

El plan consiste en lo siguiente:

Instalación de extintores: se instalarán dos extintores, uno en cada área de servicio.

Mapa de ruta de evacuación: se ubicará un mapa con la ruta de evacuación, en caso de emergencia, en cada una de las áreas de servicio.

Entrenamiento en primeros auxilios: se impartirá entrenamiento en primeros auxilios al administrador y a las anfitrionas.

Uso de batas y redecillas: el personal de cocina y meseras deberá contar con batas y redecillas para su uso. El personal no podrá ingresar en el área de cocina sin su equipo.

Dispensadores de alcohol en gel. se ubicarán dispensadores de alcohol en gel en los dos accesos a la cocina, su uso será obligatorio antes de ingresar en el área.

Uso de guantes desechables: el personal de cocina estará obligado a utilizar guantes desechables para la manipulación de los alimentos.

6.6 Resumen

El anterior estudio de impacto ambiental revela las condiciones ambientales en las que se desarrollará el proyecto, así como los planes para el mejoramiento en el manejo de desechos y para la higiene y seguridad. Adicionalmente, se mencionan algunas de las medidas que se cumplirán dentro del establecimiento para lograr un ambiente de seguridad industrial.

Capítulo 7: Estudio financiero

A continuación se presenta el estudio financiero del proyecto presentado, el cual refleja un análisis de los costos, ingresos, estados financieros, y demás análisis para verificar y comprobar la rentabilidad del mismo.

7.1 Análisis de costos (US\$)

7.1.1 Costo de la inversión física

En la tabla que se presenta a continuación se detalla el costo para el edificio y el equipo necesario:

Tabla 7.1

Cantidad	Descripción	Costo
1	Diseño y construcción de Edificio Tipo bodega, instalaciones eléctricas y parqueo	\$143,000.00
12	Juegos Infantiles para edades de 0-4 y de 5-9 años	\$50,000.00
	Divisiones interiores y accesorios (lámparas, sanitarios, lavamanos, puertas)	\$15,000.00
20	Mesas Plasticas redondas para 10 personas	\$400.00
10	Tableros para 15 niños	\$100.00
200	Sillas plasticas para adultos	\$670.00
100	Sillas plasticas para niños	\$200.00
2	Escritorios	\$300.00
2	Sillas con rodos	\$40.00
2	Sillas de espera	\$30.00
2	Computadoras	\$1,000.00
2	Telefonos	\$40.00
1	Fax	\$175.00
1	Fotocopiadora	\$600.00
1	Refrigeradora	\$2,500.00
1	Estufa Industrial	\$2,000.00
1	Congelador	\$1,500.00
1	Mesa para preparar	\$1,000.00
200	Juegos de platos de porcelana	\$1,200.00
200	Juegos de cubiertos	\$800.00
40	Manteles	\$200.00
	TOTAL	\$220,755.00

7.1.2 Costo total de la operación

En las tablas siguientes se presentan los gastos relacionados con la operación del proyecto:

Tabla 7.2

Descripción	Costo
Papeleria y Utiles de Oficina	\$1,200.00
Luz	\$3,000.00
Agua	\$600.00
Telefono	\$1,200.00
Internet	\$600.00
Insumos de decoracion	\$7,200.00
Insumos de Comida	\$84,000.00
Basura	\$1,800.00
SUB-TOTAL	\$99,600.00

Tabla 7.3

Depreciaciones	Anual
Edificio 5%	\$7,900.00
Mobiliario y Equipo 20%	\$1,911.00
Equipo de Computo 33.33%	\$333.30
SUB-TOTAL	\$10,144.30

Tabla 7.4

Puesto	Salario	Anual	Prest. 24%	Total
Admnistrador	\$1,200.00	\$15,600.00	\$3,744.00	\$19,344.00
Secretaria / Contadora	\$650.00	\$8,450.00	\$2,028.00	\$10,478.00
Anfitriona 1	\$500.00	\$6,500.00	\$1,560.00	\$8,060.00
Anfitriona 2	\$500.00	\$6,500.00	\$1,560.00	\$8,060.00
Cocinero	\$600.00	\$7,800.00	\$1,872.00	\$9,672.00
Mesera 1	\$275.00	\$3,575.00	\$858.00	\$4,433.00
Mesera 2	\$275.00	\$3,575.00	\$858.00	\$4,433.00
Mesera 3	\$275.00	\$3,575.00	\$858.00	\$4,433.00
Mesera 4	\$275.00	\$3,575.00	\$858.00	\$4,433.00
Auxiliar de Cocina	\$200.00	\$2,600.00	\$624.00	\$3,224.00
SUB-TOTAL				\$76,570.00

Tabla 7.5

Outsourcing	Honorarios
Seguridad	\$3,000.00
Payaso	\$600.00
Mago	\$720.00
Otros Shows	\$900.00
SUB-TOTAL	\$5,220.00

Tabla 7.6

SUB-TOTALES	
Insumos Varios	\$99,600.00
Depreciaciones	\$10,144.30
Salarios	\$76,570.00
Outsourcing	\$5,220.00
GRAN TOTAL COSTOS DE OP.	\$191,534.30

7.1.3 Costos unitarios básicos y su estructura

Tabla 7.7

MENU ADULTO 1		MENU ADULTO 2		MENU ADULTO 3	
Descripcion	Costo	Descripcion	Costo	Descripcion	Costo
Quiche Loraine	\$2.15	Vol-Au-Vent	\$1.80	Wraps de Pollo	\$2.75
Ensalada Verde	\$0.40	Ensalada de Papa	\$0.60	Ensalada de Verde	\$0.40
Gaseosa	\$1.10	Gaseosa	\$1.10	Gaseosa	\$1.10
Café	\$0.60	Café	\$0.60	Café	\$0.60
Total Menu A1	\$4.25	Total Menu A2	\$4.10	Total Menu A3	\$4.85
Precio de Venta	\$6.15	Precio de Venta	\$5.75	Precio de Venta	\$6.73
MENU NINO 1		MENU NINO 2		MENU NINO 3	
Descripcion	Costo	Descripcion	Costo	Descripcion	Costo
Pizza	\$1.70	Hamburguesa	\$2.00	Hot Dog	\$1.25
Gaseosa	\$0.60	Papalinas	\$0.20	Papalinas	\$0.20
Total Menu N1	\$2.30	Gaseosa	\$0.60	Gaseosa	\$0.60
Precio de Venta	\$3.16	Total Menu N2	\$2.80	Total Menu N3	\$2.05
		Precio de Venta	\$3.74	Precio de Venta	\$3.16

Descripcion	Costo	Precio de Venta
Show de Payasos	\$50.00	\$57.50
Show de Magos	\$60.00	\$69.00
Otros Shows	\$75.00	\$86.25
Piñata	\$35.00	\$40.25
Pastel	\$45.00	\$51.75

7.1.4 Clasificación de los rubros en costos fijos y variables

La tabla siguiente, presenta el desglose de los costos y su clasificación:

Tabla 7.8

Descripcion	Costo Fijo	Costo Variable
Papeleria y Utiles de Oficina	\$1,200.00	
Luz	\$3,000.00	
Agua	\$600.00	
Telefono	\$1,200.00	
Internet	\$600.00	
Insumos de decoracion		\$7,200.00
Insumos de Comida		\$84,000.00
Basura	\$1,800.00	
Salarios	\$76,570.00	
Depreciaciones	\$10,144.30	
Seguridad	\$3,000.00	
Show de Payasos		\$17,500.00
Show de Magos		\$21,000.00
Otros Shows		\$26,250.00
Piñata		\$12,250.00
Pastel		\$15,750.00

7.2 Análisis de ingresos

7.2.1 Venta de productos y subproductos

Tabla 7.9

Producto	Ventas
Servicio Completo	\$252,654.00
Subproductos	Ventas
Alquiler de lugar	\$35,500.00
Piñata	\$12,075.00
Pastel	\$15,525.00
Show Payasos	\$17,250.00
Show de Mago	\$20,700.00
Otros Shows	\$17,250.00
TOTAL	\$370,954.00

7.2.2 Otros ingresos

Tabla 7.10

Otros Ingresos	Ventas
Desfile de Muñecos	\$5,000.00
Proyeccion de Peliculas	\$1,000.00
TOTAL	\$6,000.00

7.2.3 Ingresos totales por año

Tabla 7.11

Descripción	Total
Producto	\$252,654.00
Sub-Productos	\$118,300.00
Otros Ingresos	\$6,000.00
GRAN TOTAL	\$376,954.00

7.2.4 Proyección de los ingresos (cinco años)

Tabla 7.12

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alquiler Local	\$35,500.00	\$37,275.00	\$39,138.75	\$41,095.69	\$43,150.47
Servicio Completo	\$252,654.00	\$265,286.70	\$278,551.04	\$292,478.59	\$307,102.52
Piñata	\$12,075.00	\$12,678.75	\$13,312.69	\$13,978.32	\$14,677.24
Pastel	\$15,525.00	\$16,301.25	\$17,116.31	\$17,972.13	\$18,870.73
Show de Payasos	\$17,250.00	\$18,112.50	\$19,018.13	\$19,969.03	\$20,967.48
Show de Mago	\$20,700.00	\$21,735.00	\$22,821.75	\$23,962.84	\$25,160.98
Otros Show	\$17,250.00	\$18,112.50	\$19,018.13	\$19,969.03	\$20,967.48
Desfile Muñecos	\$5,000.00	\$5,250.00	\$5,512.50	\$5,788.13	\$6,077.53
Proyeccion de Peliculas	\$1,000.00	\$1,050.00	\$1,102.50	\$1,157.63	\$1,215.51
TOTALES	\$376,954.00	\$395,801.70	\$415,591.79	\$436,371.37	\$458,189.94

7.3 Recursos financieros para la inversión

7.3.1 Estado de resultados proyectados (cinco años)

Tabla 7.13

**Estado de Resultados Proyectados
Del 1 de enero al 31 de diciembre**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Netas	\$376,954.00	\$395,801.70	\$415,591.79	\$436,371.37	\$458,189.94
(-) Costo de Ventas	\$37,695.40	\$39,580.17	\$41,559.18	\$43,637.14	\$45,818.99
Utilidad Bruta	\$339,258.60	\$356,221.53	\$374,032.61	\$392,734.24	\$412,370.95
Gastos de Operación					
Sueldos	\$61,750.00	\$69,160.00	\$77,459.20	\$86,754.30	\$97,164.82
Prestaciones laborales	\$14,820.00	\$16,598.40	\$18,590.21	\$20,821.03	\$23,319.56
Luz	\$3,000.00	\$3,300.00	\$3,630.00	\$3,993.00	\$4,392.30
Agua	\$600.00	\$660.00	\$726.00	\$798.60	\$878.46
Telefono	\$1,200.00	\$1,320.00	\$1,452.00	\$1,597.20	\$1,756.92
Papeleria y utiles	\$1,200.00	\$1,320.00	\$1,452.00	\$1,597.20	\$1,756.92
Depreciacion de edificio	\$7,900.00	\$7,505.00	\$7,129.75	\$6,773.26	\$6,434.60
Depreciaciones Mob y Equipo	\$1,911.00	\$1,528.80	\$1,223.04	\$978.43	\$782.75
Depreciacion Eq. Computo	\$333.30	\$222.21	\$148.15	\$98.77	\$65.85
Basura	\$1,800.00	\$1,980.00	\$2,178.00	\$2,395.80	\$2,635.38
Internet	\$600.00	\$660.00	\$726.00	\$798.60	\$878.46
Insumos de Comida	\$84,000.00	\$91,140.00	\$98,886.90	\$107,292.29	\$116,412.13
Pago de Intereses Prestamo	\$12,444.35	\$8,930.65	\$5,416.95	\$1,903.25	
Insumos de Decoracion	\$7,200.00	\$7,920.00	\$8,712.00	\$9,583.20	\$10,541.52
Total Gastos Operación	\$198,758.65	\$212,245.06	\$227,730.20	\$245,384.93	\$267,019.67
Utilidad antes del ISR	\$140,499.95	\$143,976.47	\$146,302.41	\$147,349.30	\$145,351.28
ISR 0.25	\$35,124.99	\$35,994.12	\$36,575.60	\$36,837.33	\$36,337.82
Utilidad Neta	\$105,374.96	\$107,982.35	\$109,726.81	\$110,511.98	\$109,013.46

7.3.2 Capital disponible a corto, mediano y largo plazo

Tabla 7.14

Corto Plazo	
Capital Social	\$240,000.00
Mediano Plazo	
Financiamiento	\$150,000.00
Largo Plazo	
Aumento de Capital	\$50,000.00

7.3.3 Calendario de las inversiones

Tabla 7.15

Actividades	Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre				Enero				Febrero			
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
Obtencion de Financiamiento Bancario																												
Aportacion de Capital Social																												
Construcción de Edificio																												
Pago Inicial para la construccion del Edificio 25%																												
Compra de Juegos Infantiles																												
Segundo Pago construccion del Edificio 25%																												
Compra de Equipo y Materiales para operación																												
Tercer Pago construccion del Edificio 25%																												
Compra de Equipo de Oficina																												
Pago de saldo construccion del Edificio 25%																												

7.3.4 Las necesidades del capital de trabajo

Tabla 7.16

AÑO 1	
Descripción	Cantidad
Construccion Obra Fisica	\$173,000.00
Compra de Juegos	\$50,000.00
Compra de Equipo	\$10,570.00
Compra de Equipo y Material de Oficina	\$3,385.00
Compra de Insumos	\$91,200.00
Pago de servicios Varios	\$7,200.00
Pago de salarios	\$76,570.00

7.3.5 Estructura y fuentes de financiamiento

Tabla 7.17

Fuente	Monto	T. Interès	Tiempo
Aportacion de Socios	\$90,000.00		
Aportacion de Socios (Terreno)	\$150,000.00		
Financiamiento Banco Hipotecario	\$150,000.00	9.50%	48 meses
TOTAL	\$390,000.00		

7.3.6 Programa de financiamiento

Se solicitará financiamiento de \$150,000.00 para empezar a operar. El crédito se contratará con el Banco Hipotecario de El Salvador, que proporcionó la mejor tasa, la cual es de 9.50%. Para la obtención de este financiamiento se dará como garantía el terreno donde se ubicará el proyecto, el cual fue aportación de uno de los socios.

Tabla 7.18

Banco Hipotecario de El Salvador
Tabla de Amortización de Créditos

Proyecto de Inversion

Monto **Plazo (Meses)** **Tasa (anual)**
\$150,000.00 **48** **9.50%**

Mes	Monto \$	Pagos de Capital	Intereses Mensuales	Pago Total	
1	\$150,000.00	\$3,125.00	\$1,171.23	\$4,296.23	
2	\$146,875.00	\$3,125.00	\$1,146.83	\$4,271.83	
3	\$143,750.00	\$3,125.00	\$1,122.43	\$4,247.43	
4	\$140,625.00	\$3,125.00	\$1,098.03	\$4,223.03	
5	\$137,500.00	\$3,125.00	\$1,073.63	\$4,198.63	
6	\$134,375.00	\$3,125.00	\$1,049.23	\$4,174.23	
7	\$131,250.00	\$3,125.00	\$1,024.83	\$4,149.83	
8	\$128,125.00	\$3,125.00	\$1,000.43	\$4,125.43	
9	\$125,000.00	\$3,125.00	\$976.03	\$4,101.03	
10	\$121,875.00	\$3,125.00	\$951.63	\$4,076.63	
11	\$118,750.00	\$3,125.00	\$927.23	\$4,052.23	Año 1
12	\$115,625.00	\$3,125.00	\$902.83	\$4,027.83	\$49,944.35
13	\$112,500.00	\$3,125.00	\$878.42	\$4,003.42	
14	\$109,375.00	\$3,125.00	\$854.02	\$3,979.02	
15	\$106,250.00	\$3,125.00	\$829.62	\$3,954.62	
16	\$103,125.00	\$3,125.00	\$805.22	\$3,930.22	
17	\$100,000.00	\$3,125.00	\$780.82	\$3,905.82	
18	\$96,875.00	\$3,125.00	\$756.42	\$3,881.42	
19	\$93,750.00	\$3,125.00	\$732.02	\$3,857.02	
20	\$90,625.00	\$3,125.00	\$707.62	\$3,832.62	
21	\$87,500.00	\$3,125.00	\$683.22	\$3,808.22	
22	\$84,375.00	\$3,125.00	\$658.82	\$3,783.82	
23	\$81,250.00	\$3,125.00	\$634.42	\$3,759.42	Año 2
24	\$78,125.00	\$3,125.00	\$610.02	\$3,735.02	\$46,430.65
25	\$75,000.00	\$3,125.00	\$585.62	\$3,710.62	
26	\$71,875.00	\$3,125.00	\$561.22	\$3,686.22	
27	\$68,750.00	\$3,125.00	\$536.82	\$3,661.82	
28	\$65,625.00	\$3,125.00	\$512.41	\$3,637.41	
29	\$62,500.00	\$3,125.00	\$488.01	\$3,613.01	
30	\$59,375.00	\$3,125.00	\$463.61	\$3,588.61	
31	\$56,250.00	\$3,125.00	\$439.21	\$3,564.21	
32	\$53,125.00	\$3,125.00	\$414.81	\$3,539.81	
33	\$50,000.00	\$3,125.00	\$390.41	\$3,515.41	
34	\$46,875.00	\$3,125.00	\$366.01	\$3,491.01	
35	\$43,750.00	\$3,125.00	\$341.61	\$3,466.61	Año 3
36	\$40,625.00	\$3,125.00	\$317.21	\$3,442.21	\$42,916.95
37	\$37,500.00	\$3,125.00	\$292.81	\$3,417.81	
38	\$34,375.00	\$3,125.00	\$268.41	\$3,393.41	
39	\$31,250.00	\$3,125.00	\$244.01	\$3,369.01	
40	\$28,125.00	\$3,125.00	\$219.61	\$3,344.61	
41	\$25,000.00	\$3,125.00	\$195.21	\$3,320.21	
42	\$21,875.00	\$3,125.00	\$170.80	\$3,295.80	
43	\$18,750.00	\$3,125.00	\$146.40	\$3,271.40	
44	\$15,625.00	\$3,125.00	\$122.00	\$3,247.00	
45	\$12,500.00	\$3,125.00	\$97.60	\$3,222.60	
46	\$9,375.00	\$3,125.00	\$73.20	\$3,198.20	
47	\$6,250.00	\$3,125.00	\$48.80	\$3,173.80	Año 4
48	\$3,125.00	\$3,125.00	\$24.40	\$3,149.40	\$39,403.25
	\$150,000.00		\$28,695.21	\$178,695.21	

7.3.7 Apalancamiento financiero

Tabla 7.19

Prestamo Hipotecario

Tasa de Interes 9.5%

Institución	Monto Otorgado	Int. Totales x Pagar
Banco Hipotecario de El Salvador	\$150,000.00	\$28,695.21

7.4 Punto de equilibrio

Tabla 7.20

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Fijos	\$107,558.65	\$113,185.06	\$120,131.30	\$128,509.45	\$140,066.02
Costos Variables	\$91,200.00	\$99,060.00	\$107,598.90	\$116,875.49	\$126,953.65
Ventas	\$376,954.00	\$395,801.70	\$415,591.79	\$436,371.37	\$458,189.94

Fórmula PE = Costos Fijos x $\frac{1}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$

PE = \$107,558.65 x $\frac{1}{1 - \frac{\$91,200.00}{\$376,954.00}}$

PE = \$141,524.54

Para llegar al punto de equilibrio, las ventas deberían sumar \$141,524.54 anuales, lo cual se ve viable.

7.5 Cuadro de fuentes y uso de fondos

Tabla 7.21

Fuente	Fondos	Monto a utilizar	Descripción
Banco Hipotecario	\$150,000.00	\$150,000.00	Construcción de Obra Física
Aportación de Socios	\$90,000.00	\$8,000.00	Construcción de Obra Física
		\$50,000.00	Compra de Juegos Infantiles
		\$10,570.00	Compra de Equipo para funcionamiento
		\$2,185.00	Compra de Equipo y material de oficina
		\$7,000.00	Compra de Insumos Primer mes
		\$600.00	Compra de Insumos para Decoración Primer Mes
		\$4,750.00	Pago de Salarios Primer Mes
		\$700.00	Pago de Servicios Varios
Aportación Socios Terreno	\$150,000.00	\$150,000.00	Para crédito hipotecario y obtención de fondos

Existe un excedente de \$6,195.00 el cual sera utilizado para emergencias e imprevistos

7.6 Estados financieros proyectados

7.6.1 Flujo de efectivo proyectado (cinco años)

Tabla 7.22

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidades Netas	\$105,374.96	\$186,001.62	\$267,484.43	\$348,997.35	\$428,361.27
(+) Depreciaciones	\$10,144.30	\$9,256.01	\$8,500.94	\$7,850.46	\$7,286.20
(-) Prestamos	\$37,500.00	\$37,500.00	\$37,500.00	\$37,500.00	\$37,500.00
	\$78,019.26	\$157,757.63	\$238,485.37	\$319,347.81	\$398,147.47

7.6.2 Análisis y proyecciones financieras

De acuerdo con las tablas presentadas anteriormente, se puede observar que todos los años se presenta con utilidad neta, lo cual es positivo, ya que a pesar del compromiso adquirido del pago de préstamo, aún se termina el ejercicio con utilidad después de impuestos. Asimismo, el flujo de efectivo proyectado cada año va en aumento, lo que da la opción de inversión para expandir operaciones y aumentar la oferta.

7.6.3 Balance general proyectado (cinco años)

Tabla 7.23

Balance General Proyectado
Al 31 de diciembre de cada año

	Saldo Al Inicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo						
Caja y Bancos	\$19,245.00	\$134,764.26	\$214,502.62	\$295,230.37	\$376,092.80	\$454,889.46
Terreno	\$150,000.00	\$150,000.00	\$150,000.00	\$150,000.00	\$150,000.00	\$150,000.00
Edificio	\$158,000.00	\$150,100.00	\$142,595.00	\$135,465.25	\$128,692.00	\$122,257.40
Mobiliario y Equipo	\$12,755.00	\$10,510.70	\$8,759.69	\$7,388.50	\$6,311.30	\$5,462.70
Juegos Infantiles	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00
	\$390,000.00	\$495,374.96	\$565,857.31	\$638,084.12	\$711,096.10	\$782,609.56
Pasivo						
Pago prestamo Bancario	\$150,000.00	\$150,000.00	\$112,500.00	\$75,000.00	\$37,500.00	\$0.00
Capital						
Aportacion de Capital	\$240,000.00	\$240,000.00	\$240,000.00	\$240,000.00	\$240,000.00	\$240,000.00
Utilidad Neta	\$0.00	\$105,374.96	\$213,357.31	\$323,084.12	\$433,596.10	\$542,609.56

7.7 Evaluación económica

7.7.1 Cálculo TREMA

Tabla 7.24

Mezcla de Financiamiento:

Capital Accionistas:	\$240,000.00
Prestamo:	\$150,000.00
Tasa Activa (Camasal):	7.40%
Tasa Interes Préstamo	9.50%

METODO WACC

	Capital	% de la Inv.	Tasa de Int.	Ponderado
Capital	\$240,000.00	61.54%	7.40%	4.55%
Prestamo	\$150,000.00	38.46%	9.50%	3.65%
Total	\$390,000.00			8.21%

Total TREMA: 15%. Esta trema fue calculada en base a que la ponderación según el calculo por el método WACC dio 8.21% sin embargo la tasa de interés que se pagara en el banco por el préstamo es de 9.5% por lo que los accionistas esperan un retorno mínimo del 15%.

7.7.2 Valor Actual Neto (VAN o VPN)

Tabla 7.25

(10%)

Flujo de Efectivo Neto Despues de Imp.	Flujo de Intereses del Valor Presente	Valor Presente
\$78,019.26	0.909	\$70,919.51
\$157,757.63	0.826	\$130,307.80
\$238,485.37	0.751	\$179,102.51
\$319,347.81	0.683	\$218,114.55
\$398,147.47	0.621	\$247,249.58
		\$845,693.95
	Inversion Inicial	\$390,000.00
	Valor Presente Neto	\$455,693.95

El VPN, al final de los cinco años, es de \$455,693.95, pagando tasa de interés de 10%.

7.7.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Tabla 7.26

TIR = 40%		
Flujo de Efectivo Neto Despues de Imp.	Flujo de Intereses del Valor Presente	Valor Presente
\$78,019.26	0.714	\$55,705.75
\$157,757.63	0.51	\$80,456.39
\$238,485.37	0.364	\$86,808.68
\$319,347.81	0.26	\$83,030.43
\$398,147.47	0.186	\$74,055.43
		\$380,056.68
	Inversion Inicial	\$390,000.00
	Valor Presente Neto	-\$9,943.32

Acercando el VPN a 0, la TIR nos queda en 40%, lo que nos indica buen retorno de inversión; más de lo esperado.

7.7.4 Relación Beneficio / Costo (RBC)

Tabla 7.27

$$B/C = \frac{\$845,693.95}{\$390,000.00}$$

$$B/C = \boxed{\$2.17}$$

7.7.5 Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

Tabla 7.28

Inversion Inicial
\$390,000.00

Año	VPN
1	\$70,919.51
2	\$130,307.80
3	\$179,102.51
4	\$218,114.55
5	\$247,249.58

PRI = 3 años y 1 mes aprox.

7.8 Análisis de sensibilidades

Se efectuó un análisis de sensibilidades de acuerdo con las condiciones que se podrían dar en el mercado al cual va dirigido el proyecto. Las condiciones son las siguientes:

Aumento de 10%: esta condición se puede dar si los padres de familia que utilizan el servicio quedan satisfechos y efectúan publicidad de boca en boca con otros cabezas de hogar, recomendando la empresa.

Aumento de 20%: esta condición se puede dar si se efectúa publicidad masiva en colegios y en centros comerciales, para dar a conocer el servicio y los beneficios que se brindan.

Disminución de 10%: esta condición se puede dar si los precios de los productos experimentarían un incremento debido a la inflación del país.

Disminución de 20%: esta condición se puede dar si la competencia, al darse cuenta de que hay una nueva opción en el mercado que es bien aceptada, bajara los precios para atraer clientes, y debido al poder económico que tienen los restaurantes de comida rápida, sería bastante difícil competir con ellos.

Tabla 7.29

Variación	Año 1			Año 2		
	Ingresos x Vtas Ventas	Costos Totales	Utilidad	Ingresos x Vtas Ventas	Costos Totales	Utilidad
120%	\$490,040.20	\$294,024.12	\$196,016.08	\$514,542.21	\$308,725.33	\$205,816.88
110%	\$414,649.40	\$248,789.64	\$165,859.76	\$435,381.87	\$261,229.12	\$174,152.75
100%	\$376,954.00	\$198,758.65	\$178,195.35	\$395,801.70	\$212,245.06	\$183,556.64
90%	\$339,258.60	\$203,555.16	\$135,703.44	\$356,221.53	\$213,732.92	\$142,488.61
80%	\$271,406.88	\$162,844.13	\$108,562.75	\$284,977.22	\$170,986.33	\$113,990.89

Variación	Año 3			Año 4		
	Ingresos x Vtas Ventas	Costos Totales	Utilidad	Ingresos x Vtas Ventas	Costos Totales	Utilidad
120%	\$540,269.32	\$324,161.59	\$216,107.73	\$567,282.79	\$340,369.67	\$226,913.11
110%	\$457,150.96	\$274,290.58	\$182,860.39	\$480,008.51	\$288,005.11	\$192,003.40
100%	\$415,591.79	\$227,730.20	\$187,861.59	\$436,371.37	\$245,384.93	\$190,986.44
90%	\$374,032.61	\$224,419.56	\$149,613.04	\$392,734.24	\$235,640.54	\$157,093.69
80%	\$299,226.09	\$179,535.65	\$119,690.43	\$314,187.39	\$188,512.43	\$125,674.96

Variación	Año 5		
	Ingresos x Vtas Ventas	Costos Totales	Utilidad
120%	\$595,646.93	\$357,388.16	\$238,258.77
110%	\$504,008.94	\$302,405.36	\$201,603.57
100%	\$458,189.94	\$267,019.67	\$191,170.27
90%	\$412,370.95	\$247,422.57	\$164,948.38
80%	\$329,896.76	\$197,938.06	\$131,958.70

7.9 Evaluación social del proyecto

El impacto social que tendría el proyecto es positivo, ya que el salvadoreño podría contar con una nueva opción para convivir en familia y disfrutar de la compañía de los amigos, en un ambiente agradable y seguro. Esto podría genera un clima de unión y armonía entre las familias, creando una mejor sociedad.

7.10 Resumen

El estudio financiero nos muestra claramente todos los aspectos relacionados con el dinero al efectuar una inversión. Es muy importante mencionar que dicho estudio se basó totalmente en proyecciones; sin embargo, nos da una idea del aspecto económico en el que se desenvolvería el proyecto a lo largo de cinco años.

Asimismo, se pueden observar datos importantes, como el tiempo de recuperación de la inversión, la cual se muestra de tres años y un mes, lo cual podría ser un aspecto clave para atraer a los inversionistas.

Capítulo 8: Conclusiones

1. El proyecto se perfila como opción número uno cuando un padre de familia escoja el lugar para efectuar celebraciones infantiles especiales.
2. La estructura y el diseño del edificio se pensó de tal manera que sea un espacio agradable, iluminado y ventilado para celebrar los eventos, para que los padres de familia tomen la decisión de optar por la empresa.
3. El lugar físico escogido es un sitio que cuenta con las características de seguridad para los padres de familia y niños; habrá un agente de seguridad para el resguardo de las instalaciones. Todos los materiales de construcción para la obra física serán de primera calidad. Los juegos para los niños serán escogidos pensando en su seguridad, no importando el precio, ya que puede ser un factor determinante. Asimismo, se puede mencionar que se contará con un plan de seguridad industrial, el cual será de beneficio para clientes y empleados.
4. Brindar un espacio segmentado para niños de diferente edad es un atractivo para los padres de familia, ya que pueden estar seguros de que sus hijos se relacionarán con niños de su misma edad sin correr el riesgo de salir lastimados.
5. Una ventaja competitiva del proyecto son los *shows* que se ofrecerían, ya que es atractivo para los padres de familia contar con una opción como esta para la animación de su evento.
6. La calidad de la comida ofrecida en los menús será controlada rigurosamente, para que el cliente y sus invitados salgan completamente satisfechos del lugar.
7. De acuerdo con lo observado y los resultados del estudio financiero, se puede deducir que el proyecto es rentable.

Capítulo 9: Recomendaciones

1. Como primera recomendación, el estudio de mercado y el estudio financiero deben ser analizados de nuevo, para asegurarse de que los datos sean correctos y que el proyecto es factible de realizar en cien por ciento.
2. Invertir en publicidad, especialmente en colegios y centros comerciales, para dar a conocer el lugar y, con esto, llegar a la mente de los consumidores. Que la publicidad que se efectúe sea innovadora y atractiva, para marcar la diferencia.
3. Asegurarse que todos los lugares físicos estén libres de riesgo para padres e invitados, pero en especial para los niños, para lo cual es conveniente efectuar un análisis unos meses antes de iniciar operaciones.
4. La opción de contar con más agentes de seguridad se tendría que analizar al momento de diseñar una expansión.
5. Los lugares segmentados deben estar debidamente identificados, para evitar que se mezclen niños de todas las edades.
6. Buscar opciones de *shows* innovadores.
7. Realizar regularmente una auditoría de calidad en las instalaciones, para verificar que el servicio proporcionado este de acuerdo con los estándares establecidos desde el principio.
8. Monitorear cada cierto tiempo los precios de los insumos, para verificar que los proveedores escogidos estén cobrando razonablemente.

Bibliografía

Baca Urbina, Gabriel (2002). *Evaluación de Proyectos*. México: McGraw Hill.

Monografías, *Oferta y Demanda*, www.monografias.com (abril -mayo 2008).

Cámara de Comercio Salvadoreña, *Requisitos para inscripción de empresas*, www.camarasal.com (junio 2008)

12 Manage The Executive Fast Track, *Costo Promedio Ponderado del Capital*, www.12manage.com (julio 2008)

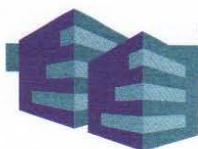
Centro Nacional de Servicios, *Búsqueda de requisitos para el marco legal e inscripción de empresas*, www.cnr.gob.sv (junio 2008)

CCAD, *Legislación Ambiental de El Salvador*, www.ccad.ws/legislacion/el_salvador.html, (julio 2008)

Asamblea Legislativa de El Salvador, *Leyes*, www.asamblea.gob.sv/leyes, (junio 2008)

Emagister, *Consultas varias*, www.emagister.com (abril – junio 2008)

Gestiopolis, Giovanie E. Gomez, *Punto de Equilibrio*, www.gestiopolis.com (julio 2008)



CONSTRUCCIONES INDUSTRIALES
Inversiones, Equipo y Construcciones, S. A.

Guatemala, 9 de Julio de 2,008
Cotización No: 75-08 (A)

Señores
SIESA
1ª. Avenida 8-78 Zona 9
Interior 33
Ciudad

Atn: Karla Pacheco

Estimados Señores:

A continuación tenemos el agrado de presentarles cotización por la "Construcción de una Bodega" la que estará ubicada en San Salvador, El Salvador, con las siguientes características:

1) DIMENSIONES:

- Ancho Total: 20.00 metros
- Longitud Total: 35.00 metros
- Altura de Paredes: 6.00 metros más cimentación
- Área de Bodega: 700.00 metros cuadrados

2) ESPECIFICACIONES:

2.1) Estructura de Acero:

Comprende la fabricación, flete e instalación de la estructura de acero necesaria para cubrir las áreas anteriormente descritas, bodega, alero frontal y muelle de carga, con las siguientes características:

- Tipo de Lamina: Troquelada Aluzinc calibre 26
- Tipo de Largueros: Costanera "C"
- Tipo de Marcos: Alma Llena, sección "I"
- No. De Marcos: 5 unidades
- Accesorios: Canales para agua pluvial de lamina
Lisa galvanizada calibre 26
Templetes entre largueros
Tensores Diagonales entre Vigas

.....

VENTAS
3a. Avenida 13-78, Zona 10 Torre Citibank, 8vo Nivel
Telefax: 2384-2326
01010 Guatemala, Guatemala
www.construccionesindustriales.com

PLANTA Y ADMINISTRACION
Km. 27 Carretera al Pacifico
Condominio Industrial San Antonio, Bodega 5
Tels.: 6633-3087 / 6633-3562 / 6633-3011
E-mail: gerencia@construccionesindustriales.com

....2....

2.2) Bases de Cimentación:

Comprende la construcción de 10 bases de cimentación para el apoyo de las columnas de acero, las que se construirán con concreto de 3,000 psi y acero grado 40, según diseño estructural.

Las bases serán del tipo zapata – pedestal.

2.3) Paredes de Block de 19 x 19 x 39 para los Mojinetes:

Comprende la construcción de 291.75 metros cuadrados de paredes de block de 19 x 19 x 39, de 35 kg/cm², con columnas y soleras de concreto de 3,000 psi y acero de refuerzo grado 40, según diseño estructural.

El block será sisado en ambas caras y las columnas y soleras talladas con sabieta de cemento y arena de río.

2.4) Paredes de Block de 14 x 19 x 39 para los Laterales:

Comprende la construcción de 476.00 metros cuadrados de paredes de block de 14 x 19 x 39, de 35 kg/cm², con columnas y soleras de concreto de 3,000 psi y acero de refuerzo grado 40, según diseño estructural.

El block será sisado en ambas caras y las columnas y soleras talladas con sabieta de cemento y arena de río.

2.5) Drenajes para Aguas Pluviales:

Comprende la construcción de la red de drenajes para aguas pluviales, la que se construirá con tubería de concreto de diferentes diámetros y cajas de registro y unión de block de 14 x 19 x 39, con piso y losa de concreto armado.

2.6) Base de Material Selecto:

Comprende la construcción de 700.00 metros cuadrados de base de material selecto de 20 centímetros de espesor, debidamente compactada para la colocación del piso de concreto.

2.7) Piso de Concreto:

Comprende la construcción de 700.00 metros cuadrados de piso de concreto de 3,000 psi, de 10 centímetros de espesor, sin refuerzo, el que será sisado en cuadros de 2.00 x 2.00 metros, sellado con material elastomérico.

2.8) Instalaciones Eléctricas:

Comprende el suministro e instalación de la red de iluminación y fuerza en 110V y 220V monofásica, para la bodega, con las siguientes unidades:

- 10 Lámparas Tipo Industrial de 2 x 40 W

....1....

....3....

- 6 Tomacorrientes dobles 110V
- 3 Tomacorrientes 220V
- Tablero de Flipones

2.9) Portones de Ingreso:

Comprende el suministro e instalación de 1 portón de acero, abatible, de 4.50 x 4.50 metros para el ingreso a la bodega.

2.10) Rubros Generales:

Comprende los siguientes rubros para la administración de la obra:

- Maestro de Obra
- Guardián
- Guardianía
- Herramienta y Equipo
- Fletes de Limpieza

2.1.10) Limpieza y Nivelación del Terreno:

Comprende la limpieza de la capa vegetal y nivelación del terreno a construir la bodega (700.00 metros cuadrados), en el entendido que no hay un movimiento de tierras fuerte para dejar el área nivelada, caso contrario se estimara como rubro adicional.

PRECIO: US\$ 163,200.00 (IVA INCLUIDO)

FORMA DE PAGO:

- 25% Al aceptar esta cotización
- Pagos parciales de acuerdo al avance del proyecto

TIEMPO DE EJECUCION:

- 95 Días Hábiles a partir de la fecha de recibido el anticipo

OBSERVACIONES:

- No se incluye rubros adicionales a los descritos en esta cotización
- El precio anterior no incluye el valor de la licencia municipal, la que será tramitada por el cliente.
- El cliente deberá proporcionar energía eléctrica en 220V para el montaje y agua para la construcción de obra civil.
- El precio incluye la elaboración de los planos completos del proyecto.

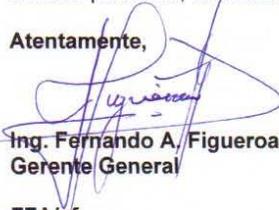
....1....

....4....

- El diseño compete únicamente a *Construcciones Industriales*
- Favor emitir cheques a nombre de *Inversiones, Equipo y Construcciones S.A.*
- Esta oferta es válida por 10 días a partir de la fecha.

Sin otro particular, nos reiteramos de ustedes,

Atentamente,

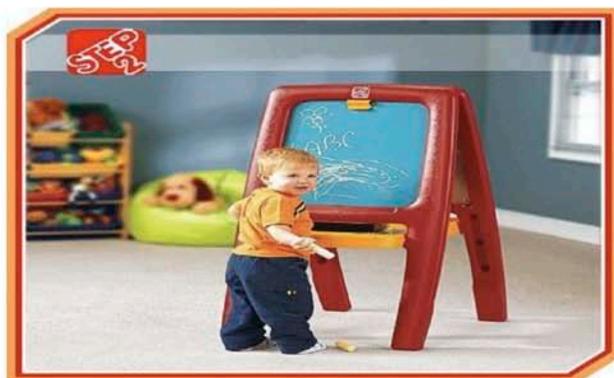


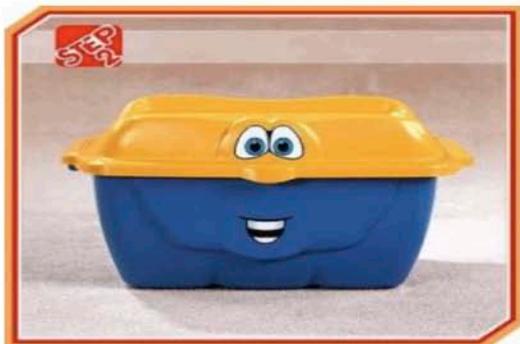
Ing. Fernando A. Figueroa A.
Gerente General

FFA/af
c.c. Archivo

Aceptado: _____
SIESA

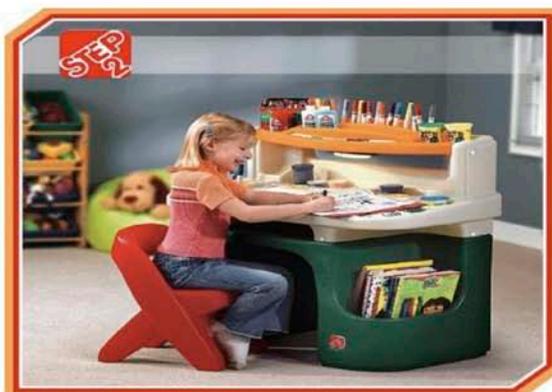


























ENCUESTA

Nombre							
1.- Sexo							
	M	<input type="checkbox"/>	F	<input type="checkbox"/>			
2.- Edad							
	20-30	<input type="checkbox"/>	30-40	<input type="checkbox"/>	40-60	<input type="checkbox"/>	
Buenos dias / tardes, soy estudiante de la Atlantic International University de Guatemala y estoy efectuando un estudio de mercado en San Salvador, y quisiera su colaboracion respondiendo las siguientes preguntas:							
3.- Tiene usted hijos?							
	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>			
Si la respuesta es negativa, se le agradece al entrevistado y se despide y si es positiva, pasa a la siguiente pregunta							
4.- Cuantos hijos tiene?							
5.- Conoce usted algun lugar para realizar eventos infantiles en San Salvador?							
	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>			
6.- Cuantos Lugares conoce?							
	1-3	<input type="checkbox"/>	4-6	<input type="checkbox"/>	mas de 6	<input type="checkbox"/>	
7.- Utiliza usted el servicio de eventos infantiles para las celebraciones de sus hijos?							
	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>			
8.- En donde realiza sus celebraciones?							
	Casa	<input type="checkbox"/>	Restaurantes	<input type="checkbox"/>	Parques publicos	<input type="checkbox"/>	
	Otro	<input type="checkbox"/>					
9.- Con que frecuencia hace celebraciones para sus hijos?							
	3 meses	<input type="checkbox"/>	6 meses	<input type="checkbox"/>	1 año	<input type="checkbox"/>	
10. Que es lo que mas buscara en un lugar de celebraciones infantiles?							
	Buena atencion	<input type="checkbox"/>	Precios econom.	<input type="checkbox"/>	Buena comida	<input type="checkbox"/>	
	Buena Ubicacion	<input type="checkbox"/>					

11. En promedio, cuanto gasta cuando hace celebraciones infantiles?									
De \$0 a \$100		<input type="checkbox"/>	De \$101 a \$200		<input type="checkbox"/>	Mas de \$200		<input type="checkbox"/>	
12. Le gustaria la idea de contar con una nueva opcion para celebrar sus eventos infantiles?									
					SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	
13. Que le gustaria que se le ofreciera en esta nueva opcion?									
Alquiler del lugar		<input type="checkbox"/>	Comida		<input type="checkbox"/>	Piñata		<input type="checkbox"/>	
Shows Infantiles		<input type="checkbox"/>	Pastel		<input type="checkbox"/>	Entretenimiento para padres		<input type="checkbox"/>	
Todas las anteriores		<input type="checkbox"/>							