



AIU
Atlantic International University

Student Publications

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 poder 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>.



AIU
Atlantic International University
www.aiu.edu

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



**PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ALQUILER DE
INFLABLES INFANTILES EN LA CIUDAD DE GUATEMALA**

MYNOR ADOLFO PÉREZ SALAZAR

Guatemala, 01 de Julio de 2008

ABSTRACT

El presente proyecto pretende definir la prefactibilidad de una empresa dedicada al alquiler de inflables infantiles en la ciudad de Guatemala. Para ello se completaron los pasos requeridos, los cuales incluyen un estudio técnico, de mercado y económico, así como una evaluación financiera.

El estudio de mercado reveló que el 55% de los encuestados contratan algún tipo de entretenimiento para sus fiestas infantiles. También reveló que a pesar de existir en el mercado varias empresas que se dedican a este negocio, aún hay un nicho de mercado que busca obtener un excelente servicio. Esto puede inferirse ya que, en su mayoría, los consumidores no han quedado satisfechos con el servicio obtenido.

El estudio técnico proporciona las herramientas necesarias para la creación y organización de la empresa. La evaluación económica ha tomado en cuenta los diferentes costos previsibles para la operación de dicha empresa, en un período de 5 años (proyectados), lo cual demuestra que el VAN es de Q231,144.88, lo cual significa que a futuro el monto a invertir con retorno esperado tendrá un resultado positivo. Este cubre con la tasa de corte del 20% (TREMA) y se genera un excedente arriba de lo solicitado, el TIR da un 91%, por lo que se demuestra que este proyecto es viable.

La evaluación financiera permitió determinar que el proyecto podría ser realizable y obtener una rentabilidad atractiva y sostenible, al realizarse bajo las condiciones aquí descritas.

ÍNDICE

1. Introducción	01
2. Información del proyecto	02
2.1. Antecedentes	
2.1.1. Historia	02
2.1.2. Evolución	02
2.1.3. Experiencia	02
2.2. Identificación de la problemática a resolver	
2.2.1. Magnitud del problema	03
2.2.2. Posibles causas	03
2.2.3. Efectos del problema o necesidad insatisfecha	03
2.2.4. Delimitación del problema	04
2.2.5. Árbol de problemas	05
2.2.6. Árbol de objetivos	06
2.2.7. Características del área de influencia	07
2.2.8. Distribución geográfica del mercado de consumo	07
2.2.9. Aspectos socioeconómicos	07
2.2.10. Población de referencia	
2.2.10.1. La población no afectada	07
2.2.10.2. Población afectada	07
2.2.10.3. Población no atendida	08
2.2.10.4. Población objetivo	08
2.2.11. Análisis de los involucrados	
2.2.11.1. Beneficiarios del proyecto	08

2.2.11.2. Promotor del proyecto	08
2.2.11.3. Ente financiante	08
2.2.11.4. Autoridades	08
2.2.11.5. Empresas proveedoras	09
2.2.11.6. Usuarios de la zona	09
2.2.11.7. Determinación de los beneficiarios	09
2.2.12. Aspectos socioeconómicos	10
2.2.13. Análisis de alternativas de solución	11
2.3. Objetivos	11
2.4. Justificación	12
2.5. Marco teórico conceptual	13
3. Estudio de Mercado	16
3.1. El Producto en el mercado	16
3.1.1. Definición y características del producto	16
3.1.2. Producto principal y subproductos	17
3.1.3. Productos sustitutos o similares	17
3.1.4. Productos complementarios	17
3.2. Área de mercado	
3.2.1. Población consumidora contingente actual y futuro	18
3.2.2. Estructura de la población por grupos, edades y segmentos	18
3.2.3. Tasa de crecimiento de la población	18
3.2.4. Ingreso de la población, nivel actual y tasa de crecimiento	18

3.3. Comportamiento de la demanda		19
3.4. Comportamiento de la oferta	20	
3.5. Comportamiento de los precios	21	
3.6. Análisis de la comercialización		22
3.7. Resultados de la encuesta (muestra piloto)	22	
4. Estudio Técnico		
4.1. Tamaño		24
4.2. Localización	24	
4.3. Proceso de producción		26
4.4. Obras físicas		28
4.5. Organización	29	
4.6. Calendario	29	
4.7. Resumen		30
5. Estudio Administrativo - Legal		
5.1. Estructura administrativo legal	31	
5.2. Marco legal de proyecto		31
5.3. Estructura administrativa	34	
5.4. Descripción y perfil de puestos		35
5.5. Resumen		37
6. Estudio Financiero		
6.1. Análisis de costos		38
6.2. Análisis de ingresos	40	
6.3. Recurso financiero para la inversión		41
6.4. Punto de equilibrio	43	
6.5. Cuadro de fuentes y uso de fondos	44	
6.6. Evaluación económica		44
6.7. Sensibilidades		45
6.8. Resumen		47
7. Conclusiones		48
8. Recomendaciones		49
9. Bibliografía		50
10. Anexos		52
Anexo No. 1 Cálculo del crecimiento de Población		

urbana al año 2008

Anexo No. 2 Encuestas de mercado

Anexo No. 3 Proyección de los ingresos

Anexo No. 4 Detalle de los gastos

Anexo No. 5 Cálculo del TIR y del VAN

Nombre de los Inflables

ÍNDICE DE TABLAS

Flujograma del proceso total	27
Organigrama empresa de inflables	29
Tabla No. 1 Clasificación de los rubros de costos fijos y variables	39
Tabla No. 2 Total de alquileres	40
Tabla No. 3 Precio de alquileres	41
Tabla No. 4 Estado de resultados	42
Tabla No. 5 Punto de equilibrio	43
Tabla No. 6 Estado proyectado 5 años flujo de fondos	44
Tabla No. 7 Total de alquileres escenario optimista	45
Tabla No. 8 Flujo neto de fondos	45
Tabla No. 9 Total de alquileres escenario pesimista	46
Tabla No. 10 Flujo de fondos	46



1. Introducción

En Guatemala, al igual que en el resto del mundo, se realizan fiestas infantiles con el objeto de celebrar cumpleaños, primeras comuniones, bautizos y otro tipo de eventos. Es común la contratación de algún tipo de entretenimiento para los niños, lo cual representa un nicho de mercado atractivo.

Durante años el entretenimiento más común han sido los payasos, títeres y magos, sin embargo, es cada día más común el uso de inflables infantiles. Debido al atractivo que presenta el mercado de fiestas infantiles y específicamente el de alquiler de inflables, existen en Guatemala diferentes empresas que se dedican a la presentación de este servicio junto con otros relacionados a la industria. Por ello al tener el interés de este proyecto dedicado a dicho servicio, es necesario contar con la información que direcciona correctamente la toma de decisiones.

Para lograrlo se ha investigado acerca de la evolución de los inflables y como éstos han ganado terreno en el entretenimiento de los niños, así como se han convertido en un arma pedagógica para ayudar al niño en su desarrollo psicomotriz.

Es indispensable considerar, para la creación de una empresa de alquiler de inflables infantiles, la competencia que hay por los servicios tradicionales como lo son los payasos, las piñatas así como los magos y títeres.

Este proyecto de creación de una empresa de alquiler de inflables infantiles en la ciudad de Guatemala deberá tomar en cuenta productos sustitutos o similares que se entrelacen con éstos para lograr el éxito de una fiesta infantil.

El estudio técnico ayudó a que el proyecto tenga la infraestructura necesaria y óptima en cuanto a su costo y beneficio, éste proveerá de la organización correcta del recurso humano y el proceso de la prestación del servicio.

Se realizó un estudio administrativo, legal, este presenta las opciones que existen hoy en día cada uno ofreciendo ventajas y desventajas dependiendo del proyecto, en donde se determinó que será una empresa individual.

El estudio financiero demuestra que el VAN da Q.231,144.88, el TIR 91%, tomándose como base un TREMA del 20%, que es la tasa sugerida de rendimiento esperada, lo cual demuestra que el proyecto es factible.

2. Información del Proyecto

2.1. Antecedentes

Las empresas de alquiler de inflables infantiles iniciaron hace varios años, los mayores fabricantes en América son México, EEUU y Brasil, estos países exportan al resto del continente y Europa, hay empresas que piensan el negocio como un espacio infantil en el que padres e hijos pudieran convivir largas horas sin preocupación ni incomodidad.

El mercado de las fiestas infantiles nunca se agota. Antes las fiestas se realizaban en los jardines de hoteles y salones para eventos. Ahora que los empresarios se han dado cuenta del nicho de mercado, se ha desatado un boom de salones y estancias infantiles que han marcado el crecimiento de esta industria. Este mercado da para mucho ya que también se pueden incluir infinidad de servicios, como decoración, alimentación, cursos de verano, transportación, etcétera, los cuales amplían el radio de acción económica en el sector.

Según explica la maestra Argelia García Olmedo del Centro de Atención y Asesoría Psicopedagógica Integral de México, “Cuando veo a ambos padres involucrados muchas horas en su trabajo observo un mercado latente y urgente para la industria de entretenimiento infantil y familiar, sobre todo en este rubro, pues con la acelerada vida que llevan los trabajadores de esta ciudad, considero que nos hemos olvidado de la importancia de la convivencia familiar”. ^{1/}

2.2. Objetivos

General:

- Crear una empresa de servicios de alquiler de inflables para las celebraciones infantiles en la ciudad de Guatemala, con el menor costo posible, utilizando diversas estrategias de propaganda y publicidad.

Específicos:

- Introducir al mercado una empresa dedicada al servicio de alquiler de inflables infantiles, evaluando la oferta y la demanda del mismo.
- Determinar diferentes estrategias de comercialización para dar a conocer la empresa de alquiler de inflables infantiles.

2.3. Justificación

Ante la necesidad de ampliar la cobertura en eventos infantiles a través del entretenimiento de los niños, se considera importante la alternativa de hacer uso de los inflables en esta clase de acontecimientos el cual además de aportar diversión también aportará seguridad y confianza al estar utilizando los inflables.

Asimismo dar a conocer a los padres de familia sobre las ventajas en el desarrollo psicomotriz del niño lo cual permitirá dar a conocer las ventajas de este servicio, introduciéndose de mejor forma en las celebraciones infantiles, cubriendo el nicho de mercado para que este satisfaga las necesidades de presentar un mejor evento ante familiares y amigos, permitiendo el éxito en la fiesta infantil programada. Llevando la recreación y/o diversión requerida por el cliente, a través del uso de los inflables infantiles, motivo de este proyecto.

2.4. Problema

Síntomas o manifestaciones

Encontrar un sustituto para la celebración de fiestas infantiles, a través de la creación de la empresa de inflables infantiles, para encontrar la satisfacción de un deseo o una necesidad de entretenimiento infantil, logrando ofrecer un precio accesible.

2.4.1. Magnitud del problema

La cultura guatemalteca acostumbra celebrar los cumpleaños, bautizos o primeras comuniones por medio de una fiesta infantil, la cual puede contar con diversidad de actividades recreativas. Cada nivel socioeconómico tiene acceso a diferentes tipos de recreación y utiliza diferentes elementos dentro de la fiesta infantil. Algunas de las más comunes son la piñata, dulces, pastel y decoración por lo se puede observar en los datos proporcionados en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos Familiares del INE (2002), las familias de esos niveles socioeconómicos cuenta con un promedio de 1.9 hijos entre 1 y 9 años de edad, esto determina que el nicho de mercado tenga una demanda potencial de 120,648 cumpleaños al año aproximadamente.

2.4.2. Posibles causas

Costo elevado por alquiler de servicios inflables infantiles.

Pocas empresas que prestan este servicio.

Las empresas manejan este concepto de lucro y no como un aprendizaje psicomotriz en el niño.

2.4.3. Efectos del problema o necesidad insatisfecha

Con menor frecuencia, puede observarse el uso de alguna forma de entretenimiento contratado. Hasta hace poco tiempo, el tipo de entretenimiento utilizado para las celebraciones infantiles se reducía a payasos, títeres o magos. Con el paso de tiempo y la globalización, se han diversificado las opciones dentro de las cuales los padres pueden elegir de acuerdo al presupuesto que tengan asignado para dicho evento. Una de las opciones que se ha hecho cada vez más común es el uso de instalaciones especiales dedicadas a la realización de fiestas infantiles, en donde se cuenta con juegos modulares, música y otros elementos. Así mismo, se ha popularizado el uso de saltarines inflables, los cuales son utilizados por las empresas que proporcionan el servicio, o bien, trasladados al punto designado para la celebración.

A pesar de que han surgido diferentes empresas que se dedican a la prestación de servicios diversos relacionados con la industria, aún no existe saturación de mercado, por lo que esto presenta una oportunidad de negocio.

Debido a lo anterior surge la inquietud de crear un proyecto que sea económicamente rentable, que logre ayudar al aprendizaje psicomotriz del niño y que además cuente con los recursos necesarios para que sirvan de guía para establecer una empresa dentro de este mercado, enfocándolo específicamente en el negocio de alquiler de inflables infantiles.

2.4.4. Delimitación del problema

Este estudio se enfocará únicamente a la ciudad de Guatemala. El mismo será enfocado en el alquiler de inflables infantiles, debido a que cada división del mobiliario para fiestas infantiles es un negocio diferente con competencia y mercado meta distinto.

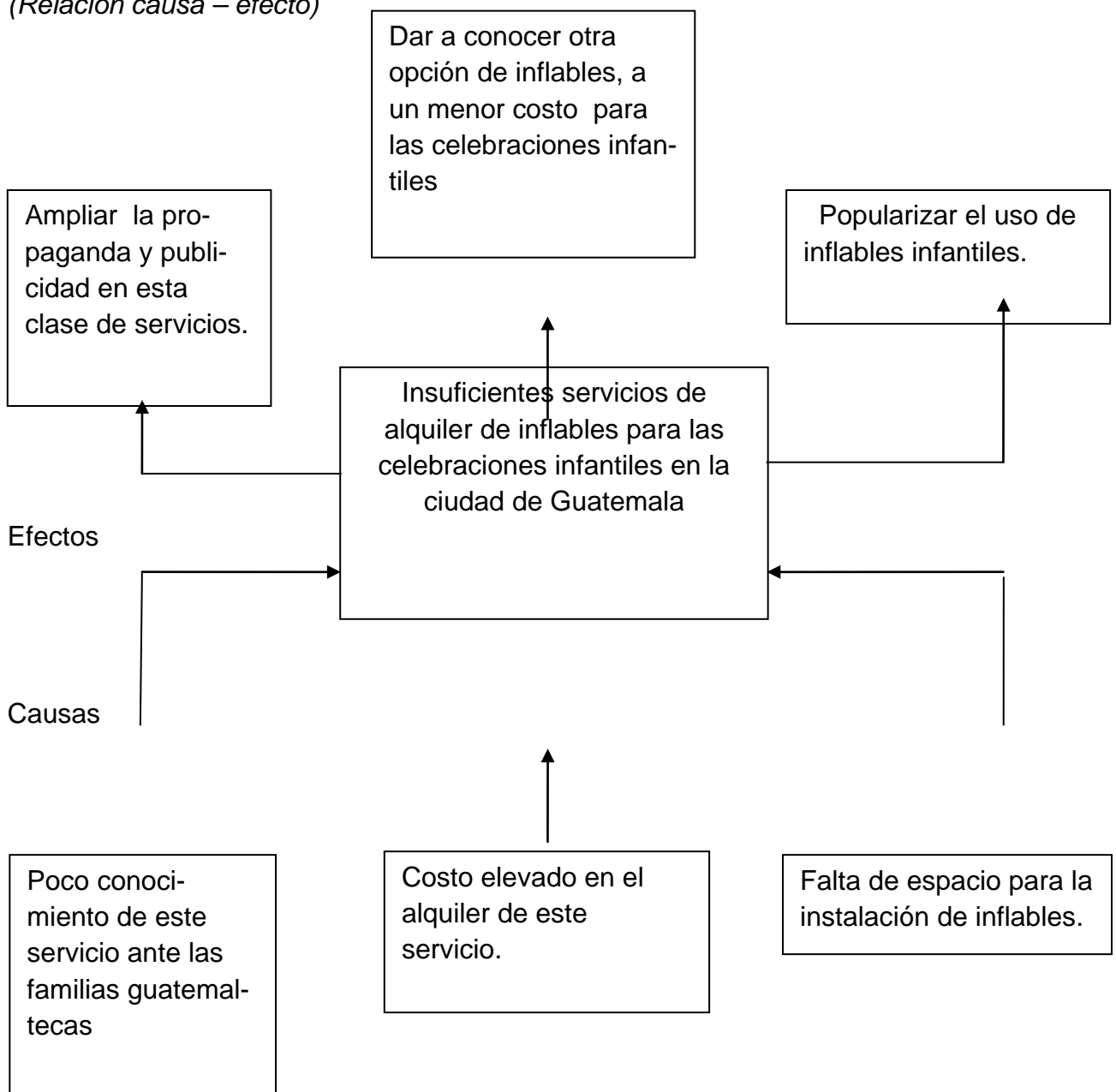
Esto ayudará a poder definir bien el negocio de los inflables infantiles, también podrá ayudar a la creación de nuevos empleos en la ciudad. Según investigación, utilizando el Directorio Telefónico del año 2007, se encontraron por lo menos ocho empresas formales de alquiler de inflables infantiles, pudiendo existir más empresas que no utilicen este medio de consulta masiva.

La población urbana es de 2,061,111 enfocada en ambos sexos según el INE en su estudio del año 2002.

2.4.5 Árbol del problema

Proyecto para la creación de una empresa de alquiler de inflables infantiles para la ciudad de Guatemala.

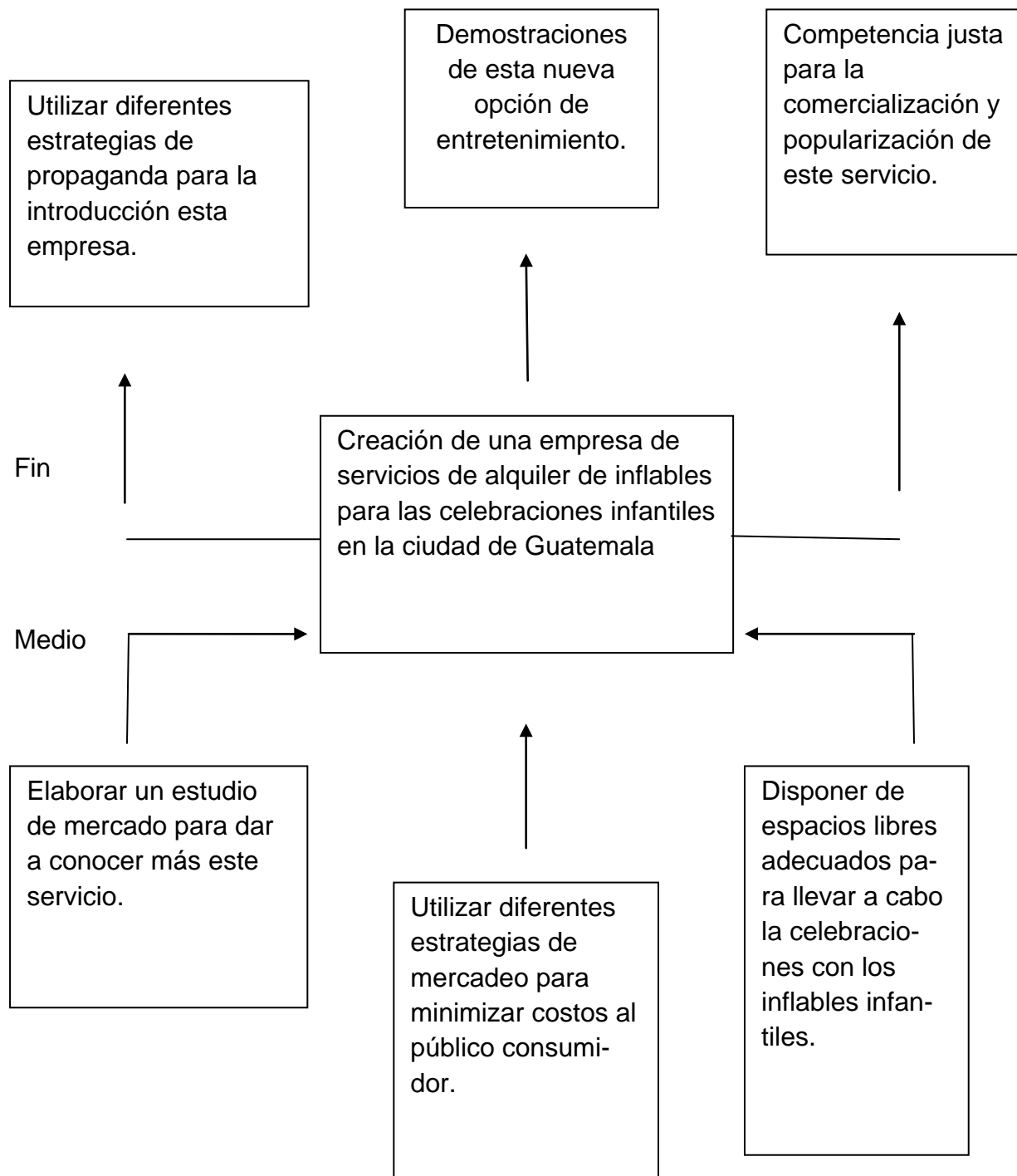
(Relación causa – efecto)



2.4.6 Árbol de objetivos

Proyecto para la creación de una empresa de alquiler de inflables infantiles para la ciudad de Guatemala

(Relación Medios - Fines)



2.4.7. Características del área de influencia

Se determinó que este proyecto abarcará todas las zonas del área metropolitana de la ciudad de Guatemala, no descartando la posibilidad de llegar a sus municipios en el futuro. Estas áreas se caracterizan por lo siguiente: acceso de vías públicas, cercanía de parqueos, cercanía del mercado objetivo, bajo índice de delincuencia.

2.4.8. Distribución geográfica del mercado de consumo

En la ciudad de Guatemala radican 63,499 familias, las cuales representan el total del mercado potencial, que se han definido como los segmentos A,B Y C (estos segmentos corresponden a: A, nivel socioeconómico alto, B, medio medio y C medio), de acuerdo a los datos proporcionados por la Encuesta Nacional de Ingresos de Gastos Familiares del INE (2002).

Estas familias de estos niveles socioeconómicos cuentan con hijos entre 1 y 9 años de edad.

2.4.9. Aspectos socioeconómicos

La ciudad de Guatemala, cuenta con una población urbana de 2.061,111 millones de habitantes de ambos sexos, según el INE, en el censo del año 2002, la tasa de crecimiento de la población fue de 3.8% y la tasa de crecimiento urbana fue de 7.5%, por lo que si se proyectan estos datos al año 2008, la población urbana será de 3.180,916 habitantes. (Ver cálculo en anexo No.1).

2.4.10. Población de referencia

2.4.10.1. La población no afectada

Personas de escasos recursos ya que es la gente que no cuenta con los medios económicos para contratar este tipo de servicio, y buscan otros medios para celebrar sus fiestas infantiles, tales como piñatas, payasos, etc.

2.4.10.2. La población afectada

Aquí se pueden mencionar a las personas que acostumbran celebrar cumpleaños, bautizos o primeras comuniones por medio de las fiestas infantiles, de familias de los niveles socioeconómicos A, B Y C, las cuales utilizan diferentes elementos dentro de la fiesta infantil.

2.4.10.3. Población no atendida

Se puede mencionar a toda la gente del interior de la República, la cual no será atendida por este momento.

2.4.10.4. Población objetivo

Las personas que realizan sus fiestas en un Club social deportivo o en su casa con grandes jardines, ellos pueden contratar los servicios de alquiler de inflables, lo que significa un mercado atractivo, basándose en las 63,499 familias que es el mercado objetivo.

2.4.11. Análisis de los involucrados

2.4.11.1. Beneficiarios de proyecto

Los clientes, los proveedores y colaboradores.

2.4.11.2. Promotor del proyecto

La propuesta de la Empresa Sikitivin Guatemala es buscar un nicho de mercado como una solución para la realización de fiestas infantiles, satisfaciendo las altas necesidades del cliente con un servicio de calidad total.

2.4.11.3. Ente financiante

Se estará utilizando las diferentes opciones que se encuentran en el mercado financiero, optando por la que proporcione la más baja tasa de interés.

2.4.11.4. Autoridades

Superintendencia de Administración Tributaria (SAT).

Registro Mercantil.

Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social

Instituto de Seguridad Social

Ministerio de Trabajo.

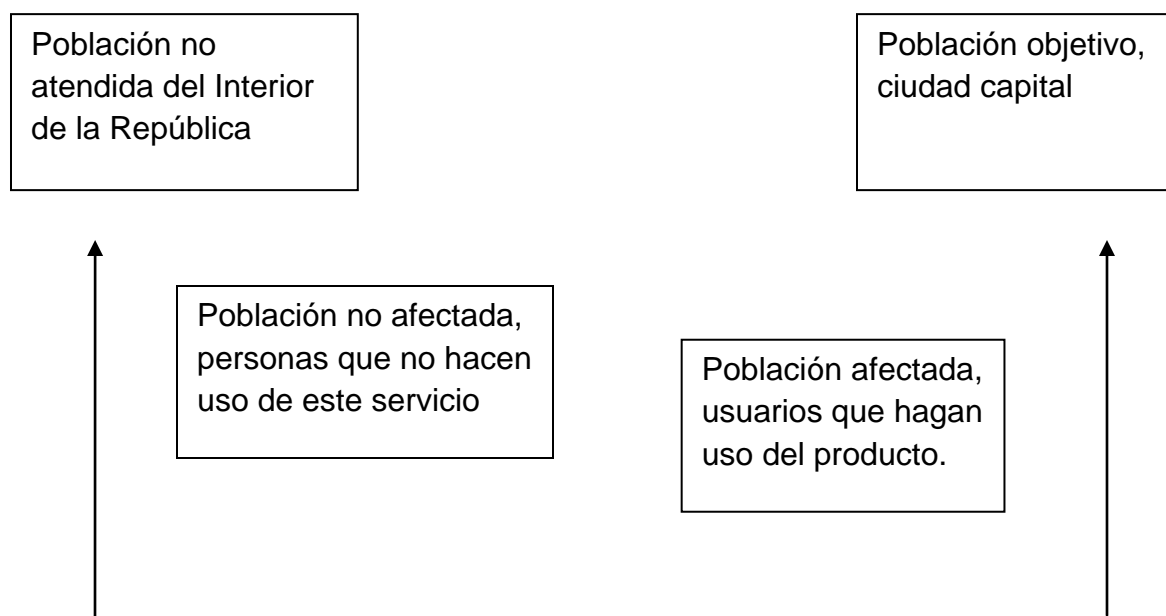
2.4.11.5. Empresas proveedoras

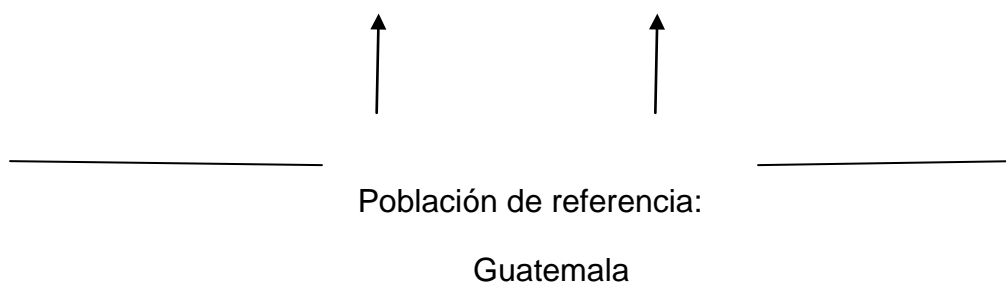
Personas dueñas de locales, empresas en México, distribuidoras de las inflables.

2.4.11. 6. Usuarios de la zona

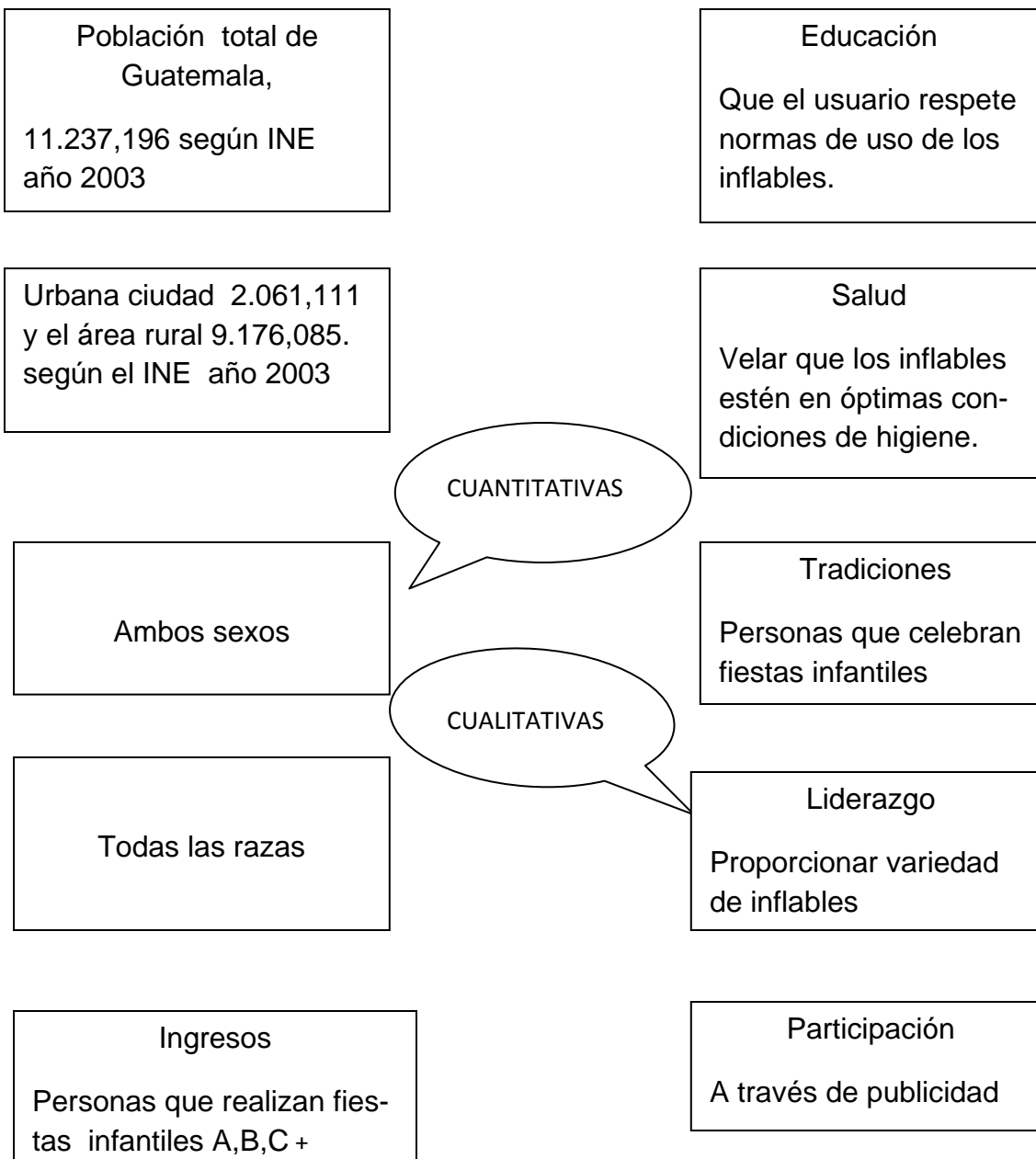
Perímetro de la ciudad capital.

2.4.11.7. Determinación de los beneficiarios





2.4.12 Aspectos socioeconómicos



2.4.13. *Análisis de alternativas de solución*

- Dentro de las alternativas, se puede mencionar el popularizar el uso de los inflables infantiles.
- Dar a conocer nuevas opciones de éstos.
- Ampliar la propaganda y la publicidad de este tipo de servicios.
- Utilizar las diferentes estrategias de comercialización para poder introducir este servicio al mercado.
- Utilizar demostraciones de los inflables para crear una imagen de posicionamiento en la mente del consumidor.
- Competir justamente por la comercialización y popularización de este servicio.

2.5. *Marco teórico conceptual*

Para realizar este estudio se consultaron diferentes fuentes, las cuales tienen diferente enfoque e industria, sin embargo, coinciden en su estructura metodológica. Dentro de lo consultado se encuentra el trabajo realizado por Batres (2001) titulado proyecto de factibilidad para la creación de una academia de Baseball para la ciudad de Guatemala, este trabajo pretendía determinar si esta academia podría ser un trabajo atractivo y rentable, el cual fue positivo.

Se utilizó también para la elaboración de este proyecto la Guía para la Preparación y Evaluación de Proyectos con un Enfoque Administrativo de la Licenciada Mónica Casia (año 2002).

A continuación se presenta algunos conceptos con su respectiva definición que permitirá una mejor comprensión del proyecto:

- **Inflable:**
Bolsa de plástico duradero que se llena de aire.
- **Celebración:**
Fiesta o un rito social en el cual las personas marcan cierto acontecimiento o alguna ocasión especial, como un cumpleaños, agasajo, bautizos, primeras comuniones, etc.

- **Entretenimiento:**

Es una diversión con la intención de fijar la atención de una audiencia o sus participantes.

También se investigó en Internet donde se encontró el sitio Web del Centro de Atención y Asesoría Psicopedagógica Integral (México).

Considerando que todos los eventos que han organizado los padres de familia, cualquier celebración de un hijo/a sin duda alguna requiere de toda la dedicación, no solamente porque en ella pondrán demostrar su amor, sino que como cualquier madre o padre orgulloso pretende dar toda la alegría a su pequeño para que disfrute en compañía de sus seres queridos de una hermosa e inolvidable fiesta llena de diversión, seguridad y creatividad.

Igualmente se puede vender la idea de que a través de la atracción de los inflables infantiles el niño realiza un juego que es el medio por el cual el mismo aprende nuevas experiencias y aprende por medio del hacer. Es además el método de expresión y creación de nuevas alternativas para su comunicación y forma de ver el contexto donde se desenvuelve, ya sea con otros niños o con los adultos, por lo cual se convierte en un proceso de simbolización, dado que el fenómeno de juego que se presenta en lo urbano hace parte de los sistemas simbólicos que producen sentido válido socialmente compartido.

Ante esta expectativa se considera que el proyecto de alquiler de inflables infantiles es una alternativa para llevar a cabo una celebración, la cual sin duda alguna tiene como fin primordial ganar terreno dentro de las diferentes alternativas para desarrollar esta actividad social.

Debe considerarse también la seguridad que presenta para los pequeños el hacer uso de esta clase de entretenimiento.

También el sitio Web Proyectos de Fiestas Infantiles, donde se considera la planificación de los servicios que se prestarán en este proyecto, por lo que es conveniente considerar las opiniones vertidas de personas que han alquilado los

inflables infantiles y qué impacto han tenido en sus celebraciones, por lo que se considera importante hacer mención de algunos:

- “La fiesta de tres años de mi nena fue un éxito, ya que a pesar de que la celebración estaría limitada por el tiempo, pues rentamos un lugar abierto por cuatro horas, la idea de incluir inflables para la diversión de los niños fue buenísima. Los niños se divirtieron mucho al subir, bajar y brincar de manera segura, pues los inflables reducen los riesgos de cualquier incidente en el que pudieran lastimarse. Y los papás pudieron disfrutar también, ya que no se vieron en la necesidad de andar detrás de los hijos evitando que corrieran riesgos.
- Para la última fiesta de mi hijo, que cumplió cuatro años, la verdad es que no contábamos con mucho presupuesto, por lo que optamos por celebrar en un parque. Sin embargo, alguien me sugirió que viera la posibilidad de rentar un inflable, pues el costo es económico y la manera como disfrutaban los pequeños, invaluable. Así lo hicimos y creo que es la mejor fiesta de cumpleaños de mi hijo. Ahora, los primitos quieren que sus cumpleaños sean en un parque y que haya inflables. Claro, cada quien pide a su personaje favorito. El de mi hijo fue uno de castillo inflable. Pero sus primas prefieren castillos inflables de princesas y los primos barcos inflables. Para todos los gustos hay.
- Para las fiestas de mi hija ya se hizo costumbre por tres años consecutivos rentar inflables, pero este fue el primer año en que realmente me sentí satisfecho con la renta del inflable; me refiero a la puntualidad, limpieza del inflable y buena calidad. Como papá siempre busco lo mejor para mis hijos y jamás había encontrado un lugar con tanta seriedad y buen trato hacia las personas. Esta fiesta de mi hija fue mejor que las pasadas, no la había visto tan contenta, a cada momento me agradecía por su castillo de princesa, y de verdad que parecía una princesa con su castillo de diversión”.

3. Estudio de Mercado

El estudio de mercado conforma la primera etapa de la evaluación y elaboración del proyecto. Hoy en día se realizan fiestas infantiles con el objetivo de celebrar eventos como cumpleaños, primeras comuniones o bautizos. En dichas fiestas se busca dar entretenimiento a los niños, por lo que es cada vez más frecuente la contratación de diversos servicios. Algunos de esos servicios son los que ofrecen payasos, títeres, magos, así como juegos infantiles como resbaladeros, camas elásticas e inflables o saltarines.

3.1 El Producto en el mercado

La tendencia de contratar un servicio de entretenimiento es cada vez mayor, razón por la cual el producto del presente proyecto son los inflables infantiles.

3.1.1. Definición y características del producto

Los inflables infantiles o saltarines están elaborados de una lona altamente resistente e impermeable a través de la cual no pasa el aire. Tiene uniones selladas para evitar la fuga del aire y de esta forma poderse inflar. Se elaboran de diferentes formas y colores, siempre con temas infantiles. A través de la forma, se logran crear diferentes tipos de saltarines, como lo son los resbaladeros, casitas, pistas de obstáculos, barcos, etc.

Su funcionamiento es muy sencillo, ya que sólo cuentan con un motor que introduce aire a altas presiones y cantidades, lo cual infla el aparato y lo mantiene de esta forma a pesar del peso y presión ejercida por los niños encima del mismo.

Debido al material altamente resistente del cual está construido, los inflables pueden llegar a pesar más de 1,000 kgs de acuerdo a Games R Us (fabricante de inflables en México).

En América los inflables son elaborados en su mayoría en México, EEUU y Brasil. Desde estos países se exporta al resto del continente y Europa.

3.1.2. Producto principal

El producto principal del proyecto son los inflables impermeables. Debido a la naturaleza del negocio, se necesitarán 3 inflables. A continuación la descripción de los mismos.

Productos principales:

Inflable 1

Saltarín tradicional de 4x4 metros que incluya el compresor (motor) adecuado para mantenerlo inflado durante su utilización.

Inflable 2

Saltarín tradicional temático de 4x4 metros que incluya el compresor (motor) adecuado para mantenerlo inflado durante su utilización.

Inflable 3

Resbaladero de tamaño mediano de 5x6x8 metros que incluya el compresor (motor) adecuado para mantenerlo inflado durante el evento.

3.1.3. Productos sustitutos o similares

Dentro de los productos sustitutos para las celebraciones infantiles, se encuentran: payasos, títeres o magos, uso de instalaciones especiales dedicadas a la realización de fiestas infantiles donde se cuenta con juegos- modulares, música y otros elementos.

3.1.4. Productos complementarios

Se puede considerar el uso de camas elásticas, piñatas, serpentinas, globos y dulces.

3.2. Área de mercado

3.2.1. Población consumidora, contingente actual y futuro

Este estudio ayudó a investigar la demanda que existe para este tipo de servicio. Se tomó una muestra piloto a través de una encuesta a padres de familia, de nivel socioeconómico A, B y C, residentes en la ciudad capital y que tengan hijos entre 1 y 9 años de edad.

Para determinar el universo de este grupo se elaboró una encuesta, las cuales fueron dirigidas a 40 padres de familia que se encuentran en el nivel socioeconómico deseado, los cuales fueron equitativamente hombres y mujeres.

3.2.2. Estructura de la población por grupos, edades, segmentos

Distribución geográfica del mercado de consumo:

Se determinó que este proyecto abarcará el área metropolitana de la ciudad de Guatemala a las 63,500 familias, grupos hombres, mujeres y niños en edades de 1 a 9 años de edad.

3.2.3. Tasas de crecimiento de la población

El crecimiento de la población total es de 3.8% y la tasa de crecimiento de la población urbana es 7.5% (Proceso de urbanización en Guatemala enfoque demográfico 2002-CEUR, USAC)

3.2.4. Ingresos de la población, nivel actual y tasa de crecimiento

Según los datos del XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación realizado en el 2003, la población guatemalteca en el año 2002, alcanzó la cifra de 11,237,196 habitantes (INE, 2003). La densidad poblacional media es de 103 habitantes por km².

El crecimiento natural (nacimientos-defunciones) anual de la población guatemalteca es de 2.8 por ciento, y si se toma en cuenta el saldo migratorio, éste baja a 2.6 por ciento, lo que se considera es todavía un crecimiento elevado, y si se mantiene ese ritmo de crecimiento, la población se duplicará cada 27 años. Este ritmo de crecimiento tiene un efecto significativo en el potencial de desarrollo del país y tiene efectos sobre múltiples factores y procesos: los recursos disponibles, la formulación e implementación de las políticas económicas y sociales y sobre los niveles de pobreza existentes. (PNUD, 2002). ^{2/}

2/ <http://www.ine.gob.gt>

Dichas familias están organizadas en ingreso mensual, de la siguiente manera:

Ingreso mensual en Q.	10,000 - 14,999	15,000 - 24,999	25,000 - 39,999	40,000 - 59,999	60,000 y más
# de familias	37,829	12,929	7,957	2,925	1,859

3.3. Comportamiento de la demanda

a. Situación actual

Existe un alto nivel de conocimiento de los inflables infantiles, sin embargo, no todos contratan estos servicios ya que representan una diferencia significativa ante el costo con respecto a los payasos o magos. Esto determina que el mercado de fiestas infantiles, tenga una alta sensibilidad ante el precio.

No se presenta ningún tipo de estacionalidad o picos en las ventas. Existen diferentes tipos de entretenimiento que pueden contratarse para las fiestas infantiles, de que lo cual ya se tiene conocimiento de la existencia de inflables o saltarines infantiles, que las personas estarían dispuestas a alquilar para las fiestas de sus hijos.

Dependiendo la distribución espacial y tipología del consumidor, deberá considerarse la naturaleza de los inflables y los espacios que ocupan, ya que estos no pueden colocarse en cualquier lugar. Los lugares especiales para fiestas infantiles suelen contar con inflables propios para los eventos, mientras que los locales como casas con jardín grande o clubs sociales y deportivos, suelen tener la capacidad adecuada para este tipo de eventos. Según encuesta de cada 10 personas del grupo objetivo al menos 2 contratarían el inflable.

b. Situación futura- proyección de la demanda

➤ *Estimación de la demanda que atenderá el proyecto:*

En la ciudad de Guatemala, radican 63,500 familias, las cuales representan el total de mercado potencial de acuerdo a los datos proporcionados por el INE ENIGFAM (2000), las familias cuentan con un promedio de 1.9 hijos entre 1 y 9 años de edad. Esto determina que el nicho de mercado ofrece una demanda potencial de 120,648 cumpleaños aproximadamente. Para lo cual se realizó una encuesta dirigida a padres de familia de nivel socioeconómico A, B, y C que residen en la ciudad capital y que tienen hijos entre el rango de edad mencionado.

3.4. Comportamiento de la oferta

a. Situación actual

En referencia a los inflables se puede mencionar que la presencia que tienen las empresas que prestan estos servicios en las mentes de los consumidores no es alta, se realizó una encuesta a diferentes familias y muy pocos recuerdan por lo menos el nombre de una de las empresas de alquiler de inflables infantiles, lo cual indica que hay poca retención de la empresa que prestó el servicio y por tal razón no existe fidelidad ante la marca, esto representa una posibilidad de introducción al mercado de las empresas que prestan estos servicios, ya que las empresas que existen en Guatemala no realizan publicidad más que en los eventos que participan y en el directorio telefónico, siendo éstas:

- El Piñatón
- Kid's City
- Fiesta Jaja
- Kid's Cape
- Loca Aventura
- El Centro
- Saltarines Aries

3.5. Comportamiento de los precios

El mercado potencial muestra una alta sensibilidad al precio, considerando que existe diversidad en el precio que los sujetos estarían dispuestos a pagar por el servicio, según el muestreo piloto realizado, los clientes posibles estarían dispuestos a pagar entre Q. 400.00 a Q.500.00 (según encuestas, ver anexo No. 2).

Cuadro comparativo de precios en el mercado

Empresa	Salto	Resbaladero
El Piñatón	Q775.00	Q1,150.00
Kid's City	Q850.00	Q1,150.00
Fiesta Jaja	Q475.00	Q1,365.00
Kid's Cape	Q525.00	N/A
Loca Aventura	Q525.00	N/A
El Centro	Q550.00	Q 990.00
Saltarines Aries	Q450.00	N/A
Precio Promedio	Q592. 86	Q1,163.75

En base al cuadro anterior y a la información obtenida se ha podido determinar que el precio para el servicio de tres horas de alquiler de salto debería estar entre un rango de Q 450.00 a Q.550.00 y resbaladero entre Q.950.00 y Q.1,100.00. Para este proyecto el precio del alquiler para el salto será de Q458.00 sin IVA y el resbaladero de Q.871.20 sin IVA, este precio permanecerá constante durante los primeros dos años.

3.6. Análisis de la comercialización

Se puede utilizar tres formas de poder identificar a las empresas de entretenimiento para fiestas infantiles:

a. Promoción en eventos

Los padres de familia asistentes a una fiesta infantil, en la que la empresa está prestando un servicio, reciben información de la misma (por medio de tarjetas de presentación o volantes). Este método es muy económico y efectivo ya que la elaboración del material tiene un bajo costo y se está atacando directamente al consumidor meta. Los padres de familia también tienen la oportunidad de evaluar y disfrutar del servicio, lo que les permite tener mayor confianza y seguridad en el momento de contratar una determinada empresa.

b. Páginas Amarillas de Publicar

Este es uno de los métodos más utilizados para identificar empresas de entretenimiento para fiestas infantiles. Existe una sección en este directorio dedicado a este servicio, titulado “fiestas infantiles”.

c. Referencias:

Este método funciona por medio de referencias personales que hacen los padres de familia que ya contrataron el servicio y quedaron satisfechos con el mismo. Este método es muy efectivo, pero poco controlable.

3.7 Resultados de la muestra piloto

Se determinó que el 55% de los encuestados contrata inflables infantiles para celebrar los cumpleaños de sus hijos, el 60% de los encuestados estaría dispuesto a pagar entre Q. 400.00 a Q. 500.00 por el servicio de inflables, el 85% ocuparía casa (jardín) para colocar los productos, el 80% busca seguridad al contratar los servicios, el 85% ofrecería una variedad de show, el 40% contrataría el servicio en actividades de campo, el 65 % no ha hecho anteriormente uso de este servicio y el 50% se enteró del servicio por medio de la guía telefónica.

4. Estudio Técnico

4.1 Tamaño

a. Capacidad del proyecto:

El estudio técnico ayudará a que el proyecto tenga la infraestructura necesaria y que la misma sea óptima en cuanto al costo y beneficio que ofrecerá la empresa. Este también proveerá de la organización correcta del recurso humano y la definición óptima del proceso de prestación del servicio, establecer la ubicación óptima de las oficinas del proyecto, indicar la distribución del local, indicar los recursos humanos con los que debe contar la operación, indicar el marco legal de la empresa. Debido a que se contará con tres inflables, se tendrá la capacidad de abarcar dos eventos al mismo tiempo.

b. Disponibilidad de insumos materiales y humanos

El local tendrá parqueo propio o un parqueo público a no más de 25 metros para facilitar la llegada de los clientes que deseen llegar a pagar el anticipo, contará con los colaboradores necesarios para la atención de este servicio y se comprará un pick up para poder transportar los inflables hacia los lugares donde estos sean requeridos por los clientes.

4.2. Localización

a. Macro-localización

La empresa operará en la ciudad capital de Guatemala, el local que ocupará, servirá para almacenar los inflables y para que los clientes lleguen a pagar el anticipo, por lo que no es necesario contar con mayor espacio. Para la determinación de la localización óptima del proyecto, se tomarán en consideración los siguientes factores:

Costo del local: por la naturaleza del negocio los costos fijos deben reducirse al mínimo.
Distancia de las principales vías de acceso: este local servirá para que los clientes lleguen a pagar el anticipo, por lo que es importante que sea accesible. También servirá para almacenar los inflables, por lo que debe ser céntrico para minimizar las distancias entre el local y el lugar del evento.

b. Micro- localización

El lugar donde operará deberá ser cercano a donde habitan los posibles clientes, considerándose tentativamente las zonas 9, 10, 13, 14 y 15, de la ciudad capital.

c. Integración en el medio:

Los servicios de inflables infantiles actualmente ya están establecidos en el mercado y para dar a conocer este servicio se utilizarán los siguientes métodos:

Páginas Amarillas de Publicar, se contratará un anuncio en este directorio, específicamente en la sección de fiestas infantiles. El mismo será de 4 módulos a un color.

Promoción en eventos

Se utilizarán las tarjetas de presentación, las cuales deberán ser repartidas en todos los eventos, en los cuales sean contratados los inflables. Las mismas tendrán un costo de Q500.00 por mil unidades a un color. No se utilizarán volantes debido a que éstos son más fáciles de perder por los padres de familia.

Otros métodos de promoción

Se colocarán afiches en lugares donde exista un alto tráfico de padres de familia con el nivel socioeconómico deseado, como colegios, gimnasios, clubes privados, etc. Asimismo, se tendrá una base de datos de las fechas en que se tuvo un evento, la cual servirá para hacer una promoción directa a las personas que han contratado los servicios y que tienen altas probabilidades de volver a tenerlo en esa fecha.

d. La localización con relación al medio geográfico.

La empresa se ubicará en una zona céntrica de la ciudad para permitir al usuario un lugar accesible, cómodo y seguro para el mismo.

4.3. *Proceso de producción*

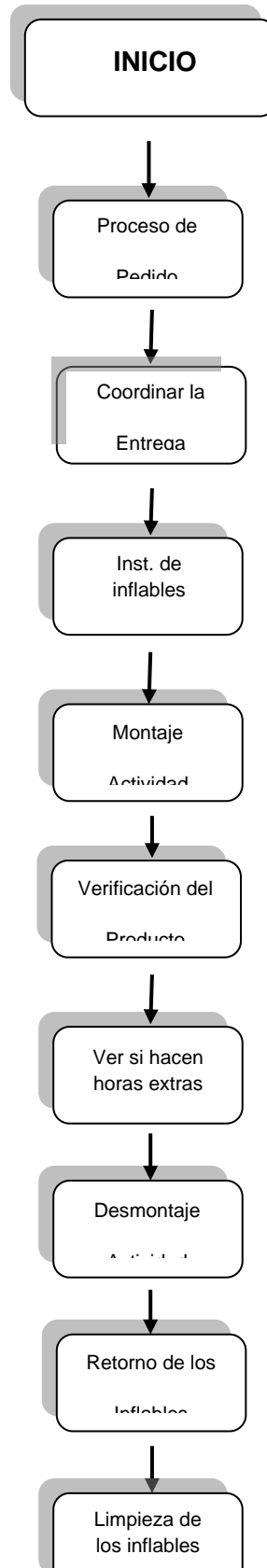
a. Descripción de las instalaciones, equipos y personal

Las instalaciones contarán con electricidad 220 voltios, línea telefónica y equipo de cómputo, el personal necesario para el manejo de la empresa, el costo del local deberá mantener los costos fijos al mínimo, los clientes podrán llegar al local a poder ver fotografías de los inflables, así como pagar el anticipo sin dificultad ya que tendrá parqueo de fácil acceso.

Equipo:

Se comprará un pick up para poder transportar los inflables hacia los lugares donde sean requeridos por los clientes, la empresa deberá contar como mínimo con 1 empleado, mientras se estabiliza la empresa, se contará con asesoría externa para el área contable ya que por su tamaño no será necesario un contador exclusivo para la empresa.

b. *Flujograma del proceso total:*



c. Capacidad ociosa:

Al inicio del proyecto se trabajarán todos los días de semana y días de asueto mientras se tenga aceptación en el mercado, se incluirá la presentación en algunos establecimientos educativos para promover este servicio, los cuales tendrán un costo bajo para darse a conocer.

4.4. Obras físicas

a. Adquisición del equipo

A continuación se presenta un listado de los recursos y equipo necesario para el desarrollo de la empresa:

Cant	Descripción	Precio	Importación C/impuestos	Precio Total	Proveedor	Dirección	Tel.
1	Saltarín tradicional	Q11,500.00	Q2,402.22	Q13,902.22	Games R Us	Camino Real -1 Frac de la Hacienda. Celaya, Gto. México	461-611-79955
1	Saltarín Temático	Q11,500.00	Q2,402.22	Q13,902.22			
1	Resbaladero	Q20,000.00	Q4,177.78	Q24,177.78			
1	Pick Up	Q25,000.00		Q25,000.00	Super Autos Jack	6ª. ave. 8-08 z. 4	2332-0796

Inflables

Debido a la naturaleza del negocio, se necesitarán 3 inflables. A continuación la descripción de los mismos.

➤ **Inflable 1**

Saltarín tradicional de 4x4 metros que incluya el compresor (motor) adecuado para mantenerlo inflado durante su utilización.

➤ Inflable 2

Saltarín tradicional temático de 4x4 metros que incluya el compresor (motor) adecuado para mantenerlo inflado durante su utilización.

➤ Inflable 3

Resbaladero de tamaño mediano de 5x6x8 metros que incluya el compresor (motor) adecuado para mantenerlo inflado durante el evento.

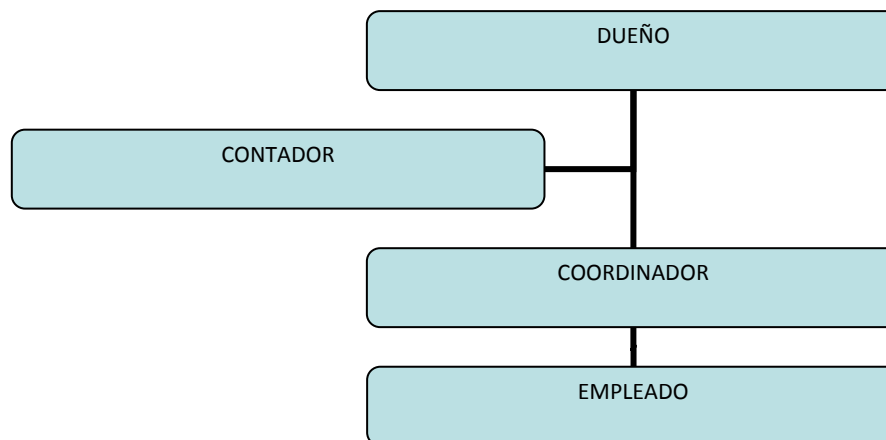
4.5. Organización

a. *Planteamiento de la organización jurídico-administrativo.*

La empresa comenzará a operar con 2 empleados y se contará con la asesoría externa para el área contable, ya que por su tamaño, no se considera necesario un contador exclusivo para la empresa.

c. *Planteamiento del sistema del control, organigrama general:*

ORGANIGRAMA: Empresa de inflables



4.6. Calendario

a. Fase de preinversión, relación del estudio de factibilidad, contactos finales con proveedores, diseño definitivo y detalles.

Esta fase se realizará con capital propio, tanto el diseño, como todo lo relacionado con la instalación de la oficina. El tiempo que el proveedor se tardará en entregar los inflables es de 30 días.

b. Negociación del proyecto; financiamiento, obtención de autorizaciones legales

La negociación se realizará vía telefónica previa confirmación por escrito, se podrán observar los inflables vía Internet en la cual el fabricante detallará los modelos del equipo y el costo total cotizado para así poder realizar una transferencia del 50% de anticipo que él requiere, no se necesita autorizaciones legales ni contratación de firmas ejecutoras.

d. Ejecución del proyecto

No se requiere de ninguna construcción de obras físicas y no es necesario adquirir maquinaria y equipo para su instalación, los Inflables se enviaran directo a la bodega, luego se dará una capacitación de como utilizarlo

4.7. Resumen

El estudio técnico para llevar a cabo un proyecto de prefactibilidad para la creación de una empresa de alquiler de inflables infantiles en la ciudad de Guatemala, se consideró en prestar un servicio innovador a un costo accesible para los padres de familia que pretenden dar a sus pequeños una sana, segura e higiénica diversión para la celebración de sus fiestas infantiles, considerándose dentro de éstas, cumpleaños, bautizos, primeras comuniones, despedidas, etc.

Este estudio se basó en el trabajo de campo sobre el entretenimiento de los niños y el desarrollo psicomotriz que ofrecen los inflables a la hora del juego, cuando se este desarrollando la celebración, ofreciendo esta idea a los padres de familia,

proporcionando la información sobre los tipos de inflables que se les facilitarán a la hora de contratar el servicio.

Identifica y describe la población que económicamente puede pagar dicho servicio, así como el crecimiento anual y la cantidad tentativa de celebraciones, por lo que se considera que este proyecto puede ser beneficioso al público consumidor mediante la oferta y la demanda del mismo.

5. Estudio Administrativo – Legal

5.1. Estructura administrativo – legal

Para identificar la figura legal, se evaluaron varias opciones y se determinó que la más apropiada es una empresa individual, debido a que se desea que sea una empresa auto sostenible.

5.2. Marco legal del proyecto

Pasos generales a seguir en la inscripción de empresas

Toda empresa nueva está obligada a cubrir una serie de requisitos para estar debidamente inscrita como Comerciante Individual, Empresa Individual o Sociedad Mercantil. A continuación se presenta un resumen de los pasos a seguir. En esta misma herramienta, podrá encontrar mayores detalles de los requisitos en cada institución y para cada tipo de empresa.

1º Para cualquier trámite mercantil, sea un Comerciante Individual, una Empresa Mercantil o bien una Sociedad Mercantil, deberá de iniciar, para la inscripción de su empresa como sigue:

Comerciante Individual y Empresa Mercantil Individual (asesorarse de ser posible por Perito Contador, quien deberá estar registrado en la Superintendencia de Administración Tributaria)

2º Al concluir los trámites en el Registro Mercantil, los interesados en inscribir su empresa, deberán realizar las gestiones pertinentes en la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT- por ejemplo:

- Inscripción en el Registro Tributario Unificado (RTU) para que le extiendan el número de identificación tributaria (NIT) ya sea a los comerciantes individuales o bien a las sociedades mercantiles.
- Registro de los propietarios y representantes legales ante la SAT
- Inscripción de comerciantes individuales
- Inscripción de Empresas Mercantiles Individuales
- Autorización y Habilitación de libros
- Otras gestiones, etc.

3°. Para continuar el trámite de la inscripción tiene que ir nuevamente al Registro Mercantil para que le sean habilitados sus libros contables.

4°. Al concluir este proceso, deberá de inscribir a sus empleados en el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social –IGSS-, presentando la documentación completa, que es solicitada en el formulario) FORM. DRPT.-001

Comerciante Individual

Pasos para su inscripción en el Registro Mercantil

PASO 1 En ventanilla del Registro Mercantil se compra un formulario de solicitud de inscripción de comerciante y de empresa mercantil. El valor del formulario es de Q2.00

PASO 2 En la misma ventanilla solicitar orden de pago para cancelarlo en el Banco que indique dicha orden. Valor del depósito Q50.00

PASO 3 Se integra un expediente en un fólder tamaño oficio con pestaña. Con los siguientes documentos:

La solicitud de inscripción de comerciante individual completamente llena, la orden de pago ya cancelada en el banco, y la cédula de vecindad original.

PASO 4 Se presenta el expediente en las ventanillas receptoras de documentos del Registro Mercantil.

PASO 5 En el departamento de Operaciones Registrales califican el expediente y proceden a inscribirlo en el libro electrónico de comerciantes.

PASO 6 En el mismo departamento, se razona la cédula de vecindad, haciendo constar la inscripción como comerciante individual y anotan el número de registro, folio, libro, número de expediente y la fecha de inscripción.

PASO 7 La cédula de vecindad pasa al Despacho del Registrador Mercantil General de la República, para sello y firma.

PASO 8 En la ventanilla de entrega de documentos entregan la cédula de vecindad debidamente razonada, en donde consta que se es un comerciante individual.

La Patente de Comercio tiene un costo de Q275.00.

Registro en la SAT Comerciante Individual

Para la Inscripción de Comerciante Individual, el trámite establece que el interesado deberá presentarse al edificio de la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT-, en una de las ventanillas del Departamento de Registro Tributario Unificado (RTU) y solicitar inicialmente el formulario de inscripción y actualización de información de contribuyentes en el Registro Tributario Unificado (SAT- No. 0013) sin costo.

Requisitos para llenar el formulario SAT- No. 0013:

- Para llenar este formulario deberá de usar máquina de escribir o letra de molde.
- No se aceptará la presentación del formulario con tachaduras, enmiendas o similares.
- Si se trata de inscripción, se utilizará la casilla No.2 y en el caso de ser una actualización utilizar la casilla No.3, anotando en ambos casos una "X".

Escriba los datos solicitados en "Datos de identificación para persona individual" en las casillas de la No.05 a la 16 y en "Datos generales" en las casilla de la No.27 a la 43, en el caso de que proceda. De lo contrario escriba una línea para anular el espacio NO utilizado del formulario SAT- No. 0013.

El Comerciante Individual tipificado como pequeño contribuyente debe tomar la decisión de cuál será el régimen de pago del Impuesto Sobre la Renta.

Los regímenes establecidos por la ley y vigentes son los siguientes:

- Régimen de Cuota fija 5%, pagos trimestrales del 5% sobre servicios técnicos y arrendamientos con o sin oficina.
- Régimen de cuota fija 5%, pagos trimestrales 5%, sobre actividades mercantiles.
- Régimen de Declaración anual, pagos trimestrales sobre servicios técnicos o profesionales y arrendamientos, con o sin oficina.

- Régimen de Declaración anual, pagos trimestrales sobre actividades mercantiles.
- Contribuyente Normal sobre servicios técnicos o profesionales y arrendamientos, con o sin oficina.
- Contribuyente Normal sobre actividades mercantiles.

Los requisitos de inscripción para los contribuyentes tipificados dentro de estos regímenes son:

1. Formulario de Inscripción SAT-13
2. Original o fotocopia legalizada y fotocopia simple de la cédula de vecindad o pasaporte si fuera extranjero.
3. Certificación de calidad de residente en el país, extendida por la dirección General de Migración, en caso de ser extranjero.
4. constancia de colegiado activo (profesionales liberales) queda en poder de la Oficina o Agencia Tributaria.

El Formulario SAT-0013 deberá acompañarse de los formularios siguientes:

- Solicitud de Habilitación de Libros, formulario SAT-0052
- Solicitud para autorización de Impresión y Uso de Documentos y Formularios, formulario SAT-0042

5.3. Estructura administrativa

Por ser una empresa pequeña la estructura estará basada, según el organigrama presentado con:

- Dueño,
- Un coordinador.
- Un empleado.
- Asesoría externa para el área contable.

Considerándose poco personal mientras esta se consolida en el mercado.

5.4. Descripción y perfil de puestos

a. Descripción y especificación del puesto

1. Identificación del puesto

Título del puesto: Coordinador

Departamento: Administrativo

Supervisa a: Empleados nivel 1

Horario: sábado a domingo de 08:00 a 18:00 horas

Fecha de verificación: 1 Año

Con salario: Q250.00 por alquiler de cada inflable en evento.

2. Objetivo del puesto

Coordinar la logística de los alquileres de los inflables y promover el alquiler de los mismos.

3. Principales actividades del puesto

- Promocionar el alquiler de los inflables y proporcionar la información requerida a los clientes potenciales.
- Asegurar el cobro del anticipo y pago final de los alquileres.
- Coordinar a los empleados para asegurar el buen manejo de los inflables.
- Conducir el auto transportando los inflables de manera correcta.

4. Responsabilidad del puesto

El coordinador es el responsable de que el servicio prestado a los clientes sea el adecuado y de garantizar el correcto funcionamiento del proceso de alquiler.

5. Requisito del puesto

Preparación académica: Mínimo graduado de bachillerato.

Conocimientos técnicos: Poder conducir automóvil (con licencia).

Manejo de equipo: Pick up, teléfono, calculadora.

Experiencia laboral: Preferible, no indispensable.

Edad: 19 a 35 años.

b. Descripción y especificación del puesto: Empleado

1. Identificación del puesto

Título del puesto: Empleado

Departamento: Operaciones

Reporta a: Coordinador

Supervisa a: Ninguno

Horario: variable (depende del alquiler)

Fecha de verificación: 6 Meses

Salario: Q175.00 por alquiler de cada inflable en evento.

2. Objetivos del puesto

Montar y desmontar el inflable, así como asegurar el buen funcionamiento durante el evento contratado.

3. Principales actividades del puesto

- Cargar y descargar el inflable del pick up
- Instalación del inflable en el lugar del evento.
- Asegurar el buen desempeño del inflable durante el evento.
- Desmontar y guardar el inflable de manera correcta al finalizar el evento.
- Realizar la limpieza del inflable cuando sea necesario, previo o posterior al alquiler.
- Mantener limpia el área de local.

4. Responsabilidad del puesto

Es responsable del buen manejo de los inflables en el montaje del evento y durante el mismo.

5. Requisito del puesto

Preparación académica: Saber leer y escribir.

Conocimientos técnicos: Ninguno.

Manejo de equipo: Ninguno.

Experiencia laboral: Preferible, no indispensable.

5.5. Resumen

Se constituirá una empresa de alquiler de inflables infantiles, considerando la parte legal que se debe realizar para dar validez a la misma, siguiendo paso a paso todos los trámites y llenando todos los formularios necesarios para que esta empresa comience sus operaciones en forma legal.

Asimismo se proyecta los costos contables que generará el perfil de los puestos con los cuales comenzará a operar este proyecto, como las atribuciones que se deberán desempeñar.

6. Estudio Financiero

6.1. Análisis de costos

a. Costo de la inversión física (construcción de obras físicas, equipos y maquinarias)

El mobiliario y equipo que debe adquirirse es el siguiente:

Inflables:

Cantidad	Descripción	Precio total
----------	-------------	--------------

1	Salto tradicional	Q13,902.22
1	Salto temático	Q13,902.22
1	Resbaladero	Q24,177.78
1	Pick up	Q25,000.00
	TOTAL	Q 76,982.22

e. Costo total de la operación:

Se le pagarán bonificaciones Q425.00 por alquiler de inflable.

Área legal:

1	Gastos de inscripción	Q 325.00
	TOTAL	Q 77,307.22

Gran total de la inversión + Q32,000.00 de capital = Q109,307.22

A continuación se detalla el Balance General de Apertura

Empresa de Alquiler de inflables infantiles

*Balance General de apertura**al 1 de Enero 2009**expresados en Q.*

Activo	
Caja y Bancos	32,000.00
Activos fijos	
Inflables	51,982.22
Vehículo	25,000.00
Gastos de organización	325.00
Total activos	<u>109,307.22</u>
Capital	109,307.22
Total pasivo y capital	<u>109,307.22</u>

c) Clasificación de los rubros en costos fijos y variables.

Los cuales se detalla a continuación:

Tabla No. 1

Clasificación de los rubros en costos fijos y variables

Costos fijos mensuales	Q.
Combustible	400
servicios generales contabilidad	150
Papeleria y utiles	150

Total costos fijos mensuales	700
Costos variables Unitarios	Q.
Bono por Inflable	425.00
Total costos variables unitarios	425.00

Fuente: elaboración propia.

6.2. Análisis de ingresos

a. Venta de productos y subproductos

Venta de servicio de inflables infantiles por un mínimo de tres horas por contrato, se asume que en el primer año, se alquilará un promedio de dos veces por semana cada inflable, en el segundo año se asume un incremento de demanda a un 15 %, a partir del tercer año se asume que el incremento será de 25 % manteniéndose así hasta el quinto año.

Tabla No.2

Total alquileres

Año	No. de alquiler por mes	No. de alquiler por año
1	18	216
2	21	252
3	26	312
4	26	312
5	26	312

Fuente: elaboración propia.

Se calcula que a partir del tercer año, se mantendrá la demanda constante.

En relación a los subproductos en este proyecto no aplica.

b. Ingresos totales por año

El precio por alquiler de saltarines será de Q458.00 sin IVA y el del resbaladero de Q871.20 sin IVA, este precio permanecerá constante durante los primeros dos años. Luego se incrementarán los precios en un 15%.

Tabla No. 3
Precios de alquileres

Año	Saltarines	Precio	Año	Resbaladero	Precio
1	2	Q458.00	1	1	Q871.20
2	2	Q458.00	2	1	Q871.20
3	2	Q527.00	3	1	Q1,001.80
4	2	Q527.00	4	1	Q1,001.80
5	2	Q527.00	5	1	Q1,001.80

Fuente: elaboración propia.

c. Proyección de los ingresos

De acuerdo a las dos tablas anteriores donde se menciona el número de alquileres esperados de acuerdo a los años y el costo por alquiler (tanto del resbaladero como de los saltarines), los ingresos proyectados serían como se detalla en el siguiente cuadro.

(ver Anexo 3)

6.3. Recursos financieros para la inversión

Para el primer año según los resultados, la utilidad neta después de impuesto será Q.94,024.00, lo cual indica que contablemente el proyecto tiene capacidad financiera y por consiguiente este genera ganancias.

A continuación se presenta el estado de resultados proyectados.

Tabla No. 4
Estado de Resultado

Estado de resultado					
		%	%	%	%
<u>Venta de valores</u>	total	total	total	total	total
PRODUCTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
total	128621	147914	212626	265783	332229
	Incremento %	10%	10%	10%	10%

	Total	Total	Total	Total	Total
<u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de ventas	12600	13860	15246	16771	18448
Gastos de administración	1800	1980	2178	2396	2635
Gastos de Distribución	4800	5280	5808	6389	7028
Gastos Financieros	0	0	0	0	0
Otros gastos	0	0	0	0	0
Total de Gastos. De Operación	19200	21120	23232	25555	28111
Utilidad Neta antes de depreciaciones	109421	126794	189394	240228	304118
depreciaciones	15396	15396.4	15396.4	15396.4	1515396.4
Utilidad Neta antes de impuestos	94024	111398	173998	224831	288721
ISR a pagar	29148	34533	53939	69698	89504
Utilidad neta después de impuestos	64877	76864	120059	155134	199218

Fuente: elaboración propia

(Detalle de Gastos Anuales, anexo No. 4)

b. Las necesidades del capital de trabajo.

Debido a que el proyecto será una empresa individual se iniciará con recursos propios, evaluando la posibilidad de tramitar un préstamo en una institución bancaria.

c. Programa de financiamiento: necesidades totales de capital para cubrir la inversión fija.

Se presenta la forma general sobre como cubrir el adeudo, siendo ésta con capital propio, evaluando la factibilidad de adquirir un prestamos bancario en un futuro, este deberá ser sobre saldos con pagos de capital anuales más los intereses que genera el mismo, siendo calculados en base al saldo de capital, es decir que la cantidad de interés puede llegar a variar con respecto al tipo de pago de capital (amortización de deuda), que sea establecido. Los elementos básicos son: tasa de interés período (años), capital y forma de pago.

6.4. Punto de Equilibrio

Es aquella situación en la cual la empresa produce y vende un volumen exactamente necesario, que solo le permite cubrir la totalidad de sus costos y gastos, de tal manera que no tenga utilidades ni pérdidas. Se siguieron los siguientes pasos para encontrar el punto de equilibrio

Tabla No. 5
Punto de Equilibrio

Costos fijos mensuales	Q.			
Combustible	400			
servicios generales contabilidad	150			
Papelería y útiles	150			
Total costos fijos mensuales	700			
Costos variables Unitarios	Q.			
Bono por inflable	425			
Total costos variables unitarios	425			

Precio Unitario (sin IVA)ponderado	687			
Contribución Marginal	262.			
Margen de contribución	38%			
Punto de equilibrio	Costos fijos	700	----->>	Q.1,837.23
	Margen contribución	38%		

Fuente: elaboración propia.

6.5. Cuadro de fuentes y uso de fondos

Tabla No. 6

Estado proyectado 5 años flujo de fondos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta antes de depreciaciones	109421	126794	189394	240228	304118
depreciaciones	15396	15396.4	15396.4	15396.4	15396.4
Utilidad Neta antes de impuestos	94024	111398	173998	224831	288721
ISR a pagar	29148	34533	53939	69698	89504
Utilidad neta después de impuestos	64877	76864	120059	155134	199218

SUMA	94025	111397	173998	224832	288722
-------------	--------------	---------------	---------------	---------------	---------------

Fuente: elaboración propia.

6.6. Evaluación económica

Valor actual neto:

Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. El VAN utiliza una tasa de descuento, llamada así porque descuenta el valor de dinero en el futuro a su equivalente en el presente.

VPN= Q. 231,144.88. Lo cual significa que a futuro el monto a invertir con retorno esperado tendrá un resultado positivo, ya que se cubre la tasa de corte del 20% (TREMA) y se genera un excedente arriba de lo solicitado.

Tasa interna de retorno:

Esta es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. La TIR es la tasa de interés real que genera el proyecto en “n” períodos. De acuerdo a los cálculos realizados de la tasa interna de retorno, se puede dar cuenta que el proyecto cubre con el requerimiento de la tasa de corte, que da un TIR 91 %, por lo que se procederá a ejecutar dicho proyecto (ver anexo No. 5).

6.7. Sensibilidades

Escenario optimista:

Se asume que se incrementará a 36 alquileres mensuales, estos se alquilarán un mínimo de tres veces por semana cada inflable teniendo en el año 432 alquileres, e ingresos anuales, así: el primer año de Q257,241.00, durante el segundo año se incrementa un 15%, del tercer año en adelante se asume que se incrementará un 25%, siendo este escenario viable para la creación del proyecto.

Tabla No. 7

Total de alquileres escenario optimista

	%	%	%	%
crecimiento	15.00%	25.00%	25.00%	25.00%

		<u>Inc.precio</u>	<u>0.00%</u>	<u>15.00%</u>	<u>15.00%</u>	<u>15.00%</u>
<u>Ventas en unidades</u>	<u>Precio</u>	<u>Total</u>	<u>Total</u>	<u>Total</u>	<u>Total</u>	<u>Total</u>
PRODUCTO	<u>Unitario</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Inflable 1	458	104	166	207	259	323
Inflable 2	458	104	166	207	259	323
Inflable 3	871	104	166	207	259	323
		432	498	621	776	969

Fuente: elaboración propia

Tabla No. 8

Flujo Neto de Fondos

Utilidad neta después de impuestos	153625	178925	266771	338524	428455
(+) depreciaciones y gtos no desembolsables	15396	15396	15396	15396	15396
SUMA	169021	194321	282167	353920	443851

Fuente: elaboración propia

Este escenario demuestra que el proyecto es rentable dando el VAN = Q573,062.53 y el TIR 176 %

Escenario pesimista:

En este escenario muestra que alquilando dos veces por semana cualquiera de los inflables da una TIR de -20% un VAN negativo de Q.77,179.88, lo cual se concluye que el proyecto no es viable.

Tabla No. 9

Total de alquileres escenario pesimista

			%	%	%	%
		crecimiento	15.00%	25.00%	25.00%	25.00%
		<u>Inc.precio</u>	<u>0.00%</u>	<u>15.00%</u>	<u>15.00%</u>	<u>15.00%</u>
<u>Ventas en unidades</u>	<u>Precio</u>	<u>Total</u>	<u>Total</u>	<u>Total</u>	<u>Total</u>	<u>Total</u>
PRODUCTO	<u>Unitario</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Inflable 1	458	12	14	17	22	27
Inflable 2	458	08	09	12	14	18
Inflable 3	871	04	05	06	07	09
		24	28	35	43	54

Fuente: elaboración propia

Tabla No. 10

Flujo de Fondos

Utilidad neta después de impuestos	-15152	-15169	-12339	-10239	-7498
(+) depreciaciones y gtos no desembolsables	15396	15396	15396	15396	15396

SUMA	-244	-227	-3157	-5157	-7898
-------------	-------------	-------------	--------------	--------------	--------------

Fuente: elaboración propia

6.8. Resumen

En este capítulo se consideraron todos los aspectos financieros, las proyecciones a 5 años de la empresa, manifestando un desarrollo empresarial si se logra conquistar el mercado nacional introduciendo este producto a un mejor precio y proyectando un buen servicio. El proyecto si es viable ya que según los cálculos realizados se estimó que el valor actual neto es de Q. 231,144.88 positivo, aceptándose el proyecto ya que se cubre la tasa de corte del 20%. La tasa interna de retorno dio 91% por lo que se recomienda, seguir con los trámites correspondientes para ejecutar dicho proyecto.

7. Conclusiones

1. En base a los análisis efectuados en este proyecto se puede concluir que el establecimiento de alquiler de inflables infantiles es factible.
2. Se llegó a la conclusión que el mercado objetivo de padres de familia radican en la ciudad de Guatemala, en el nivel socioeconómico A,B,C con hijos entre 1.9 años de edad tiene la capacidad de adquirir los servicios permitiendo su realidad.
3. Después de haber analizado el estudio financiero, se pudo determinar que el TIR es de 91% y el VAN es de Q.231,144.88 por lo que se concluye que el proyecto es viable.

8. Recomendaciones

1. Se recomienda llevar a cabo la ejecución de este proyecto.
2. Para dar a conocer la empresa se recomienda la autorización del método de repartir tarjetas de representación en las fiestas donde se presta el servicio, así como estar publicados en las páginas amarillas de Publicar.
3. Se recomienda a los empresarios que deseen desarrollar un proyecto, sin importar el giro del mismo, que utilicen el estudio de prefactibilidad de su inversión, así como la viabilidad del proyecto.

9. Bibliografía

De textos bibliográficos

- Alcaraz Rodríguez, Rafael Eduardo. (2001) El emprendedor de éxito guía de planes de negocios. (2 Edición). México. McGraw- Hill.
- Baca, G. (2000) Evaluación de proyectos. 4ta Edición México: Mc Graw Hill.

- Barrera Luca, Claudia Lizette. (2003) Estudio administrativo legal para determinar la prefactibilidad de un proyecto de inversión, caso: guardería infantil privada en la ciudad de Jutiapa, Tesis Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
- Congreso de la República, (2000) Código de Comercio. Decreto No 2-70 con sus reformas incluidas. Guatemala. C.A. Editorial Jiménez & Ayala.
- Instituto Nacional de Estadística (2002). Características de la población y de los locales de Habitación Censados. Guatemala.
- Kloter, P. Y Armstrong, G. (1997) Mercadotecnia. (6ta Edición) México: Prentice may.
- Mónica Casia, Guía para la preparación y evaluación de proyectos, con un enfoque Administrativo.
- Proceso de Urbanización en Guatemala enfoque demográfico (2002) CEUR USAC.
- Spag Chain, Nassir y Spag Chain, Reinaldo.(2000) Preparación y evaluación de proyectos (4ta Edición).
- XI censo Nacional de población y VI de habitación (2003)

De páginas de Internet

- Centro de atención y asesoría psicopedagógica integral. México
<http://www.latitud21.net/octubre07/galeria.html>

- Instituto Nacional de Estadística.
<http://www.ine.gob.gt>
- Directorio telefónico páginas Amarillas de publicar.
<http://www.paginasamarillas.com>

ANEXOS

ANEXO No. 1

CÁLCULO DEL CRECIMIENTO DE POBLACIÓN URBANA AL AÑO 2008

AÑO	CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN ANUAL	POBLACIÓN TOTAL	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL
2002	-----	2,061,111	7.5%
2003	154,583	2,215,694	7.5%
2004	166,177	2,381,871	7.5%
2005	178,640	2,560,512	7.5%
2006	192,038	2,752,550	7.5%
2007	206,441	2,958,991	7.5%
2008	221,924	3,180,916	-----

club social

4 El aspecto que más le importa al contratar el servicio de inflables es:

tamaño

forma o imagen

seguridad

5 Usted contrataría una empresa de inflables que le ofreciera:

variedad en el show

promociones de inflables

que premie su fidelidad

6 Además de la fiesta de cumpleaños en qué otra actividad contrataría el servicio de inflables:

bautizo

primera comunión

actividad de campo

7 Anteriormente a hecho uso de este servicio:

si

no

8 Si su respuesta fue afirmativa, a través de que medio se enteró de este servicio:

guía telefónica

volantes

anuncio en prensa

otros

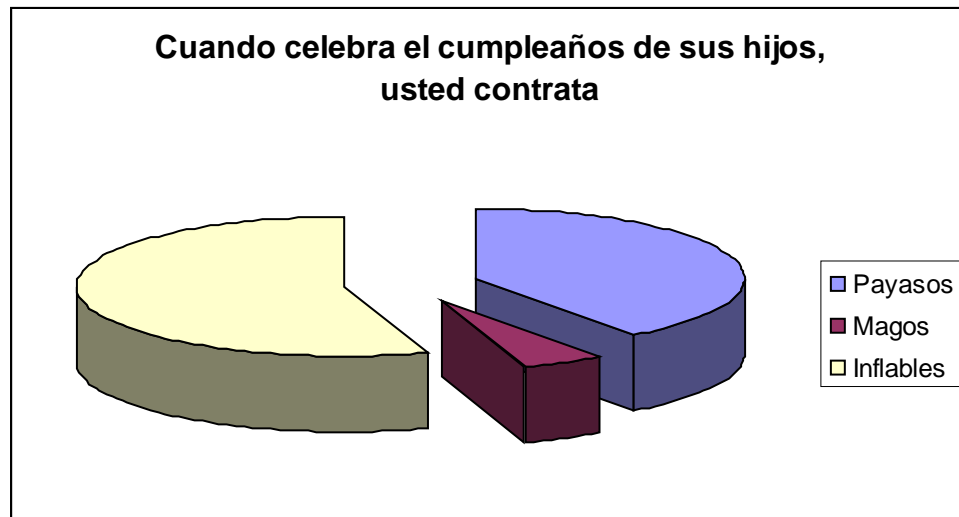
RESULTADOS DE LA ENCUESTA TABULADA

1. Cuando celebra el cumpleaños de sus hijos, usted contrata:

Payasos

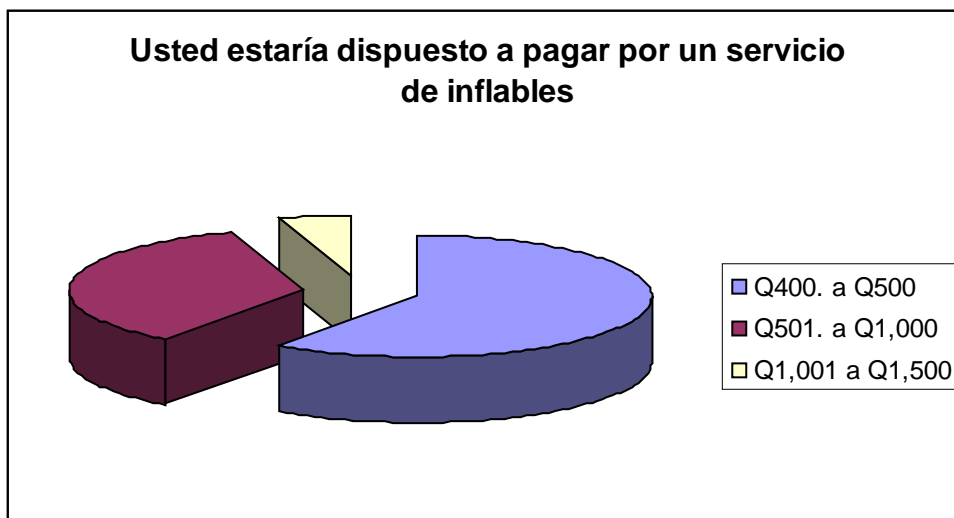
40%

Magos	5%
Inflables	55%



2. Usted estaría dispuesto a pagar por un servicio de inflables

Q400.00 a Q500.00	60%
Q501.00 a Q1,000.00	35%
Q1001.00 a Q1,500.00	5%



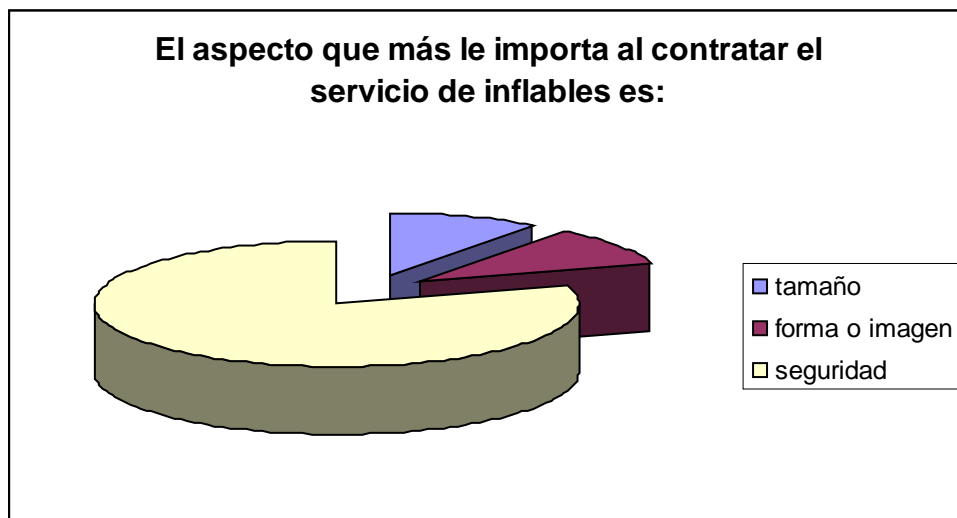
3. Lugar que usted ocuparía para colocar los productos sería:

Casa (jardín)	85%
Colegio	10%
Club social	5%



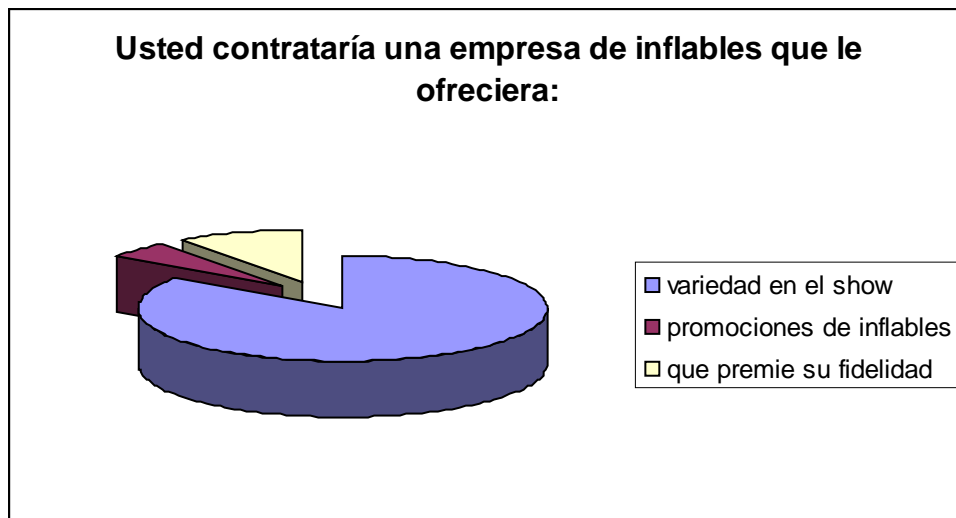
4. El aspecto que más le importa al contratar el servicio de inflables es:

Tamaño	10%
Forma o imagen	10%
Seguridad	80%



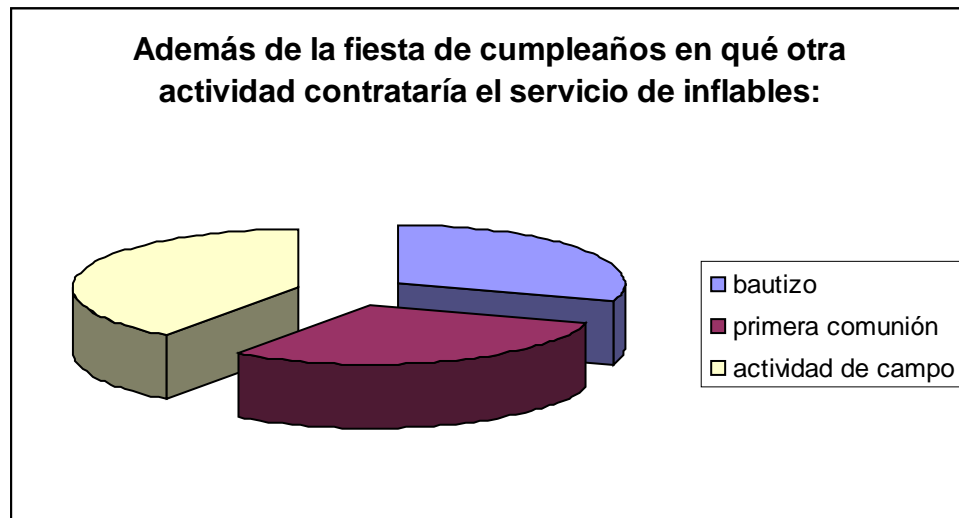
5. Usted contrataría una empresa de inflables que le ofreciera:

Variedad en el show	85%
Promociones de inflables	5%
Que premie su fidelidad	10%



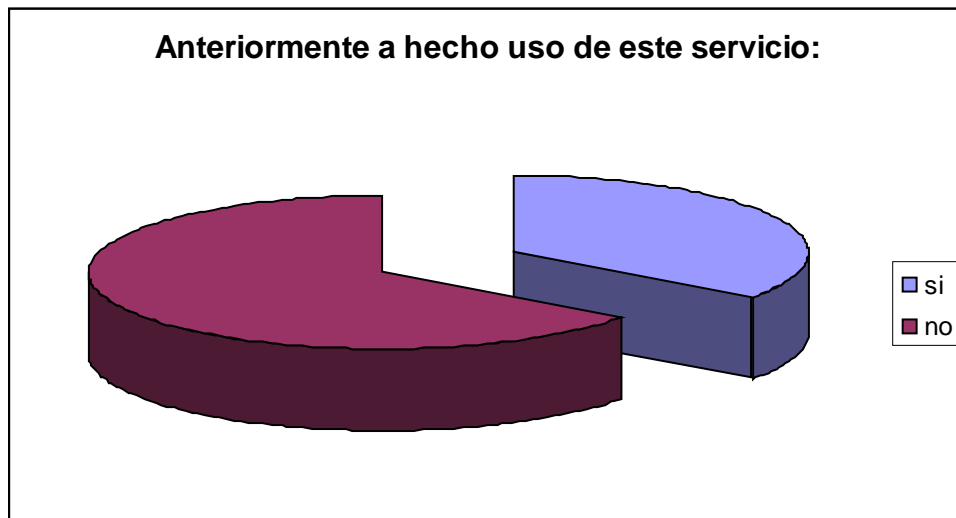
6. Además de la fiesta de cumpleaños en qué otra actividad contrataría el servicio de inflables.

Bautizo	30%
Primera Comunión	30%
Actividad de campo	40%



7. Anteriormente a hecho uso de este servicio:

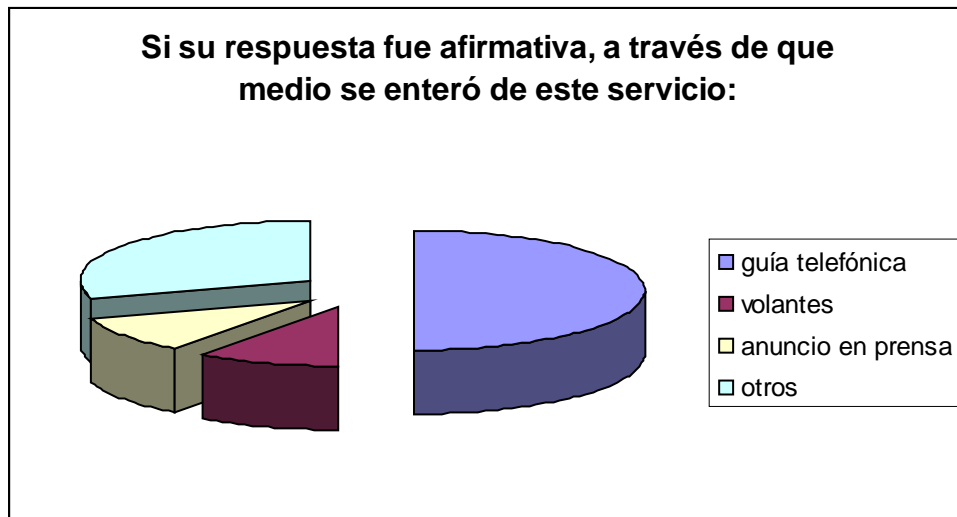
Si	35%
No	65%



8. Si su respuesta fue afirmativa, a través de que medio se enteró de este servicio:

Guía telefónica	50%
Volantes	10%

Anuncio de prensa	10%
Otros	30%



					900							
Gastos de administración	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Gastos de Distribución	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Gastos financieros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros gastos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
total de gastos de operación	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600

ANEXO No. 5

CALCULO DEL TIR Y DEL VAN

		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor de rescate
en negativo----->		-109307	80273	92261	135455	170530	214614	22000
tasa de corte	20%	-109307	80273	92261	135455	170530	236614	
	TIR	91%						
	VAN	Q231,144.88						



Inflable 1
Saltarín tradicional



Inflable 2
Saltarín tradicional temático



Inflable 3
Reshaladero mediano