

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



ESCUELA DE DISEÑO Y COMUNICACIÓN VISUAL

**MATERIA DE GRADUACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
ANALISTAS DE SISTEMAS Y
TECNÓLOGA EN DISEÑO GRÁFICO Y PUBLICITARIO**

TEMA

SERVICIO DE EVENTOS INFANTILES

AUTORES

**JAVIER AGUDO G.
JACQUELINE BRITO A.
SHIRLEY GANCINO V.**

**DIRECTOR
LSI. ANGEL VELOZ**

**AÑO
2011**

Agradecimiento

A Dios por darnos la sabiduría, fortaleza y perseverancia necesarias para cada acción de nuestras vidas.

Al Lcdo. Ángel Veloz, por su valiosa ayuda como guía en el desarrollo del presente proyecto de tesis.

A todos nuestros catedráticos, que han transmitido sus conocimientos de tal forma que hemos podido desarrollar las destrezas necesarias para el estudio presentado en este trabajo.

***Javier Agudo G.
Jacqueline Brito A.
Shirley Gancino V.***

Dedicatoria

De manera especial a Dios por llenarme de sabiduría y templanza para seguir adelante, a mis padres, hermana, y a mis compañeros de tesis, ya que gracias a todo apoyo en conjunto me fue posible concluir el presente trabajo.

Jacqueline Brito A.

Dedicatoria

La fe, el esfuerzo y el optimismo dedicado a lo largo de los años de estudio, son el fruto de la gente que creyó en mi persona, apoyándome en todo sentido dándome la mano a través de la educación, es por ello que este trabajo está dedicado a las personas que a lo largo de mi vida me han dado la formación de ser persona.

Con mucho cariño a ti papá que me escuchaste, aconsejaste y apoyaste incondicionalmente para salir adelante, a ti mamá que pusiste la mano dura pero suave y a ti querida amiga Johanna S. Quien con tus conocimientos fuiste pieza importante en este trabajo.

Shirley Gancino V.

Dedicatoria

A Dios que me ha permitido cumplir esta meta muy importante en mi desarrollo como profesional, mis padres, mi esposa, Hermanos y especialmente a mi madre quien en todo momento me ha brindado su apoyo incondicional y me supo acompañar en cada paso de mi vida, gracias por ser esa mujer dedicada y trabajadora y tú fiel principios hacia Dios.

Javier Agudo Gonzabay.

DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad del contenido de este Trabajo Final de Graduación me corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral.

(Reglamento de Graduación de Pregrado de la ESPOL).

FIRMAS DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Lcdo. Ángel Veloz
Director del proyecto

Delegado

FIRMA DE LOS AUTORES DEL PROYECTO DE GRADUACIÓN

Javier Agudo Gonzabay

Jacqueline Brito Aguirre

Shirley Gancino Vélez

INDICE DE CONTENIDO

1	RESUMEN DEL PROYECTO.....	2
1.1	Objetivo.....	2
1.2	Objetivo General:.....	2
1.2.1	Objetivos específicos:	2
1.3	Diagnóstico.....	3
1.4	Justificación.....	4
1.5	Localización.....	4
1.6	Descripción de los servicios a ofrecer	5
1.7	Inversión total del proyecto y financiamiento	5
1.8	Evaluación económica y financiera	6
2	ANALISIS F.O.D.A.....	8
2.1	Fortalezas.....	8
2.2	Oportunidades.....	9
2.3	Debilidades.....	10
2.4	Amenazas	11
3	PLAN DE MARKETING	13
3.1	Servicio.....	13
3.2	Características diferenciales y/o únicas. Conociendo al mercado.....	14
4	EL MERCADO Y LA COMPETENCIA	17
4.1	Mercado potencial	17
4.2	Competidores actuales.....	18
4.3	Plan de Mercado	19
4.4	Estrategia de Precio	19
4.5	Estrategia de Venta	19
4.6	Estrategia de Promoción	20
4.7	Política de Servicio	20
4.8	Tácticas de Ventas	20
4.9	Planes de Contingencia.....	20
5	ASPECTOS TECNICOS – TAMAÑO Y REQUERIMIENTOS	22
5.1	Soluciones alternativas, selección del proceso de producción.....	22
5.2	ALCANCE DEL PROYECTO	22
5.2.1	Determinación del tamaño optimo de la empresa:.....	22
5.3	ASPECTOS TÉCNICOS DEL PROYECTO	23
5.3.1	Análisis en base a la tecnología y equipos:.....	23
5.3.2	Ingeniería del proyecto.....	24
5.3.3	Organización del recurso humano:	24
5.3.4	Definición de Políticas.....	27
5.4	ASPECTOS DE CONTRATACIÓN DE SERVICIOS BÁSICOS E INTERNET.....	28
5.5	REQUERIMIENTOS LEGALIZACIÓN Y FUNCIONALIDAD DE LA EMPRESA.....	28
5.5.1	Requerimientos Legales.....	28
5.5.2	Constitución Legal de la Empresa.....	28
5.5.3	Registro de Nombre Comercial	30
5.5.4	Requerimientos Tributarios	31
5.5.5	Permiso de Funcionamiento de los Bomberos.....	32
5.5.6	Permiso Municipal de Funcionamiento.....	33
6	INVERSIONES, INGRESOS Y COSTOS.....	35
6.1	Objetivo del capítulo.....	35

6.2	Inversiones en activos fijos del proyecto y capital de trabajo	35
6.3	Ingresos del proyecto	37
6.4	Costos operativos del proyecto	39
7	EVALUACION ECONOMICA – FINANCIERA.....	41
7.1	Objetivo.	41
7.2	Rentabilidad del proyecto.....	41
7.3	ANALISIS FINANCIERO	42
7.3.1	Flujo de Caja	42
7.4	Conclusiones.....	45
Anexo # 1:	Análisis de la encuesta.....	47
Anexo # 2:	Información del software e instalación.....	58
Anexo # 3	Ilustración 1 Portada del Sitio.....	74
Anexo # 4	Contrato de Elaboración de Fiestas Infantiles	79
Anexo # 5	Proformas y Cotizaciones.....	82

CONTENIDO DE TABLAS

Tabla 1.....	6
Tabla 2.....	35
Tabla 3.....	36
Tabla 4.....	36
Tabla 5.....	37
Tabla 6.....	37
Tabla 7.....	38
Tabla 8.....	38
Tabla 9.....	39
Tabla 10.....	39
Tabla 11.....	39
Tabla 12.....	41
Tabla 13.....	42
Tabla 14.....	43
Tabla 15.....	44
Tabla 16.....	44
Tabla 17.....	59
Tabla 18.....	82
Tabla 19.....	83

CONTENIDO DE GRAFICOS

Gráfico 1.....	27
Gráfico 2.....	47
Gráfico 3.....	48
Gráfico 4.....	48
Gráfico 5.....	49
Gráfico 6.....	50
Gráfico 7.....	50
Gráfico 8.....	51
Gráfico 9.....	51
Gráfico 10.....	61
Gráfico 11.....	63
Gráfico 12.....	64
Gráfico 13.....	66
Gráfico 14.....	67
Gráfico 15.....	69
Gráfico 16.....	70
Gráfico 17.....	70
Gráfico 18.....	72
Gráfico 19	72
Gráfico 20	73
Gráfico 21.....	73
Gráfico 22 Portada del Sitio	74
Gráfico 23 Proveedores	75
Gráfico 24 Consejos útiles.....	76
Gráfico 25 Galería	76
Gráfico 26 Contáctos.....	77
Gráfico 27 Arma tu propia fiesta.....	78



CAPITULO 1

RESUMEN DEL PROYECTO



1 RESUMEN DEL PROYECTO

1.1 Objetivo.

1.2 Objetivo General:

Elaborar un Plan de Negocios, para emprender una empresa organizadora de eventos infantiles, demostrando su viabilidad y rentabilidad en el mediano plazo.

1.2.1 Objetivos específicos:

- Identificar el mercado meta y definición de precios.
- Promocionar nuestro servicio en el área seleccionada, posicionándonos como la mejor elección del mercado.
- Consolidación y seguimiento de la estrategia definida en el presente documento.
- Adquisición de infraestructura y equipamiento en el mediano plazo.
- Identificar las necesidades de nuestros clientes
- Actuar como un negocio de publicidad; orientado a todas aquellas personas naturales y/o jurídicas cuya actividad económica sea la venta de productos y/o servicios afines a un evento social, como por ejemplo: fotógrafos, payasos, alquiler de salones, servicio de buffet, etc. que quieren nuevas formas para llegar a sus clientes a pesar de usar los medios de publicidad ya existentes.
- Actuar como planificador y organizador de eventos sociales de manera centralizada, ya sea a nivel personal o empresarial.
- Facilidad de acceso a través de una página web, de esta manera el usuario podrá tener un mejor control en la realización del evento pues provee de una interfaz amigable, ayudará en la ejecución de tareas como: administrar y controlar el presupuesto; seleccionar los productos y/o servicios necesarios; consultar consejos útiles para todo tipo de evento.

1.3 Diagnóstico.

En primera instancia nos concentraremos en eventos infantiles, de acuerdo a la acogida que obtengamos iremos incursionando en nuevos tipos de eventos tales como bodas, quinceañeras etc.

En nuestro medio, la organización de una fiesta infantil representa para los padres de familia y más que todo para la mamá, un terrible dolor de cabeza, pues deben hacer un espacio de su poco tiempo para comprar en diferentes lugares todo lo que necesita para la fiesta, y hacer contrataciones parciales como son: el payaso, el local y un sin número de detalles más. Adicionalmente está la lógica de la atención a los invitados, entrega de sorpresas, etc, durante la fiesta.

De la problemática planteada en los párrafos anteriores surgió la idea de brindar un servicio completo, que alivie al 100 % la situación estresante que significa el organizar una fiesta y en su lugar brindarle un servicio que les permita disfrutar ese momento tan especial, sin dejar de ser los padres de familia los grandes anfitriones. Por eso nació “mievento”.

Las fiestas infantiles se diferencian de acuerdo al presupuesto de quien desea llevarlo a cabo, razón por la que el dinero con el que se cuenta puede ser o no un factor limitante al hacer este tipo de eventos infantiles.

La demanda de estos eventos y de los productos necesarios para realizarlos, han incrementado los negocios (florería, servicios de alquiler de sillas y mesas, panaderías, restaurantes, hoteles, proveedores de globos, recuerdos y disfraces, animadores de eventos) que ayudarían a abastecer los productos que se utilizarían, de esta manera el consumidor podrá seleccionar lo que más le guste y que esté al alcance de su presupuesto.

De acuerdo a lo mencionado nos presentaremos ante nuestros clientes ofreciendo varios tipos de modelos de fiestas, pero nos enfocaremos a tres modelos de fiestas de acuerdo a las encuestas realizadas en donde se determinó que proveedores serían los más escogidos para la clase social alta, media y media baja, los modelos se denominaran de la siguiente manera:

- mievento infantil módico
- mievento infantil semi plus
- mievento infantil plus

Cualquier tipo de modelo de fiesta, no solo los mencionados anteriormente, se diferencia por el pastel y bocaditos varios, la capacidad de personas, estilos de decoración, personajes de los espectáculos infantiles, lugar donde se desarrollara el evento, seguridad etc.

Cabe recalcar que para cualquier fiesta infantil el usuario tendrá la facilidad de escoger los proveedores que más le convenga y que estén al alcance de su bolsillo.

1.4 Justificación.

El crecimiento demográfico de las ciudades, la exigencia de las necesidades de la familia, la incursión de la mujer en el campo laboral, entre otros, motivan una escasez en el tiempo para la convivencia, el entretenimiento y la atención hacia los hijos, este fenómeno es visible en las grandes ciudades y está presente con un crecimiento constante en aquellas ciudades que presentan un prometedor crecimiento en el mediano plazo, esta situación trae consigo diversas ventajas, entre ellas, la demanda de un tercero para que realice algunas actividades que los responsables de un hogar no pueden realizar por la limitante que es impuesta por sus actividades, para el caso que nos interesa, es la organización de eventos, específicamente los infantiles, que actualmente en el mercado donde se desarrollará el presente proyecto, aún no ha sido explotado bajo este concepto de negocio, esta situación nos conduce a realizar el siguiente estudio que demuestre la viabilidad y rentabilidad de un negocio de estas características.

1.5 Localización

Brindar servicios de organización de fiestas infantiles, dirigido al sector urbano de la ciudad de Guayaquil, ofreciendo a los clientes consumidores del servicio:

calidad, eficiencia y profesionalismo para la satisfacción de ellos, fortaleciendo de esta manera el crecimiento constante de la empresa.

1.6 Descripción de los servicios a ofrecer

“mievento” brinda un servicio de organización de fiestas infantiles, que incluye la organización total o parcial de los eventos, de acuerdo a los requerimientos del cliente, y también diversas instalaciones totalmente adecuadas.

1.7 Inversión total del proyecto y financiamiento

Los recursos financieros que requieren el proyecto suman un total de \$ 23,000.00 los cuales serán cubiertos de la siguiente manera:

- Aporte de los accionistas que los conforman los señores Javier Agudo, y Jacqueline Brito (Cada uno aporta \$ 6,000.00). y Shirley Gancino. Aporta con una mini furgoneta evaluada en \$8,000.00
- Un crédito de tres mil dólares, a largo plazo.

Nuestros presupuestos de ventas son de \$317,142.00 en el primer año, de \$ 332,999.10 en el segundo año y \$ 349,649.06 en el tercer año.

La utilidad neta del negocio es de 6.23%, 8.17% y 11.50 % anual respectivamente.

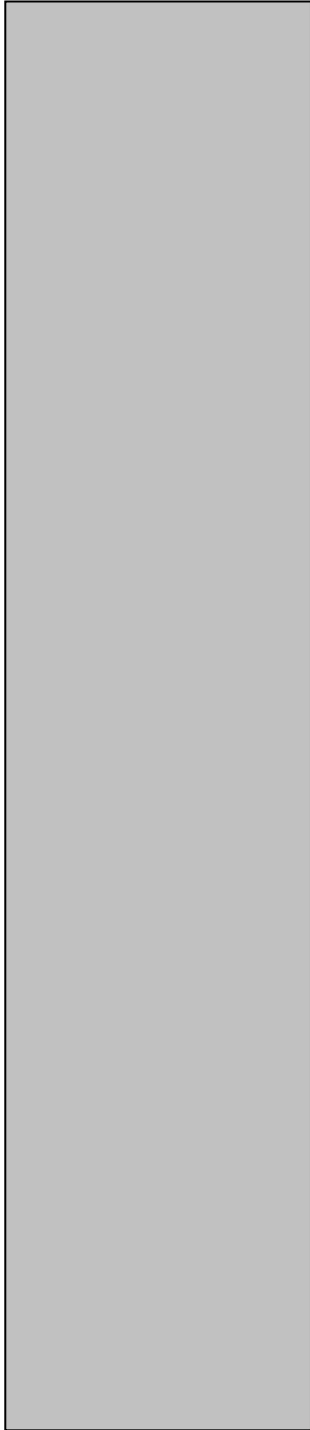
La rentabilidad del proyecto, en un análisis de años, es de 35.90 % anual, superiores a otras opciones del mercado financiero actual. El valor actual neto, es de \$27,456.67 y el período de recuperación del capital es de aproximadamente 2 años. Por lo cual es aconsejable implantar el proyecto de este negocio.

1.8 Evaluación económica y financiera

El proyecto es viable por los resultados en los análisis del TIR y del VAN con una recuperación de inversión en dos años como proyección positiva y en tres años como proyección pesimista.

VAN	\$ 27,456.67
TIR	60%
Tasa Pasiva	8%
Factor de Riesgo	7%
Inflación	8%
Seguridad	2%
Tasa de descuento	25%

Tabla 1



CAPÍTULO 2 **ANÁLISIS F.O.D.A.**



2 ANALISIS F.O.D.A

El Análisis FODA (en inglés, SWOT - Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) es una metodología de estudio de la situación competitiva de una empresa en su mercado (situación externa) y de las características internas (situación interna) de la misma, a efectos de determinar sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

La situación interna se compone de dos factores controlables: fortalezas y debilidades, mientras que la situación externa se compone de dos factores no controlables: oportunidades y amenazas.

La dimensión del análisis será el emprendimiento “mievento” dentro del mercado de organización de fiestas infantiles en la zona Norte de Guayaquil (específicamente el cordón ubicado en la Ciudadela la Alborada).

2.1 Fortalezas

- Diferenciador en la oferta de animación.
- Asesoramiento de un Birthday Planner.
- Eventos personalizados o a la carta.
- Financiación propia.
- Poder de selección del lugar de ubicación del salón.

La descripción y definición de las fortalezas del proyecto “mievento” fueron realizadas en base a las necesidades e insights (Es un término inglés que significa literalmente "mirar hacia dentro") detectados en los consumidores del servicio, a partir del focus group (es una técnica de recolección de datos ampliamente utilizada por los investigadores a fin de obtener información acerca de la opinión de los usuarios, sobre un determinado producto existente en el mercado o que pretende ser lanzado), y de las encuestas cuantitativas realizadas. Apalancándose en estas necesidades detectadas, se desarrollaran las fortalezas del servicio ofrecido.

La opción de oferta de un Birthday Planner (organizador de eventos como imagen) visible hacia el cliente complementará la imagen de marca, dando un distintivo de calidad ante la completa organización y asesoramiento para la realización de una fiesta infantil. El concepto se basa en el servicio que se ofrece siendo este distintivo y único en relación a cualquier competidor, ya que le permite al consumidor elegir el producto con las características que desea, y “mievento” le ofrece el personal idóneo que se lo organizará y cuyo costo se diluye en el precio total del servicio.

Este sistema de organización del evento permite otro punto de diferenciación, ya que es el único que permite armar el cumpleaños “a la carta”.

2.2 Oportunidades.

- Zona con gran cantidad de clientes target (El target es el mercado meta al que esta dirigido tu empresa, tu producto o el servicio que provees).
- Demanda insatisfecha acorde a la oferta de salones de eventos infantiles.
- Sin competidores con una animación estable como opción diferencial.

Se ha detectado dentro de la zona seleccionada una gran cantidad de jardines y escuelas privadas, de los cuales se desprenderán los clientes target.

Se detecta una oportunidad en este espacio, ya que en función de la base de datos diseñada, con el fin de conocer los gustos y las necesidades de nuestros clientes, “mievento” podría anticiparse a esta necesidad recordándole a la madre que se acerca la fecha de cumpleaños y ofrecerlo anticipadamente la reserva de la fecha.

Dentro de la oferta de servicio se visualiza que la gran mayoría de los salones no cuenta con una amplia variedad diferencial del aspecto clave detectado, que es la animación como espectáculo central de la fiesta captando la atención y generando el sentimiento de alegría y felicidad del público target. Esto da como posibilidad de colocar la diferenciación del servicio orientado a la calidad y variedad de selección de distintas variantes de animación como eje central de la fiesta a realizar.

2.3 Debilidades

- Ser nuevos en el mercado.
- Capacidad ociosa en días de semana y horarios de noche.
- Apoyo de Proveedores.

Una de las barreras de entrada para poder llegar al mercado, es competir con negocios que organizan eventos, los cuales ya tienen la confianza de sus clientes gracias a sus trabajos y experiencias, pero según estudios realizados estos negocios tienen tarifas fijas sin opción a modelar el presupuesto a conveniencia de los clientes.

Es difícil poder derribar una barrera como esta debido a que seremos una empresa nueva y sin el respaldo de personas que confirmen los buenos resultados.

En este mercado existe mucha competencia en lo que respecta en la venta de productos en forma parcial o individual y hasta la elaboración del evento, pero el producto que nosotros ofrecemos es un paquete totalmente integrado de servicios con facilidad de sobre manejar el presupuesto, lo que nos permitiría establecer claramente una diferenciación en el mercado.

Se observa que la demanda de eventos infantiles se ve centrada como elección primaria los días de fin de semana en los horarios centrales de la tarde, con lo cual queda capacidad ociosa en ciertos días de la semana y en los fines de semana en horario nocturno. Esto seguramente no pueda aprovecharse dentro del espectro de fiestas infantiles, sino es necesario ampliar el espectro hacia fiestas de otro target, como ser bautismos y fiestas o reuniones para mayores de edad.

La inexperiencia en el mercado y el lanzamiento de un nuevo servicio puede ser tomado como una debilidad ante las decisiones de gestión a tomar en el periodo de aprendizaje.

Otro gran inconveniente se presentaría al querer promocionar a los proveedores, pues se puede dar el caso de que sean muy pocos los que quieran promocionarse en “mievento” y en su Página, debido a que sus productos se ofrecen en el mismo lugar con el resto de competencia.

2.4 Amenazas

- Estacionalidad de eventos.
- Economía en crisis y recesión mundial.
- Estabilidad económica y marco jurídico en Ecuador.

En torno a la demanda del mercado se observa un decaimiento durante la estación de verano, debido a que los cumpleaños que ocurren en periodo vacacional y no de colegio, el 50% aproximadamente organiza el festejo en Marzo coincidente con el comienzo del periodo de clases.

La crisis económica modificará ciertos hábitos de consumo, con lo cual dentro del servicio de eventos esto comprimirá la banda de gasto presupuestado para las fiestas por parte de los clientes.

Esta crisis también puede llevar a que ciertos clientes se agrupen para festejar el cumpleaños, y así disminuir costos, y “mievento” vería reflejado una disminución de la demanda.



CAPÍTULO 3
PLAN DE MARKETING



3 PLAN DE MARKETING

3.1 Servicio.

“mievento” está proyectado como un multiespacio, el cual no representa solamente un salón de eventos, sino que incorpora un conjunto de servicios pensados para ir más allá de cumplir un sueño o deseo. “mievento” espera superar las expectativas de sus clientes, inspirados en la famosa máxima de George Bernard Shaw, según la cual el hombre racional se adapta al mundo, mientras que el irracional intenta adaptar el mundo a su punto de vista. Bajo ésta máxima se busca implementar el concepto de “Cumpleaños a la Carta”.

“mievento” se caracterizará por contar con varios proveedores de salones de eventos, animaciones ,seguridad, buffet, etc. que pueden combinarse y modificar la forma de llevar a cabo el evento. Su ambientación minimalista permitirá adaptar el ambiente en función de los gustos y deseos del consumidor.

Se caracterizará, además, por ofrecer un servicio de Birthday Planner (organizador de eventos como imagen). Invitará al cliente a organizar el evento junto con un asesor, que participará de la organización integral del mismo, para que el cliente solo tenga que ocuparse de elegir lo que más le gusta y “mievento” se lo provea.

“mievento” acercará todo lo que el cliente necesite para su evento: salón de eventos, la animación, la decoración del salón, la comida para los chicos y adultos, la torta, las invitaciones y todo al gusto del cliente.

“mievento” registrará el evento del cliente en una base de datos. Sus deseos, sus elecciones, y su valor; permitiendo ofrecerle un nuevo evento en una segunda oportunidad, totalmente personalizado.

“mievento” en una segunda etapa podrá ser utilizado para eventos laborales, desayunos de trabajos, charlas o conferencias, presentaciones o lanzamientos, reuniones con teleconferencia y pantalla gigante con retroproyector, cocktails, fiestas para adultos, etc.

El valor percibido por nuestros clientes, se espera que no sólo se resuma a la satisfacción personal de compartir una fiesta organizada con amigos y gente querida, sino también esos aspectos intrínsecos que cada participante se lleva consigo puertas afuera de la fiesta en sí. La fiesta no solo se desarrolla en las 3 horas de aventura, risas, anécdotas, animaciones, juegos, entretenimientos, etc, sino que perdura luego de ésta en los comentarios sobre la diversión y el placer creado en la atmósfera de la fiesta, en el boca en boca que logra un valor de satisfacción mayor al agasajado y al entorno más cercano del mismo. Todo esto define la percepción real de la fiesta realizada, y crea el valor de identificación del excelente momento vivido con el espacio y la organización.

3.2 Características diferenciales y/o únicas. Conociendo al mercado

Una vez realizado el análisis de la investigación cualitativa se realizó una investigación cuantitativa. Para ello se diseñó una encuesta con un 80% de preguntas cerradas (de opción múltiple, dicotómicas o con escalas de importancia y de clasificación). Este tipo de preguntas facilita su tabulación y análisis y permite obtener respuestas comparables.

Un 20% de las preguntas fueron abiertas para permitir un mayor rango de respuestas y que éstas fueran menos influenciadas, a pesar que su análisis es más dificultoso por la falta de codificación de este tipo de respuestas. Esta encuesta fue enviada a 300 personas y se obtuvo un 73% de respuestas completas.

Esta cifra resulta bastante significativa, considerando un porcentaje elevado de respuestas para este tipo de investigación.

La encuesta se realizó en la comunidad escolar y laboral.

Dado el nivel de relación que hoy en día existe en los jardines, escuelas y empresas, se pudo generar un nivel de compromiso en el resto de los padres, tal que permitió obtener un resultado más que satisfactorio, considerando válidos los aportes obtenidos.

De acuerdo a lo indicado en el (Anexo 1), se puede destacar que un alto porcentaje de los encuestados (44%) no se sintió satisfecho con el festejo de su último evento. Y, por otra parte, prácticamente todos los encuestados (98%) coinciden en que lo más esperado es la diversión de los chicos, considerando que además un 79% hace hincapié en la originalidad. Finalmente, el 92% reconoce como mayor atributo buscado, la animación del evento.

En base a estos valores expuestos, es que “mievento” espera poder focalizar la visión de una oportunidad de generar valor.



CAPÍTULO 4

EL MERCADO Y LA COMPETENCIA



4 EL MERCADO Y LA COMPETENCIA

4.1 Mercado potencial

Desde la perspectiva del mercado, el estudio se centra en cuantificar la proporción de potenciales clientes del servicio de Salones para fiestas Infantiles dentro de un target primario orientado a niños desde 1 a 12 años.

La búsqueda de información dentro de la ciudad de Guayaquil se realiza tomando como inputs las empresas privadas con alto número de personal laboral, jardines y escuelas primarias.

Entre las primeras empresas que se enfocaran como clientes target tenemos las siguientes:

- Concesionaria de Autos INDUAUTO.
- Concesionaria de Autos TOYOCOSTA.
- Diario EXPRESO.

En la empresa Induauto existen 180 empleados con cargas escolares y según la cantidad de cargas tenemos 350 niños entre 1 y 10 años.

En la empresa Toyocosta existen 215 empleados con cargas escolares y según la cantidad de cargas tenemos 418 niños entre 1 y 11 años.

En la empresa Diario Expreso existen 110 empleados con cargas escolares y según la cantidad de cargas tenemos 230 niños entre 3 y 9 años.

De acuerdo a las estadísticas presentadas por el ministerio de educación en el nivel primario en la que respecta en la provincia del guayas existen alrededor de 1.019 planteles educativos, lo que da un promedio de 47.091 alumnos en la totalidad.

De acuerdo a las estadísticas del ministerio de educación, obtuvimos los siguientes datos:

Provincia del guayas	1.019 jardines de infantes
Ciudad de Guayaquil	120 jardines de infantes

De estos 120 jardines de infantes que existen en la ciudad de Guayaquil, podemos segmentar que 40 son estatales y 80 son particulares. De los particulares también los podemos clasificar por clases sociales, a saber:

- 20 jardines pertenecen a la clase alta.
- 40 jardines pertenecen a la clase media.
- 20 jardines pertenecen a la clase media-baja.
- 40 jardines a la clase baja.

Por lo que podemos determinar que aproximadamente 60 jardines se ubican dentro de los clientes target que “mievento” desea captar, cada jardín tiene por promedio 35 alumnos, lo que nos daría un mercado global para “mievento” de 2.100 fiestas infantiles por año, sin considerar los clientes target de empresas privadas y escuelas.

“mievento”, piensa cubrir por lo menos el 8 % de ese mercado global, esto es el 8 % de 2.100 lo que aproximadamente 168 fiestas anuales como mercado objetivo.

4.2 Competidores actuales

No existe una competencia directa para este tipo de negocio, pues en Guayaquil no existe nadie que ofrezca la logística completa que brindaría “mievento”, lo que si podemos identificar es una competencia en forma indirecta referente a servicios parciales, como veremos a continuación:

Los competidores artesanos, en la línea de accesorios que elaboran las sorpresas y gorros no son en realidad una gran competencia, pues ellos lo que elaboran son productos de imitación que son vendibles especialmente a la clase media y baja, y la orientación de “mievento” es brindar al cliente accesorios exclusivos y originales que son de especial interés para la clase media y alta.

Los competidores a nivel de servicios tal como: payasos, locales de fiestas, bocaditos, torta y profesionales del entretenimiento en general, no serian nuestros competidores directamente todo lo contrario serian nuestros aliados (Alianzas). Puesto que queremos lograr es que ellos nos otorguen precios diferenciados por brindarles a ellos una colocación dentro de nuestro pull de fiestas que organicemos, no queremos ganar financieramente con un sobreprecio sobre sus servicios, sino solo ganar con el descuento que nos otorguen y así evitaremos que se conviertan en nuestra competencia.

4.3 Plan de Mercado

“mievento” basará sus ventas de la siguiente manera: ventas directas y completas con toda la logística de la fiesta.

4.4 Estrategia de Precio

Con respecto al precio de nuestro servicio, será básicamente el mismo del mercado.

Nuestros clientes deben poder evaluar la gran diferencia entre el hecho de que si ellos hicieran toda la logística de la fiesta, versus que lo haga “mievento”, y el resultado de esta comparación monetaria sería igual a que si lo hicieran por su cuenta, porque definitivamente nuestra estrategia se basa en los mismos precios del mercado.

4.5 Estrategia de Venta

Nuestros clientes iniciales serán el círculo de amistades que sean madres de familia y con hijos de edad entre 1-11 años.

Se visitará a todos los jardines de infantes para ofrecerles el servicio de la “FIESTAS INFANTILES”, se le entregará a cada niño del jardín un tríptico de “mievento”, y una tarjeta de presentación. Adicionalmente se les entregará algún recuerdo que haga que el niño se emocione y le pida a la mami que le haga una fiesta.

Anteriormente mencionamos ciertas empresas privadas (Induauto, Toyocosta y Diario Expreso), con las cuales hemos pactado convenios, ofreciendo nuestros servicios de elaboración de eventos de esta manera el empleado tendrá la

ventaja de elaborar el evento y que sea descontado de su rol en cuotas mensuales, lo que gana cada una de las empresas involucradas es mantener satisfecho a sus empleados y por ende tener mejor rendimiento laboral.

La oficina estará ubicada en un lugar estratégico de la ciudad, esto es la zona norte donde se congrega la mayor parte de la clase media alta.

Se llegó a un acuerdo a través de un contacto amigo, para poder entregar volantes en la puerta principal del centro comercial San Marino así como también en el patio de comidas, esto se podrá realizar dos fines de semanas durante un solo mes.

4.6 Estrategia de Promoción

La elaboración de catálogos de venta que incluyen fotos y descripciones también es importante. Adicionalmente estaremos presentando nuestros servicios en una página Web.

4.7 Política de Servicio

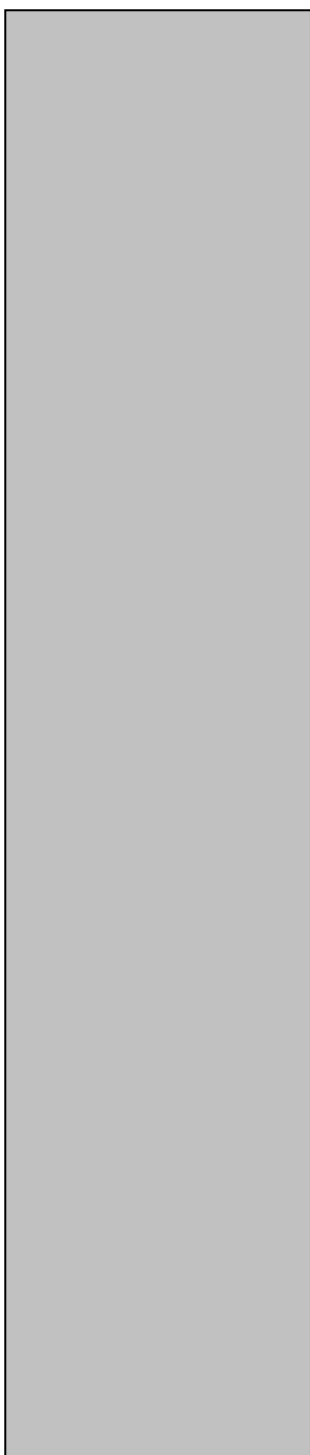
El servicio siempre será identificado por su calidad y buen gusto, pues la fiesta deberá ser recordada por todos como una gran fiesta, la empresa trabajara principalmente en el hecho de cubrir el evento con precisión y gran responsabilidad.

4.8 Tácticas de Ventas

Las tácticas de ventas fueron fijadas en el punto anterior, lo importante es cubrir los jardines de infantes para que sean los propios niños que informen a sus padres del servicio que brindamos por medio de los trípticos que serán entregados a los niños, sacaremos publicidad en la prensa y en las revistas "Crecer Feliz" y "Mi mundo de Diario el Universo", revistas de una gran aceptación para la clase media y alta.

4.9 Planes de Contingencia

En este plan de negocios se tiene planificado iniciar con la línea de fiestas infantiles con un servicio completo, sin embargo estamos en la capacidad de implementar si fuera necesario la elaboración de fiestas para personas mayores tales como matrimonios, quinceañeras, despedidas de soltero/a, etc.



CAPÍTULO 5
**ASPECT. TECNICOS, TAMAÑO Y
REQUERIMIENTOS**



5 ASPECTOS TECNICOS – TAMAÑO Y REQUERIMIENTOS

5.1 Soluciones alternativas, selección del proceso de producción.

Este proyecto podría ser creado realizando un relevamiento, análisis y desarrollo de una aplicación en 3 capas lo que implica tiempo de desarrollo, contratación de desarrolladores y el costo de inversión elevado, se a estudiado varias posibilidades y la que se ha escogido es la de utilizar código abierto.

Las ventajas de utilizar esta herramienta es la reducción de la inversión tanto económico como en tiempo, lo que se requeriría es técnicos ocasionales para en base al estudio realizado se pueda promover la venta del servicio y adicionalmente estar siempre actualizados investigando las mejoras realizadas en los productos elegidos o en otras posibilidades de uso de nuevos productos de software libre.

5.2 ALCANCE DEL PROYECTO

5.2.1 Determinación del tamaño optimo de la empresa:

5.2.1.1 Análisis y determinación de la localización óptima:

Este análisis fue hecho con la finalidad de obtener el costo unitario mínimo y una mayor tasa de rentabilidad sobre el capital, por lo cual se determinó que una empresa de desarrollo de eventos, estará ubicada en un establecimiento comercial pequeño, el cual necesariamente deberá estar ubicado en un sitio comercialmente estratégico; puesto que el asesoramiento e información brindada a los clientes se realizará en nuestras instalaciones pero la elaboración del lugar del evento será decisión del cliente.

El área requerida para esta empresa es de aproximadamente 8 por 6 lo que da 32 metros cuadrados. El diseño y detalles de la oficina lo pueden ver las hojas que forman parte del anexo.

De acuerdo a las gráficas, la oficina se distribuye en un área de ventas conformada a su vez por dos cubículos, en un cubículo estaría ubicado el administrador general y en el otro la secretaria vendedor, tendremos adicionalmente una salita de espera acompañado de una mesa con bocaditos para degustar, para dar una imagen de buen trato y confort a nuestros posibles clientes, para que principalmente perciban la calidad de los que se va a ofrecer en su fiesta.

La oficina debe mostrar una imagen de creatividad e innovación, fijaremos como política cambiar por lo menos pasando cada 15 días la decoración y colores de los globos, de igual forma serán cambiados los accesorios.

La oficina deberá ubicarse en una calle principal, en lo posible que sea vehicular, para que sea observada por todos los carros particulares y transporte público que circulen por esta zona, incluyendo también a los transeúntes.

5.2.1.2 Análisis en base a la demanda:

Dado que la demanda de servicios de asesoramiento y desarrollo de eventos es permanente en las mismas área, el personal que conforma "mievento" será parte de la nomina fija de la empresa, por lo tanto, la estructura fija de la empresa y el correspondiente espacio físico, estarán subordinados lo necesario para mantener las operaciones gerenciales, de negocios y administrativas.

5.3 ASPECTOS TÉCNICOS DEL PROYECTO

5.3.1 Análisis en base a la tecnología y equipos:

Ya que las funciones principales de la empresa serán básicamente de gestión, administrativas, se deberá disponer de los recursos necesarios para este fin, como Computadores personales con los correspondientes software de aplicación, teléfono, fax.

Las instalaciones mínimas requeridas para poner en funcionamiento la propuesta es lo siguiente:

- Una oficina gerencial
- Cubículos de gestión
- Un área de recepción
- Sala de reuniones

5.3.2 Ingeniería del proyecto.

El proceso de un asesoramiento o desarrollo de evento comienza de la siguiente manera:

- Solicitud desde la página web.
- Visita del cliente a nuestro establecimiento.

Para ambos casos el requerimiento del cliente es atendido por la secretaria la misma que elabora o explica una introducción de los que es “mievento”, si el cliente se siente satisfecho la secretaria lo direccionara con uno de nuestros asesores en eventos.

Y el proceso culmina con la elaboración de un contrato entre “mievento” y el cliente.

5.3.3 Organización del recurso humano:

La organización del recurso humano de la empresa de asesoramiento y desarrollo de eventos, estará enfocada según la estructura planteada en el tamaño optimo de la empresa.

Junta directiva:

La junta directiva estará compuesta por los tres accionistas y sus funciones básicas serán la definición de metas y estrategias para la empresa.

Uno de los socios ocupará la administración general y sus funciones básicas son:

- Atención directa a clientes – ventas

-
- Planeación y control de la publicidad que se utilizará en “mievento”.
 - Dirigir y controlar la bodega de accesorios en stock.
 - Dirigir y controlar la adquisición de suministros de oficina y varios.
 - Planear y controlar el lanzamiento de promociones.
 - Presentación de informes mensuales a los accionistas socios, para la evaluación continua de la empresa.
 - Manejo y control del personal a su cargo.
 - Llevar el control de todas las actividades que se deben cumplir por cada plan de fiesta vendido.

Contador

El contador será contratado por servicios prestados y laborara un día a la semana, sus funciones son: manejo contable de la empresa y el cumplimiento de las políticas tributarias y fiscales.

Secretaria / vendedora

La secretaria trabajará tiempo completo y sus funciones son:

- Atender las llamadas telefónicas para darles información.
- Atender a los clientes que se acerquen al local, y canalizarlos con el administrador si muestra un gran interés.
- Revisar el movimiento de acceso a la página Web.
- Registrar cada venta, con el desglose de los gastos de cada plan de fiesta vendido en el sistema de inventario y facturación.
- Registrar los asientos que sean necesarios dentro del sistema contable.
- Llevar el control del rol de pago de la empresa.

- Ayudar con cotizaciones y preparaciones de informes para su jefe inmediato.
- Ocasionalmente prestará su servicio de apoyo dentro de la logística de un plan de fiesta, actividad que será cubierta en forma independiente.
- Dentro de sus funciones deberá cerrar caja de las ventas que se hayan realizado y llevar el control de la mercadería que se encuentra en stock.

Mensajero/ Conserje

- Manejar la camioneta
- Realizar las compras locales de suministro de oficina, de acuerdo a indicaciones del administrador general.
- Desplazarse a cada uno de los lugares donde se hará las subcontrataciones.
- Realizar trámites bancarios.
- Limpieza de la oficina.

Todos los empleados de “mievento” a excepción del contador tendrán un contrato de trabajo lo cual les garantizará estabilidad laboral y todos los beneficios de ley.

El organigrama para la empresa propuesta es el siguiente:

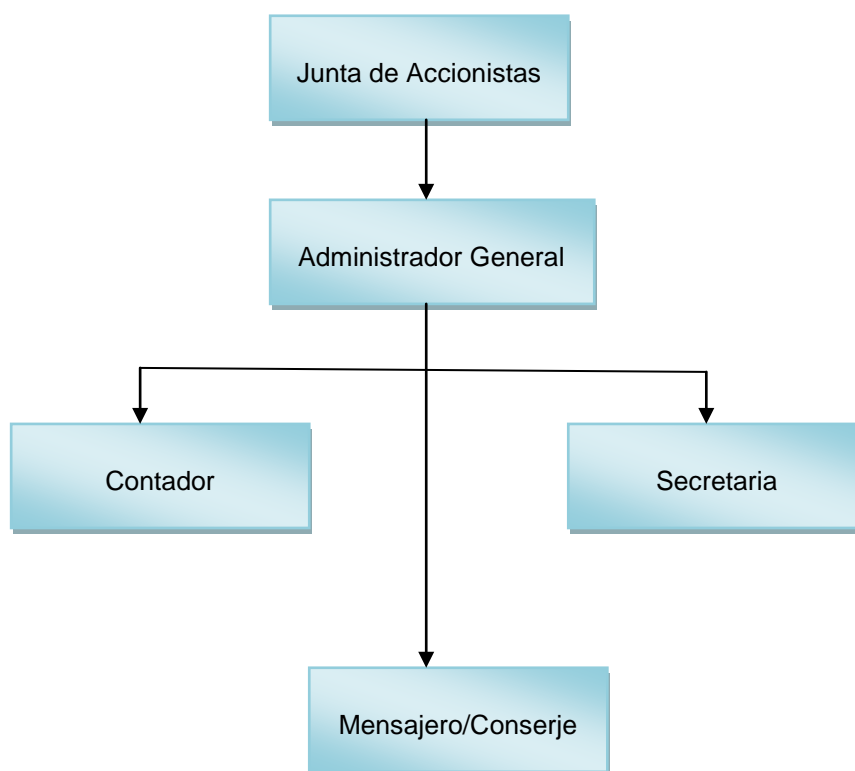


Gráfico 1

5.3.4 Definición de Políticas

El horario de atención de la oficina será a partir de las nueve de la mañana (09:00) hasta las seis de la tarde (18:00) de lunes a viernes, el cual deberá ser acatado por el personal que se encuentre en relación de dependencia.

Respecto a la vestimenta que deberá utilizar el personal, los accionistas vestirán traje formal, el administrador, la secretaria, chofer vestirán el uniforme proporcionado por la empresa

La empresa realizará contratos de prestación de servicios en los cuales se establecerán las obligaciones de la consultora con el cliente y viceversa.

Los valores que la empresa procederá a cancelar por concepto de sueldos de los empleados en relación de dependencia..

Las tarifas de los servicios de asesoramiento y desarrollo de eventos dependerán de la elección de los proveedores que participaran en la elaboración del evento.

5.4 ASPECTOS DE CONTRATACIÓN DE SERVICIOS BÁSICOS E INTERNET

Se debe solicitar cotizaciones de varios proveedores de internet, para tomar la mejor decisión, adicional a esto una vez constituida la empresa gestionar a las respectivas empresas el servicio de electricidad, agua y telecomunicación.

5.5 REQUERIMIENTOS LEGALIZACIÓN Y FUNCIONALIDAD DE LA EMPRESA

5.5.1 Requerimientos Legales

Los aspectos legales considerados clave para la ejecución de este proyecto son la constitución legal de la empresa y el registro del nombre comercial. Para llevar a cabo estos pasos hemos decidido requerir los servicios de un estudio jurídico especializado en derecho civil. Es importante tener en cuenta que la Superintendencia de Compañías y el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, que son las instituciones estatales que regulan estos procesos, exigen el auspicio de un abogado para realizar los respectivos trámites legales.

5.5.2 Constitución Legal de la Empresa

Habiendo llegado a un acuerdo económico con el estudio jurídico que nos patrocinará, se procederá a constituir legalmente la empresa en la Superintendencia de Compañías ubicada en las calles Aguirre y Pichincha. Los servicios legales requieren una inversión de US \$ 350.00 sin incluir el valor de las tasas y otros gastos, su trámite toma aproximadamente 30 días y el plazo de constitución es de 50 años.

El primer paso es hacer la reserva del nombre de la empresa en la secretaría general de la Superintendencia de Compañías y obtener el respectivo certificado. Es recomendable proporcionarle al abogado 2 o 3 opciones del nombre de la empresa que se desee registrar. Este trámite es inmediato y no es necesario ningún documento.

El siguiente paso es conformar la cuenta de integración de capitales de la compañía en uno de los bancos del sistema financiero nacional y obtener el respectivo certificado. Esta cuenta puede ser habilitada con US \$ 200.00, que corresponden al 25% del capital mínimo requerido como requisito que es de US \$ 800.00. Este trámite es inmediato y los documentos que requiere el banco para proceder con este trámite son los siguientes: Certificado original de la reserva del nombre emitido por la Superintendencia de Compañías, copia de la cédula de identidad de los accionistas y carta del representante legal dirigida al banco solicitando la apertura de la cuenta e indicando el monto de la aportación.

Luego, se debe proceder a realizar las escrituras de la compañía en una de las notarías del cantón Guayaquil. Este trámite dura 2 días y requiere una inversión de US \$ 50.00. La documentación requerida por la notaría para realizar las escrituras es la siguiente: Una copia de la cédula de identidad y del certificado de votación del último proceso electoral de los socios de la compañía, la minuta elaborada por el abogado auspiciante, el certificado original de la apertura de cuenta de integración de capitales en uno de los bancos del sistema financiero nacional y el certificado original de la reserva del nombre emitido por la secretaría general de la Superintendencia de Compañías.

Posteriormente, se deben ingresar por lo menos cuatro testimonios en la secretaría general de la Superintendencia de Compañías previa a la aprobación. En el caso de no ser aprobada, mediante una resolución se dan a conocer las observaciones que deben ser subsanadas para la posterior aprobación; si no se han emitido observaciones, mediante resolución dispone lo siguiente: “Aprobar la constitución y que un extracto dado por la Superintendencia de Compañías se la publique en un diario del domicilio de la compañía. Que el notario que realizó los testimonios de la escrituras de la constitución tome nota al margen. Que el registrador mercantil inscriba la escritura y la resolución dada por la Superintendencia de Compañías. Que la compañía proceda a afiliarse a una de las cámaras de producción. Que la compañía proceda a obtener el registro único de contribuyente (RUC)”. Cumplir con estos pasos toma 2 días y requiere una inversión aproximada de US \$ 127.00.

Finalmente, una vez cumplido con todos los requisitos exigidos por la Superintendencia de Compañías, se entrega la publicación general del extracto, copia de la escritura pública inscrita en el Registro Mercantil, copia de los nombramientos inscritos, copia de afiliación a una de las cámaras de producción y copia del RUC.

5.5.3 Registro de Nombre Comercial

Una vez realizada la constitución legal de la empresa procederemos a registrar el nombre comercial en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI) ubicado en el segundo piso de la Cámara de Comercio de Guayaquil (CCG). Para lo cual, contrataremos los servicios de un abogado especializado en registros de marcas y patentes como auspiciante (requisito del IEPI), los servicios legales requieren una inversión apróx. de US \$ 350.00 sin incluir el valor de la tasas, su trámite completo toma aproximadamente 8 meses y debe ser actualizado cada 10 años.

El primer paso es llevar a cabo la búsqueda, se realiza previo a la solicitud del registro de la marca, nombre comercial o lema comercial. Este procedimiento es recomendable pero no obligatorio por ley. La búsqueda permite tener conocimiento si una marca, nombre comercial o lema comercial no ha sido previamente registrado o su registro está siendo tramitado por otra persona natural o jurídica. Este trámite dura 1 semana y requiere una inversión de US \$ 16.00. Los documentos requeridos por el estudio jurídico para llevar a cabo la búsqueda son mencionados a continuación: Original y 2 copias del formulario de búsqueda, y la papeleta de depósito por un valor de US \$ 16.00 realizado en efectivo en la cuenta corriente número 6169830 del Banco de Guayaquil a nombre del IEPI.

El siguiente paso, una vez que la búsqueda ha arrojado un resultado favorable, es decir, que el nombre comercial de nuestra empresa no ha sido ni está siendo tramitado por otra persona natural o jurídica, podemos solicitar el registro respectivo. Este trámite toma 7 meses y requiere una inversión de US \$ 54.00. Los documentos que requiere el estudio jurídico para realizar este paso son los

siguientes: Original y 5 copias del formulario de registro de marca llenado a máquina o en computador; 5 impresiones del logotipo a color y 1 en blanco y negro en papel cauché mate tamaño 4 por 4 centímetros; original y 2 copias de la papeleta de depósito por un valor de US \$ 54.00 realizado en efectivo en la cuenta corriente número 6169830 del Banco de Guayaquil a nombre del IEPI; y un poder especial notariado para autorizarlo al abogado a realizar este trámite.

Para que un notario certifique el poder especial se deben adjuntar los siguientes documentos: la minuta elaborada por el abogado, una copia de la cédula de identidad y del certificado de votación del último proceso electoral del representante legal de la empresa, y una copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el registro mercantil. Este trámite toma 1 día y requiere una inversión de US \$ 28.00.

Una vez emitida la resolución favorable de registro del nombre comercial por parte del IEPI en la gaceta de Propiedad intelectual y transcurrido los 30 días de plazo de impugnación, se debe solicitar la respectiva emisión del título. Este trámite dura 1 mes y requiere una inversión de US \$ 28.00. Los documentos que requiere el estudio jurídico para realizar este trámite son los siguientes: Original más 2 copias del escrito solicitando la emisión del título de registro del nombre comercial y la papeleta de depósito por un valor de US \$ 28.00 realizado en efectivo en la cuenta corriente número 6169830 del Banco de Guayaquil a nombre del IEPI.

5.5.4 Requerimientos Tributarios

Los aspectos tributarios considerados para la ejecución de este proyecto son la obtención del Registro Único de Contribuyente (RUC) para personas jurídicas, el Permiso de Funcionamiento del Benemérito Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Guayaquil (BCBG) y el Permiso de Funcionamiento de la M. I. Municipalidad de Guayaquil. Estos pasos serán realizados por el representante legal de la empresa o por un delegado de la misma. Es importante tener en cuenta que las instituciones estatales que regulan estos procesos no exigen el auspicio de un abogado para realizar los respectivos trámites tributarios.

5.5.4.1 Registro Único de Contribuyente

El primer paso que se debe realizar es obtener el RUC para personas jurídicas. Este documento se lo obtiene en las oficinas del Servicio de Rentas Internas (SRI) ubicadas en la Av. Francisco de Orellana, edificio World Trade Center, torre B, planta baja; no tiene costo alguno, su trámite toma aproximadamente 30 minutos y debe ser actualizado anualmente.

Los documentos necesarios para obtener el mencionado documento son los siguientes: Original y copia, o copia certificada, de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el registro mercantil; original y una copia, o copia certificada, del nombramiento del representante legal inscrito en el registro mercantil; una copia a color de la cédula de identidad y del certificado de votación del último proceso electoral del representante legal de la empresa; y, original y una copia de una planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico o consumo de agua de los últimos tres meses anteriores a la fecha de realizar este trámite.

Una vez obtenido el RUC la empresa estará obligada a realizar la declaración anual de impuesto a la renta, la declaración mensual de impuesto al valor agregado (IVA) y a llevar la contabilidad de la compañía.

5.5.5 Permiso de Funcionamiento de los Bomberos

El siguiente paso es obtener el Permiso Funcionamiento de los Bomberos. Para esto es necesario solicitar previamente una inspección en la que se debe cumplir con la adquisición de los extintores de incendios que serán instalados por miembros del BCBG según las dimensiones y la distribución física de las instalaciones de la oficina. Este documento es otorgado en la Oficina Técnica de Prevención contra Incendios (Ofitec) ubicada en el segundo piso del edificio de oficinas del BCBG en la Av. 9 de Octubre 607 y Escobedo, tiene un costo de US \$ 8.00 que debe ser cancelado en el Banco de Guayaquil, su trámite dura aproximadamente 4 días laborables y debe ser renovado anualmente.

Los documentos necesarios para obtener el permiso son los siguientes: Original y una copia del RUC actualizado, una copia de la escritura de constitución de la empresa, una copia del nombramiento del representante legal de la compañía, una copia a color de la cédula de identidad y una copia del certificado de votación del representante legal de la empresa y la factura original de la compra de los extintores de incendios, los cuales deben ser recargados anualmente y cuya factura es indispensable para obtener la renovación de este permiso. En caso de que el trámite sea realizado por una persona que no sea el representante legal, deberá portar un poder que autorice dicho trámite junto con una copia de su cédula de identidad.

5.5.6 Permiso Municipal de Funcionamiento

El último paso es obtener el permiso de funcionamiento del establecimiento. Este documento es emitido en la ventanilla número 41 de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil ubicada en las calles 10 de Agosto y Pichincha, la tasa de habilitación tiene un costo de US \$ 32.00 para las oficinas de hasta 50 m² (dimensiones consideradas suficientes para el funcionamiento de la empresa), este trámite dura 10 días laborables que corresponden a la inspección de la oficina por parte del personal municipio. Este permiso debe ser renovado anualmente.

Los documentos necesarios para obtener el mencionado documento son los siguientes: Formulario y tasa de habilitación, RUC actualizado, copia de la escritura de constitución de la empresa, copia del nombramiento del representante legal de la compañía, copia a color de la cédula de identidad del representante legal de la empresa, original y copia del permiso de los bomberos, croquis del lugar. En caso de ser propietario del inmueble dónde funcionará la empresa se deben adjuntar los siguientes documentos: Copia de la patente del predio y permiso de creación de establecimientos (Estos documentos no serán necesarios ya que el local donde funcionará la oficina será alquilado). En caso de que el trámite sea realizado por una persona que no sea el representante legal de la empresa se deberá portar un poder que autorice dicho trámite junto con una copia de la cédula de identidad del delegado.



CAPÍTULO 6
INVERSIONES, INGRESOS Y
COSTOS



6 INVERSIONES, INGRESOS Y COSTOS.

6.1 Objetivo del capítulo.

Dar a conocer el detalle del valor a invertir necesario para poner en marcha el proyecto, considerando el capital inicial, los gastos operacionales y las alternativas de financiamiento según la proyección de ventas.

6.2 Inversiones en activos fijos del proyecto y capital de trabajo

A continuación se muestra un cuadro respecto a los elementos a considerar como inversión inicial

ACTIVOS FIJOS			
Detalle	Cantidad	Costos	
		Unitario	Total
Equipos de Computacion			\$ 1,657.00
Computadora	2	\$ 469.00	\$ 938.00
Impresora, Fax, Scanner, Telef	1	\$ 119.00	\$ 119.00
Creacion de Pag Web	1	\$ 600.00	\$ 600.00
Vehiculo	1	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00
Muebles de Oficina			\$ 2,000.00
Escritorio	3	\$ 200.00	\$ 600.00
Silla	3	\$ 50.00	\$ 150.00
Mueble de Espera	1	\$ 250.00	\$ 250.00
Aire Acondicionado	2	\$ 500.00	\$ 1,000.00
Suministros			\$ 300.00
Papeleria	-	\$ 100.00	\$ 100.00
Utensilio	-	\$ 80.00	\$ 80.00
Linea Telefonica	1	\$ 120.00	\$ 120.00
Gastos de Constitucion	-	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
TOTAL INVERSION INICIAL			\$ 13,957.00

Tabla 2

A continuación se indica los gastos considerados para esta inversión.

GASTOS ESTIMADOS		
Detalle	Gastos Estimados	
	Mensual	Anual
Gastos de Personal	\$ 1,718.27	\$ 20,619.18
Gasto de Alquiler	\$ 400.00	\$ 4,800.00
Gastos de Suministros	\$ 50.00	\$ 600.00
Gastos de Publicidad	\$ 120.00	\$ 1,440.00
Gastos Generales	\$ 231.00	\$ 2,772.00
Gastos de Depreciacion / amortizacion	\$ 229.36	\$ 2,752.28
Gastos de Interes	\$ 26.82	\$ 321.87
SUBTOTAL	\$ 2,775.44	\$ 33,305.33

Tabla 3

BALANCE GENERAL			
MIEVENTO AL 1-MM-XXX			
ACTIVO		PASIVO	
<u>CORRIENTE</u>		<u>NO CORRIENTE</u>	
EFFECTIVO	\$ 9,043.00	DCTS. POR PAGAR	\$ 3,000.00
SUMINISTROS	\$ 300.00	INTERESES POR PAGAR	\$ 643.74
<u>NO CORRIENTE</u>		<u>PATRIMONIO</u>	
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 1,657.00	<u>CAPITAL</u>	\$ 20,000.00
MUEBLES DE OFICINA	\$ 2,000.00		
VEHICULO	\$ 8,000.00		
INTERESES PAG. X ANTICIPADO	\$ 643.74		
GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 2,000.00		
TOTAL ACTIVO	\$ 23,643.74		\$ 23,643.74

Tabla 4

6.3 Ingresos del proyecto

Para este negocio se propone el servicio de eventos infantiles, hemos considerado tres posibles modelos de fiestas sin olvidar que el cliente tiene la posibilidad de armar su fiesta infantil con todos los proveedores sin importar que los mezcle en cualquiera de sus niveles.

Para poder tener una visión de los ingresos mostramos a continuación los siguientes recuadros:

INGRESOS DEL PROYECTO								
Detalle	Precio	Unid	Mensual	Anual	Costo Unit	Costo Total	Utilidad	utilidad total
Mievento Infartil Modico	\$ 1.005,00	8	\$ 8.040,00	\$ 96.480,00	\$ 793,95	\$ 6.351,60	\$ 211,05	\$ 1.688,40
Mievento Infartil Semi Plus	\$ 1.640,00	6	\$ 9.840,00	\$ 118.080,00	\$ 1.344,80	\$ 8.068,80	\$ 295,20	\$ 1.771,20
Mievento Infartil Plus	\$ 2.430,00	3	\$ 7.290,00	\$ 87.480,00	\$ 2.065,50	\$ 6.196,50	\$ 364,50	\$ 1.093,50
SUBTOTAL		17	\$ 25.170,00	\$ 302.040,00	\$ 4.204,25	\$ 20.616,90	\$ 870,75	\$ 4.553,10

Tabla 5

MIEVENTO INFANTIL PLUS				
DESCRIPCION	NOMBRE	PRECIO	UTIL	COSTO
Local	Unipark Hotel	\$ 500.00	75.00	425.00
Animación, maestros de ceremonia	Unipark Hotel	\$ 270.00	40.50	229.50
Filmación y fotografía	Foto Estudio 45	\$ 280.00	42.00	238.00
Decoración	Novia Express	\$ 220.00	33.00	187.00
Música,	Audio vision	\$ 250.00	37.50	212.50
Juegos	Funny Place	\$ 210.00	31.50	178.50
Carretas	El castillo de la diversión	\$ 300.00	45.00	255.00
Seguridad	Unipark Hotel	\$ 200.00	30.00	170.00
Comida	Banquetes y eventos	\$ 200.00	30.00	170.00
Valor total		\$ 2,430.00	\$ 364.50	\$ 2,065.50

Tabla 6

MIEVENTO INFANTIL SEMI PLUS				
DESCRIPCION	NOMBRE	COSTO	UTIL	COSTO
Local	Revolutions Kids	\$ 200.00	36.00	164.00
Animación, maestros de ceremonia	Funny Place	\$ 250.00	45.00	205.00
Filmación y fotografía	MCR Producciones	\$ 230.00	41.40	188.60
Decoración	Stress Producciones y Eventos	\$ 200.00	36.00	164.00
Música,	Audioalquiler.com	\$ 190.00	34.20	155.80
Juegos	Mimos Park	\$ 190.00	34.20	155.80
Carretas	Brincolines Ady	\$ 220.00	39.60	180.40
Comida	C.G Banqueting	\$ 160.00	28.80	131.20
Valor total		\$ 1,640.00	\$ 295.20	\$ 1,344.80

Tabla 7

MIEVENTO INFANTIL MODICO				
DESCRIPCION	NOMBRE	COSTO	UTIL	COSTO
Local	La posada de las garzas	\$ 110.00	23.10	86.90
Animación, maestros de ceremonia	Mimos Park	\$ 100.00	21.00	79.00
Filmación y fotografía	MCR Producciones	\$ 110.00	23.10	86.90
Decoración	Stress Producciones y Eventos	\$ 200.00	42.00	158.00
Música,	Megavision	\$ 130.00	27.30	102.70
Juegos	Mimos Park	\$ 150.00	31.50	118.50
Carretas	Funny Place	\$ 105.00	22.05	82.95
Comida	El Portal	\$ 100.00	21.00	79.00
Valor total		\$ 1,005.00	\$ 211.05	\$ 793.95

Tabla 8

6.4 Costos operativos del proyecto

Como costos operativos del proyecto se han considerado sueldos y basados en un rol de pagos de ejemplo.

DETALLE	SUELDO	XIII	XIV	VACAC.	Ap. Patronal	SUBTOTAL
Gerente	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 20,00	\$ 29,17	\$ 85,05	\$ 892,55
Contador	\$ 150,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 150,00
Administrador	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 20,00	\$ 20,83	\$ 60,75	\$ 643,25
Secretaria	\$ 270,00	\$ 22,50	\$ 20,00	\$ 11,25	\$ 32,81	\$ 356,56
Serv. Generales	\$ 240,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 10,00	\$ 29,16	\$ 319,16
TOTALES	\$ 1.860,00	\$ 142,50	\$ 80,00	\$ 71,25	\$ 207,77	\$ 2.361,52

Tabla 9

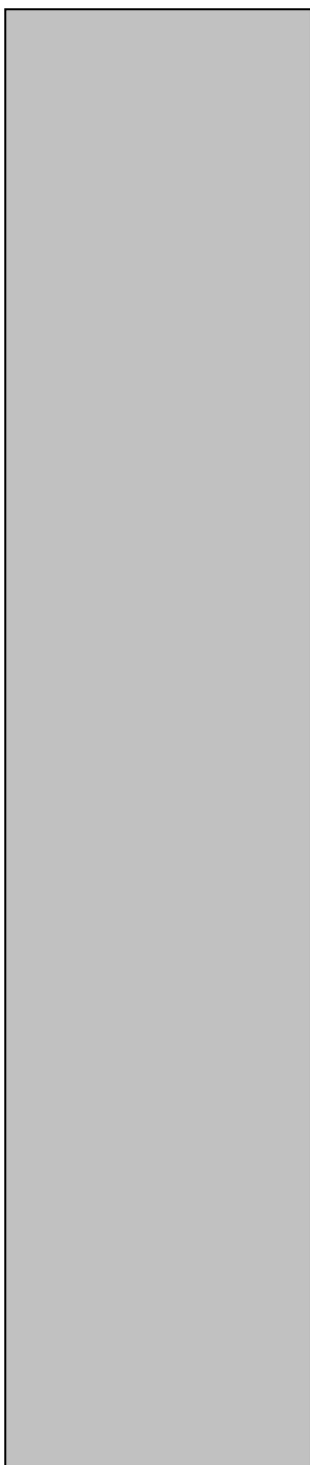
Se ha considerado un valor de inversión inicial y una gestión e Crédito a 2 años con Pagos mensuales, se muestra la tabla de amortización.

FINANCIAMIENTO		
Detalle	Valor	%
Accionista 1	\$ 6,000.00	26.1%
Accionista 2	\$ 6,000.00	26.1%
Accionista 3 (Vehiculo)	\$ 8,000.00	34.8%
Prestamo Largo Plazo	\$ 3,000.00	13.0%
SUBTOTAL	\$ 23,000.00	100.0%

Tabla 10

PRESTAMO BANCARIO	
MONTO	\$ 3.000,00
TIEMPO	2 AÑOS
TASA DE INTERES	14%
INTERES	\$ 643,74
CUOTA ANUAL	\$ 1.821,87
CUOTA MENSUAL	\$ 151,82
TOTAL DOCUMENTO	\$ 3.643,74

Tabla 11



CAPÍTULO 7
EVALUACION ECONOMICA -
FINANCIERA



7 EVALUACION ECONOMICA – FINANCIERA

7.1 Objetivo.

Según conocimientos básicos y fundamentales determinar si la evaluación económica – financiera es buena para la inversión de capital en el negocio.

7.2 Rentabilidad del proyecto.

Lo siguiente representa tres escenarios de crecimiento de ventas, pesimista en un 0%, Moderado con un 5% y Optimista con un 10%, se muestran cuadros de valores mensuales y anuales de ventas.

	1	2	3
	Pesimista	Moderado	Optimista
CRECIMIENTO DE VENTAS	0%	5%	10%

	2
	Moderado
ESCENARIO ESCOGIDO	5%

OPTIMISTA				
AÑOS	1	2	3	4
	dic-10	2011	2011	2011
VALOR DEL SERV. MENSUAL	\$ 25.170,00	\$ 27.687,00	\$ 30.455,70	\$ 33.501,27
VALOR DEL SERV. ANUAL (VENTAS)	\$ 25.170,00	\$ 332.244,00	\$ 365.468,40	\$ 402.015,24

MODERADO				
AÑOS	1	2	3	4
	dic-10	2011	2011	2011
VALOR DEL SERV. MENSUAL	\$ 25.170,00	\$ 26.428,50	\$ 27.749,93	\$ 29.137,42

PESIMISTA				
AÑOS	1	2	3	4
	dic-10	2011	2011	2011
VALOR DEL SERV. MENSUAL	\$ 25.170,00	\$ 25.170,00	\$ 25.170,00	\$ 25.170,00
VALOR DEL SERV. MENSUAL (VENTAS)	\$ 25.170,00	\$ 302.040,00	\$ 302.040,00	\$ 302.040,00

Tabla 12

Se presenta un cuadro de resultados considerando un escenario Moderado

PROYECCION DE INGRESOS Y GASTOS							
MODERADO	Dic 2010		Ene-Dic 2011		Ene-Dic 2012		Ene-Dic 2013
VENTAS	25.170,00	5%	317.142,00	5%	332.999,10	5%	349.649,06
(-) COSTO DE VENTAS	20.616,90	5%	259.772,94	5%	272.761,59	5%	286.399,67
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	4.553,10		57.369,06		60.237,51		63.249,39
(-) GASTOS							
GASTOS DE PERSONAL	1.718,27	5%	21.650,14	5%	22.732,65	5%	23.869,28
GASTO DE ALQUILER	400,00	5%	5.040,00	5%	5.292,00	5%	5.556,60
GASTOS DE SUMINISTROS	50,00	5%	630,00	5%	661,50	5%	694,58
GASTOS DE PUBLICIDAD	120,00	5%	1.512,00	5%	1.587,60	5%	1.666,98
GASTOS GENERALES	231,00	5%	2.910,60	5%	3.056,13	5%	3.208,94
GASTOS DE DEPRECIACION	212,69	0%	2.552,33	0%	2.552,33	0%	2.522,97
GASTOS DE INTERES	26,82	0%	321,87	0%	295,05	0%	-
TOTAL GASTOS	2.758,78		34.616,94		36.177,26		37.519,34
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1.794,32		22.752,12		24.060,26		25.730,05

Tabla 13

7.3 ANALISIS FINANCIERO

7.3.1 Flujo de Caja

A continuación tenemos el flujo de caja proyectado. De este análisis podemos calcular la necesidad del aporte de los socios en el año 1 por la adquisición de activos y capital de trabajo.

“mievento” tiene un aceptable nivel de ventas, lo cual le permite tener suficiente liquidez a partir del año dos.

MIEVENTO (MODERADO)					
FLUJO DE CAJA					
2010 - 2013					
	Año 0	Dec-10	2011	2012	2013
VENTAS					
TOTAL VENTAS		\$ 25,170.00	\$ 317,142.00	\$ 332,999.10	\$ 349,649.06
(-) Total Costos de Producción		\$ 20,616.90	\$ 259,772.94	\$ 272,761.59	\$ 286,399.67
(-) Total Gastos Administrativos		\$ 2,546.09	\$ 32,064.61	\$ 33,624.92	\$ 34,996.37
(-) Total Amortizaciones y Depreciaciones		\$ 212.69	\$ 2,552.33	\$ 2,552.33	\$ 2,522.97
TOTAL EGRESOS		\$ 23,375.68	\$ 294,389.88	\$ 308,938.84	\$ 323,919.01
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 1,794.32	\$ 22,752.12	\$ 24,060.26	\$ 25,730.05
15% TRABAJADORES		\$ 269.15	\$ 3,412.82	\$ 3,609.04	\$ 3,859.51
25% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 448.58	\$ 5,688.03	\$ 6,015.06	\$ 6,432.51
UTILIDAD NETA		\$ 1,076.59	\$ 13,651.27	\$ 14,436.15	\$ 15,438.03
(+) Total Amortizaciones y Depreciaciones		\$ 212.69	\$ 2,552.33	\$ 2,552.33	\$ 2,522.97
INVERSION INICIAL	\$ -13,957.00				
FLUJO NETO DE CAJA	\$ -13,957.00	\$ 1,289.29	\$ 16,203.60	\$ 16,988.49	\$ 17,961.00
FLUJO ACUMULADO	\$ -13,957.00	\$ (12,667.71)	\$ 3,535.89	\$ 20,524.38	\$ 38,485.38

Tabla 14

Punto de equilibrio

PONDERACION				
Detalle	Precio de Venta	Unidades	%	PVP Ponderado
Mievento Infartil Modico	\$ 1,005.00	8	47%	\$ 472.94
Mievento Infartil Semi Plus	\$ 1,640.00	6	35%	\$ 578.82
Mievento Infartil Plus	\$ 2,430.00	3	18%	\$ 428.82
SUBTOTAL		17	100%	\$ 1,480.59

Tabla 15

MIEVENTO (MODERADO)				
PUNTO DE EQUILIBRIO				
2010 - 2014				
	Dec-10	2011	2012	2013
Precio de Venta Unitario ponderado	1,480.59	1,554.62	1,632.35	1,713.97
Costo Fijo totales	2,758.78	34,616.94	36,177.26	37,519.34
Costo Variable Unitario	1,212.76	1,273.40	1,337.07	1,403.92
En Unidades	10.30	123.10	122.52	121.01
En USD.	\$ 15,250.83	\$ 191,365.97	\$ 199,991.55	\$ 207,410.74
Ventas Totales	15,250.83	191,365.97	199,991.55	207,410.74
Unidades Vendidas	10.30	123.10	122.52	121.01
Costo Variable Unitario	1,212.76	1,273.40	1,337.07	1,403.92
COsto Variable Total	12,492.04	156,749.03	163,814.30	169,891.40
(+) Costos Fijos Totales	2,758.78	34,616.94	36,177.26	37,519.34
Costo Total de Ventas	15,250.83	191,365.97	199,991.55	207,410.74
Utilidad	0.00	0.00	0.00	0.00

Tabla 16

Conclusiones

Con la información obtenida a lo largo de los anteriores capítulos del estudio financiero, con los cuadros de proyección a 4 años, se aprecia la tasa interna de retorno (TIR) que evidencia la viabilidad del proyecto

Se conocerá que los flujos generados por el proyecto, traídos a valor presente, representan un VAN (Valor actual neto) positivo.

La recuperación de la inversión para la empresa de servicios de eventos infantiles según propuesta es posible en dos años de funcionamiento.



ANEXOS



Anexo # 1: Análisis de la encuesta

Como ya se describiera en la sección “Plan de Marketing” del cuerpo principal de la tesina, posterior a la realización de la investigación cualitativa, se procedió a realizar una investigación cuantitativa. La misma consistió en el diseño de una encuesta, la cual fue distribuida vía correo electrónico. Se recuerda que el total de encuestas remitidas fue de 300, obteniéndose un 73% de respuestas completas.

Con el análisis de las 219 encuestas obtenidas se puede observar que el 44 % de los consumidores refieren que el lugar donde festejaron sus eventos no fue el ideal. Dentro de los principales motivos que justifican esta percepción se destacan la decepción con la animación y el servicio recibido, y la dificultad para poder conseguir disponibilidad en la fecha deseada, lo que lleva a tener que modificar la fecha del evento o tener que optar por seleccionar un salón que no era el considerado como ideal. Este nos muestra una oportunidad basada en este 44% de demanda insatisfecha.

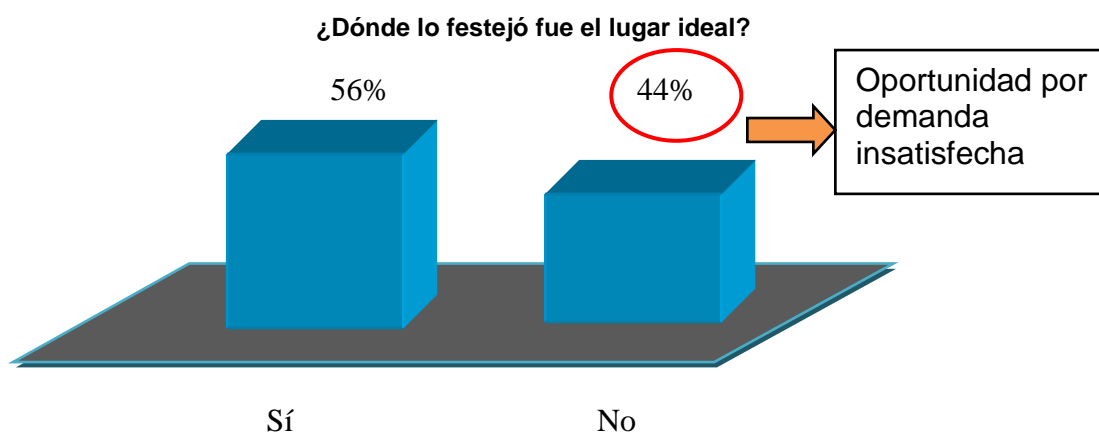


Gráfico 2

El principal efecto buscado durante la elección del lugar del festejo es la diversión de los invitados (98% de las encuestas) y la originalidad de evento. Es por ello que “mievento” se caracterizará por ofrecer una amplia variedad de opciones para divertir que se ajustan al deseo del consumidor, ofreciendo proyectos que lo diferencian de sus competidores.

¿Qué esperan de la fiesta?

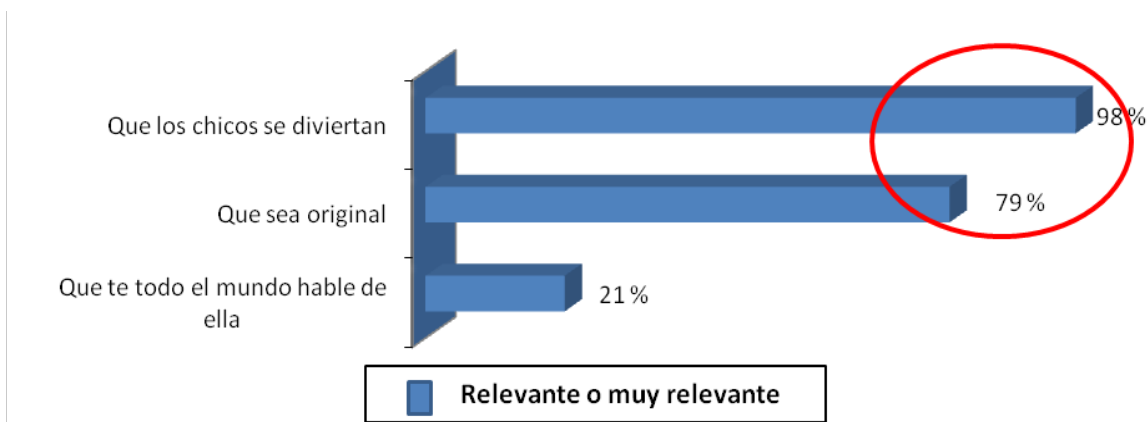


Gráfico 3

Al investigar el proceso de selección del lugar, el 42 % de los encuestados lo hizo luego de haber asistido previamente al salón, y el 31 % refiere haber recorrido salones y haber elegido el lugar luego de una evaluación comparativa de ellos.

Para ello, los encuestados refieren haber tenido un primer contacto con los salones a través del uso de Internet o de revistas destinadas a promocionar eventos infantiles y sus complementos de distribución gratuita en la mayoría de los negocios infantiles, colegios de nivel inicial o medio, talleres de arte, o jugueterías.

Cómo llegaron al salón de los eventos

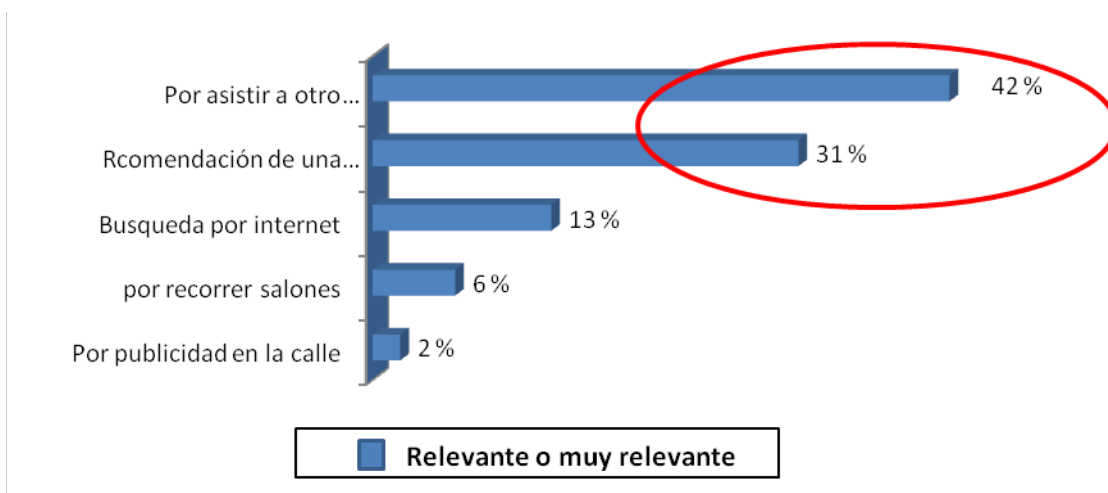


Gráfico 4

Los principales atributos reconocidos por los encuestados como las cualidades buscadas son la animación (92%), la seguridad (90%), la comida de los invitados, niños y adultos, (73-75%), y el ambiente. Es por ello que “mievento” reconoce esta oportunidad y la manifestará en su variada oferta de eventos ajustados a los gustos de cada consumidor.

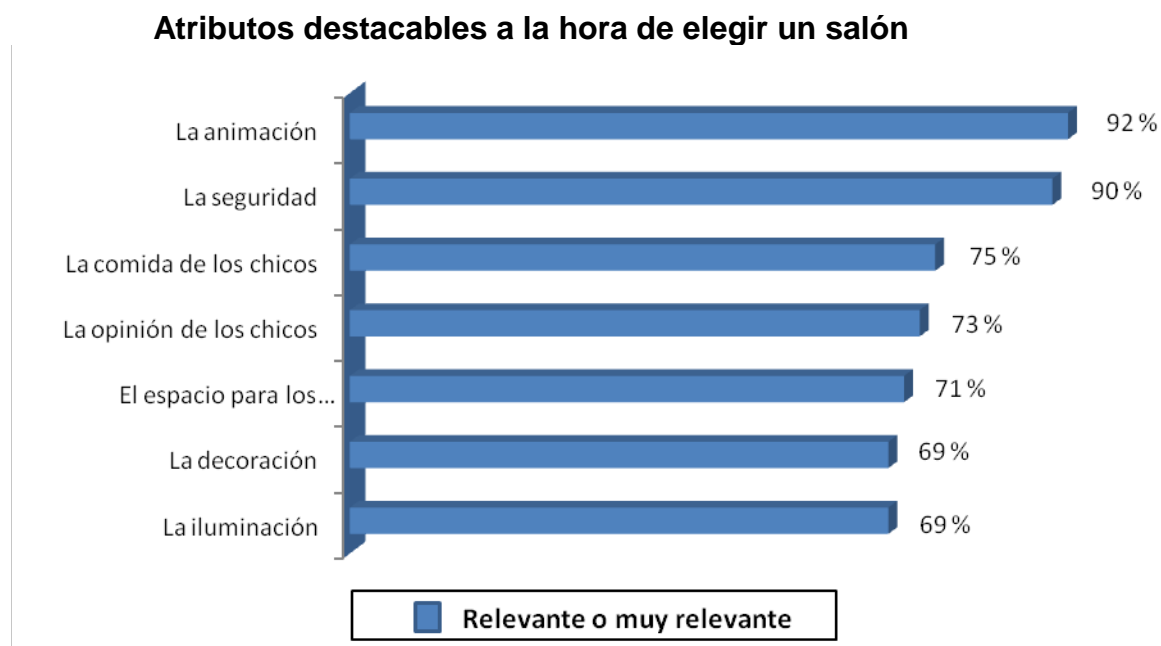


Gráfico 5

Al evaluar el monto destinado al evento se percibe que el 70% de los encuestados gastaron entre \$1500 y \$3000 en la organización del mismo, concentrándose los mismos entre \$1500 y \$2500 en un 63% de los casos, a pesar que el 44 % no está satisfecho con el servicio recibido.

De este punto se desprende que hay un mercado de consumidores en donde la Elasticidad al precio todavía no se ha llevado a un límite y en los cuales los atributos exclusivos de “mievento” pueden modificar el precio destinado al evento. La elasticidad al precio disminuirá en cuanto el consumidor encuentre el lugar que le provea una mayor importancia del precio como indicador de calidad.

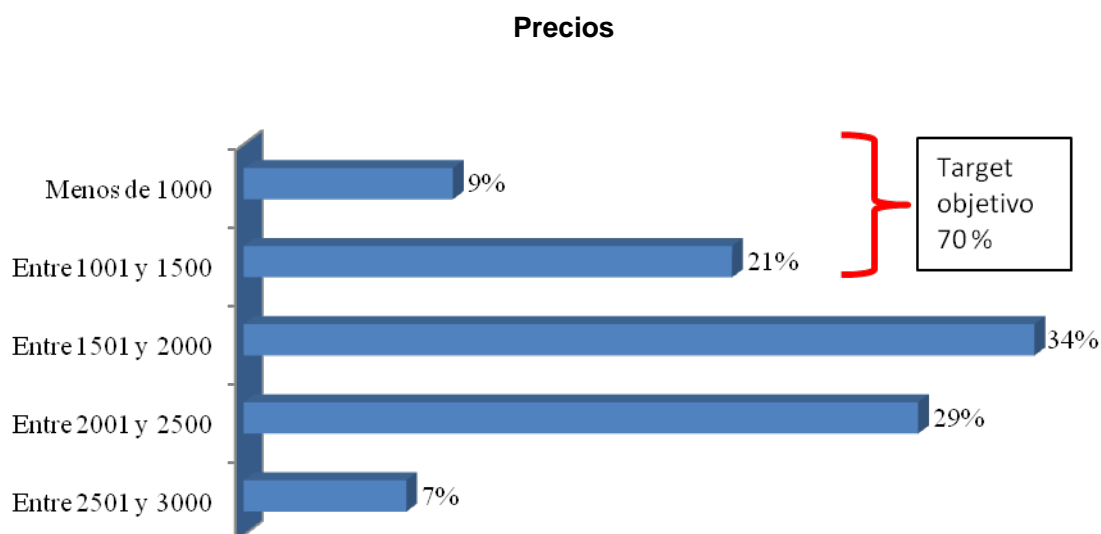


Gráfico 6

Factores

Es importante identificar que el 80 % de los encuestados se animarían a celebrar un cumpleaños infantil si es financiado por la empresa en donde laboran.

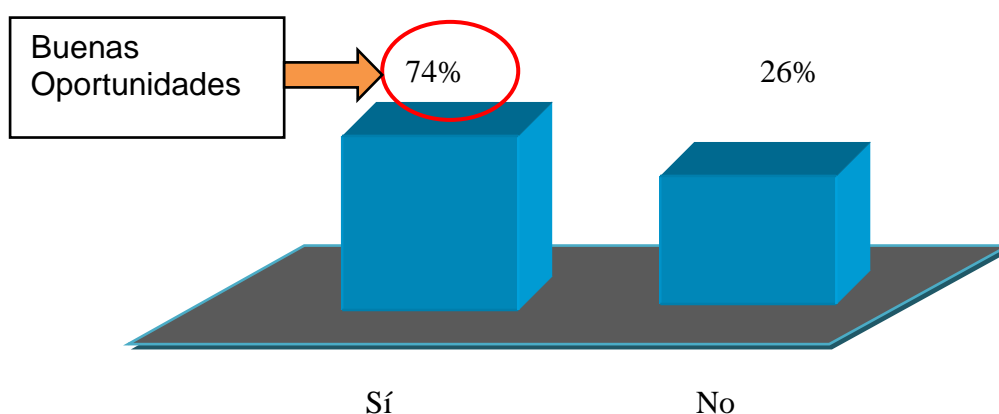


Gráfico 7

Así como también en un 42% de los encuestados se sienten atraídos hacia la planificación, a través de pagos periódicos hasta la fecha del evento, un 35% Prefiere hacer sus ahorros directamente hasta lograr el objetivo de realizar la

fiesta infantil y un 23% se inclina a decidir dependiendo de la situación económica que se encuentre en el momento.

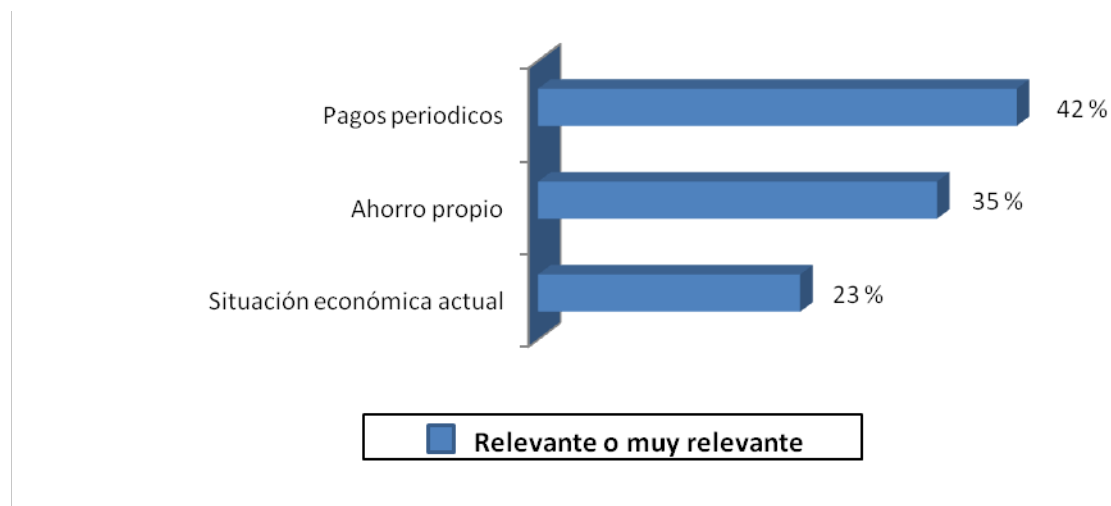


Gráfico 8

Consiguiendo financiamientos o planificando el evento infantil lograríamos que el padre de familia se anime a organizar eventos infantiles de mayor costo, lo que significaría mayores ingresos para la empresa.

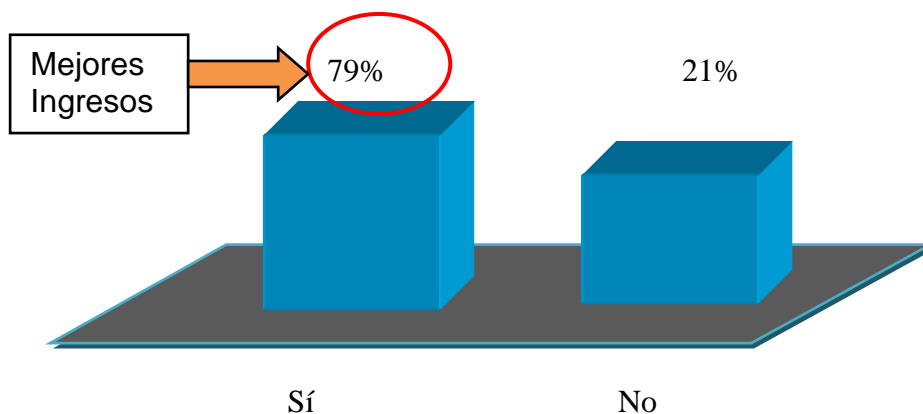


Gráfico 9

Detalle de la encuesta

Introducción

La siguiente encuesta tiene la finalidad:

- Conocer tu opinión en relación a los cumpleaños infantiles, y su festejo.
- Identificar factores que influyen en la decisión de celebrar un cumpleaños infantil.

Por favor contesta lo más preciso posible, y no saltees ninguna pregunta.

Muchas gracias por tu colaboración.

Edad de la madre: completar en la celda amarilla

Cantidad de hijo/as:

1er hijo/a: Sexo: Edad: completar en la celda amarilla

2er hijo/a: Sexo: Edad: completar en la celda amarilla

3er hijo/a: Sexo: Edad: completar en la celda amarilla

4er hijo/a: Sexo: Edad: completar en la celda amarilla

En relación al último cumpleaños infantil festejado

1 ¿Dónde lo festejaste?

Nombre del lugar

Localidad

2 ¿Por qué elegiste ese lugar?

3 El lugar donde lo festejaste, ¿Fue el lugar ideal?

- Si
 No

4 Si respondiste que no en la pregunta anterior ¿Por qué?

5 ¿Cuál sería el lugar ideal? ¿Cómo sería? ¿Qué tendría? ¿Qué no tendría?

6 ¿Algunos de tus hijos cumple los años en período de vacaciones escolares?

- Si
- No

7 ¿Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cuándo se lo festejaste?

- En vacaciones
- Esperé a que inicien las clases

8 ¿Se lo festejas el día de su cumpleaños o esperas al fin de semana?

- El mismo día
- El fin de semana

9 ¿Cuánto te gustaría que dure la fiesta?

- 1 hora y media
- 2 horas
- 2 horas y media
- 3 horas
- Más de 3 horas

10 ¿Cuál es la banda horaria que más te gusta?

- Por la mañana
- Después del mediodía
- A la tarde
- A la tarde-noche
- Por la noche

11 ¿Qué tuvo en cuenta a la hora de elegir el lugar?

Donde: 1 No relevante
 2 Poco relevante
 3 Relevante
 4 Muy relevante

- | | 1 | 2 | 3 | 4 |
|---------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| a El tamaño del salón | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| c La animación | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| d La decoración del salón | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| e La comida de los chicos | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| f La comida de los adultos | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| g La cercanía de salón con el colegio | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

h La cercanía de salón con tu casa	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
i La opinión de tu hijo	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
j La calidad de los baños	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
k La seguridad externa del salón	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
l La seguridad interna del salón	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
m Que tenga estacionamiento	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
n El porvenir	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
o La torta	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
p El costo del salón	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
q El espacio para los adultos	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
r La iluminación del salón	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
s marcas en bebidas y comidas	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
t Transporte al salón	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>

12 ¿Cuánto gastó en el último cumpleaños? (incluye todos los conceptos)

- Menos de 1000
- Entre 1001 y 1500
- Entre 1501 y 2000
- Entre 2001 y 2500
- Entre 2501 y 3000
- Entre 3001 y 3500
- Más de 3500

13 ¿Cuánto tiempo le dedicaste a la planificación de la fiesta?

- Días
- Semanas
- Meses

14 ¿Cómo elegiste por primera vez el salón?

- Por asistir a otro cumpleaños en ese salón
- Recomendación de una amiga
- Recomendación de una madre del colegio
- Búsqueda por internet
- Búsqueda por revistas
- Por publicidad en la calle
- Por recorrer salones

15 ¿Qué esperas de las fiestas?

Donde: 1 No relevante
2 Poco relevante
3 Relevante
4 Muy relevante

Que los chicos se diviertan

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Que sea original

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Que todo el mundo hable de ella

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

16 ¿Consideras un stress la organización de las fiestas?

<input type="radio"/>	Si
<input type="radio"/>	No

17 ¿Para otro tipo de evento, como por ejemplo un bautismo y/o una comunión, elegirías un salón para celebrarlo?

<input type="radio"/>	Sí
<input type="radio"/>	No

18 ¿Te gustaría elegir el salón y que te permitieran elegir lo que tú quieras?

<input type="radio"/>	Sí
<input type="radio"/>	No

En relación a los factores que influyen para celebrar un cumpleaños infantil

19 ¿Te gustaría planificar con anticipación la fiesta infantil?

<input type="radio"/>	Si
<input type="radio"/>	No

20 Si la respuesta anterior fue afirmativa, ¿Una manera de planificar seria pagar en módicas cuotas la fiesta infantil hasta la fecha de elaboración de la misma?

<input type="radio"/>	Si
<input type="radio"/>	No

21 Si la respuesta anterior no fue afirmativa, ¿Cuál sería tu manera de planificar la fiesta infantil?

22 ¿Es un impedimento para no desarrollar una fiesta infantil el no contar con el dinero suficiente a días cercanos al cumpleaños?

<input type="radio"/>	Si
<input type="radio"/>	No

23 Si la respuesta anterior es afirmativa, ¿Una solución sería que la empresa donde laboras actualmente financie la fiesta de cumpleaños?

<input type="radio"/>	Si
<input type="radio"/>	No

24 ¿Si cuentas con el financiamiento para la fiesta infantil te animarías a desarrollar un evento de mayor costo en comparación si lo en efectivo?

<input type="radio"/>	Si
<input type="radio"/>	No

Muchas gracias por tu tiempo!!!

Anexo # 2: Información del software e instalación.

¿QUE ES JOOMLA?.

Joomla es un sistema de gestión de contenidos, o content management system (cms), y entre sus principales virtudes está la de permitir editar el contenido de un sitio web de manera sencilla. Es una aplicación de código abierto programada mayoritariamente en PHP bajo una licencia GPL. Este administrador de contenidos puede trabajar en Internet o intranets y requiere de una base de datos MySQL, así como, preferiblemente, de un servidor HTTP Apache.



¿POR QUÉ TODOS ESTÁN HABLANDO DE JOOMLA?

Bien para empezar es gratuito, basado en la filosofía del código abierto, tal como predicán en su sitio: "because open source matters". "porque el código abierto importa".

¿Quiénes pueden encontrar Joomla útil? Con el diseño web tradicional existe un cuello de botella donde todo el contenido debe pasar por el desarrollador web, esto puede ser impráctico cuando se busca administrar un sitio con mucho contenido. La ventaja de Joomla es que cualquier usuario puede administrar los contenidos sin tener ningún conocimiento de diseño o programación web.

Requerimientos mínimos del Sistema para instalar Joomla.

Para poder instalar y usar Joomla! debe tener plenamente operativo un servidor web (Apache es el mejor), una base de datos (MySQL es la óptima) y el lenguaje de script del lado del servidor PHP, junto con módulos específicos que se activan en PHP para MySQL, XML y Zlib funcionando, entre otros.

Joomla! es desarrollado y probado sobre todo en el servidor web Apache 1.3.x

versiones 2.x +. Si bien va a trabajar con otros sistemas, como Windows IIS, estas no son necesariamente apoyadas (técnicamente) dentro de la comunidad.

Lo mismo hay que decir que lamentablemente para cuando la base de datos MySQL es la principal elección, otros tipos de base de datos pueden trabajar con la configuración necesaria, pero no están tan bien apoyados en la actualidad. Esta es una situación que se espera resolver con el tiempo, pero para que esto suceda la comunidad exige que las personas con las capacidades adecuadas para dar paso adelante y ayudar.

El mínimo de las versiones de los diferentes elementos que constituyen estos componentes de servidor que se requieren son los siguientes:

Software	Min Requisitos	Recomendado	Últimas opciones	Sitio Web
PHP	4.3.10	4.4.7	5.x series	http://php.net
MySQL	3.23.x or above		5.x series	http://dev.mysql.com/downloads/mysql/5.0.html
Apache	1.3 or above		2.2 series	http://httpd.apache.org
mod_mysql				
mod_xml				
mod_zlib				

Tabla 17

COMO INSTALAR EL APPSERVER

Paso 1: Ir a <http://www.appservnetwork.com/>

Paso 2: Descargar el archivo `appservwin322.5.10.exe`, correspondiente a la versión AppServ 2.5.10, en el Escritorio, por ejemplo. Esta versión contiene Apache 2.2.8, PHP 5.2.6, MySQL 5.0.51b y phpMyAdmin 2.10.3

Paso 3: Hacer doble clic en el archivo descargado previamente. En la ventana que aparece, pulsar "Next".

Paso 4: En la ventana que aparece, aceptar los términos de la licencia. Para ello, pulsar "I Agree".

Paso 5: Aceptar el subdirectorio de instalación por defecto que señala: `C:\AppServ\` (pulsar "Next")

Paso 6: Marcar todos los componentes que figuran. Por defecto, Apache, MySQL, PHP y phpMyAdmin. Posteriormente pulsar “Next”.

Paso 7: Introducir “localhost” como nombre del servidor. Introducir vuestro correo electrónico (webmaster@gmail.com, por ejemplo), en la dirección de correo del administrador. Mantener el puerto 80 para el protocolo HTTP que utilizará Apache. Si no figurase por defecto, introducir 80. A continuación, pulsar “Next”.

Paso 8: Configuramos MySQL. Introducir la contraseña de acceso al servidor MySQL por parte de root. Es recomendable, al menos en este primer paso, utilizar “root” también como contraseña. Reintroducir la contraseña “root” en el campo de texto correspondiente. Mantener “UTF8 Unicode” como el juego de caracteres predeterminado por defecto. Comprobar que estén desmarcadas las casillas correspondientes a “Old Password Support” y “Enable InnoDB”, pues pueden presentar problemas de compatibilidad con algunos programas de código libre bibliotecario y archivístico como Archivist Toolkit. A continuación, pulsar “Install”.

Paso 9: Esperar a que termine la instalación. Pulsar “Finish”.

Paso 10: Comprobar que la instalación se ha realizado correctamente. Para ello basta con introducir en el navegador la dirección <http://localhost/>. Deberá obtenerse la página inicial de AppServ Open Project.

Como Instalar Joomla

Paso 1 – Elegir el idioma

Dependiendo del escenario de tu situación en particular, una vez que hayas accedido con éxito al instalador, se te mostrará la siguiente pantalla:

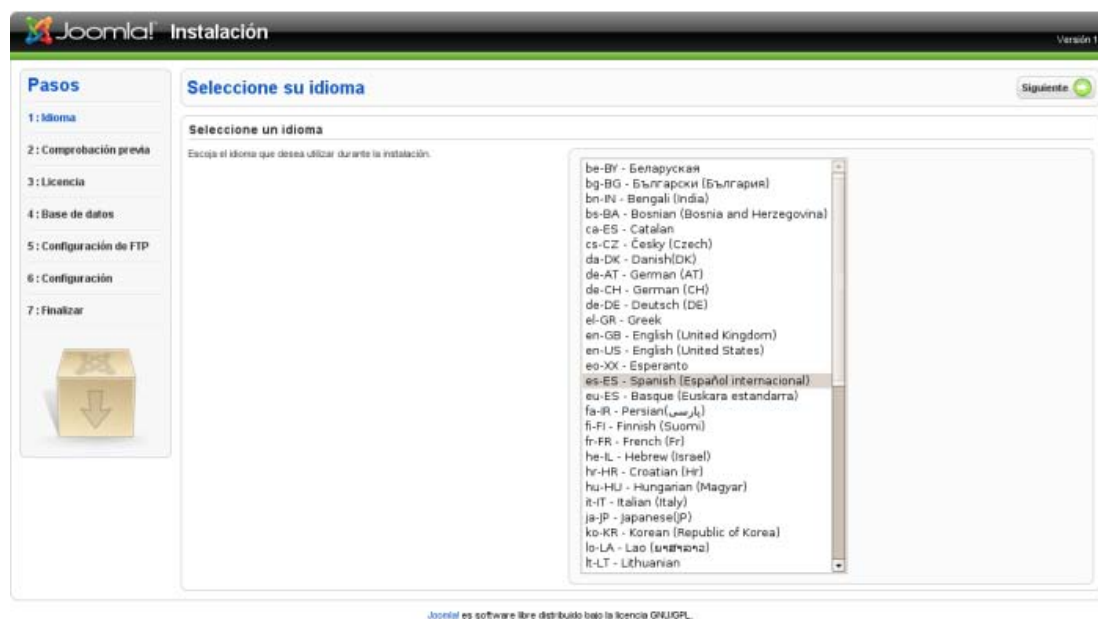


Gráfico 10

Advertirás que el idioma en-GB – English (United Kingdom) es el que podría estar seleccionado predeterminadamente. Simplemente, elige el idioma que prefieras de entre los disponibles para avanzar en ese idioma el resto del proceso de instalación (normalmente elegiremos el español, claro).

Esta selección del idioma, dentro del primer paso del proceso de instalación, solo guarda relación con el idioma que queremos usar para instalar Joomla!; es decir, no afecta; ni determina, el idioma a usar en el sitio o en administración (predeterminadamente tras finalizar la instalación, ahí, estarán en inglés). Esto es debido a que incluir todos los idiomas para el sitio y la administración que hay disponibles, harían que el paquete de instalación pesase bastante más o que nos encontrásemos con un montón de idiomas que nunca vamos a usar. Una vez finalizada la instalación de Joomla! podemos obtener y descargar los

archivos para nuestro idioma individualmente e instalarlos en nuestro sitio y en la administración sin mayores problemas. Solo en nuestro idioma y desde nuestro espacio en el Joomla! Code, como traductores acreditados que somos, podrás obtener los últimos paquetes del idioma disponibles a partir de la siguiente URL <http://joomlancode.org/gf/project/comunidadjoomla/frs/> .Para otros paquetes del idioma, también puedes visitar el repositorio principal en el Joomla! Code donde encontrarás todos los paquetes de los distintos idiomas que hay disponibles.

Los traductores acreditados son aquellos que han sido aprobados por Joomla!. Los traductores asociados, son grupos internacionales que han desarrollado sitios desde los que se preocupan de tener traducciones de material de ayuda u otra documentación oficial, en ese idioma específico para Joomla!.

Si deseas contribuir con la traducción, contacta con el coordinador de alguno de los proyectos existentes listados desde la siguiente página: <http://community.joomla.org/translations.html>

Los paquetes del idioma, pueden subirse e instalarse desde el Panel de control->Extensiones->Instalar/Desinstalar. Hay paquetes del idioma que traducirán por separado o bien la zona del sitio o la de la administración. Una vez instalados ambos paquetes del idioma, deberemos seleccionarlos como predeterminados desde el “Gestor de idiomas”

Bien, una vez seleccionado el idioma para el proceso de instalación, haz clic sobre Siguiente.

Paso 2 – Comprobaciones previas de instalación

La próxima pantalla consiste en una serie de pruebas que realiza el instalador para comprobar si se cumple con los requisitos mínimos o si los parámetros de configuración del servidor coinciden por los recomendados para poder desplegar o usar Joomla! en condiciones aceptables.



Gráfico 11

Si alguna de las respuestas en el primer bloque te encuentras con un No, aún estarás a tiempo de rectificar la situación, antes de continuar con la instalación de Joomla!. Continuar en unas condiciones en las que no se está cumpliendo con unos requisitos mínimos, podría causar problemas y fallas en tu sitio, haciéndolo funcionar incorrectamente, o, te puede obligar a seguir procedimientos adicionales a los de una instalación estándar y limpia vía navegador. El error con el que más comúnmente suelen encontrarse los usuarios es sobre la advertencia de que su archivo configuration.php no es escribible. Revisa la sección de manejo de errores que hay al final de la guía para tratar de corregir este problema, cuando se da.

El segundo bloque, indica con acierto algunos de los seteos de nuestra configuración de PHP. Aunque tus valores en este bloque no sean los recomendados, podrías seguir con el proceso de instalación; sin embargo y debido a esos valores en rojo, tu sitio será menos seguro.

Si necesitas aplicar algún cambio en la configuración, no es necesario que salgas del instalador.

Simplemente, una vez que hayas aplicado algún cambio, haz clic sobre el botón de "Comprobar otra vez". También es posible desde aquí regresar al paso anterior y seleccionar otro idioma si lo deseas, haciendo clic sobre el botón "Anterior". Cuando todo esté como se requiere, haz clic sobre el botón Siguiente

Paso 3 – La licencia

No hay nada por introducir o cambiar desde esta página de la licencia; sin embargo, es recomendable que la leas, comprendas y aceptes los términos y condiciones bajo los que se distribuye y libera Joomla!. Por favor, nota que has de estar de acuerdo con la licencia (no hay necesidad de registrarse en ningún lado) o el proceso de instalación no podrá continuar; ni podrás usar Joomla!

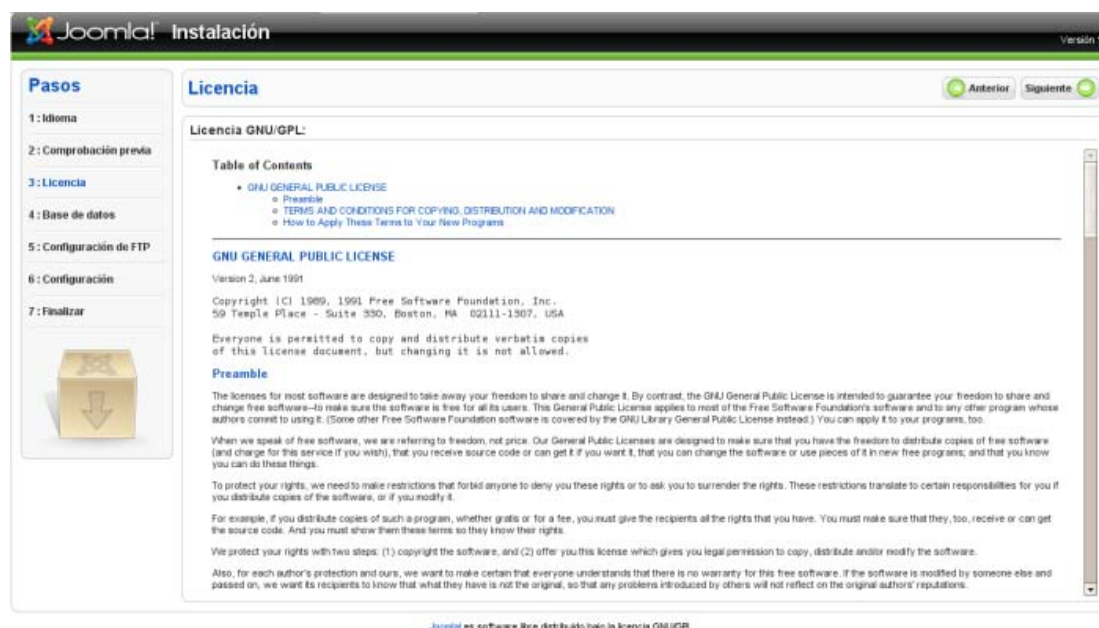


Gráfico 12

La licencia bajo la que se distribuyen todas las liberaciones de Joomla! es la GNU GPL v2. GNU es la organización responsable de mantener la licencia y los estándares GPL para la General Public License. Una vez leída, comprendida y aceptada la licencia, haz clic sobre el botón “Siguiente”.

Paso 4 – Configuración de la base de datos

Estamos entrando en una de las pantallas del proceso de instalación en la que se requiere de la mayor atención por tu parte. En este paso, se establece la información que Joomla! necesitará para poder comunicarse con la base de datos.

Ahora, necesitarás introducir la información referente a la base de datos y esperamos que, al haber seguido las indicaciones de este manual, ya las tengas a mano.

Primero, selecciona el tipo de base de datos desde la lista de selección desplegable. Los valores posibles serán mysql o mysqli. Lo habitual es

seleccionar mysql para el tipo de base de datos. Podría darse cambios significativos si se requiere usar mysqli pero solo es una especulación que queda fuera del ámbito de este manual.

A continuación introduce el Nombre del servidor, Nombre de usuario, Contraseña y Nombre de la base de datos apropiados para tu base de datos.

Los parámetros adicionales te permiten interactuar con la definición de tu base de datos. Si, por ejemplo, ya tenías una base de datos con datos en su interior, pero ya no la necesitas seguir usando o te da igual perder la información de su interior, puedes borrar todas las tablas de su interior seleccionándolo desde esta pantalla del instalador. También está la opción de poder respaldar las tablas que pudieran existir dentro de la base de datos que vas a usar con Joomla!, en cuyo caso, podrías restaurar el contenido de esa db en un punto anterior a la instalación de Joomla! y usando esa base de datos.

Otra opción disponible desde el instalador, es la de poder cambiar el prefijo que Joomla! usará para todas las tablas que vaya creando en esa base de datos. Podrías estar interesado en hacer funcionar más de un sitio usando la misma base de datos, y, al asignar prefijos distintos para cada sitio, esto sería posible. Lo importante, es que no uses nunca el prefijo bak_ ya que este es el que se usa específicamente por Joomla! para respaldar tablas dentro de la misma base de datos.

Asegúrate de que estas usando caracteres simples para la inclusión de tus prefijos (del tipo alfabeto anglosajón; es decir, nada de tildes, eñes, símbolos, etc). Si tú no seleccionas uno, el prefijo predeterminado "jos_" estará bien.

La configuración de los campos para poder acceder a tu base de datos, será parecida a lo siguiente:

The screenshot shows the Joomla! 1.5 installation interface. On the left, a sidebar lists the installation steps: 1: Idioma, 2: Comprobación previa, 3: Licencia, 4: Base de datos (highlighted), 5: Configuración de FTP, 6: Configuración, and 7: Finalizar. Below the steps is a box icon with a downward arrow. The main content area is titled 'Configuración de la base de datos' and contains a 'Configuración básica' section with the following fields: 'Tipo de base de datos' (mysql), 'Nombre del servidor' (localhost), 'Nombre de usuario' (root), 'Contraseña' (masked with dots), and 'Nombre de la base de datos' (joomla_15). There is also a 'Configuración avanzada' section with radio buttons for 'Eliminar las tablas existentes' and 'Hacer una copia de las tablas existentes' (selected), and a 'Prefijo de las tablas' field (jos_). Navigation buttons 'Anterior' and 'Siguiente' are visible at the top right.

Gráfico 13

Una vez que tengas configurado todo lo necesario, haz clic en “**Siguiente**”.

Paso 5 – Configuración del FTP

Debido a que el sistema de permisos de archivo y las restricciones impuestas por la directiva de PHP con el Safe Mode sobre algunos hospedajes podrían ocasionarnos problemas con la instalación o administración del CMS, en Joomla! 1.5, se permite usar a todos los usuarios de Joomla! que estén autorizados, un proceso que les permita instalar extensiones o subir archivos bajo el control de Joomla! y a través de su capa FTP. Esto incluye al “Gestor multimedia” y al “Gestor de instalación/desinstalación de extensiones”. La capa FTP existe para manejar las operaciones de archivo desde el FTP cuando Joomla! lo necesite.

Introduce el nombre de usuario del FTP y su contraseña determinadas en la sección de preparativos de este manual. Se debe acceder al directorio raíz donde esté Joomla!. Esta será la cuenta FTP que manejará las operaciones de archivo cuando Joomla! requiera de acceso FTP para completar alguna tarea.

Normalmente no es necesario preocuparse de la página de configuración del FTP, cuando se trate de instalaciones locales; aunque si se trata de una red de área local, podrían darse excepciones.

Una vez completados los campos con la información requerida **si vas a usar la capa FTP**, será parecido a lo siguiente:

Paso 6 – Configuración principal

La pantalla de configuración principal te permite configurar tres de los elementos más críticos para la correcta instalación de Joomla! en tu servidor web.



The screenshot shows the Joomla! installation configuration screen for Step 6, 'Configuración principal'. On the left, a sidebar lists the installation steps: 1: Idioma, 2: Comprobación previa, 3: Licencia, 4: Base de datos, 5: Configuración de FTP, 6: Configuración (highlighted), and 7: Finalizar. Below the sidebar is a box icon with a downward arrow. The main content area is titled 'Configuración principal' and includes the following fields and options:

- Nombre del sitio web:** A text input field containing 'Pruebas Comunidad Joomla!'. Above it is the instruction: 'Escriba el nombre de su sitio web Joomla!'. To the right are 'Anterior' and 'Siguiente' buttons.
- Confirme el correo electrónico y la contraseña del usuario admin.** This section contains:
 - Correo electrónico:** A text input field containing 'info@comunidadjoomla.org'.
 - Contraseña del usuario admin:** A password input field with 10 dots.
 - Confirmar la contraseña del usuario admin:** A second password input field with 10 dots.
- Subir datos de ejemplo, restaurar o migrar contenido de respaldo:** This section includes an 'IMPORTANTE' warning and a radio button option for 'Instalar contenido de ejemplo predeterminado (en inglés)'. Below the warning is a button labeled 'Instalar los datos de ejemplo predeterminados'.

Gráfico 14

Hay tres áreas en la pantalla de configuración principal: La primera, es para indicar el nombre del sitio y aunque parezca obvio, este dato también se usará cuando enviemos correos, o, se mostrará cuando se produzcan errores de acceso o mensajes de advertencia en la parte pública del sitio.

Al contrario que en las liberaciones anteriores de Joomla!, el nombre del sitio, no se mostrará como título de la ventana del navegador. Este dato se podrá cambiar una vez instalado el CMS, desde la configuración global.

La **segunda** área, se usa para introducir la información relativa y relacionada con el Súper administrador; o sea, contigo.

Introduce tu **dirección de correo electrónico**, o la que desees usar para recibir advertencias del sistema, mensajes, o enviar/recibir correos. Esta dirección, es la que se mostrará en el campo “De:” de los mensajes salientes que envíes desde tu sitio a tus usuarios. También en esa área, hay dos campos para que puedas introducir la contraseña a asignar al usuario “**admin**” (tú otra vez). En el primer campo introducimos la **contraseña**, y en el segundo, la volvemos a escribir para evitar posibles errores de tipeo. Es decir, el Súper administrador predeterminado, tiene asignado un nombre de usuario “admin”, el cual, podrá

acceder a la administración de Joomla! con ese nombre de usuario y con la contraseña que indiques desde aquí.

La **tercera** y última área, guarda relación con la información que te gustaría, o tal vez no, incluir junto con la instalación básica de Joomla!. Básicamente, dispones de **tres opciones**:

- 1) **Introducir los datos de ejemplo** que proporciona Joomla! en la base de datos.

- 2) **Migrar los datos de una versión anterior** de Joomla! usando la herramienta de migración que se proporciona.

- 3) **No introducir datos de ejemplo; ni migrar nada de ningún sitio**; es decir, empezar con una instalación limpia y vacía de Joomla!. Adicionalmente, también es posible cargar los datos existentes procedentes, por ejemplo, de algún respaldo o sitio anterior, pero si no se especifica nada desde esta sección, no se realizarán tales operaciones. Elige entre una de estas opciones:

Instalando los datos de ejemplo

Los datos de ejemplo a introducir en nuestra base de datos, son una colección de secciones, categorías, artículos, enlaces web, noticias externas y otros ejemplos de tipos de contenido, que han sido escritos solo con la intención de poder demostrar, con ejemplos, algunas de las funcionalidades de Joomla! (algún contenido es informativo y útil) Los datos están dentro de un archivo SQL del paquete de instalación de Joomla!.

Predeterminadamente, la opción para instalar los datos de ejemplo, estará marcada; pero, para que se instalen los datos de ejemplo, es necesario que tú, hagas clic sobre el botón **“Instalar los datos de ejemplo”**. Tras pulsarlo y si todo ha ido bien, recibirás un mensaje de confirmación desde el mismo botón, el cual, pasará a mostrar un **“Datos de ejemplo cargados con éxito”**, tras lo cual, podrás pulsar el botón **“Siguiente”**.

Instalando un script SQL compatible

Pueden darse situaciones en la que tú, por ejemplo, tengas un archivo con los datos de ejemplo traducidos a tu idioma, o un respaldo de un sitio que usase Joomla! 1.5, el cual, deseas instalar/restaurar dentro de este nuevo sitio que estás creando. En estos casos, deberías introducir el prefijo que se estaba usando y los campos requeridos para scripts de migración que se describen más abajo.

Instalando un script SQL de migración desde una instalación anterior de Joomla! 1.0.x

Hay guías específicas y que entran en mayor detalle que este manual sobre el tema de la migración entre versiones de Joomla! y que está disponible desde el *Joomla! Help Site* que requieren de un componente de migración.

Si estás migrando o restaurando datos, selecciona el botón de radio **“Cargar un script de migración”** y de este modo se habilitarán, para que los cumplimentes apropiadamente, los campos de texto adicionales de **Prefijo antiguo de las tablas**, **Codificación del sitio antiguo**, y **Script de migración**.



The screenshot shows the Joomla! installation interface for the 'Configuración de FTP' step. On the left, a sidebar lists the installation steps: 1: Idioma, 2: Comprobación previa, 3: Licencia, 4: Base de datos, 5: Configuración de FTP (highlighted), 6: Configuración, and 7: Finalizar. Below the list is a box icon with a downward arrow. The main content area is titled 'Configuración de FTP' and includes a 'Configuración básica' section with radio buttons for 'SI' (selected) and 'No' to 'Habilitar la capa FTP para la gestión de archivos'. Below this are input fields for 'Nombre del usuario FTP' (containing 'tu_usuario_del_FTP'), 'Contraseña de FTP' (masked with dots), and 'Ruta a la carpeta de Joomla! desde la raíz FTP' (containing '/ruta/hacia/joomla'). There are two buttons: 'Encontrar la ruta FTP automáticamente' and 'Comprobar la configuración FTP'. A 'Configuración avanzada' section is partially visible, showing 'Servidor FTP' (127.0.0.1), 'Puerto FTP' (21), and 'Guardar la contraseña FTP' with radio buttons for 'SI' and 'No' (selected).

Gráfico 15

O, sin cumplimentar ningún campo, **si no vas a usar la capa FTP**, que será parecido a lo siguiente:



Gráfico 16

Advertencia: Es importante comprender que si estás ejecutando más de un sitio desde tu servidor, el directorio raíz al que apuntar desde su correspondiente apartado en la configuración del FTP va a variar.

Cargar un script de migración

El script de migración debe crearse en el sitio anterior utilizando el componente `com_migrator`. Indique el prefijo de las tablas y la codificación del sitio anterior (puede encontrar esta información revisando la variable `_ISO` en el archivo de idioma - Ej.: `spanish.php` - o puede verse en su navegador Ej.: En Firefox menú "Herramientas" → "Información de la página" ítem: "Codificación" o menú "Ver" → "Codificación"). El script SQL debe estar codificado en UTF-8 y utilizar el prefijo apropiado para las tablas.

Tamaño máximo de subida El tamaño máximo de subida de tu servidor es 128.00MB.

Prefijo de las tablas existentes

Codificación del sitio anterior

Script de migración

Ya se ha subido un script de migración al servidor (ej.: vía FTP/SCP)

Es un script para migrar desde Joomla! 1.0

ADVERTENCIA: ¡Algunas de las rutas no tienen permisos de escritura!

Gráfico 17

Prefijo antiguo de las tablas: Es el prefijo que se usaba en la base de datos del sitio anterior en las tablas de Joomla! y es necesario ponerlo para que pueda iniciarse correctamente la transferencia de datos. Por ejemplo, podría ser, **mos_** para una instalación de Joomla! 1.0 o , si estás subiendo un archivo SQL del núcleo, podría ser **#_**.

Codificación del sitio antiguo Hace referencia a la codificación del idioma que se usase en el sitio antiguo desde su base de datos de MySQL y también se lo conoce por *Collation*. Joomla! 1.5 debe codificarse con idiomas UTF-8. Los detalles de codificación del sitio antiguo, pueden obtenerse desde *PHPMyAdmin* mismo accediendo a la pestaña principal perteneciente a la base de datos que estuviéramos usando para el sitio antiguo.

Script de migración: Navega hasta el archivo de migración SQL perteneciente al sitio en Joomla! 1.0.x que quieras cargar dentro de Joomla! 1.5 (obtenido normalmente con el componente de migración a instalar dentro de Joomla! 1.0.x).

Ya he subido...: Selecciona esta casilla si consideras que el archivo a migrar es muy grande para ser manejado “al vuelo” (Si es muy pesado, podría darte errores por el límite de memoria o tiempos de conexión): De ser así, súbelo al directorio raíz de tu espacio web en ruta a */installation/sql/migration/* ,y, **llama al archivo migrate.sql (sin comprimir).**

Este script es de migración de Joomla! 1.0: Selecciona esta casilla, SOLO, si estás migrando un script de Joomla! 1.0.x a Joomla! 1.5.x y has usado el *com_migrator* para obtener el “respaldo de migración”. Esto habilitará un proceso interno y automatizado que realizará las transformaciones de compatibilidad necesarias “al vuelo” y las introducirá en el nuevo sitio.

Bien, si has llegado con éxito a esta página, entonces es que ya has pasado la primera prueba.



Gráfico 18

Felicidades!. Antes de poder acceder a tu sitio o a la administración de tu sitio, aún nos queda una cosa por hacer... debes acceder a la carpeta raíz de tu espacio web, donde esté Joomla!, y borrar completamente la carpeta “installation” y todo lo que haya en su interior

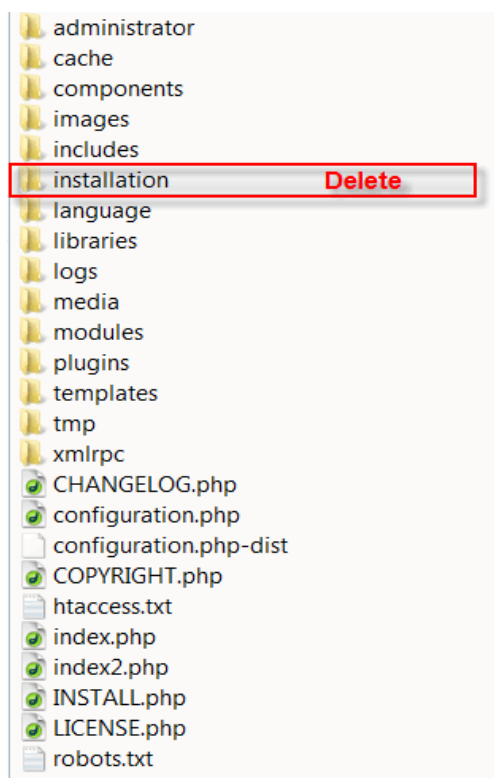


Gráfico 19

Joomla! está configurado de tal modo que, si no eliminas esta carpeta, no podrás terminar el proceso de instalación

Una vez que hayas **borrado** el directorio “**installation**” podrás elegir, desde el instalador, entre acceder al sitio o a la administración. Dependiendo de donde pulses, accederás a un lado o al otro. En la siguiente captura, se muestra lo que sería la página de acceso a la administración de tu sitio:



Gráfico 20

Introduce el nombre de usuario admin y la contraseña que asignaste para este usuario en el paso 6 de la instalación. Haz clic sobre el botón “Iniciar sesión” y podrás acceder a la administración:



Gráfico 21

...y eso es todo! Ya lo tienes todo a punto para empezar a usar Joomla.

Anexo # 3



Gráfico 22 Portada del Sitio

En la imagen adjunta podemos apreciar la portada del sitio, mismo que consta de 5 pestañas las cuales fueron clasificadas de la siguiente manera para información del usuario:

- Proveedores.
- Consejos útiles.
- Galería.
- Contactos.
- Arma tu propia fiesta.



Gráfico 23 Proveedores

Primera pestaña de la página *mivento.com*, en la cual hace referencia a los proveedores que nuestro cliente necesita para armar su propia fiesta, detallando la información necesaria; en cuyo caso el precio lo podrán obtener al presupuestar en la pestaña **Arma tu propia fiesta**.



Gráfico 24 Consejos útiles

Segunda pestaña de la página *mivento.com*, como ayuda para el cliente al momento de organizar su fiesta, obteniéndose aquí consejos útiles para hacer de su fiesta inolvidable.

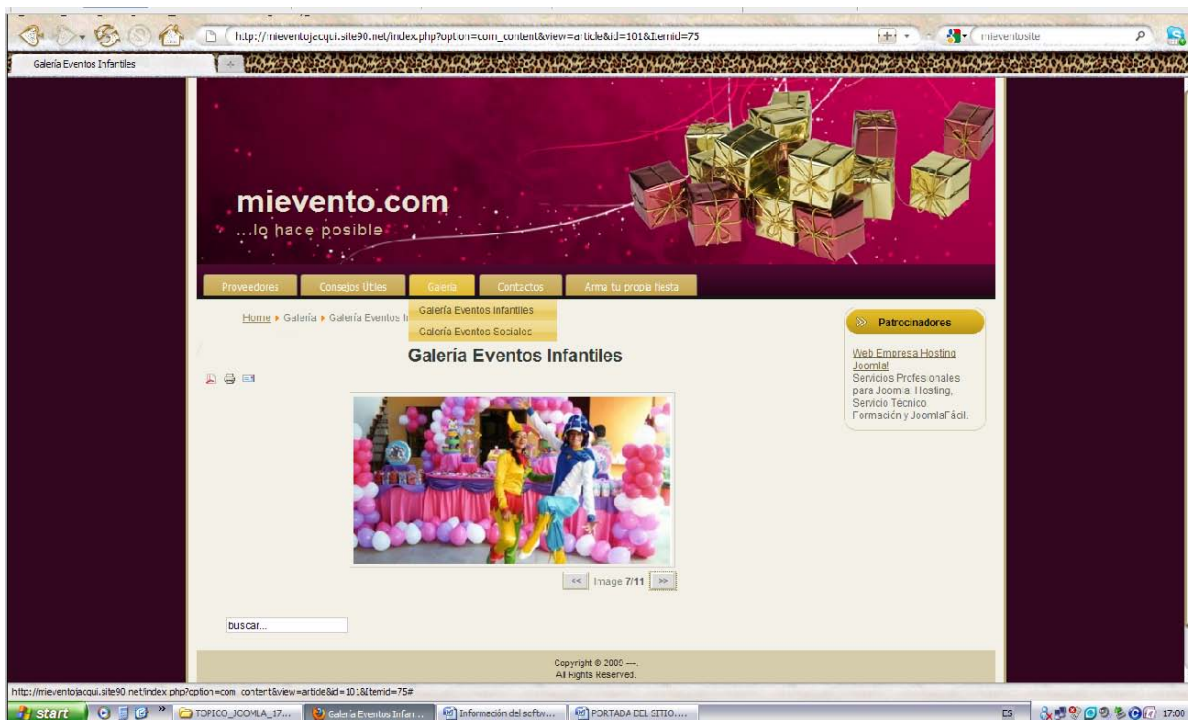


Gráfico 25 Galería

Tercera pestaña de la página *mievento.com*, en la cual muestra las imágenes de eventos realizados anteriormente para su referencia.

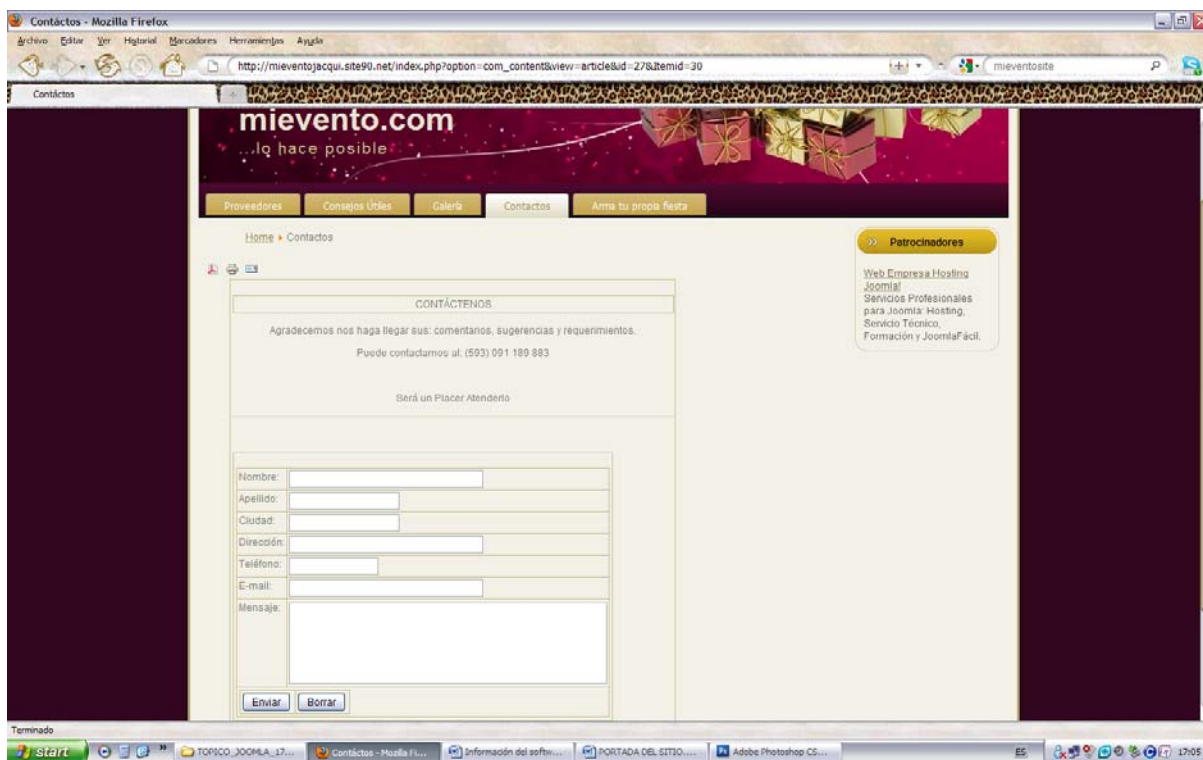


Gráfico 26 Contactos

Cuarta pestaña de la página *mievento.com*, para uso exclusivo del cliente al momento de contactarnos, y así brindarle una mejor ayuda al momento de organizar su evento.

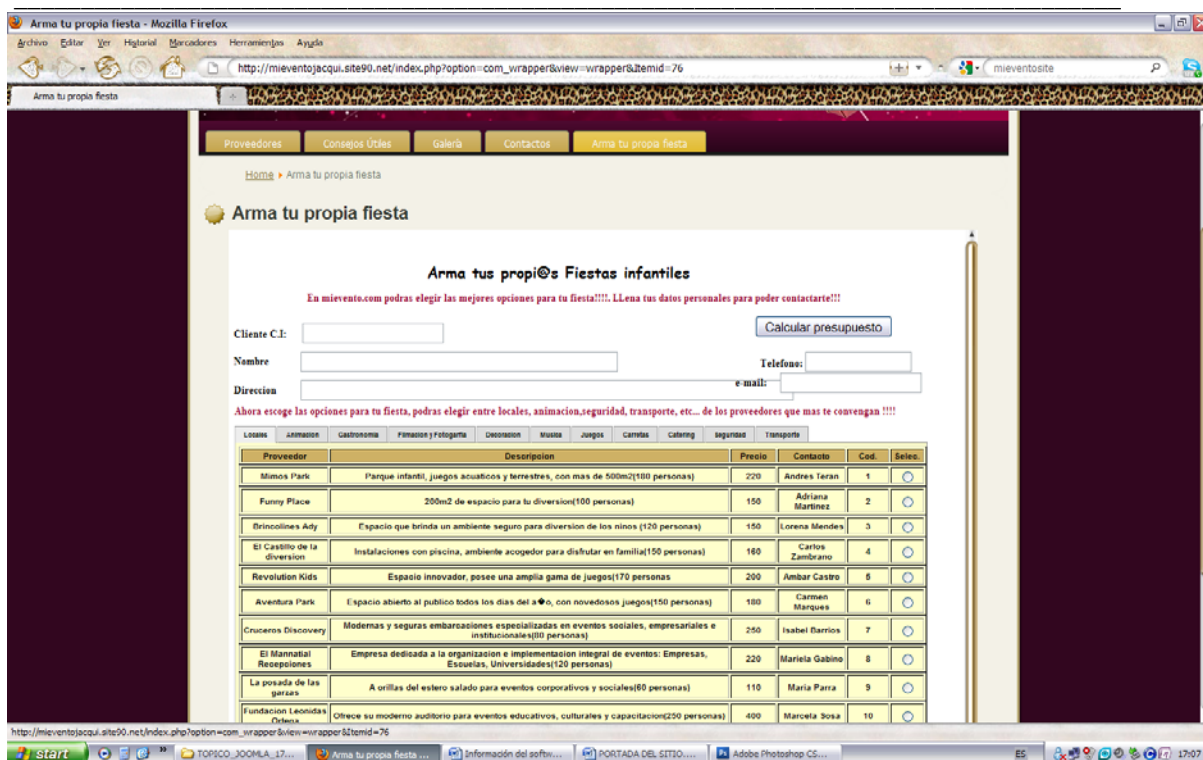


Gráfico 27 Arma tu propia fiesta

Quinta pestaña de la página *mievvento.com*, para finalmente presupuestar su evento, sea de tipo infantil o social.

Anexo # 4 Contrato de Elaboración de Fiestas Infantiles

CELEBRAN POR UNA PARTE y a quienes en lo sucesivo se les denominará como el cliente, al tenor de las siguientes:

CLAÚSULAS

PRIMERA. Este contrato rige los servicios prestados única y exclusivamente durante la realización del evento infantil denominado así en lo sucesivo.

SEGUNDA. Este contrato es un mutuo acuerdo de las partes, mismas que las firman al calce de la última hoja de este documento. Las partes reconocen que no existe dolo, mala fe o coacción en ningún momento de celebrarlo.

EL PROYECTO

TERCERA. “mievento” a través de la celebración de este contrato, proporcionará al cliente los servicios descritos y que consiste en presentar al cliente el material con todos los elementos necesarios e indicaciones necesarias para su fin.

LOS SERVICIOS

CUARTA. “mievento” proporcionará los servicios descritos a continuación:

(Se describen los servicios)

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

QUINTA. Se entregara 2 CD con todos los archivos fotográficos y filmación del evento, en un plazo de 30 días de la finalización del evento.

FORMA

SEXTA. “mievento” manejará un cronograma de eventos que marcará fechas, presentación, pagos, tiempos de desarrollo, contactos y entrega final. Dicho cronograma pertenece a este contrato de servicios.

MODIFICACION DE LOS SERVICIOS

SÉPTIMA. Cualquier modificación, adición o supresión en las características de los SERVICIOS se efectuará solamente por escrito y con la aprobación de “mievento” y del cliente, y se entiende que si dichas modificaciones llegasen a ocurrir, los tiempos, formas y costos incrementarían según la naturaleza de los mismos.

OCTAVA. Los pagos de estas modificaciones en los servicios se harán por adelantado y no se calendarizarán en el cronograma del evento, y podrán ser diferentes de las tarifas establecidas en la cotización original.

EL PAGO

NOVENA. El pago de los servicios por parte del cliente a “mievento” se hará en tiempo y forma de acuerdo al calendario de pagos contenido en el cronograma del evento, que pertenece a este contrato. La emisión de la correspondiente factura se hará al final del evento conforme a lo dicho en la cláusula quinta.

DÉCIMA. La entrega de servicios, adelantos y demás elementos pactados en el cronograma procederá una vez que se hayan cumplido con los pagos marcados en el mismo.

OBLIGACIONES DEL PROPIETARIO

DÉCIMO PRIMERA. Informar de problemas, que llegasen a presentarse en planificación del evento.

DÉCIMO SEGUNDA. No se puede utilizar como publicidad el evento organizado si no es con el consentimiento del cliente.

OBLIGACIONES DEL CLIENTE

DÉCIMO TERCERA. No podrá hacer uso diferente de los elementos producto de los servicios pactados en este contrato; salvo autorización por escrito de “mi evento”, quien es titular de los derechos.

DÉCIMO CUARTA. El cliente debe proporcionar toda la información y logística que desea desarrollar en el evento.

CUMPLIMIENTO

DÉCIMO QUINTA. Las Partes harán y ejecutarán, o procurarán que se hagan y se ejecuten todos los actos, hechos, cosas y documentos adicionales que sean necesarios para dar efectos a los términos y condiciones estipulados en este Contrato.

DECIMO SEXTA. El presente contrato tendrá una vigencia igual al tiempo en que dure la prestación de los servicios por parte de “mievento” al cliente. Todo lo no expuesto o tratado en este contrato será resuelto por las partes mediante documento firmado que se anexará a éste.

Lugar, fecha y año


EL CLIENTE

EL PROPIETARIO

Represente Legal
Empresa de Servicios

Anexo # 5 Proformas y Cotizaciones

Gráfico 6.1. Cotización de computadora



Porque sólo internet no es suficiente!!!

ESPOLTEL S.A.

Es para nosotros un placer presentarle nuestra empresa y ofrecerle nuestros servicios de Telecomunicaciones y soluciones Integrales sobre Internet, nuestro principal objetivo es ayudarlos a desarrollar proyectos tecnológicos que beneficien directamente a una mejora de la administración de sus clientes a través de nuestros productos.

Espotel S.A. presenta su nueva oferta de planes de Internet, con precios competitivos y con el respaldo del mejor servicio técnico en soluciones corporativas

Planes de Internet para pequeñas y medianas empresas


Capacidades	Valor Mensual
Plan 128 Kbps	\$65.00
Plan 256 Kbps	\$100.00
Plan 384 Kbps	\$140.00
Plan 512 Kbps	\$180.00
Plan 640 Kbps	\$250.00
Plan 768 Kbps	\$300.00
Plan 1024 Kbps	\$ 320.00
Plan 1536 Kbps	\$520.00

Valores Agregados:

- Servicio de Webhosting GRATIS
- 1 Cuenta Dial Up ilimitada GRATIS (Número de cuentas depende del plan)
- Acceso a herramientas de medición del enlace
- Cuentas de Correo
- Servicio Técnico 24x7x365
- 1 Cuenta de Banda Ancha Residencial GRATIS (Dependiendo del Plan)
- Configuración de Servidores bajo Linux
- Cursos de Capacitación para el personal de su empresa

Gráfico 6.2. Cotización de computadora

Tabla 18



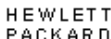





CirComp Digital

C. Ballén # 722 y G. Avilés
5to. Piso Ofic. 501
Telf. 2531751 - 099154637
Telefax: 2530849 Casilla: 09-01-3662

PROFORMA

Proforma No. 176

Entregar a:

Enviar a:

Cod. Cliente	Rep. Ventas	F.O.B.	Transp. Por	Crédito	Fecha
0001-	Christiam Cires		Proveedor	0 días	02-Ago-10

Cant.	Código	Descripción	P. Unit.	P. Total
2		Computador Intel Quad Core Q6600 Procesador: INTEL Q6600 2.4GHz Cache 8ML2 FSB 1066MHz (4 en 1) Chipset: Intel DG31 Express Memoria: 2 GB DDR2 800MHZ MARCA SAMSUNG Disco Duro: 250 GB Unidad óptica: SATA: Samsng Super-Write Master SH-S223F DVD±RW(±R DL)DVD-RAM 22x Wri Tarjeta de red: Intel Pro 10/100/1000 LAN Gigabit Puertos: PCI Express x1, PCI EXPRESS x16, PCI USB: 6 (2 FRONTALES Y 4 TRASEROS) Socket LGA 775 Soporta FSB 800 / 1066 / 1333 2 Slots dual-channel DDR2 800 / 667MHz Soporta hasta 4GB de RAM 4 Puertos SATA (3.0Gbps) 1 Puerto ATA 100/66	469.00	938.00
1		Impresora Fax, scanner.	119.00	119.00
Condiciones de venta			Subtotal:	1,057.00
<i>Forma de pago: Contado</i>			Gast. Envío:	
<i>Garantía Monitor, procesador, memoria, 3 años, resto 1 año</i>			12 % I.V.A.	126.84
			Total:	\$ 1,183.84












Tabla 19